

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (42)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2007

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

червень 2007 р. №2 (42)

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 № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №8 від 8.06.2007 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

Тодика Ю. М. — докт. юр. наук, професор

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

Зав. редакцією **Сєдова Л. М.**

Відповідальний редактор **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Ляшенко Т. О.**

Гузенко О. М.

Замазій О. Є.

Гергеша А. В.

Анацька О. В.

Комп'ютерна верстка **Алісової О. А.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(057)758-77-05 — зав. редакцією

(057)758-77-04 (дод. 2-57) — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

➤ 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.

Підписано до друку 26.06.2007 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 14,0. Обл.-вид. арк. 27,34.

Тираж 500 прим. Зам. № 417.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2007

© Економіка розвитку, 2007

© Видавництво ХНЕУ, 2007

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Іванов Ю. Б., Іванченко А. С. Оцінка податкового навантаження на економіку регіону.....	5
Зима А. Г. Аналіз в'їздного туризму в Україні	8
Стрижак Е. О. Методологические аспекты исследования категории собственности: сравнительный анализ экономического и правового подходов	11
Малахова Н. Б., Каминская Т. М. Смысловое разграничение понятий "управление", "менеджмент", "регулирование"	15
Палагута О. А., Івашура А. А. Аналіз дії природоохоронної ідеології в підвищенні еколого-економічної ефективності бізнесу.....	18
Медведєв І. А., Чайченко Н. Н. Комплекс неперервної професійної освіти як об'єкт державного управління.....	19
Єрмоленко О. А. Проблеми соціально-економічного розвитку сільського господарства України	22
Пасичник В. И., Пасичник О. В. Эффективность управленческой деятельности как психологическая проблема.....	23
Агаджанова Р. М. Компетентнісний підхід у викладанні англійської мови	25
Межейнікова В. Ф., Межейнікова Л. С. Актуальні проблеми податкового адміністрування.....	28
Колодізєв О. М. Сутність фінансових інновацій та механізм їх формування в умовах глобалізації фінансових відносин	30
Горошко Л. П. Соціально-психологічний аналіз мотиваційної поведінки безробітної молоді особистості	35
Хлобистов Є. В., Жарова Л. В. Глобалізація та регіоналізація в рентних відносинах як фактор конкурентоспроможності національної економіки.....	37
Ващенко І. В., Харцій О. М. Сучасні передумови формування особистості майбутнього менеджера	41
Котляров Л. Д. Формирование и развитие аграрного рынка в Украине	43
Федорова Ж. А. Категория "труд" в современной экономической мысли	45

Економіка підприємства та управління виробництвом

Минухин С. В. Методология управления бизнес-процессами: динамические модели.....	48
Волик И. Н., Врода Ю. Ф. Диагностика конкурентных преимуществ в системе стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительного предприятия.....	51
Кизим М. О., Курочкіна І. Г. Оцінка обґрунтованої ринкової вартості бізнесу господарюючого суб'єкта.....	54
Медведєва І. Б., Погосова М. Ю. Структурно-функціональне моделювання процесу адаптивного управління прибутком підприємства.....	57
Зінченко Н. І. Побудова інформаційної моделі визначення проблем кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів.....	60
Внукова Н. М., Ібришим Г. І. Оцінка впливу системи пластикових карток на фінансовий результат банку.....	62
Шемаєва Л. Г. Управління стратегічною взаємодією підприємства зі споживачами.....	64
Мартиненко М. В. Підвищення якості продукції на основі опитування персоналу та споживачів.....	68
Фартушняк О. В., Пасічник І. Ю. Загальна побудова фінансового і податкового обліку дебіторської заборгованості та її оцінка.....	70
Лаптева Н. Ю. Анализ структуры ситуации на предприятии.....	72
Лебедєва І. Л., Іващенко Ю. Ю. Оптимізація руху матеріальних ресурсів підприємства.....	74
Каляка С. В. Методичні аспекти визначення рівня стійкості підприємства — суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.....	76
Парафилова А. А. К вопросу использования сублиминальной рекламы в иностранной практике.....	81
Доронин А. В. Стратегическое управление организационным поведением.....	83
Кравченко Д. В. Оцінка результативності праці персоналу. Визначення поняття.....	87
Магамедемінова З. І., Мельникова К. В. Удосконалення кількісних методів оцінки системи управління підприємством.....	90
Потрашкова Л. В. Формализованное представление структуры знаний организации в виде карты "Решения – Знания – Сотрудники".....	92
Міцкевич Н. А. Систематизація та розвиток переліку факторів трудової мотивації.....	95
Дверко Ю. В. Основные направления реструктуризации внутренней институциональной среды предприятия.....	97
Лукін В. О., Бєляєва Л. А. Облікова система підприємства як об'єкт організації.....	98
Макарова Н. О. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків.....	101
Піддубний І. О., Піддубна Л. І. Теорія конкурентоспроможності: предметно-методологічні аспекти розвитку.....	102
Волошин В. С., Пушина И. П. Совершенствование механизма налогового регулирования межгосударственных экономических отношений.....	107

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 336.22:352

**Іванов Ю. Б.
Іванченко А. С.**

ОЦІНКА ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ЕКОНОМІКУ РЕГІОНУ

This article analyzes the realization of strategy of social and economic development of region, that requires available necessary financial resources as which basis tax revenues act. Therefore the level of the taxation of payers of region and the tendency of a budgetary politics essentially influence opportunities of sufficient financing of programs of strategic development.

Стратегія розвитку регіону залежить від багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів. Одним із важливих зовнішніх факторів, який впливає на вибір та реалізацію стратегії, є податки.

Від рівня податкового навантаження на економіку регіону залежить розмір коштів, які можуть бути використані на його соціально-економічний розвиток.

Проблемам оцінки податкового навантаження присвячено багато наукових праць [1 – 11].

Метою статті є оцінка податкового навантаження на економіку регіону та можливості бюджетних надходжень.

Реалізація стратегії соціально-економічного розвитку регіону потребує наявності необхідних фінансових ресурсів, основою яких виступають податкові надходження. Тому рівень оподаткування платників регіону та тенденції бюджетної політики суттєво впливають на можливості достатнього фінансування програм стратегічного розвитку.

Динаміка фактичних надходжень зведеного бюджету наведена в табл. 1 та на рис. 1.

Загалом, виходячи з динаміки, поданій на рис. 1, можна відзначити, що тенденція збільшення податкових надходжень по Харківській області відповідає загальній тенденції по Україні.

Таблиця 1

**Надходження податків і зборів до бюджетів та державних
цільових фондів, тис. грн.**

Вид надходжень	Україна			Харківська обл.		
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Податкові надходження	41 963 865	48 764 304	68 560 500	3 047 973	3 169 283	4 993 974
У тому числі:						
податки на доходи, прибуток, збільшення ринкової вартості	26 745 056	29 402 243	40 810 274	1 534 370	1 483 246	1 982 645
податки на власність	600 138	658 729	833 360	30 778	32 448	42 877
збори за спец. використання природних ресурсів	2 780 025	3 342 025	3 981 010	220 544	290 715	325 193
внутрішні податки на товари та послуги	8 566 804	11 762 519	19 413 416	996 435	1 077 024	2 367 784
інші податки	3 270 119	3 596 300	3 518 881	265 846	285 842	275 473
Неподаткові надходження	4 744 347	4 800 922	9 041 882	354 001	308 760	435 423
Цільові фонди	537 691	319 298	414 865	9 247	14 215	13 905
Усього надходжень	47 527 369	53 992 801	78 048 989	3 414 217	3 495 342	5 445 635

Аналізуючи показники табл. 1, можна відзначити певні особливості:

на відміну від загальної по Україні тенденції збільшення надходжень від податків на доходи та неподаткових надходжень протягом 2003 – 2005 рр. у Харківській області у 2004 році за цими податками спостерігається зменшення надходжень. Певною мірою це пояснюється розвитком непрямого оподаткування в регіоні;

найбільш динамічним у Харківській області протягом розглянутого періоду було збільшення надходжень від внутрішніх податків на товари та послуги. Це не є характерним для сучасного етапу розвитку України і підтверджує тезу про переважне оподаткування споживання в регіоні. На відміну від загальної тенденції по Україні, де збільшення податків на споживання було незначним, у Харківській області у 2005 році вони вже перевищили податки на доходи.

Узагальнюючими показниками рівня регіонального оподаткування є податкове навантаження, яке може бути оцінено співвідношенням загальної суми податкових платежів і валової

Механізм регулювання економіки

6

доданої вартості (ВДВ), а також сума податкових платежів, що припадає на одну особу.

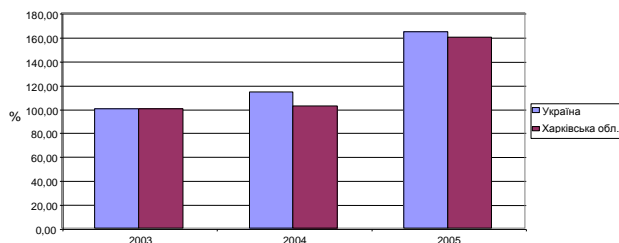


Рис. 1. Динаміка надходжень податків і зборів до бюджетів та державних цільових фондів загалом по Україні та Харківській області (у % до 2003 року)

Середній рівень податкового навантаження по Україні в цілому збільшився з 23,26% у 2003 році до 24,52% у 2005 році. Діапазон зміни цього показника за регіонами також значно розширився (табл. 2).

Таблиця 2

Загальний показник надходжень до зведеного бюджету відносно до ВДВ та кількості населення

Область	Навантаження на ВДВ, %			Навантаження на одну особу, грн.		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Україна	23,26	22,08	24,52	1,00	1,14	1,66
АР Крим	24,86	21,25	20,14	0,75	0,78	0,95
Вінницька	16,19	16,09	14,82	0,50	0,58	0,66
Волинська	14,37	13,96	13,13	0,43	0,47	0,59
Дніпропетровська	18,93	19,48	25,89	0,98	1,19	2,04
Донецька	16,40	17,19	19,22	0,88	1,12	1,72
Житомирська	18,01	17,37	16,91	0,47	0,54	0,71
Закарпатська	16,98	15,90	14,81	0,44	0,51	0,59
Запорізька	21,43	18,39	22,85	0,98	1,00	1,68
Івано-Франківська	15,45	15,04	18,40	0,50	0,60	0,90
Київська	20,47	19,69	19,54	0,78	0,90	1,19
Кіровоградська	14,00	13,38	12,51	0,43	0,50	0,62
Луганська	21,30	25,87	25,25	0,74	1,06	1,30
Львівська	22,54	20,04	24,07	0,74	0,82	1,20
Миколаївська	19,31	16,79	13,61	0,73	0,73	0,82
Одеська	20,79	18,27	19,54	0,92	0,97	1,31
Полтавська	32,14	29,76	26,86	1,58	1,68	2,01
Рівненська	18,71	17,44	15,36	0,56	0,61	0,70
Сумська	27,82	25,54	28,79	0,97	0,99	1,37
Тернопільська	16,18	15,14	14,96	0,38	0,42	0,50
Харківська	28,93	24,08	28,52	1,19	1,23	1,92
Херсонська	19,98	18,21	14,49	0,57	0,61	0,63
Хмельницька	17,17	16,11	14,96	0,48	0,55	0,65
Черкаська	20,88	23,19	23,11	0,59	0,78	1,05
Чернівецька	17,85	16,44	15,19	0,42	0,46	0,53
Чернігівська	28,84	27,34	27,38	0,92	1,05	1,34

Оскільки кінцевими платниками всіх податків виступають фізичні особи — мешканці відповідних регіонів, регіональний рівень оподаткування може бути оцінений показником суми податкових надходжень у розрахунку на одного мешканця (рис. 2).

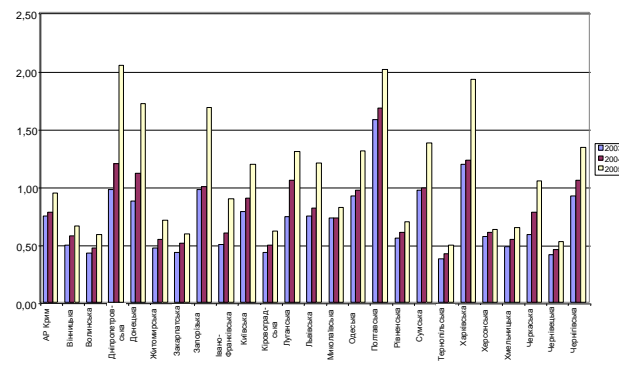


Рис. 2. Загальні надходження до зведеного бюджету за регіонами в розрахунку на одну особу

Також слід відзначити одну з лідируючих позицій Харківської області – податкове навантаження на одну особу по регіону перевищувало середній по Україні рівень на 15,7%.

Таким чином, у 2005 році шість регіонів України (Сумська, Харківська, Чернігівська, Полтавська, Дніпропетровська та Луганська області) за податковим навантаженням перевищували середній по Україні рівень, а інші 19 регіонів мали більш ліберальні умови оподаткування. Причому податкове навантаження по Харківській області у 2,3 раза перевищувало відповідний показник Кіровоградської області.

На відміну від податкового навантаження рівень надходжень до зведеного бюджету в розрахунку на одну особу у 2005 році був перевищений по п'яти регіонам (Дніпропетровська, Полтавська, Харківська, Донецька та Запорізька області), незважаючи на порівняну густанаселеність цих регіонів. По Харківській та Сумській областях надходження до зведеного бюджету на одну особу перевищували середній рівень по Україні протягом усіх трьох років.

Виходячи з викладеного, можна констатувати, що навантаження в Харківській області, як відносно доданої вартості, так і в розрахунку на одну особу, є одним з найбільших по Україні.

Загальні дані про надходження до загального фонду місцевих бюджетів у розрізі регіонів подано в табл. 3. Виходячи з даних табл. 3, можна відзначити стабільне третє місце Харківської області за обсягами надходжень до місцевих бюджетів протягом 2004 – 2006 років.

Таблиця 3

Дані про фактичне виконання місцевих бюджетів АР Крим та областей за доходами зведеного бюджету (без трансфертних платежів), тис. грн.

Область	2004 р.	2005 р.	2006 р.
1	2	3	4
АР Крим	709775,0	932058,8	1188367,5
Вінницька	358070,8	487414,3	664650,3
Волинська	202458,0	287576,4	382924,9
Дніпропетровська	1689872,2	2330745,2	2862472,5
Донецька	2082275,8	2787369,2	3511130,1
Житомирська	281709,8	418955,8	560035,0
Закарпатська	245174,0	337763,0	436201,9
Запорізька	851137,6	1065296,4	1325418,3

Механізм регулювання економіки

7

Закінчення табл. 3

1	2	3	4
Івано-Франківська	290964,7	402355,0	534524,5
Київська	529756,8	796429,0	1053119,8
Кіровоградська	264032,8	372782,8	466560,1
Луганська	726754,6	1041275,4	1285156,4
Львівська	728845,4	988114,1	1294412,1
Миколаївська	413316,5	510125,0	651525,3
Одеська	918021,8	1165766,1	1579861,8
Полтавська	560473,1	752236,2	941524,2
Рівненська	259777,4	357226,7	456854,7
Сумська	336733,3	441005,0	559463,6
Тернопільська	197981,8	266435,6	337712,5
Харківська	1115370,2	1439678,1	1802408,6
Херсонська	260088,8	353229,2	451009,2
Хмельницька	313680,1	413235,5	543579,5
Черкаська	360047,6	491766,0	644514,4
Чернівецька	177726,7	241620,7	312322,8
Чернігівська	276925,9	384727,0	497690,1

Негативним явищем можна охарактеризувати зменшення частки податкових надходжень до місцевих бюджетів. По-перше, така тенденція зменшує можливості податкового регулю-

вання на регіональному рівні. Хронічна нестача коштів у місцевих бюджетів не дозволяє місцевим адміністраціям використовувати регулюючий потенціал податків і спрямовує їх виключно на виконання фіскальної функції. По-друге, компенсація зменшення податкових надходжень відбувається за рахунок трансфертів. А отже, окрім централізації механізму перерозподілу внутрішнього продукту, відбувається й централізація податкового регулювання. Це, у свою чергу, може призвести до побудови неефективних механізмів податкового стимулювання.

Аналізуючи структуру податкових надходжень до місцевих бюджетів Харківської області слід відзначити, що основне джерело надходжень до місцевих бюджетів формує податок з доходів фізичних осіб, що перетворює його на бюджетоутворюючий податок. Також спостерігається тенденція до збільшення його частки в загальних податкових надходженнях до місцевих бюджетів.

Негативною тенденцією є зменшення частки надходжень від єдиного податку, хоча вона й відповідає загальній тенденції по Україні. Тенденція до зменшення цього податку є негативною та свідчить не стільки про високий рівень конкуренції, скільки про відсутність дієвих стимулів для збільшення обсягів виручки в розрахунок на одного суб'єкта малого підприємництва. Ця проблема, на жаль, не може бути вирішена на регіональному рівні та потребує відповідного законодавчого врегулювання.

Далі слід розглянути структуру видатків. Підтвердженням браку ресурсів на регіональному рівні для стимулювання економічного розвитку (окрім збільшення частки державної підтримки регіонів шляхом трансфертів) і централізації механізму регулювання економічної діяльності шляхом податків є структура видатків державного та місцевих бюджетів (табл. 4).

Таблиця 4

Співвідношення видатків за окремими їх видами між державним та місцевими бюджетами у 2003 – 2005 роках, % [12]

Витрати на соціально-економічні сфери	2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	державний бюджет	місцевий бюджет	державний бюджет	місцевий бюджет	державний бюджет	місцевий бюджет
Усього видатків	58,6	41,4	63,2	37,8	63,3	36,7
Економічна діяльність	75,2	24,8	77,4	22,6	74,0	26,0
Охорона навколишнього природного середовища	78,8	21,2	75,7	24,3	78,3	21,7
Житлово-комунальне господарство	4,5	95,5	4,5	95,5	3,2	96,8
Охорона здоров'я	24,2	75,8	28,4	71,6	22,7	77,3
Духовний і фізичний розвиток	31,4	68,6	37,3	62,7	36,9	63,1
Освіта	38,3	61,7	39,3	60,7	37,1	62,9
Соціальний захист і соціальне забезпечення	52,6	47,4	63,2	36,8	79,1	20,9

Таблиця 5

Структура видатків загальних фондів місцевих бюджетів загалом по Україні та Харківської області за функціональною класифікацією, 2006 р.

Витрати на соціально-економічні сфери	Україна		Харківська обл.	
	фактичні видатки, млн. грн.	питома вага, %	фактичні видатки, млн. грн.	питома вага, %
Освіта	19 722,2	34,9	990,3	31,2
Охорона здоров'я	14 269,5	25,2	814,0	25,7
Соціальний захист і соціальне забезпечення	9 758,0	17,3	537,6	17,0
Культура і мистецтво	2 222,5	3,9	118,1	3,7
Фізична культура і спорт	724,6	1,3	44,0	1,4
Разом соціально-культурна сфера	46 696,9	82,6	2 504,0	79,0
Інші видатки	9 828,1	17,4	665,7	21,0
Усього видатків	56 525,0	100,0	3 169,7	100,0

Таким чином, фінансування першочергових загальнодержавних завдань щодо підвищення добробуту населення,

Протягом 2003 – 2005 рр. фінансування економічної діяльності здійснювалось в основному з державного бюджету та майже втричі перевищувало витрати зазначеного спрямування місцевих бюджетів. У свою чергу, місцевим бюджетам відводилася визначальна роль у фінансуванні охорони здоров'я, духовного та фізичного розвитку населення, освіти.

При цьому слід відзначити, що принцип рівності, якого на центральному рівні держава в змозі дотриматись при здійсненні державного регулювання соціально-економічних процесів і який можна використати незалежно від особливостей регіону, більше потрібен соціальній складовій для підтримання рівня добробуту населення, в той час як регулювання економічних відносин повинно враховувати особливості регіону.

Така тенденція притаманна не лише 2003 – 2005 рр. У 2006 році розмір видатків загального фонду місцевих бюджетів загалом по Україні та місцевого бюджету Харківської області на фінансування соціально-культурної сфери склав 82,6% та 79,0% відповідно. А отже, на фінансування економічної діяльності відводилися фактично залишки у складі інших видатків, які відповідно склали 17,4% та 21,0%.

Аналізуючи показники табл. 5, по-перше, слід відзначити, що загалом структура видатків загального фонду місцевих бюджетів Харківської області по галузі соціально-культурної сфери відповідає аналогічній структурі видатків по Україні. По-друге, найбільша сума видатків припадає на фінансування освіти.

поліпшення рівня життя покладається на місцеве самоврядування, в той час як регулювання економічних процесів загалом та податкове регулювання економічної діяльності в регіоні бере на себе центральний рівень.

Ранжування регіонів України за основними показниками регіонального оподаткування (табл. 6) свідчить про те, що загальний рівень оподаткування в Харківській області характеризується порівняно високою інтенсивністю.

Таблиця 6

Ранжування регіонів України за основними показниками регіонального оподаткування (місяця)

Регіон	Податкове навантаження			Податкові надходження на одну особу			Податкові надходження на одну зайняту особу		
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
АР Крим	5	7	10	10	13	13	21	20	20
Вінницька	21	20	20	18	18	18	8	5	5
Волинська	24	24	24	23	23	23	3	3	2
Дніпропетровська	14	10	5	4	3	1	24	24	25
Донецька	20	16	13	8	4	4	25	23	24
Житомирська	16	15	15	20	20	16	4	4	7
Закарпатська	19	21	21	21	21	22	2	2	3
Запорізька	7	11	9	3	7	5	23	25	23
Івано-Франківська	23	23	14	17	17	14	5	8	4
Київська	11	9	12	9	10	11	16	16	17
Кіровоградська	25	25	25	22	22	21	11	7	11
Луганська	8	3	6	12	5	9	19	19	19
Львівська	6	8	7	11	11	10	14	15	15
Миколаївська	13	17	23	13	14	15	17	18	16
Одеська	10	12	11	6	9	8	22	22	22
Полтавська	1	1	4	1	1	2	18	17	18
Рівненська	15	14	16	16	15	17	7	9	8
Сумська	4	4	1	5	8	6	15	14	14
Тернопільська	22	22	19	25	25	25	1	1	1
Харківська	2	5	2	2	2	3	20	21	21
Херсонська	12	13	22	15	16	20	13	12	10
Хмельницька	18	19	18	19	19	19	12	6	6
Черкаська	9	6	8	14	12	12	10	13	13
Чернівецька	17	18	17	24	24	24	6	11	9
Чернігівська	3	2	3	7	6	7	9	10	12

Харківська область займає одну з лідируючих позицій щодо навантаження загальних надходжень до бюджетів усіх рівнів на ВДВ та одну особу, в той час як за рівнем трансфертів знаходиться на останніх позиціях. Отже, слід відзначити, що при існуючій системі оподаткування та тенденціях перерозподілу ВДВ і джерел фінансування економічних заходів у регіоні не вистачає фінансових ресурсів для стимулювання й фінансування власних цільових програм, що потребує загальнодержавного втручання.

УДК 338.48 (477)

Зима А. Г.

АНАЛИЗ ВЫЕЗДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

The analysis of the departure tourism is an actual problem of nowadays, because lack of the investments to the native tourism cause the fact that many Ukrainians prefer to have a rest abroad.

Украина имеет значительные возможности для динамичного развития туристической деятельности. Однако имеющийся потенциал реализуется недостаточно, практически нет полноценной, адаптированной к рыночным условиям государственной политики развития отечественного туризма, повышения его экономической эффективности и познавательной ценности [1, с. 205].

Медленный процесс модернизации устаревшей туристической инфраструктуры и недостаточное количество привлеченных инвестиций в ее развитие привело к тому, что при наличии своих Черноморского и Азовского побережий все больше жителей Украины отдыхают за рубежом. Поэтому данная статья является актуальной. Цель статьи – анализ выездного туризма из Украины в Турцию.

Для выполнения поставленной цели в статье решены следующие задачи:

рассмотрена динамика отдыхающих в Турции из других стран;

на основе оценки динамики количества туристов из Украины, посетивших Турцию, произведено количественное прогнозирование выезда туристов из Украины в Турцию до 2010 года.

Согласно статье 4 Закона Украины "О туризме" [2] организационными формами туризма являются внутренний и международный туризм, который, в свою очередь, делится на:

Література: 1. Білостоцька В. О. Податкове навантаження в Україні / В. О. Білостоцька, В. І. Островецький // Фінанси України. – 2002. – №12. – С. 75 – 79. 2. Загородній А. Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: Монографія / А. Г. Загородній, А. В. Єлисеєв. – Львів: Центр Бізнес-Сервісу, 2003. – 152 с. 3. Злобина Л. А. Практика оптимізації податкової навантаження економічного суб'єкта: Учебное пособие для студентов высших и средних специальных учебных заведений / Л. А. Злобина, М. М. Стажкова. – М.: Академический Проект, 2003. – 112 с. 4. Иванов Ю. Б. Налоговый менеджмент. Учебное пособие / Ю. Б. Иванов, В. В. Карлова, Л. Н. Карпов. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 436 с. 5. Кадушин А. Насколько посылно налоговое бремя / А. Кадушин, Н. Михайлова // www/cfn.ru 6. Кирова Е. А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйственные объекты // Финансы. – 1998. – №9. – С. 30. 7. Литвин М. И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятия // Финансы. – 1998. – №5. – С. 29. 8. Мельник П. В. Податковий тягар та методика його визначення й аналізу // www.vuzlib.net 9. Вылкова Е. Налоговое планирование / Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб.: Питер, 2004. – 636 с. 10. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення: Монографія. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с. 11. Сороко С. І. Алгоритм оцінки податкового навантаження на суб'єкти господарювання / С. І. Сороко, В. О. Білостоцька, В. І. Островецький // Наукові праці Науководослідного інституту при Міністерстві фінансів України. – 2002. – №2(17). – С. 79 – 87. 12. Буковинський С. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування як чинник економічного зростання // Вісник НБУ. – 2007. – С. 9 – 15.

Стаття надійшла до редакції
14.05.2007 р.

© Зима А. Г., 2007

въездной туризм — путешествия в пределах Украины лиц, которые постоянно не проживают на ее территории, и выездной туризм — путешествия граждан Украины и лиц, постоянно проживающих на территории Украины, в другую страну.

В 2007 г. Украина рассчитывает принять на 20% туристов больше, чем в 2006 г., а количество украинцев, выезжающих на отдых за границу, увеличится на 40 – 60% [3].

Самым "раскрученным" направлением для зарубежного отдыха является Турция. В 2006 г. туристические компании Украины отправили в эту страну 487,0 тыс. туристов (что на 28,25% больше, чем в 2005 г., в 2004 г. наблюдался рост на 29,6%). В текущем году операторы заявляют о 40%-м увеличении объемов продаж путевок. И привлекать туристов в этом году операторы намерены уже не столько прелестями пляжного отдыха, сколько новизной альтернативных видов туризма — молодежного, оздоровительного, паломнического, спортивно-яхтенного и пр. Также туристические компании начинают осваивать новые для украинских туристов направления: северное и юго-западное побережья Турции [3].

Популярность отдыха в Турции растет не только в Украине, но и не снижается в других странах Европы (рис. 1).

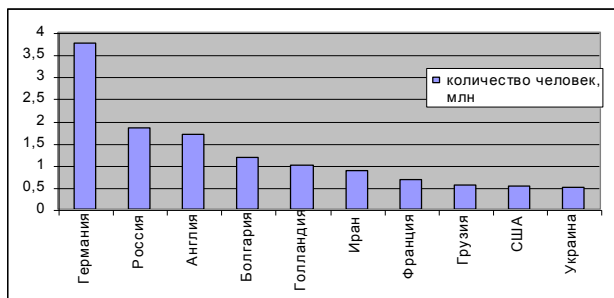


Рис. 1. Динамика отдыхающих в Турции за 2006 год [3]

И если первые три позиции (рис. 1) (граждане Германии, России и Великобритании) не вызывают особого удивления (при населении соответственно в 82,0 млн. чел., 142,0 млн. чел. и 57,0 млн. чел.), то количество туристов из Болгарии (население около 10,0 млн. чел.), Голландии (население около 17,0 млн. чел.) и Грузии (население 4,0 млн. чел.) вызывает удивление: получается, что в прошлом году в Турции гостили каждый восьмой болгарин (при наличии своих отелей на берегу Черного моря — Албена, Золотые Пески), каждый семнадцатый голландец и каждый седьмой представитель Грузии (при наличии своих пансионатов на побережье Черного моря). Причем стоимость недельного отдыха в Турции с каждым годом увеличивается (рис. 2).

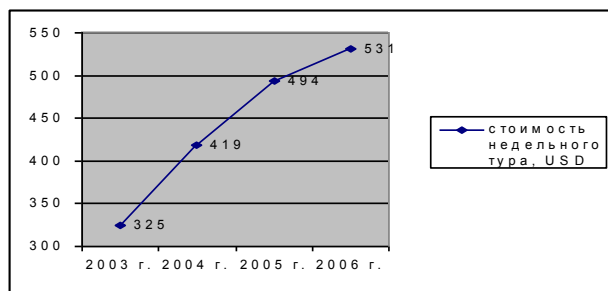


Рис. 2. Динамика средней стоимости недельного тура в Турции, USD [3]

Согласно приведенной динамике (рис. 2) рост средней стоимости недельного тура в гостиницы Турции составлял в 2005 г. 26% (по сравнению с темпами роста въездного контингента в 2005 г.) и 36,25% в 2006 г. (по сравнению с темпами роста въездного контингента в 2006 г.).

Причем с каждым годом отмечается устойчивый рост заказа на проживание в более комфортабельных (более "звездных") отелях (табл. 1).

Таблица 1

Динамика продаж туристических пакетов в Турцию по категориям отелей [3]

Категории отелей	Количество проданных турпакетов по годам, %		
	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Бунгало	18	6	8
Три звезды	27	17	7
Четыре звезды	23	19	22
Пять звезд	32	58	63

По данным табл. 1 видно, что если в 2004 году отдыхающие незначительно проявляли свои требования к комфортности, то уже в 2006 году заметно явное проявление преимуществ отдыха в наиболее дорогих пятизвездочных отелях.

Для наглядности представим изменение потребности туристов в более комфортабельных условиях проживания на графике (рис. 3).

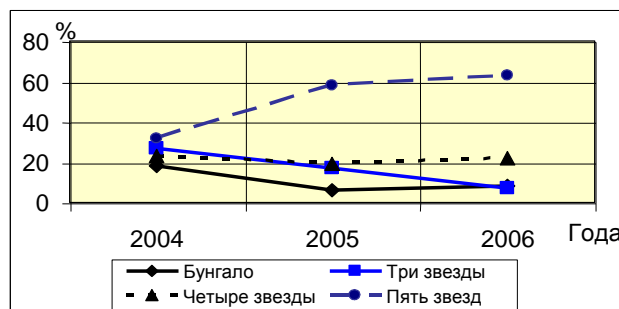


Рис. 3. Изменение потребности туристов в условиях проживания

После исследования структуры продаж турпакетов напрашивается вывод о повышении благосостояния выезжающих в Турцию граждан.

Несмотря на то, что по сравнению с другими странами количество отдыхающих из Украины в Турции невелико, с каждым годом их численность увеличивается (рис. 4).

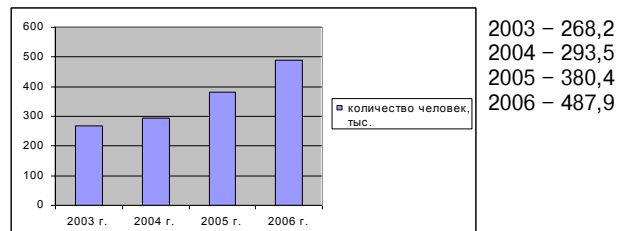


Рис. 4. Динамика количества туристов из Украины, посетивших Турцию [3]

Проведем оценку количества туристов из Украины, посетивших Турцию на протяжении 2003 – 2006 годов.

Для характеристики социально-экономических явлений и процессов наиболее распространенными являются статистические исследования с использованием обобщающих показателей в виде средних, относительных и других величин. К таким показателям относятся и индексы – как относительные величины, которые характеризуют изменение явлений во времени, пространстве и степени отклонения от стандартов [4].

Применение индексного метода позволяет получить не только сравнительную характеристику изменения явлений во времени, где индексы выступают показателями динамики, но

и оценить роль отдельных факторов и элементов исследования, а также осуществить прогноз на будущие периоды [5].

В зависимости от характера сравнения применяют цепные и базисные индексы.

Абсолютный прирост количества туристов:

цепной: $\Delta = y_i - y_{i-1}$,

базисный: $\Delta = y_i - y_0$,

где y_i – показатель текущего периода;

y_{i-1} – показатель предыдущего периода;

y_0 – показатель начального (базисного) периода.

Темп роста:

цепной: $Tp. = y_i / y_{i-1}$,

базисный: $Tp. = y_i / y_0$.

Темп прироста:

цепной: $Tnp. = Tp. - 100\%$,

базисный: $Tnp. = Tp. - 1(100)$.

Абсолютное значение 1% прироста:

цепной: $A1\% = \Delta / Tnp. = \frac{y_i - y_{i-1}}{100}$,

базисный — не считается, так как не имеет экономического смысла.

В табл. 2 рассчитаны базисные и цепные индексы, которые показывают динамику туристов из Украины, посетивших Турцию на протяжении четырех последних лет.

Таблица 2

Изменения количества туристов с использованием базисных и цепных индексов

Годы	Количество туристов из Украины, посетивших Турцию, тыс. чел.	Абсолютный прирост (Δ), тыс. грн.		Темпы роста, %		Темпы прироста, %		Абсолютное значение 1% прироста
		базисный	цепной	базисный	цепной	базисный	цепной	
2003	268,2	-	-	-	-	-	-	-
2004	293,5	25,3	25,3	109,43	109,43	9,43	9,43	2,682
2005	380,4	112,2	86,9	141,83	129,6	41,83	29,6	2,935
2006	487,9	219,7	107,5	181,91	128,25	81,91	28,25	3,804

Среднегодовой абсолютный прирост количества туристов рассчитывается по формуле:

$$\bar{\Delta} = \frac{\sum \Delta_t}{n}, \text{ или } \bar{\Delta} = \frac{y_n - y_0}{n - 1},$$

$$\bar{\Delta} = \frac{\sum \Delta_t}{n} = \frac{25,3 + 86,9 + 107,5}{3} = 73,23 \text{ тыс. чел.}, \text{ или}$$

$$\bar{\Delta} = \frac{y_n - y_0}{n - 1} = \frac{487,9 - 268,2}{4 - 1} = 73,23 \text{ тыс. чел.}$$

В результате выполненных расчетов можно сделать вывод, что среднегодовой абсолютный прирост туристов из Украины в Турцию составляет 73,23 тыс. чел.

Среднегодовой темп роста количества туристов рассчитывается по формуле:

$$\bar{T}_p = \sqrt[n]{T_1 T_2 T_3 \dots T_n} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n T_i} = \sqrt[3]{1,0943 \times 1,296 \times 1,2825} = 122,07\%.$$

Аналогичный результат можно получить с учетом мультипликативности связи цепных и базисных темпов роста:

$$\bar{T}_p = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}} = \sqrt[4-1]{\frac{487,9}{268,2}} = 122,07\%.$$

Таким образом, среднегодовой темп роста туристов из Украины в Турцию составляет 122,07%.

Рассчитаем среднегодовой темп прироста туристов:

$$\bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 100(\%) = 122,07\% - 100\% = 22,07\%.$$

В результате можно сделать вывод, что среднегодовой темп прироста туристов в Турцию составляет 22,07%.

После приведенных расчетов можно составить краткосрочный прогноз прибытий туристов из Украины в Турцию (при отсутствии форс-мажорных обстоятельств и сохранении существующих тенденций): последовательно умножая средний темп роста на завершающий (по хронологии) показатель, получим:

для 2008 г.: 487,9 тыс. чел. (данные 2007 г.) $\times 1,2207 = 595,57$ тыс. чел.;

для 2009 г.: 595,57 тыс. чел. (данные 2008 г.) $\times 1,2207 = 727,01$ тыс. чел.;

для 2010 г.: 727,01 тыс. чел. (данные 2009 г.) $\times 1,2207 = 887,46$ тыс. чел.

Таким образом, при постоянном ежегодном сокращении населения Украины на 290,0 – 300,0 тыс. чел. и сохранении более чем 20%-го среднегодового темпа роста отдыхающих из Украины в одном только отдельно взятом государстве Турция (а выезжает все большее количество граждан и в Египет, и в ОАЭ, и в Таиланд, и в Болгарию, и в Черногорию, Македонию, Хорватию) инфраструктура Крыма и Азовского побережья будет по "остаточному" принципу "обслуживать" все меньшее количество граждан своего государства, если в лучшую сторону не изменится политика инвестирования в рекреационные отрасли хозяйствования Украины.

Литература: 1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 2. Закон України "О туризме" в редакции от 18.11.03 г. №1282-IV // <http://zakon.rada.ua> 3. Крапива С. Покрытие сезона // Бизнес. – 2007. – №15 (742). – С. 110 – 112, 114. 4. Єрина А. М. Теорія статистики: Практикум / А. М. Єрина, З. О. Пальм. – К.: Тов. "Знання", КОО, 2001. – 324 с. 5. Практикум по теории статистики: Учеб. пособие / Под ред. Р. А. Шмойловой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 416 с.

УДК 330.111.62:347

Стрижак Е. О.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КАТЕГОРИИ СОБСТВЕННОСТИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ПРАВОВОГО ПОДХОДОВ

The analysis of the category of "property" in the context of economic and legal approach has been done; the evolution of scientific views of the studies of property has been considered; the essence of the authorities of property has been disclosed; the contradictions and problems of the studies of property in information economics have been emphasized.

Глубокое реформирование экономики Украины актуализирует вопрос, ответ на который в экономической науке остается открытым: что представляет собой категория собственности? Анализ сущности этой экономической категории вызывает не только академический интерес, но и имеет практическое значение.

Категория собственности является сложной и многоплановой, что проявляется в рассмотрении ее с позиций различных дисциплин (рисунок 1). Но наиболее полному и детальному анализу это понятие было подвергнуто с точки зрения экономики и права.

Современным научным направлением, объединяющим экономический и правовой подходы к анализу собственности, является теория прав собственности, которая изучает роль правового механизма в обществе и дает объяснение развитию прав собственности.

Представители этого научного направления значительно расширили сферу исследования собственности. Так, Г. Демсец рассмотрел возникновение новых частных и государственных прав собственности на основе изменений в технологии и ценах; Т. Андерсон и П. Хилл занимались анализом издержек исключения из прав собственности; Р. Познер выдвинул тезис, согласно которому точность определения прав собственности возрастает по мере увеличения ценности ресурсов.

Однако, несмотря на многочисленные исследования в этой области, проблемы спецификации и распределения прав собственности в условиях глобального информационного сообщества и соответствующей трансформации производственных отношений требуют дальнейшего изучения и развития. Недостаточно отражены в современных научных исследованиях и проблемы интеграции экономического и правового подходов для анализа собственности при формировании нового хозяйственного уклада.

Аспекты собственности							
Психологический	Социальный	Экономический		Юридический		Политический	Общественный
восприятие собственности как своей, ничьей или чужой вне зависимости от ее принадлежности	возможность присвоения одним классом доли труда другого, право на получение доли общественного богатства *	отношения между людьми по поводу присвоения (отчуждения) и хозяйственного использования материальных и нематериальных благ во всех сферах общественного производства		юридически оформленное и закрепленное исключительное право, предоставляющее его обладателю возможность полного господства над благом, исключающее правомочия или притязания на это благо со стороны других лиц		влияние реальных отношений присвоения на формирование политической власти в обществе, возможность превращения собственности во власть *	отношения между людьми по поводу владения благами, которые санкционируются законами и традициями общества
		отношения собственности		правомочия собственности			
		присвоение	использование	получение дохода	владение		
		отчуждение объекта собственности субъектом собственности, т. е. отношения, устанавливающие принадлежность блага	возможность владения и пользования имуществом	возможность создания добавочного продукта	физическое, реальное обладание благом, возможность содержать его в сфере своего хозяйственного влияния	право и возможность субъекта собственности изменять принадлежность, состояние и назначение объекта	

"Пучок прав" собственности в трактовке А. Оноре										
владение – исключительный физический контроль над благами	пользование – применение полезных свойств блага в соответствии с его назначением	управление – принятие решения о том, как и кем вещь может быть использована	на извлечение дохода – обладание результатами от использования блага	на "капитальную ценность" (право суверена) – отчуждение, потребление, изменение или уничтожение блага	на безопасность – защита от экспроприации	на переход блага по наследству или по завещанию	на бесспорность – обязательство воздержания от использования блага способом, вредным для других	на запрет вредного использования – обязательство воздержания от использования блага способом, вредным для других	на ответственность в виде взыскания – возможность отчуждения блага для оплаты долга	на остаточный характер – существование процедур и институтов по защите и восстановлению нарушенных и переданных правомочий

Рис. Междисциплинарный подход к категории собственности

* с изменениями: [1, с. 35 – 36]

Цель данной работы – методологические предпосылки исследования понятия "собственность" в обществе, главным ресурсом развития которого являются информация и знания,

на основе сравнительного анализа экономического и правового подходов.

В современной экономической науке категория "собственность" рассматривается в рамках четырех основных направлений: классического, марксистского, этико-экономического и неинституционального (табл. 1).

Таблица 1

Сущностное определение категории собственности в экономической литературе**

Направление экономической науки Характеристика собственности	Классическое	Марксизм	Этико-экономическое	Неинституциональное
Происхождение	Порождение принципа рациональности и экономики издержек	Порождение противоречий трудовой деятельности	Данность от бога, природы, естественных сил, предельное продолжение личности человека	Санкционированные обществом отношения по поводу доступа и использования редкого ресурса
Сущность	Воплощенный капитал, самовозрастающая стоимость	Форма структуризации общественных связей, проявляющаяся в отчуждении индивида как от природы, так и от коллективности общественного бытия	Этическая норма, ценностная характеристика, основополагающий принцип общественного взаимодействия	Объект права на пучок правомочий, относящихся к данному ресурсу
Содержание	Признание обществом притязания на результат использования благ и ответственность за это использование	Отношения между людьми по поводу производства, распределения и обмена благ	Освобождение человека от тотальности коллективной жизни	Возможность рассредоточения различных прав на одну и ту же вещь между разными лицами
Место в социально-экономической системе	Элемент экономической системы, упорядочивающий распределение ресурсов и доходов	Основное производственное отношение, условие и результат производства	Неразрывная связь с личностью человека	Часть институциональной структуры общества
Проблема реализации отношений собственности	Защита прав	Противостояние лица и вещи, труда и отделенных от него средств производства	Признание обществом отношений собственности как высшей ценности	Трудность спецификации прав, невозможность описания абсолютного права через перечисление дозволенного

В марксистской теории собственность рассматривается, прежде всего, как отношения эксплуатации. С этих позиций содержание собственности включает три взаимосвязанных момента, а именно: общее владение средствами производства; индивидуальное присвоение результатов производства; трудовую деятельность в производственной кооперации, которая опосредует переход от общего владения к индивидуальному присвоению. Анализируя марксистский подход к исследованию понятия собственности, А. Дубнов обращает внимание на следующее:

1. Собственность раскрывается как тройственное отношение членов общества: отношение между ними как владение землей и другими средствами производства; как трудовая кооперация, производственная деятельность; как индивидуальное присвоение членами общества результатов их совместной производственной деятельности в процессе трудовой кооперации.

2. Собственность характеризуется способом владения, способом присвоения, способом трудовой деятельности: владение общее, присвоение индивидуальное, труд кооперированный (в смысле производительной кооперации).

3. Указываются общественный первоисточник собственности — труд, которым произведены средства производства, и ее природный "фундамент" — земля.

4. Характеристика общественной собственности здесь не содержит указаний на опосредование отношений собственности государством, трудовая кооперация исключает внешнее принуждение, стоимостная или иная мотивация собственности как трудовой деятельности не обсуждается [4, с. 16].

В экономической литературе советского периода категория собственности рассматривалась в развитии марксистского подхода, преимущественно в контексте производственных отношений социализма. Так, В. Илюшечкин отмечает, что собственность как производственное отношение представляет собой, по сути, то или иное исторически обусловленное распределение средств, условий и продуктов производства в процессе производства и воспроизводства [5, с. 27]. Другой исследователь — Ю. Полуденный — подчеркивает тройственный характер собственности, рассматривая ее, во-первых, как реальные объекты, имущество; во-вторых, как отношения между людьми; и, в-третьих, как юридические законы, регулирующие правовую сторону этих отношений. Собственность как имущество первична, так как с исчезновением реальных объектов исчезают и всякие отношения. Затем следуют отношения собственности, которые, в свою очередь, служат основой юридических законов. Первичность собственности как реальных объектов определяется тем, что они — основа жизни общества. Отношения собственности вторичны, так как они — часть производственных отношений [6, с. 4]. В резюме Ю. Полуденный отмечает неразрывность трех сторон собственности, а именно: единство предметов, отношений и законов.

Теме собственности посвящен ряд современных научных исследований отечественных экономистов. Так, анализируя категорию собственности с учетом материально-вещественных и личностных, субъективных, факторов производства, Н. Хохлов раскрывает экономическое содержание отношений собственности в контексте приватизационных процессов, происходящих в Украине [7, с. 38]. Исследуя хозяйственный механизм реализации собственности, ученый отмечает, что экономическое содержание собственности проявляется, в первую очередь, в объекте присвоения, затем собственность переходит в субъективную форму, а именно в собственность того, в чьи руки переходит право собственности на объект, и далее описывается, какими способами переходит это право. Тем самым подчеркивается триединая сущность проявлений отношений собственности, выраженная объектом, субъектом и хозяйственным механизмом, формирующим отношения собственности.

В рамках анализа рынка как экономического института собственности В. Рыбалкин определяет структуру экономического содержания понятия "собственность", представленную отношениями отчуждения-присвоения всего многообразия обращающихся на рынке товаров как объектов собственности

** Составлено по материалам работ: [2, с. 256 – 261; 3, с. 53 – 64].

ти. Суть такого подхода заключается в раскрытии категории собственности во взаимосвязи с присвоением через выделение ее идеальной субстанции. Рассматривая собственность в рамках отношений первичного и вторичного присвоения, отмечается, что такие отношения присущи, прежде всего, товарной форме производства [8].

Однако при переходе к постиндустриальному обществу отношения собственность-присвоение существенно трансформируются, в силу чего представляется целесообразным сосредоточить внимание на разработке методологической базы исследования категории собственности в условиях завершающей стадии формирования информационно-интеллектуального социума.

Основы такой методологии анализа собственности в контексте ее совместно-разделенной сущности заложены А. Гриценко [9]. Противопоставляя частную и государственную формы собственности как окончательный результат реализации совместно-разделенного присвоения, исследователь подчеркивает, что функционирование новых объектов собственности, адекватных реалиям постиндустриальной экономики, таких, как идеи, знания технологии и тому подобное, не вписывается в традиционные представления о частной или общественной собственности. Поэтому наряду с другими категориями совместно-разделенных отношений он акцентирует внимание на развитии отношений присвоения и собственности, конечной стадией реализации которых является совместно-разделенная собственность. Такая форма собственности представляет собой результат соединения частной и государственной собственности и окончательно воплощается в качестве акционерной. Участие же государства в совместно-разделенной собственности реализуется посредством проведения фискальной политики, то есть происходит совместное присвоение доходов от собственности государством и собственником. Эти идеи согласуются со взглядами российского ученого Н. Петракова, который отмечает, что на практике идея "делимости" собственности при полной ее юридической неприкосновенности ярко отражена (в теоретическом и практическом аспектах) в шведской модели социал-демократии. Реальность собственности для Н. Петракова заключается в возможности получения (или присвоения) дохода от ее использования. Логика такого подхода заключается в том, что перераспределение собственности осуществляется с помощью налоговой системы: "Не надо национализировать предприятие, пусть оно юридически остается в частной собственности. Достаточно национализировать с помощью налоговой системы львиную долю частных доходов в государственный бюджет, и это предприятие будет частным только номинально (юридически)" [10, с. 14 – 15].

В Украине отношения собственности регулируются Законом "О собственности", Гражданским кодексом и другими нормативно-правовыми актами, а также международными договорами, ратифицированными Украиной. Законодательное урегулирование экономических отношений по поводу собственности образует "право собственности", то есть в юриспруденции собственность отождествляется с совокупностью прав.

Право собственности представляет собой наиболее широкое по смыслу имущественное право, которое дает возможность хозяину-собственнику и только ему определять содержание и направления использования принадлежащего ему имущества.

В римском праве собственность определена как право употреблять вещь и злоупотреблять ею, насколько это допускает смысл права. Статья 544 Кодекса Наполеона гласит: "Собственность есть право пользоваться и располагать вещами абсолютнейшим образом, с тем, однако, чтобы этим правом не пользовались вопреки законам" [11, с. 34].

Понятие *прав собственности* (property rights) в современной литературе описывает действия в отношении объектов собственности, которые собственник может осуществлять, не подвергаясь угрозе санкций со стороны других членов общества.

Как отмечает польский ученый Л. Бальцерович, в реальном мире, где имеют место редкие блага, которые могут принадлежать различным людям, право собственности можно

сформулировать как набор общественно одобренных правил, регулирующих доступ людей к этим благам. Функцией этих правил является установление связи между редкими благами и субъектами, и именно эти связи можно назвать правами собственности [12, с. 92].

Права собственности — обоснованные (легитимные) притязания хозяйственных агентов на распоряжение ограниченными ресурсами и извлекаемыми доходами. Эти права предполагают существование формального правила (закона), но не сводятся к нему, а включают также специфический способ его интерпретации хозяйственными агентами [13, с. 164]. А. Нестеренко характеризует право собственности как исключительное право, предполагающее запрет на несанкционированный доступ к объекту собственности со стороны тех, кто не является собственником [14, с. 337].

Таким образом, права собственности в экономической теории — это санкционированные обществом правила, которые регулируют доступ экономических агентов к ограниченным ресурсам. С правовой точки зрения права собственности — это совокупность правовых норм, устанавливающих и охраняющих право субъекта на материальные и нематериальные блага.

В зависимости от трактовки понятия "право собственности" различают две основных традиции: континентальную, опирающуюся на римское право и Гражданский кодекс Наполеона, и англосаксонскую, восходящую к феодальному праву Великобритании средних веков, в котором собственность делилась на частичные правомочия.

Согласно континентальной традиции (гражданское, кодифицированное право) собственность абсолютна, едина и неделима, а любое ее расщепление или распределение между разными контрагентами рассматривается как отрицательный фактор. Собственником ресурса может быть только один человек, правомочия которого включают: право владения, пользования и распоряжения имуществом по собственному усмотрению.

Так, в Законе Украины "О собственности", который отображает континентальную традицию, указано, что *право собственности* — это урегулированные законом общественные отношения по поводу владения, пользования и распоряжения имуществом [15, ст. 2].

Под правомочием "*владение*" понимают основанную на законе (то есть юридически обеспеченную) возможность иметь у себя данное имущество, содержать его в сфере своего хозяйственного влияния (фактически владеть ним), что дает собственнику возможность непосредственного воздействия на это имущество. Владение — это начальная форма собственности, отражающая документально закрепленное или признанное как факт реальное право на сам объект собственности.

Правомочие "*пользование*" — юридически обеспеченная возможность извлечения из объекта собственности полезных свойств путем его эксплуатации, хозяйственного или другого использования, применения по назначению, усмотрению и желанию пользователя, в том числе и с целью получения дохода. Таким образом, право пользования представляет собой совокупность правовых норм, определяющих порядок извлечения полезных свойств вещи для удовлетворения потребностей собственника или других лиц. Собственник может передавать объект собственности в пользование другим лицам на любое время и на любых условиях, которые определяются законом или договором (например, договором аренды, лизинга).

Правомочие "*распоряжение*" означает закрепленную в нормах права возможность определять юридическое (или фактическое) направление использования объекта собственности путем изменения его принадлежности, состояния или назначения (отчуждение по договору, передача по наследству, покупка-продажа, обмен, дарение, уничтожение и т. п.), то есть путем осуществления имущественных отношений. Распоряжение представляет собой право и возможность субъекта собственности поступать по отношению к объекту практически любым способом в рамках закона, вплоть до ликвидации. Делегирование, передача права распоряжения означает, по сути, передачу правомочий собственника другому лицу, то

есть собственник может передать или ограничить свое право собственности.

В соответствии с англосаксонской традицией (общее, прецедентное право) допускается расщепление прав собственности на отдельные составляющие и их распределение между различными экономическими агентами.

Такой подход широко используется в неoinституционализме, где права собственности рассматриваются как санкционированные обществом поведенческие отношения между людьми, возникающие в связи с существованием благ и касающиеся их использования. Эти определенные и принятые обществом "правила игры" регулируют доступ экономических агентов к ограниченным ресурсам. Права собственности закрепляют возможность человека использовать редкие ресурсы, а также исключить возможность такого использования третьими лицами. В этом контексте исключительность отождествляется с возможностью исключения других субъектов (не собственников) от каких-либо действий с объектами собственности.

Теория прав собственности занимается, прежде всего, объяснением прав собственности в различных отраслях. Ее приверженцы (Р. Коуз, А. Алчиан, Й. Барцель, Г. Демсец, Д. Норт, Р. Познер, О. Уильямсон и др.) рассматривают собственность в виде пучка правомочий. В рамках этой теории субъекты прав собственности имеют "пучок прав", относящихся к использованию хозяйственных ресурсов и распределению возникающих при этом затрат и выгод.

Т. Эггертссон разграничивает три вида прав собственности:

- 1) права на использование актива (права пользователя), которыми определяется, какие варианты потенциального использования актива индивидом являются законными;
- 2) право получать доход от использования актива и заключать с другими индивидами контракты об условиях получения дохода;
- 3) не ограниченное временем право передавать права собственности на актив другой стороне, то есть право отчуждать или продавать актив [16, с. 48 – 49].

В соответствии с подходом Алчиана — Демсеца право собственности на имущество включает следующие базовые правомочия: 1) право пользования имуществом; 2) право его изменять; 3) право на получение выгоды от имущества и 4) право продавать все прочие права другим лицам. При этом четвертое правомочие означает возможность передачи указанных выше правомочий как всех вместе, так и каждого в отдельности [17, с. 24].

Наиболее полный перечень правомочий составлен А. Оноре, который к нему относит следующие элементы (см. рисунок). Этот перечень не является исчерпывающим, так как возможно и более мелкое дробление в случае необходимости.

При этом определение границ правомочия, в рамках которого собственник реализует свои права, называется спецификацией прав собственности [14, с. 344].

Спецификация прав собственности предполагает определение возможностей и процедур передачи прав одними субъектами другим, что дает возможность определить условия и ограничения действий с объектом собственности и препятствовать несанкционированному вмешательству третьих лиц в реализацию своего права собственности.

Как отмечает Е. Бренделева, спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Специфицировать право собственности — значит точно определить не только субъекта собственности, но и ее объект, а также способ наделяния ею [18, с. 75].

Таким образом, на основании проведенного сравнительного анализа экономического и юридического подходов к исследованию категории собственности возможно выделить основные проблемы, возникающие при их использовании (табл. 2).

Таблица 2

Проблемы, возникающие при использовании экономического и юридического подходов к исследованию собственности

Проблема	Экономический подход	Юридический подход
Определение объекта анализа	Собственность в значении права, титула, интереса	Право собственности на использование ресурса
Выделение сущности отношений собственности	Определение отношений в контексте "человек/вещь", закрепленных не только правовыми, но и общественными нормами	Регулирование отношений между людьми по поводу использования вещей, санкционированных государством в контексте законодательно-правовых норм
Установление прав на объекты собственности	Ратификация обществом правил, регулирующих доступ экономических агентов к ограниченному ресурсам	Принятие правовых норм, устанавливающих и охраняющих право субъекта на материальные и нематериальные блага
Спецификация прав на объекты собственности	Отсутствие методик определения ценности правомочий и оценки экономических выгод от использования объектов собственности	Несовершенство процедуры установления и ограничения возникающих правомочий
Распределение специфицированных прав собственности	Сложность установления взаимосвязи между правомочиями и теми экономическими выгодами, которые они предоставляют	Недостаточная проработка юридического механизма распределения прав и невозможность дробления правомочий в рамках континентальной правовой системы
Защита прав собственности	Трудности оценки размеров штрафов за нарушение прав и отсутствие эффективной компенсационной системы их погашения	Слабость законодательной базы для юрисдикционной защиты отдельных правомочий

Следует отметить, что в Украине на сегодняшнее время проблема спецификации прав собственности остается крайне острой, поскольку механизм надежной их защиты с правовой стороны разработан недостаточно четко, причем как в сфере нормативного обеспечения реализации прав, так и в области способов и методов их юрисдикционной защиты. Существующие противоречия в отечественных законодательных и нормативно-правовых актах относительно реализации отношений собственности создают обширное поле деятельности для поиска отдельными экономическими агентами путей увиливания от выполнения контрактов, уклонения от налогообложения, извлечения бюрократической ренты и т. п.

Стремительное развитие информационных и коммуникационных технологий и переход общества к постиндустриальной фазе своего развития характеризуется изменениями в хозяйственном укладе и соответствующей трансформацией производственных отношений. Бесспорно, что использование в деятельности предприятий современных достижений научно-технического прогресса создает долгосрочные конкурентные преимущества и потенциал прибыльности на перспективу, однако выдвигает и новые задачи, решению которых следует уделить внимание. Среди них представляется целесообразным выделить следующие:

- 1) эволюция и значительное усложнение форм собственности в современном информационно насыщенном обществе способствует размыванию как границ объектов собственности (особенно в сфере производств нематериальных благ), так и правомочий собственников новых продуктов, произведенных с использованием интеллектуальных технологий;
- 2) информационная экономика и возрастающая сложность отношений в сетевом обществе обуславливают трудности спецификации прав на объекты собственности, особенно интеллектуальной, поскольку темпы технологических изменений значительно превышают темпы разработки нормативно-

правовой документации, регламентирующей использование результатов научных исследований;

3) трудности распределения прав, возникающих при использовании объектов собственности в хозяйственной деятельности, связанные, прежде всего, с неограниченностью и легкостью тиражирования основных ресурсов интеллектуальной экономики: информации, знаний, компетенций и тому подобное, создают значительные сложности спецификации и защиты прав интеллектуальной собственности;

4) высокий удельный вес "теневого сектора" в современной экономике Украины и в информационном секторе в частности и соответствующее разделение прав на легальные, нелегальные и полуперегранные, а также слабая возможность определения границ легальности и нелегальности при использовании новейших достижений научно-технического прогресса усугубляют неустойчивость институциональной среды и препятствуют эффективному взаимодействию субъектов хозяйствования во всех сферах экономики.

Актуальность интеграции экономического и правового подходов при анализе собственности в современном информационном обществе не вызывает сомнения. Решение этой и других задач, связанных как с использованием собственности, так и спецификацией прав, возникающих при таком использовании, следует начинать с разработки методологического базиса исследования категории собственности в постиндустриальном обществе, а также разработки механизма модернизации отечественной правовой системы в сторону англосаксонской, эффективность которой достаточно хорошо доказана представителями неинституционального подхода. При этом основное внимание необходимо уделять вопросам распределения прав собственности на интеллектуальные продукты, являющиеся основой обеспечения конкурентных преимуществ в постиндустриальном обществе, что является весьма перспективным направлением для дальнейших научных исследований в этой области.

Литература: 1. Собственность и хозяйственный механизм в условиях обновления экономики / Под ред. С. В. Мочерного. – Львов: Свит, 1993. – 176 с. 2. Введение в институциональную экономику: Учеб. пособие / Под ред. Д. С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – 640 с. 3. Эффективный экономический рост: теория и практика: Учеб. пособие / Под ред. Т. В. Человой. – М.: Экзамен, 2003. – 320 с. 4. Дубнов А. П. Собственность и экономические цели. – Новосибирск: Наука; Сиб. отделение, 1990. – 340 с. 5. Илюшечкин В. П. Эксплуатация и собственность в сословно-классовых обществах. (Опыт системно-структурного исследования). – М.: Наука, Главная редакция восточной литературы, 1990. – 436 с. 6. Полуденный Ю. А. Новая собственность. – М.: Прометей, 1990. – 116 с. 7. Хохлов М. Про економічний зміст категорії власності в транзитивній економіці // Економіка України. – 2002. – №1. – С. 36 – 43. 8. Рыбалкин В. Рынок как экономический институт собственности // Экономика Украины. – 2001. – №2. – С. 42 – 49. 9. Гриценко А. Сумісно-розділені відносини: праця, власність і влада // Економіка України. – 2003. – №3. – С. 50 – 58. 10. Петраков Н. Отношения собственности: анализ трансформации в переходной экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №2. – С. 13 – 20. 11. Прудон П. Ж. Что такое собственность? или Исследование о принципе права и власти. – М.: Республика, 1998. – 368 с. 12. Бальцеревич Л. Социализм, капитализм, трансформация: Очерки на рубеже эпох: Пер. с польск. – М.: Наука, Изд. УРАО, 1999. – 352 с. 13. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. – 280 с. 14. Нестеренко А. Н. Экономическая и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с. 15. Закон України "Про власність" від 07.02.1991 р. №697-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №20. – Ст. 249. 16. Этгертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 208 с. 17. Тамбовцев В. Улучшение защиты прав собственности — неиспользуемый резерв экономического роста России // Вопросы экономики. – 2006. – №1. – С. 22 – 38. 18. Бренделева Е. А. Неинституциональная теория. Учеб. пособие / Под ред. М. Н. Чепурина. – М.: ТЕИС, 2003. – 254 с.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2007 р.

УДК 338.246

**Малахова Н. Б.
Каминская Т. М.**

СМЫСЛОВОЕ РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ "УПРАВЛЕНИЕ", "МЕНЕДЖМЕНТ", "РЕГУЛИРОВАНИЕ"

The author of the article tries to measure a number of terms, that have a lot in common with the conception "management" but its differences are connected with the joining of very important factors of variable capital and the constant one in almost all productive systems.

В практике управления производственными системами все чаще используется понятие "менеджмент", высшие учебные заведения развернули широкую сеть подготовки менеджеров различного профиля, специальности "Менеджмент организаций" и "Менеджмент внешнеэкономической деятельности" приобрели в Украине массовую популярность. О необходимости внедрения современных методов менеджмента много говорят, написаны многочисленные учебники [1 – 5]. Однако устоявшегося и общепризнанного представления о сути понятия "менеджмент" и соответствующего ему явления пока что нет, многообразие определений понятия вносит разночтения; научные исследования сдерживаются отсутствием смыслового разграничения с такими смежными понятиями, как "управление", "регулирование", "организация", "руководство" и т. д. [3, с. 28]. В паспортах научных специальностей, по которым предусматривается защита диссертаций в Украине, не содержится смысловая дифференциация, предполагая тождество вышеперечисленных понятий как синонимов [6].

Используя традиции западных учебников по менеджменту, подчеркивающих тесную связь между понятиями согласно формуле "Менеджмент — это управление", следует показать общие и специфические черты названных понятий, предполагая, что это вовсе не взаимозаменяемые синонимы, а характеристики сопряженных систем, имеющие самостоятельное смысловое значение [1; 2]. Задачей данной статьи намечено выявление методологических основ разграничения данных понятий, что послужит уточнению границ использования каждого из понятий, углублению взаимопонимания между исследователями и более глубокому, четкому, инструментальному развитию соответствующих форм применения этих категорий в хозяйственной деятельности.

Применяя гносеологический принцип восхождения от абстрактного к конкретному, вспомним, как трактуется управление в системном подходе, например, у Н. Винера, основателя науки об общих принципах управления любыми системами — кибернетики: управление — это целенаправленное влияние субъекта на объект, при обязательном наличии ответной реакции, возникновении обратной связи, взаимного действия [7; 8]. Субъектом управления могут выступать отдельные люди, группы людей и иные сущности, способные навязывать другим системам свои цели поведения [9]. Объектом управления могут быть предметы, разнообразные процессы, отношения, связи, а также люди или группы людей. Важно заметить, что люди выделяются из указанного перечня как наиболее сложный, многофакторный, наиболее неопределенный объект управления, поэтому не случайно именно по отношению к управлению людьми, организованными в различных форматах, применяется чаще всего категория "руководство": руководитель трудового коллектива, руководитель партии, классный руководитель и т. д. Заметим, что даже как-то неловко говорить о руководстве и руководителях процессами трения, например, о "руководстве" машинами, компьютером, велосипедом и другими неживыми, неодушевленными системами. Это значит, что понятие "руководство" является составной частью множества ситуаций управления, однако со-

ставной, меньшей частью этого множества, или же более конкретной формой абстракции "управление", относящейся только к той части объектов воздействия, которые обладают сознанием, — отдельным людям, группам людей, сообществам.

Восхождение к еще более узкому, конкретному понятию происходит, если рассмотрим воздействие на людей в условиях производственных систем. Управление людьми в производственных условиях, управление, ориентированное на достижение главного критерия эффективной деятельности — получение прибыли, причем с позиций рыночных принципов хозяйствования, является менеджментом. Менеджмент, таким образом, — это производственное управление, в первую очередь, обусловленное влиянием на других людей с целью осуществления производственных целей. Управление автомобилем не относится к менеджменту, поскольку предполагает влияние человека на неодушевленную систему, непосредственно не связано с максимизацией прибыли в экономическом ее значении и не содержит обязательного требования учитывать рыночные закономерности хозяйствования. Если же управление автомобилем и присутствует, а сам автомобиль используется в качестве средства труда людей в производстве товаров, то объектом управления в производстве выступает не автомобиль, а деятельность людей и человеческие взаимоотношения. Управление людьми и социальными связями между ними является первым признаком наличия менеджмента в отличие от более широкого состояния — управления.

Менеджмент — узкая, специфическая, своеобразная часть множества ситуаций управления, поэтому обладает всеми признаками управления (наличие субъекта, объекта, принципов взаимосвязи), но несет конкретные специфические черты. Своеобразие менеджмента состоит в том, что объектом влияния являются люди в производственных системах. Не всякое управление можно отнести к менеджменту, но всякий менеджмент по коренной сути, природе своей — управление, специфическое в смысле связи с производственными системами. Данная точка зрения делает ударение на сопряженности систем анализа, а не на их подмене, как это часто происходит в обыденном понимании, когда управление и менеджмент отождествляются. На взгляд авторов, это сущности не равноценные, не полностью подобные, следовательно, не взаимозаменяемые синонимы в лингвистическом понимании. Выступая инструментами различных языковых, лингвистических систем, они имеют право на бытие и фактически существуют как самостоятельные единицы со своим самобытным значением. Связывать менеджмент как простой перевод слова "управление" с английского или другого языка неправомерно. Наличие синонимов к слову "управление" во многих языках подтверждает существование тонких нюансов, трудноуловимых отличий, обусловленных многообразием реальной жизни и человеческой практики.

Так, "организация" в смысле деятельностного процесса (в отличие от понятия "организации" как упорядоченной единицы поведения) всегда является неотъемлемой функцией любого процесса совместного функционирования и не заслуживает включения в один иерархический ряд с управлением. "Администрирование" предполагает распределение функций, ресурсов, усилий и координацию объектов влияния без права принятия решений со стороны субъекта. "Регулирование" означает воздействие на объект в интересах третьих лиц, например, государственное регулирование характеризует возможность государственных органов повлиять на хозяйствующих субъектов с позиций соблюдения интересов всего социума в целом и всего населения в целостности, а не только с позиций корпоративных интересов отдельных отраслей, групп производителей (учреждений и предприятий), государственных органов власти, субъектов государственной собственности. Напротив, государственное регулирование предназначено по сути своей для воздействия силами государственных органов на различные элементы общества, на представителей всех форм собственности, в том числе на государственные и не-

государственные предприятия, для соблюдения интересов всего социума, для защиты и выражения интересов единства социальной целостности.

Под "производством" понимается разновидность такой социально-экономической системы, которая ориентирована на создание товарных ценностей (материально-вещественных, интеллектуальных, коммуникационных, духовных), предназначенных для потребления другими людьми. В рыночном аспекте производством следует считать и сферу создания вещественных продуктов, и сферу услуг, превращающих результаты и процессы человеческой деятельности в товары. Поэтому создание медицинских, образовательных, транспортных и других услуг носит характер производства товаров. В целях научного анализа пока не будем уточнять, каким способом ценности попадают к потребителям — путем непосредственной принудительной передачи, дарения либо предпринятой поставки, как, например, происходит внутри предприятия, или же путем обмена на деньги, либо другие эквиваленты, то есть путем превращения в товар и его продажи. Сейчас, прежде всего, важна специфика рыночного производства товаров как своеобразного объекта управления.

В чем кроется специфика производственных систем? Существование и развитие любого производства зависит от одновременного использования двух типов ресурсов, и соответственно, двух типов капитала — постоянного и переменного. Источников существования и развития любых производственных систем два. Первопричинами возникновения и развития производства выступают ресурсы двух типов, обуславливающие издержки как постоянные, так и переменные, причем способы их измерения принципиально различны. Однако соединяясь в едином потоке, они рождают единую сущность — продукт как результат производственной деятельности и товар как результат его коммерческой реализации.

И постоянный, и переменный капитал могут иметь как овеществленную, так и неовеществленную форму. Это значит, что живой труд учитывается не только в затратах переменных ресурсов. В качестве знаний, опыта, информации, объектов интеллектуальной собственности, а также научных достижений он представлен и в постоянной части производственных издержек. Иначе говоря, нельзя сказать, что постоянный капитал носит только овеществленную форму труда в виде основных фондов, финансовых инвестиций.

Качественное своеобразие заключается в том, что в расчете на единицу конечного результата производства эти издержки измеряются по-разному.

С постоянными (основными) издержками связывают неделимые ресурсы, отнесенные на все количество произведенной продукции, поскольку их включение в производство не зависит от количества выпущенной продукции. Они определяют масштаб производства для данной технико-технологической системы, отражают оптимальный совокупный объем выпуска товара, играют ведущую роль в формировании органического строения совокупного капитала данного предприятия, потому что в зависимости от выбора срока реновации устанавливается размер их издержек на единицу выпуска. Как известно, выбирая варианты ускоренной амортизации, каждый собственник стремится как можно быстрее перенести стоимость основных средств на цену готовой продукции, что приводит к удорожанию выпущенного товара. Прогнозируя свой совокупный объем выпуска на вложенный первоначальный капитал, собственник заранее предполагает важнейшую составляющую часть калькуляции единицы выпуска и тем самым характер себестоимости и цены своего товара. Амортизация выполняет ту же роль планирования определяющей части цены, только в рамках заранее установленных либо оговоренных (в инструкциях, традиционных нормативах, законодательных предписаниях) сроков износа основного капитала.

Регулируя нормы амортизации инструментами государственных институтов, например, законами о налогообложении размеров используемого основного капитала, о порядке переноса его в затраты производителя, о классификации основных средств на налогооблагаемые группы, государство располагает важным рычагом влияния на издержки, цены, прибыль товаропроизводителей в интересах населения как

совокупного потребителя, но не всегда использует этот рычаг. Амортизационная политика могла бы стать действенным рычагом общественно-экономического влияния в условиях рыночной экономики, когда средства прямого, директивного влияния на частное производство резко сократились. Особенно могла бы повлиять на инфляцию. Но пока амортизационная политика в процессах рыночной трансформации в Украине таким инструментом влияния в интересах социума не стала.

Особенно интересным способом в ресурсах присутствия во времени является изменение характеристик ресурсов в потоке движения и взаимодействия, соответствующая замещаемым альтернативам. "Время — деньги" в таком контексте означает, что за определенный временной промежуток использования вложенных средств можно было бы получить иное количество других полезностей, денежно сопоставимых с потерей или приобретением от данного производства.

Поскольку периоды реновации основного капитала всегда достаточно протяжены во времени, то обычно их эффективность сравнивают по признаку: насколько больше за этот же период в других производственных условиях вложенный капитал мог бы принести доход либо потери. Возникает понятие альтернативной эффективности замещения ресурсов или способов их обработки.

В этом же ракурсе следует уточнить научное понимание критериев для долгосрочного и краткосрочного периодов хозяйствования. Пока что распространено представление о кратких сроках хозяйствования в пределах 1 – 3 – 5 лет, а долгосрочных – на периоды свыше 5 – 10 – 20 – ... лет. Академическое разграничение краткосрочного и долгосрочного периодов связывают с тем, большая или меньшая часть факторов производства может быть изменена собственником в течение выбранного периода [4]. Авторами предлагается практический критерий долгосрочности связывать не с абсолютными значениями промежутков времени, а сопоставлять со сроками реновации и скоростью оборота первоначально вложенного основного капитала. Оборот торгового и финансового капитала происходит значительно быстрее, чем возврат капитала, вложенного в непосредственное производство, тем более вложенного в научную деятельность, особенно в развитие фундаментальных наук. Разумеется, границы между краткими и долгими сроками хозяйствования в таких сферах производства сильно отличаются и не связаны просто с числом лет, а соотносятся с периодами реновации вложенных постоянных издержек.

Любопытно, что есть много общего в свойствах воспроизводства природных ресурсов и воспроизводства основного капитала. Известно, что в процессе неорганической эволюции в природе очень долго создавались природные полезные ископаемые, воспроизводство этих ресурсов естественно-природным путем равноценно большим периодам времени, а соответственно, большим деньгам. Потратить, израсходовать, уничтожить такие ресурсы можно достаточно быстро, а воспроизвести — чрезвычайно долго и дорого, по крайней мере в сопоставлении со сроками человеческой жизни или жизни многих поколений людей. Фактически можно было бы говорить о самом длительном воспроизводстве всех природных ресурсов в сравнении со сроками их потребления. Следовательно, во-первых, природные ресурсы имеют много сходств с воспроизводством основного капитала; во-вторых, по альтернативам непосредственно природного замещения они сопоставимы с очень большими деньгами и чрезвычайно дороги; в-третьих, для удешевления их научно-технический прогресс постоянно стремится найти искусственные заменители природным ресурсам и способы их технологического воспроизводства.

Фактор времени выражается и в изменении переменных ресурсов — цены на них постоянно растут, поэтому, даже изыскивая пути экономии их удельных расходов на единицу выпущенной продукции, получаем в результате постоянную тенденцию роста кривой удельных переменных издержек. В отличие от постоянных издержек, благодаря делимости на единицу выпуска, переменные издержки можно вовлекать в производство периодическими порциями, то есть закупать снова и снова. Проблема времени в этой связи возникает еще и в другом ракурсе. Купить сегодня подешевле, но по-

нести затраты на хранение, складирование, на риски потерь и неопределенности, или же купить позже, но дороже — вот какова цена времени. Ведь в условиях несовершенной конкуренции действует закон неизбежного роста цен как результат постоянного стремления производителей к монополюльной ренте. Время измеряется разнообразными транзакционными издержками, которые добавляют многообразия в выбор вариантов замещения используемых ресурсов в управлении производством.

Изменение постоянных и переменных издержек во времени значительно ускоряется в индустриальную и постиндустриальную стадии товарно-рыночной эволюции. Их альтернативное оценивание через финансовые показатели превращает деньги в важнейший и самый привлекательный товар, а расщепление правомочий собственности делает операции с деньгами — заместителями ценностей — распространенными и массовыми, например, спекулятивные сделки на фондовых и валютных биржах. Но и во внутрифирменном управлении эта динамика весьма заметна в ускорении потокового характера производственных изменений. Учитывая ускорение потоковой динамики в перенесении издержек двух типов, возможности их постоянного замещения и варьирования ценами ресурсов во времени, а также учитывая функциональную зависимость между быстро меняющимися условиями и размерами выпуска товаров, приходим к следующему выводу: все эти сложности делают процесс управления производственными системами все более специфическим, профессионально углубляющимся на множество отдельных операций и побуждают воплотить эту многообразную сферу деятельности качественно более точным термином — менеджмент.

Таким образом, менеджмент — это такое управление людьми в производственных системах, когда преследуются цели выпуска товаров для получения максимума прибыли на основе рыночных принципов взаимодействия с поставщиками и покупателями. Эта специфическая форма более широкого понятия "управление" подобна тому, как льдина является своеобразной формой существования воды при определенных условиях. Стоит точно выделить условия выбора объекта воздействия и методов влияния на него, как широкий смысл управления может превратиться в иную сущность — менеджмент. В понятии "регулирование" акцент смещен на подчеркивание определенных интересов воздействия. В смысле узкоспециализированного производственного управления менеджмент уже присутствует в многочисленных исследованиях отечественных экономистов, но пока не признается паспортами научных специальностей научным вкладом в развитие экономической теории и практики менеджмента.

Литература: 1. Менеджмент и рынок: германская модель. Учеб. пособие / Под ред. У. Рора, С. Долгова. — М.: БЕК, 1995. — 460 с. 2. Грейсон Д. Американский менеджмент на пороге XXI века. Пер. с англ. / Д. Грейсон, К. О'Делл. — М.: Экономика, 1991. — 320 с. 3. Клок К. Конец менеджмента и становление организационной демократии: Пер. с англ. / К. Клок, Дж. Голдсмит. — СПб.: Питер, 2004. — 368 с. 4. Крейнер С. Ключевые идеи менеджмента. Мыслители, которые изменили мир менеджмента: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 348 с. 5. Наука управляти: з історії менеджменту: Хрестоматія. Навч. посібник / Укл. І. О. Слепцов. — К.: Либідь, 1993. — 304 с. 6. Паспорти наукових спеціальностей з економічних наук // Бюлетень ВАК України. — 2007. — №1(87). — С. 12. 7. Чумаченко Н. Г. Теория управленческих решений: Учеб. пособие / Н. Г. Чумаченко, Р. И. Заботина. — К.: Вища школа, 1981. — 248 с. 8. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов / Под ред. И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. — М.: Высшая школа, 2003. — 1076 с. 9. Слонов Н. Базовые парадигмы менеджмента // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — №2. — С. 113 – 118. 10. Бондаренко В. Методические подходы к оценке эффективности основных концепций менеджмента // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — №10. — С. 105 – 112. 11. Андронов В. В. Эффективность менеджмента корпорации // Страховое дело. — 2005. — №7. — С. 22 – 30.

Стаття надійшла до редакції
13.04.2007 р.

АНАЛІЗ ДІЇ ПРИРОДООХОРОННОЇ ІДЕОЛОГІЇ В ПІДВИЩЕННІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

The polluted and degraded environment influences negatively economic activity of society, its efficiency; functioning of the biosphere as a whole and productivity of certain natural and cultural ecosystems; reproductive and assimilatory potential of the natural environment; a man as an object of using nature.

In this aspect one of the determining factors of the transition to stable development is the possibility of business to find the adequate balance between profits, social justice and saving environment.

У світовій практиці дедалі більше актуальним стає твердження, що охорона навколишнього середовища — явно економічна інвестиція. Для утворення тресту технологій охорони навколишнього середовища в США інвестори менше, ніж за два тижні, зібрали 128 млн. доларів, оцінивши це починання як надто вигідне. Заходи щодо охорони навколишнього середовища безпосередньо сприяють зниженню витрат виробництва завдяки скороченню затрат, мінімізації втрат і переробці відходів. Можна навести чимало прикладів із зарубіжної преси про одержання підприємствами грошей "із сміття" чи "із повітря" [1].

Довести потенційну можливість досить високого прибутку на прикладі українських підприємств за нинішньої не досить розвинутої законодавчої бази, відсутності дійового економічного механізму стимулювання природоохоронної діяльності досить складно. Хоча й тут є дуже красномовні приклади. Зокрема, понад десятирічний досвід природоохоронної діяльності ВАТ "Запоріжсталь" демонструє її високу ефективність. Завдяки пуску аспіраційної установки реконструйованої доменної печі №3, що дозволяє вловлювати залізовмісний пил, який знову потім надходить у виробництво, вдалося отримати істотний результат. 25-річний досвід використання ґрунтозахисної системи землеробства й виробництва екологічно чистої продукції в господарстві "Обрій" Шишацького району Полтавської області переконливо свідчить про економічну вигідність інвестування в такі проекти: показник інноваційної привабливості — співвідношення чистого прибутку до суми інвестицій — становить 1,3; інвестиції окупаються за три — чотири роки. Досвід СП "Роква" зі збору вторинної сировини показує: шикувати в цій сфері діяльності не доводиться, але поступово розвиватися можна, забезпечуючи нові робочі місця й регулярну зарплату працівникам [2].

Метою даної статті є аналіз еколого-економічних відносин між бізнесом і довкіллям. Мета роботи конкретизується та досягається шляхом вирішення наступних завдань:

- визначити роль економічної ефективності екологічних інвестицій;
- дослідити основні шляхи та резерви підвищення еколого-економічної ефективності бізнесу;
- виділити й охарактеризувати основні підходи в бізнесі та економіці;
- виявити та охарактеризувати можливі перспективи створення сприятливих умов для розвитку екологічної індустрії.

Вирішення екологічних проблем часто може об'єктивно сприяти появі нових можливостей і одержанню підприємствами нових вигод, а саме:

1. Перед компаніями відкриваються додаткові можливості для розвитку ділової активності, що в остаточному підсумку

підвищує їх конкурентні переваги. Фірми та країни, які раніше за інших здійснили капіталовкладення в екологічно чисті технології, стають лідерами на світовому ринку. Технологічна першість на противагу залученню до нових технологій як такому забезпечує більший обсяг доданої вартості й монополіє становище у світі бізнесу. Наприклад, Німеччина, де діють найжорсткіші екологічні стандарти, збільшила частку експорту екологічних товарів при ослабленні позицій на ринку промислової продукції в цілому. На цю країну припадає 43% екологічних патентів на товари, які отримали міжнародне визнання.

2. З ринку йдуть конкуренти, не здатні витримати високі екологічні стандарти. В практиці розвинених країн є приклади, коли найбільші компанії ініціювали прийняття певного законодавства й стандартів, зокрема на захоронення відходів у США на початку 1990-х років, оскільки вони сприяли тому, що з ринку пішло багато діючих компаній, і перешкождали появі нових конкурентів.

3. Передовий екологічно зорієнтований бізнес захищений від іноземної конкуренції. Скажімо, заборона використовувати імпортні одноразові питні контейнери під приводом обмеження обсягів сміття в Данії сприяла усуненню зарубіжних конкурентів, яким складно й дорого транспортувати продукцію в скляні упаковки при відносно невеликому обсязі ринку. До речі, переробка пляшок та інших скляних ємностей у Данії становить 99,6% — рекордний рівень у світі [3].

Нераціональне природокористування в промисловому комплексі України є значною мірою наслідком екстенсивного характеру розвитку економіки, невідповідності між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу. Тому стає особливо актуальною необхідність оптимізації природокористування, оздоровлення його стану, обґрунтування основних напрямів, виявлення резервів та визначення шляхів підвищення ефективності використання природних ресурсів у країні й особливо в її продовольчому комплексі.

Забруднене і деградоване довкілля справляє негативний вплив на господарську діяльність суспільства, її ефективність; функціонування біосфери загалом та продуктивність окремих природних і культурних екосистем; відтворювальний відновлювальний та асиміляційний потенціал навколишнього природного середовища; на людину як об'єкт природокористування.

Важливою проблемою є розробка принципово нової екологічної стратегії соціально-економічного розвитку країни, визначення пріоритетів у сфері екології на державному, регіональному, місцевому рівні. В основу екологічної стратегії соціально-економічного розвитку необхідно закласти наступні основні принципи: пріоритет екології над економікою; пріоритет екологічних критеріїв показників і вимог над економічними; раціональне поєднання ринкових і державних економічних та адміністративних інструментів і важелів регулювання екологічних відносин, тобто відносин між суспільством та природою; оптимальне й взаємоузгоджене застосування методів галузевого і територіального управління природокористуванням та охороною навколишнього природного середовища; перенесення центру ваги та відповідальності за розв'язання ресурсно-екологічних проблем на місцеві органи влади й управління; інтеграція екологічного та економічного підходів до розвитку й розміщення продуктивних сил у єдиний еколого-економічний підхід шляхом розробки та застосування в практиці господарської діяльності еколого-економічних нормативів, показників, стандартів і вимог; чітке визначення державних, регіональних і місцевих екологічних пріоритетів на різні строки прогнозування соціально-економічного розвитку та основних напрямів вирішення екологічних проблем. Основними напрямками еколого-економічної політики держави з метою реалізації цілей сталого розвитку є наступні:

- врахування вимог екологічної безпеки при здійсненні структурної перебудови;
- формування якісної структури споживання на основі принципів раціональності та безвідходності;
- перехід до загальної системи платного природокористування;
- регіональний, а не галузевий підхід до охорони природи.

У цьому контексті спроможність бізнесу знайти адекватний баланс між отриманням прибутку, збереженням довкілля та соціальною справедливістю буде одним із вирішальних чинників для успішного переходу до сталого розвитку.

У 1989 р., через три роки після публікації відомої доповіді Комісії Брунтланд та появи класичного визначення терміна "сталий розвиток", Програма ООН з охорони довкілля запропонувала концепцію "чистого виробництва", що мала відповісти на запитання про те, які зміни необхідні в промисловості. Водночас світовий бізнес у відповідь на нові виклики опрацював власну бізнесову стратегію "екоефективності". Ця концепція була вперше запроваджена в 1992 р. швейцарським промисловцем і мільярдером Стефаном Шмідгейні в книзі "Зміна курсу", який був переконаний, що рухи "зелених" неспроможні вирішити зазначені проблеми. Пізніше концепція "екоефективності" була взята на озброєння та детально розвинута Всесвітньою бізнесовою радою сталого розвитку з тим, щоб пояснити підприємцям, що в кінцевому підсумку ресурсоекономне та екологічне свідоме господарювання є вигідним і цілком рентабельним.

Обидві бізнесові стратегії за попередні роки отримали широку підтримку та довели свою корисність і успішність у плані практичного впровадження ідей сталого розвитку. Вони базуються на схожих засадах та призводять до близьких результатів, однак стратегія "екоефективності" дещо більше зорієнтована на створення економічної вартості й принципи функціонування бізнесу та є більш пов'язаною із бізнесовим середовищем, власне виростає з нього.

Таким чином, у статті обґрунтовано бізнесову стратегію еколого-економічної ефективності, яка поєднує, з одного боку, поліпшення економічних показників підприємств, а з іншого — підвищення продуктивності використання ресурсів, зменшення відходів і запобігання шкідливим викидам у довкілля.

Бізнес, що прагне бути екоефективним, має працювати в таких напрямках:

- зменшувати матеріаломісткість своїх товарів та послуг;
- скорочувати енергоспоживання своїх продуктів;
- зменшувати поширення всіх видів токсичних речовин;
- підвищувати можливість вторинного використання матеріалів;
- збільшувати стале застосування поновлюваних ресурсів;
- збільшувати довговічність (термін використання) своєї продукції;
- нарошувати сервісне обслуговування своїх товарів і послуг.

Концепція "екоефективності" поширюється на увесь життєвий цикл — інженерну розробку і дизайн, виробництво, транспортування, технічне обслуговування й експлуатаційні витрати, утилізацію або захоронення, — тим самим охоплює характеристики як процесів, так і самих товарів чи послуг.

Недоліком концепції еколого-економічної ефективності, на думку авторів, є те, що вона не включає в себе соціального виміру сталого розвитку. Однак бізнес може поширити досвід, набутий при запровадженні цієї стратегії, й далі — на сферу соціальної відповідальності, чому має сприяти і розробка Всесвітньою бізнесовою радою сталого розвитку ширшої концепції "відповідального підприємництва", яка охопить усі три виміри сталого розвитку.

Література: 1. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теорія і практика спеціальної (конкретної) функції в діяльності підприємства // Вісник НУ "Львівська політехніка". — 2001. — №416. — С. 27 — 32. 2. Дорогунцов С. Сталый розвиток — цивілізаційний діалог природи і культури / С. Дорогунцов, О. Ральчук // Вісник НАН України. — 2001. — №10. — С. 17. 3. Дьомкін В. О. Вступ до екологічної політики. — К.: Тандем, 2000. — 192 с.

УДК 351.851:377

Медведєв І. А.
Чайченко Н. Н.

КОМПЛЕКС НЕПЕРЕРВНОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ЯК ОБ'ЄКТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

The article is devoted to the problem of use of innovative approaches in the development of the regional educational system. It analyzes the modern job market and its main problems; the techniques of organization the complex of continuous vocational training.

Право на освіту справедливо вважається одним з найактуальніших прав людини і громадянина, що гарантується Конституцією України. Саме тому реальні соціальні передумови для його реалізації та засоби впровадження інноваційних підходів щодо розвитку професійної освіти в регіонах постійно викликають неабиякий інтерес науковців і органів влади [1]. Уже став загальноновизнаним той факт, що однією з основних причин і водночас структурною складовою тривалої системної кризи, в якій опинилася національна економіка України, є криза управління. Ця обставина з усією очевидністю висуває перед вищою школою надзвичайно важливе й актуальне завдання з підготовки нової регенерації керівників, які будуть здатні вивести на новий рівень культуру, освіту, економіку в нашій державі [2].

Однією з умов переходу суспільства до ринкової економіки є розпад галузевих структур, вертикальних зв'язків і підсилення регіональних аспектів різних соціально-економічних сфер життя суспільства.

Діяльність райдержадміністрацій та органів місцевого самоврядування на рівні районів із задоволення індивідуальних потреб випускників навчальних закладів є новою функцією державних і громадських органів управління. Діяльність закладів освіти, що входять до регіонального професійно-освітнього середовища, повинна забезпечити потреби різноманітних користувачів (підприємств, державних та громадських структур, різних верств населення) в усіх видах освітніх і суміжних з освітою послуг: професійною орієнтацією й підготовкою; освітою дорослих, екологічною культурою; інноваційною діяльністю і консалтингом.

Для реалізації вищезгаданих напрямків потрібна трансформація галузевої спрямованості діяльності окремих закладів професійної освіти з підготовки кадрів для конкретних галузей виробництва до виконання ними функцій широкого професійно-освітнього характеру, який реалізував би потреби як населення регіону в освіті, так і його господарських структур у спеціалістах.

З цією метою необхідно створити умови для погодженого та цілеспрямованого вирішення даної проблеми освітніми закладами на основі поєднання інтересів усіх зацікавлених сторін, до числа яких входять населення, суб'єкти господарювання, місцеві органи самоврядування, органи державної адміністрації та самі навчальні заклади.

Вирішення даною завдання може бути реалізоване в межах створення регіональних комплексів професійної освіти, до яких будуть входити різні заклади професійної освіти, які здійснюватимуть скоординовані функції розвитку регіональної соціально-культурної системи.

Але реалізація цього пов'язана, у свою чергу, зі створенням організаційно-економічного та фінансового забезпечення діяльності подібних комплексів. З цією метою необхідна розробка й реалізація на практиці організаційно-економічного механізму регіональних комплексів професійної освіти, який би сприяв узгодженню цілей, форм і методів роботи, котрі склалися в діяльності професійної освіти в регіонах, із процесами соціально-економічної консолідації регіональних структур, що, у свою чергу, може надавати комплексам динамічного характеру та зробити їх здатними пристосуватися до сучасних умов.

Зміна державно-політичного устрою та соціально-економічного ладу в Україні в 90-ті роки ХХ століття створила принципово нову ситуацію в усіх сферах суспільного життя, в тому числі і в галузі освіти.

На сучасному етапі розвитку України відбуваються докорінні перетворення в організаційно-економічних формах діяльності регіональних комплексів неперервної професійної освіти, що супроводжуються розвитком закладів освіти різноманітних форм власності. Професійна освіта перестає бути прерогативою держави. Поряд із державними з'являються навчальні заклади інших форм власності (приватні, муніципальні, громадські і т. п.). Держава зменшує свої фінансові зобов'язання перед навчальними закладами, ставить їх у безпосередню залежність від ринкового попиту на кваліфіковані кадри тієї чи іншої спеціальності.

В умовах соціально-економічної кризи заклади освіти, що знаходяться в регіонах України, відчувають величезний дефіцит фінансових ресурсів і тому знаходяться на межі виживання, а це створює загрозу їх економічній безпеці, через яку вони можуть втратити свою самостійність. У цих умовах управління регіональним професійно-освітнім середовищем на регіональному рівні також знаходиться в кризовому становищі, що зумовлює необхідність детального вивчення тих організаційно-фінансових процесів, які об'єктивно існують у самій системі освіти, оскільки регіональні комплекси неперервної професійної освіти не існують поза її межами.

Багатоаспектність проблеми розробки й впровадження інноваційного організаційно-фінансового механізму управління регіональним комплексом неперервної професійної освіти потребує залучення до її вирішення органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських організацій, ділових кіл і вчених ряду суміжних наукових напрямків – державного управління, регіональної економіки, економіки праці та зайнятості, маркетингу, соціології, статистики, філософії, педагогіки, психології та деяких інших [1].

Організаційно-фінансовий механізм управління закладами професійної освіти до 1992 року досліджувався лише в одній площині — з точки зору планової економіки. Через цю обставину тема механізму державного управління регіональним комплексом неперервної професійної освіти просто не розглядалася вітчизняними вченими, а розробка її почалася порівняно недавно.

Мета дослідження полягає в розробці механізму організаційно-економічного та фінансового забезпечення професійної діяльності регіональних комплексів за соціальним і економічним розвитком регіонів в умовах формування ринкової економіки.

Здійснення поставленої мети передбачає вирішення низки принципових питань, що є завданнями дослідження:

визначити тенденції зміни ролі людського фактора в умовах сучасного виробництва з урахуванням регіональних особливостей;

дослідити особливості формування регіонального попиту на освітні послуги з урахуванням розвитку ринку праці;

визначити шляхи реалізації системою професійної освіти регіону потреб населення та виробництва в освітніх послугах в умовах вільного їх вибору споживачами;

розробити організаційно-фінансовий механізм управління регіональним комплексом неперервної професійної освіти, який би стимулював рішення.

Методологічну основу дослідження становлять: основні положення системного підходу як методологічного способу під-

знання управлінських фактів, явищ, процесів; концептуальні положення державного управління в регіоні щодо розвитку й саморозвитку регіональних комплексів неперервної професійної освіти; розуміння управління як цілісного процесу та само-реалізації суб'єктів освітнього процесу. В процесі аналізу функціонування організаційно-фінансового механізму авторами враховані особистісно-діяльнісний, особисто орієнтований та системно-цілісний підходи.

Теоретичною основою дослідження є положення, які ґрунтуються на:

дослідженнях людського фактора в сучасному виробництві (С. Брю, М. Збарський, В. В. Корженко, Р. Макконнелл, А. Маршал, С. Мочерний, В. Петті, Г. Форд, П. Самуелсон, Г. Форд, В. Шукшунов та ін.);

концепціях призначення, розвитку та реформування регіонального комплексу професійної освіти (В. А. Аверченко, О. П. Андреева, В. Андрущенко, П. Ф. Анісімов, В. І. Бочаров, Т. І. Бочаров, А. Г. Грязнова, Б. Н. Єрошин, В. М. Журавський, В. М. Зуєв, І. І. Кондратко, В. Г. Кремень, В. І. Луговий, Г. С. Одіцова, О. Є. Плотницька та ін.);

управлінсько-економічних концепцій стану і тенденцій розвитку регіонального ринку праці (О. Гергель, С. Л. Зарецька, В. Г. Ігнатів, А. Д. Іоффе, М. Н. Кім, В. Г. Кінельов, В. Є. Комаров, В. Куценко, В. Мадзігон, В. Є. Яценко та ін.);

економічних концепцій маркетингових досліджень попиту на освітні послуги (В. А. Аскольдова, Т. І. Беляєв, А. А. Воронін, Б. К. Злотін, В. І. Кушмен, Т. Є. Оболенська, А. П. Панкрухін, Я. Ш. Паппем, В. В. Слесарєєв, Н. С. Тімкіна, Б. Чіжевський, В. І. Кушмен та ін.);

організаційно-економічних теоріях забезпечення діяльності регіонального освітнього комплексу (Є. Н. Богачов, А. А. Воронін, В. Куценко, В. І. Луговий, Є. К. Содус, А. М. Озіна, Б. Чіжевський та ін.);

вивчених механізмів фінансування регіонального комплексу неперервної професійної освіти (В. М. Зуєв, Є. Н. Жильцов, О. І. Зайченко, Н. М. Островерхова, Л. І. Даниленко, І. В. Кічевий, О. Ю. Амосов, В. І. Луговий, Б. Н. Омельченко та ін.).

Емпіричною базою є законодавчі та нормативні документи України, поточні матеріали органів місцевої влади Тростянецького району Сумської області та міста Тростянця, Міністерства освіти і науки України, Державного центру зайнятості населення, Тростянецького районного центру зайнятості населення, статистичні дані Сумського обласного управління статистики.

Специфіка всебічного, пропорційного розвитку регіонів, у першу чергу економічного, зумовлює необхідність посилення регіонального змісту діяльності закладів професійної освіти, оскільки за інших підходів вони можуть втратити контингент замовників.

На сучасному етапі розвитку регіональних освітніх систем освітянам, педагогам, державним службовцям, що займаються організацією неперервної освіти в регіонах України, вже не досить володіти фундаментальними знаннями з педагогіки, державного управління, економіки, психології та ін. Потрібно, щоб цей конгломерат знань перетворився на цілісну систему. Всі ці науки взаємозбагачують одна одну. Разом з тим вони є методологічною базою державного управління освітою, складають основу управлінсько-педагогічної діяльності і самого державного управління як науки. Особливу вагомість для розвитку неперервної професійної освіти в невеликих містах і сільській місцевості України має "месіанський" феномен, який полягає в усвідомленні кожним учасником освітньої діяльності своєї "місії" в перетворенні розрізнених закладів освіти різних рівнів і форм власності в регіональний комплекс неперервної професійної освіти.

Актуальність теми дослідження зумовлюється тим, що при зростаючому значенні людського фактора у виробництві, опосередкованості його ринком праці одним із найважливіших завдань стає знаходження адекватних форм організації професійно-освітньої діяльності. При цьому слід мати на увазі, що більшість якісних і кількісних вимог різних сфер діяльності до особистості працівника мають регіональну генезу, пов'язану з особливостями економіки регіону.

У поточний час вирішення складних і найгостріших проблем з управління розвитком соціальної сфери переважно сконцентровано на регіональному рівні. І це правомірно, адже ніхто не заперечує проти тези, проголошеної ще в Європейській хартії, про місцеве самоврядування, відповідно до якої стверджується доцільність виконання державних повноважень саме на тому рівні управління, що є безпосередньо найближчим до людини. Це дозволяє місцевим органам державної виконавчої влади і місцевого самоврядування приймати рішення щодо розвитку соціальної сфери з урахуванням конкретно складеної ситуації, а також реалізувати принцип соціальної справедливості при наданні адресної допомоги тим, хто її потребує в найбільшій мірі.

Отож є важливим, щоб об'єкти, які автономно функціонують у комплексі професійної освіти, мали стійкі методичні, фінансові і технологічні відносини. Цього можна досягти тільки через розвиток системи взаємодії, фінансової та інших інтеграцій освітніх закладів, що входять в освітнє середовище. В освітній практиці об'єднання освітнього та інноваційного середовища реалізується шляхом створення освітніх комплексів, що мають потрібну гнучкість і здатні встояти в конкуренції на ринку виробництва освітніх послуг. Зупинимось детально на сутності поняття "region" і процесах, які формують його освітнє середовище. Одночасно слід пам'ятати про ту обставину, що в основі розвитку регіональної політики лежить розумна збалансованість інтересів, взаємна відповідальність регіону перед державою і держави перед регіоном, держави й регіону перед громадянами, а також відповідальність громадян перед державою та регіоном.

Весь світовий досвід показує об'єктивну неминучість виникнення та дії різного роду специфічних особливостей у способі життя населення, функціонування виробництва в системі економічних відносин у межах окремих територій, регіонів. Диференціація регіонів заздалегідь визначена їх природними умовами, національно-етнічними особливостями населення (побут, мова, звичаї, культура), а також структурою та рівнем розвитку виробництва, розмірами доходу, що виробляється населенням, і т. д.

У результаті діяльності регіональних систем професійної освіти склався ряд протиріч, головними з яких є наступні: між структурою і кількістю спеціалістів, що потрібні для комплексного розвитку регіону; між фактичними розмірами і структурою підготовки працівників; між ресурсами, які використовувалися закладами професійної освіти, та їх реінвестицією в регіональні економічні структури.

Процеси формування нових умов політичного, економічного і соціального життя регіонів поставили професійну школу в іншу ситуацію відносно регіонального аспекту її діяльності. Перш за все відбулася загальна трансформація вертикальних галузевих структур в окремі автономні виробничі одиниці, що взаємодіють між собою в режимі ринкового партнерства. Це призвело до розпаду жорстких вертикальних кадрових структур до формування багатосекторного ринку праці спеціалістів. На цій основі почали формуватися регіональні ринки праці, в тому числі й праці спеціалістів. Скасування обов'язкового розподілу молодих спеціалістів стало одним із суттєвих факторів розвитку цього процесу.

Можливість і необхідність самостійного працевлаштування, підсилені загальними соціально-політичними труднощами, орієнтують випускників навчальних закладів професійної освіти на пошук роботи в районі постійного мешкання до виходу їх на регіональні ринки праці. Разом усе це значно зруйнувало галузеві принципи діяльності системи професійної освіти. Сукупність процесів, що відбуваються, спонукає заклади освіти активно реагувати на зміни в напрямках підсилення регіонального аспекту своєї діяльності, оскільки в іншому випадку вони можуть втратити контингент учнів і студентів, а також замовників на інші види своєї діяльності.

Автори виходять з пропозиції, що ні одна із моделей освіти, що сконструйована за "приватною" схемою, вже сама по собі не відповідає загальній сутності сучасної людини. Така модель не може відповідати ідеї гуманізації, оскільки буде

формувати людину "частково" (у змісті її сутності). Найчастіше за все зустрічається така "часткова" людина в образі "робочої сили", яка відчужена не тільки від процесів проектування програми своєї життєдіяльності, а й безпосередньо від засобів своєї праці.

Реформування системи регіональної професійної освіти пов'язано із здійсненням наступних конкретних дій:

- переходом від галузевого до територіального принципу діяльності;
- оптимізацією мережі центрів підвищення кваліфікації в регіоні;
- реорганізацією управління регіональною системою післядипломної освіти;
- національною акредитацією програми регіональної професійної освіти;
- переглядом нормативно-правової бази додаткової освіти;
- введенням, поряд з курсовою, прискореної очно-заочної форми навчання з підготовкою за другою спеціальністю.

Критичний аналіз усіх навчальних планів і програм, інвентаризація методичних матеріалів та підручників повинні забезпечувати кардинальне оновлення всього процесу освіти. Одночасно необхідно провести прогнозу оцінку регіональних потреб.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити наступні висновки:

необхідно завершити реорганізацію мережі навчальних закладів, стабілізацію потоків розподілу молоді за каналами професійного навчання, обробку взаємодії комплексу з виробництвом і центром зайнятості, з одного боку, і сферами освіти — з іншого. Для вирішення цього завдання доцільно створити при райдержадміністраціях відділи маркетингу професійної освіти;

органам державної влади на місцях, органам місцевого самоврядування, громадським організаціям, педагогам, батькам потрібно суттєво змінити зміст професійної освіти. Має бути здійснений перехід на інноваційні педагогічні технології із застосування розвиваючого навчання. Повинен бути забезпечений перехід від масової підготовки спеціалістів до індивідуалізованої, цільової для конкретних виробничих і підприємницьких структур на основі методик дистанційного навчання;

поряд з організацією діяльності регіональних комплексів професійної освіти на підготовку кадрів відповідно до попиту на ринку праці виникає необхідність задоволення населення та господарських структур у додаткових освітніх послугах, що може не співпадати з попитом на ринку праці. Підходи до освітніх послуг автори статті пропонують формувати на основі загальної методології маркетингу з урахування особливості, що діяльність закладів освіти має бути некомерційною, тому такі елементи маркетингової діяльності, як ціна, прибуток та конкуренція, носять умовний "квазіринковий" характер.

Авторам також робиться спроба розробити основні механізми управління комплексом неперервної професійної освіти, визначити особливості їх упровадження, а також узагальнити вагомі заходи щодо фінансового забезпечення програм професійної освіти в контексті програмно-цільової організації державного управління. На погляд авторів, на сучасному етапі розвитку України стратегія підтримки освітнього комплексу регіональними управлінськими структурами (держадміністрації, органи місцевого самоврядування) набуває актуальності в умовах трансформаційного суспільства.

Практична значущість отриманих результатів полягає в наступному:

основні положення даного дослідження знайшли практичну реалізацію при формуванні організаційно-економічного механізму системи неперервної професійної освіти в Сумській області;

практичні рекомендації авторів узяті за основу при розробці методики обґрунтування напрямків реформування системи неперервної професійної освіти в Сумській області, а також були використані при розробці програми соціально-економічної стабілізації південних районів Сумської області;

результати роботи адресовані державним органам управління на рівні району та міста, органам місцевого самоврядування, що займаються питаннями управління освітою, як методологічної основи управління та планування;

рекомендації щодо забезпечення роботи регіонального комплексу неперервної професійної освіти можуть бути використані при організації подібних комплексів у райцентрах та сільській місцевості України.

Положення, висунуті в даній роботі, можуть у подальшому бути використані: а) як наукова база для подальших досліджень у галузі управління освітою; б) у науково-дослідних розробках із суміжних проблем і для викладання курсів економічної теорії, менеджменту, економіки освіти, педагогіки та ін.

Література: 1. Медведєв І. А. Шляхи реформування регіональної системи професійної освіти // Матеріали Другої міжнародної науково-практичної конференції "Методологічні проблеми розвитку бізнес-освіти", м. Донецьк, 22 – 23 грудня 2001. – Донецьк, 2001. – С. 97 – 100. 2. Романовський О. Г. Методологічні засади концепції підготовки лідерів-професіоналів у системі неперервної освіти // Матеріали Міжнародної наукової конференції "Творча особистість у системі неперервної професійної освіти", 16 – 17 травня 2000 року / За ред. С. О. Сисоєвої і О. Г. Романовського. – Харків: ХДПУ, 2000. – С. 16 – 22. 3. Бондаренко В. Перший досвід управлінської практики // Політехнік. – 2002. – 17 травня. – №10 – 11 (2151-2152). – С. 1.

*Стаття надійшла до редакції
15.03.2007 р.*

УДК 338.43:364(477)

Єрмоленко О. А.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

The basic purpose of this article is the substantiation of necessity of association of economic and social components to maintain the intensive development of an agriculture in Ukraine.

Більшість підприємців-аграрників вважають основною проблемою сьогоденного стану сільського господарства відсутність цілеспрямованої державної політики на селі. Зрозуміло, що сільське господарство є специфічною галуззю, яка потребує багатоаспектної допомоги держави: в наданні фінансових ресурсів, у стабілізації цін на паливно-мастильні матеріали, в просуванні продукції сільського господарства і харчової промисловості на зовнішні ринки.

Основною метою держави проголошувалося створення ефективного АПК, здатного конкурувати з іноземними виробниками сільськогосподарської продукції, особливо зважаючи на унікальні земельні ресурси України, але, на жаль, ці наміри не здійснилися.

Дослідження теоретичних і нових методологічних підходів у системі сільськогосподарського розвитку дозволяють зробити висновок, що сутність політики соціально-економічного розвитку є формування цілей щодо розвитку продуктивних сил та забезпечення комплексного і гармонійного його

функціонування з обґрунтуванням організаційних, економічних та інституційних важелів ринкових перетворень [1].

Проте практично всі спроби створити ефективне господарство на селі не досягли цілей. Усі реформи носили незавершений характер і можна навіть зробити висновок про закономірність таких "псевдореформ" з боку великого капіталу (а може й іноземного), що поставили за мету захопити земельні ресурси України. Попередньо сільське господарство як критичну галузь економіки України треба довести до кризи і придбати за безцінь. Нагадаємо, що до 1 січня 2007 року діє маторій на продаж землі, а що буде далі — невідомо.

Основною метою даної статті є обґрунтування необхідності поєднання економічної та соціальної складових для забезпечення інтенсивного розвитку сільського господарства в Україні.

Економічне зростання сільського господарства не повинно протиставлятися соціальному розвитку, будь-який дисбаланс уповільнить розвиток у цій системі. В Україні починають це розуміти не лише вчені, а й державні управлінці. Цей процес знаходить реалізацію в державних програмах розвитку [2] і в перспективних законопроектах [3].

Так, у Верховній Раді України зареєстрований проект закону "Про Стратегію соціально-економічного розвитку України на 2006 – 2020 роки". Ця стратегія спрямована на реалізацію довгострокової послідовної державної політики щодо виведення економіки України з кризового стану, забезпечення стабільного і динамічного соціально-економічного розвитку держави шляхом поетапного переходу від індустріальної економіки до економіки високих технологій, досягнення високого добробуту і духовно-морального відродження нації [3].

Метою цієї стратегії є впровадження державної політики, спрямованої на запобігання подальшому зниженню темпів соціально-економічного розвитку України, визначення основних етапів і напрямів перетворень народного господарства, що забезпечують науково-технічний прорив в економіці, конкурентоспроможність вітчизняної продукції на зовнішніх ринках та добробут народу [3].

Основними етапами розвитку вважаються:

запровадження комплексу першочергових антикризових заходів, спрямованих на запобігання подальшому погіршенню соціально-економічної ситуації в державі, забезпечення поновлення втраченої динаміки економічного зростання і соціально-го розвитку;

заходи щодо запровадження інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку, спрямованої на забезпечення виробництва технічно складної продукції;

заходи щодо розбудови постіндустріальної економіки, заснованої на домінуванні високих технологій.

Основними напрямками державної політики є: кадрова політика, забезпечення випереджального зростання реальних доходів населення, розумне й ефективне використання бюджетних коштів.

Що стосується соціального розвитку, то держава знову покладає це завдання лише на себе, нехтуючи тими ресурсами і можливостями, що наявні або можуть такими стати за сприятливих умов [3].

Тому єдиним виходом вважається створення і розвиток у межах сільськогосподарського соціуму соціально активної частини населення, що здатна займатися підприємництвом у сільській місцевості. Для цього державні кошти слід спрямовувати конкретно для стимулювання цього процесу й забезпечення соціальної інфраструктури на селі.

Також слід зауважити, що державне управління на селі намагається вирішити соціальні проблеми адміністративними заходами, тобто примусити більш-менш функціонуючі підприємства самотужки будувати дороги, ремонтувати школи та ін. Це не викликає ентузіазму з боку підприємців, які справедливо вважають розвиток соціальної сфери обов'язком держави, оскільки податки сплачуються вчасно і в повному обсязі. І ця благочинність (до речі, формування соціальної інфраструктури має бути здійснене за рахунок бюджетних коштів) ніяк не захоплюється, наприклад, через зменшення податків, надання пільгових кредитів тощо.

Тому погодимося з думкою Г. І. Мостового [4, с. 228], що ринкові реформи в АПК України та формування сучасної системи державного управління – це засіб розв'язання кардинальних проблем активізації високопродуктивної діяльності індивідів, економії аграрних ресурсів і використання їх з метою підвищення добробуту людей. Провідну роль у цьому процесі відіграє державне управління.

Соціальна сфера села має значні резерви для розвитку підприємництва і створення нових робочих місць. Кошти бюджету не можуть спрямовуватися лише на розвиток соціальної сфери, тому цю нішу може заповнювати підприємництво.

У цілому можна стверджувати, що для вирішення проблеми соціально-економічного розвитку сільського господарства необхідна паритетна участь держави і підприємців.

Схему спрямування соціальної сфери села державним управлінням, запропоновану Г. І. Мостовим [4, с. 229], можна представити як алгоритм реалізації стратегічних цілей, що мають бути покладені в основу державної аграрної політики (рисунком).

На цій схемі послідовна реалізація ринкової і соціальної складових розвитку має забезпечити досягнення кінцевої мети — формування інтенсивного господарського механізму.

Розглянемо конкретніше цілі, що забезпечують досягнення цієї мети.

Забезпечення оптимальної структури і збалансованості АПК є першочерговою метою, що має досягти державне управління.

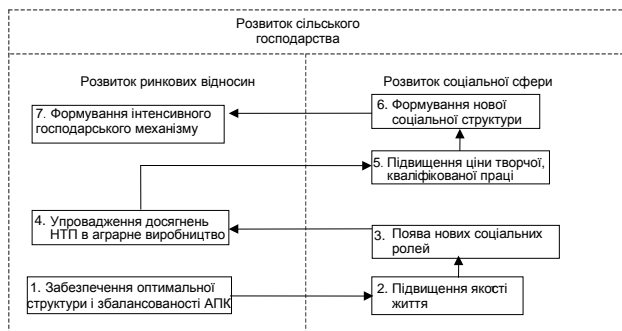


Рис. Схема збалансованого розвитку ринкової і соціальної складових в сільському господарстві (побудовано за матеріалами [4, с. 229])

На даний момент, на думку підприємців-аграріїв, державне управління в галузі практично не здійснюється. Відсутність квотування у виробництві сільськогосподарської продукції (як це прийнято в країнах з розвинутою ринковою економікою) призводить до безконтрольного виробництва продукції, яка має найбільший попит і, відповідно, є найбільш рентабельною. Всі починають займатися виробництвом, відбувається надвиробництво, надлишок на зовнішньому ринку реалізувати не вдається — і ціна падає, перетворюючи донедавна прибуткове виробництво у збиткове. Без квотування неможливо досягти стабільності в сільському господарстві і захистити товаровиробника від надмірної конкуренції і, як наслідок, збитків через падіння цін.

Забезпечення першої мети дасть змогу спрямувати кошти на підвищення якості життя. Держава має показати, що професія аграрника є престижною, і вслякю сприяти становленню підприємця (господаря) на селі (третя стратегічна мета). Не є таємницею, що успішна діяльність окремих сільськогосподарських підприємств пов'язана, передусім, з підприємцем, що очолює це господарство.

Підприємець уже разом з державою має опікуватися впровадженням досягнень науково-технічного прогресу в аграрне виробництво (четверта стратегічна мета). Думка про прибуток буде змушувати підприємця скорочувати витрати, а отже, і залучати нову, більш економічну техніку для мінімізації втрат, а також упроваджувати більш прогресивну технологію і дотримуватися її.

Нова техніка та технологія будуть вимагати підвищення кваліфікації праці, і відповідно попит на кваліфікованих працівників зростатиме. Таким чином, і оплата їх праці має зрости відповідно до кваліфікації, а значить, і прагнення до вдосконалення своєї кваліфікації в працівників має зрости.

Цей процес повинен докорінно змінити структуру працівників, зайнятих у сільському господарстві. За оцінками українських вчених, у сільському господарстві України зайнято 22,7% працездатного населення, тоді як у розвинених країнах — від 1,5% до 5% [5].

Досягнення оптимальної зайнятості, залучення кваліфікованих працівників, здатних працювати з новою технологією в поєднанні з підприємливістю і вправним господарюванням, має забезпечити формування інтенсивного господарського механізму функціонування сільського господарства.

Отже, маємо стратегічні цілі, які мають бути досягнуті взаємодією держави і підприємців. До того ж, очевидно, що в розвитку сільського господарства тісно переплітаються економічні й соціальні чинники (причому дія економічних неможлива без актуалізації соціальних). І на це слід зважати державі при розробці та реалізації стратегічного розвитку сільського господарства.

Таким чином, проблема соціально-економічного розвитку сільського господарства не може бути подолана лише силами держави. Держава передусім має створити необхідні умови для розвитку, використати внутрішні резерви сільського господарства і сприяти виникненню, нарешті, ефективного власника, оскільки без ефективного господаря кошти, вкладені в сільське господарство, будуть лише "проїдатися".

Література: 1. Павлов В. Методологія формування та механізми реалізації політики соціально-економічного розвитку регіону // http://www.irr.org.ua/pe/stattja01_1_1.php 2. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції". – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 3. Проект закону "Про Стратегію соціально-економічного розвитку України на 2006 – 2020 роки" // http://e-legal.com.ua/2006-02-16/NewLaws/Proekt_zakonu_Pro_Strategiju.html 4. Мостовий Г. І. Агробізнес: державне регулювання. Монографія. – Харків: Основа, 2002. – 300 с. 5. Аграрна політика України на шляху інтеграції у світове середовище // http://www.nauu.kiev.ua/book/Roz_1/Gl_1_1/Gl_1_1.html

Стаття надійшла до редакції 13.03.2007 р.

УДК 159.9

Пасичник В. І.
Пасичник О. В.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА

This article reveals the theoretico-methodological basis of efficiency research of administrative activity. The main points, social-psychological description and psychological features of administrative activity are specified. The psychological components of efficiency of administrative activity are defined.

Теоретический анализ научных источников свидетельствует, что эффективность управленческой деятельности является своеобразной актуальной проблемой прикладных исследований. В ее разработку вовлечены специалисты различных отраслей современной науки. Большое количество исследо-

ваний — не дань моде, а закономерный процесс поиска конструктивных ответов на важнейшие вопросы дальнейшего развития и совершенствования системы управления всеми сферами жизни нашего общества. Сегодня идет активный поиск путей повышения эффективности управленческой деятельности руководителей всех уровней как решающего фактора качественных преобразований.

Анализ научных публикаций свидетельствует, что различные аспекты управленческой деятельности являлись предметом исследования многих психологов. Так, психологические механизмы реализации управленческих функций раскрыты в трудах С. П. Бочаровой, Е. В. Землянской, А. В. Карпова, Б. М. Теплова и др.

Социально-психологические особенности управленческой деятельности рассматривались в работах А. Л. Журавлева, Т. С. Кабаченко, А. Л. Свенцицкого, В. Д. Шадрикова и др.

Психологические проблемы реализации управленческой деятельности исследовали Е. А. Афонин, А. В. Барабанщиков, Р. С. Немов, Н. Л. Коломинский и др.

Вопросы эффективности управленческой деятельности рассматривались в работах В. И. Бондаря, Л. И. Даниленко, Р. С. Немова, Г. В. Шекина и др.

Вместе с тем из проведенного анализа становится очевидным, что в психологических исследованиях недостаточное внимание уделялось проблеме психологического обеспечения эффективности управленческой деятельности. Не в полной мере конкретизированным является понятие эффективности управленческой деятельности и ее детерминант. Отсутствует четкое представление об условиях, показателях и психологических компонентах эффективности ее осуществления. Недостаточно разработаны методы и приемы повышения эффективности управленческой деятельности. Все указанное выше определило задачи данной статьи, а именно:

раскрытие социально-психологического содержания и особенностей управленческой деятельности как особого вида деятельности;

конкретизация понятия "эффективность управленческой деятельности";

определение психологических детерминант эффективности управленческой деятельности.

Анализ современных психологических источников позволяет охарактеризовать деятельность как мотивированный процесс использования тех или иных средств для достижения цели. По А. Н. Леонтьеву, деятельность — форма активности [1]. Активность побуждается потребностью, то есть деятельность — совокупность действий, вызываемых мотивом. Согласно мнению С. Л. Рубинштейна, предметом психологического изучения деятельности выступают психологические компоненты, которые побуждают, направляют и регулируют трудовую активность субъекта и реализуют ее в исполнительских действиях, а также свойства личности, через которые эта активность реализуется [2]. Следовательно, успех деятельности зависит от взаимодействия трех компонентов — знаний, умений и мотивации субъекта.

Б. Ф. Ломовым установлено, что структура деятельности может претерпевать существенные изменения в зависимости от условий, видов и форм ее реализации [3]. Такие психологические отличия характерны для управленческой деятельности.

В работах ряда исследователей выделены психологические особенности управленческой деятельности, которые характеризуют ее как специфический сложный вид деятельности [4 – 8]. Так, она носит субъект-субъектный характер, имеет опосредованную связь с конечным результатом и индивидуально-совместный характер, является метадеятельностью, ее основу составляет инвариантная система управленческих функций и она характеризуется сложностью типичных внешних и внутренних условий, наличием инструментального и экспрессивного контура, двойственностью статуса субъекта-руководителя.

Проводившиеся авторами на протяжении ряда лет изучение и обобщение опыта управленческой деятельности руководителей различных уровней позволяет заключить, что в

психологическом плане сложность и специфичность управленческой деятельности обусловлены следующими основными обстоятельствами. Во-первых, это ее наиболее общие особенности — высокая степень ответственности, жесткость предъявляемых к ней требований, многообразие внешних и внутриорганизационных факторов, требующих учета, и др. Во-вторых, это большое количество функций, которые составляют структуру управленческой деятельности. Даже каждая из них в отдельности предъявляет чрезвычайно жесткие и специфические требования к руководителю. Весь их комплекс обуславливает предельно широкий спектр требований к психике руководителя, его личности. В-третьих, реализация каждой управленческой функции представляет вполне самостоятельную деятельность, причем не только индивидуальную, но и совместную. Следовательно, при реализации каждой функции руководитель включается в нее во всем комплексе присущих ему психических особенностей. Так, например, функция целеполагания требует подключения интеллектуальных механизмов прогнозирования событий, разветвления системы межличностных коммуникаций, оценку целей с точки зрения их перспективности, и в том числе мотивационной привлекательности, волевою устойчивостью при отстаивании своего варианта цели и т. д. Таким образом, при выполнении каждой из функций возникает практически полный спектр психологических проблем, затрагивающих все сферы психической организации личности руководителя. Поэтому анализ психологических механизмов регуляции управленческой деятельности невозможен без учета проявления психических особенностей и закономерностей субъекта управления.

Вместе с этим, будучи управляема руководителем, организационная структура одновременно и сама во многом определяет содержание его деятельности. Этот тезис подтверждают исследования А. Л. Журавлева, доказавшего влияние психологических свойств и состояний управляемой группы на характеристики совместной деятельности и возможности на этом фоне ее трансформации [9]. Таким образом, обоснованно был сделан вывод о том, что психология коллективного субъекта управленческой деятельности также должна быть учтена при анализе психологических механизмов регуляции этой деятельности.

Цель своей управленческой деятельности руководитель реализовывает через сознательно направленное межличностное взаимодействие. При этом, как указывает Л. Н. Карамушка, социально-психологическими структурными составляющими управленческого взаимодействия являются общение и взаимоотношения [10]. Следовательно, оптимизация управленческого взаимодействия требует осознания руководителем его значимости, а также того факта, что оно осуществляется через управленческое общение, деловые (формальные) и личностные (неформальные) взаимоотношения. Специфика же управленческого взаимодействия, по мнению Л. П. Мельника, заключается в его особой значимости для обеспечения эффективности управленческой деятельности, поскольку его целью является коррекция и развитие психолого-профессиональных характеристик других людей [11]. Оно направлено на создание благоприятного социально-психологического климата в организации, на оптимизацию работы коллективного субъекта управления.

Таким образом, на основании изложенного можно заключить, что качество осуществления управленческой деятельности определяется феноменологическими характеристиками личности руководителя, коллективного субъекта управления и применяемых стратегий управленческого взаимодействия. Следовательно, исследование эффективности управленческой деятельности предполагает анализ данных феноменов, исходя из содержания и особенностей конкретного управленческого труда руководителей.

Проведенный анализ научных источников свидетельствует о разнообразии подходов к определению эффективности управленческой деятельности. На взгляд авторов, это обусловлено сложностью понятия "эффективность" и отсутствием

в явном виде доступных для измерения или объективного сравнения параметров эффективности. Вместе с тем все авторы солидарны в понимании эффективности управления как интегрированного количественно-качественного феномена, представляющего собой соотношение между результатами и теми усилиями, которые были использованы в процессе управления.

А. Д. Черняховский считает, что эффективность управления в полной мере зависит от качества аналитической деятельности руководителей, диагностического характера функций управления, обеспечения системного подхода к их реализации [12]. Ф. С. Генев связывает повышение эффективности управления с оптимизацией каждой из управленческих функций, обновлением их содержания и методов реализации [13].

Относительно такого особого вида деятельности, как управленческая, Г. В. Щекин предлагает использовать в качестве показателей эффективности качество реализации руководителем управленческих функций и степень его влияния на результативность деятельности всего коллектива [8].

При этом авторы согласны с мнением Р. С. Немова, понимающего под эффективной такую деятельность коллектива, когда:

достигнуты основные учебные, трудовые и воспитательные цели;

решены стоящие перед коллективом задачи, соответствующие нормативным требованиям;

имеет место сверхнормативная деятельность в трех ее основных областях — профессионально-трудовой, образовательной и воспитательной, понимаемая как соответствие социальным ожиданиям, которые не могут быть предъявлены как нормативные [14].

Таким образом, из материалов проведенного теоретического исследования представляется возможным определить следующее:

эффективность управленческой деятельности является не абсолютным, а относительным явлением, связанным со степенью реализации потенциала группы в ходе деятельности, и обуславливается спецификой управляемой системы, целью и задачами функционирования организации на определенном этапе;

эффективность управленческой деятельности характеризуется конечным результатом деятельности организации и степенью влияния на него руководителя;

эффективность управленческой деятельности зависит от качества реализации руководителем управленческих функций, характеристик управленческого взаимодействия, уровня развития первичного коллектива, а также личностных и деловых качеств руководителя и членов организации.

Управленческая деятельность, как и любая иная деятельность, может характеризоваться разным уровнем ее качественных параметров, выполняться с большей или меньшей эффективностью. Это, в первую очередь, зависит от тех профессиональных и личностных качеств руководителя, необходимость в которых детерминирована содержанием и характером управленческой деятельности. Вместе с этим, как указывает Н. Л. Коломинский, сам руководитель не может обладать всеми необходимыми качествами, ему нужно опираться на знания и опыт сотрудников, стимулируя их участие в управлении организацией [15]. Становится очевидным, что характеристики использования управленческого потенциала группы также влияют на эффективность управленческой деятельности руководителя.

Наряду с этим межличностные отношения, которые складываются в процессе принятия на себя каждым членом группы целей и задач совместной деятельности, являются своеобразным показателем уровня сплоченности, организованности и зрелости коллектива, его способности оптимально выполнять стоящие перед ним задачи. Следовательно, они также оказывают значимое влияние на эффективность управленческой деятельности.

Таким образом, профессиональные и личностные качества руководителя, членов управляемой группы и управленческого взаимодействия являются детерминантами эффективности управленческой деятельности.

По результатам проведенного исследования можно сделать следующие *выводы*:

1. Управленческая деятельность является специфическим сложным видом деятельности, признаки которой в своей совокупности образуют определенный симптомокомплекс присущих ей особенностей. Решение задач повышения эффективности управленческой деятельности основывается на понимании ее социально-психологического содержания и особенностей.

2. Эффективность управленческой деятельности – относительный интегрированный количественно-качественный феномен, определяющий соотношение между результатами и теми усилиями, которые были использованы в процессе управления.

3. Эффективность управленческой деятельности зависит от психологических характеристик личности руководителя, членов группы и управленческого взаимодействия.

Литература: 1. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М.: Политиздат, 1975. – 304 с. 2. Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии. – СПб.: Питер, 2001. – 720 с. 3. Ломов Б. Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984. – 444 с. 4. Карпов А. В. Психология менеджмента: Учебное пособие. – М.: Изд. "Гардарики", 2000. – 584 с. 5. Кабаченко Т. С. Психология управления: Учебное пособие. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 384 с. 6. Свенцицкий А. Л. Социально-психологические проблемы управления. – Л.: ЛПУ, 1975. – 256 с. 7. Шадрин В. Д. Способности и деятельность. – М.: ЭКСПО-Пресс, 1995. – 360 с. 8. Щекин Г. В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента. – К.: МАУП, 1999. – 400 с. 9. Журавлев А. Л. Принцип системного подхода в исследовании психологии трудового коллектива // Принцип системности в психологических исследованиях. – М.: Прогресс, 1990. – С. 21 – 33. 10. Карамушка Л. М. Психологічні основи управління у системі середньої освіти: Навч. посібник. – К.: ІЗМН, 1997. – 180 с. 11. Мельник Л. П. Психологія управління: Курс лекцій. – К.: МАУП, 1999. – 176 с. 12. Черняховский А. Д. Организация управления. – К.: МАУП, 1998. – 180 с. 13. Генев Ф. С. Психология управления. – М.: Просвещение, 1982. – 284 с. 14. Немов Р. С. Социально-психологический анализ эффективной деятельности коллектива. – М.: Педагогика, 1984. – 284 с. 15. Коломинский Н. Л. Психология менеджмента в освіті (соціально-психологічний аспект): Монографія. – К.: МАУП, 2000. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції
07.03.2007 р.

УДК 811.111:378.147

Агаджанова Р. М.

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД У ВИКЛАДАННІ АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ

In the article competence approach and concepts competence and the competencies, and also a way of improving students' competencies are considered by use of technology of monitoring. Key words: competence approach, competence, competencies, monitoring.

Розширення Європи призвело до радикальних змін у сфері освіти. Україна, яка обрала шлях на європейську інтеграцію, здійснює модернізацію освітньої діяльності в контексті європейських вимог, працює над практичним приєднанням до

Болонського процесу. Створення до 2010 року Європейського простору вищої освіти висуває складні завдання щодо збільшення мобільності студентів, більш ефективного міжнародного спілкування, легшого доступу до інформації та більш глибокого взаєморозуміння. Безперечно, на даному етапі знання англійської мови сприяють підвищенню мобільності та конкурентоспроможності на ринку праці. Освітнянський простір, реагуючи на вимоги, запроваджує нові підходи, навчальні програми й нову термінологію. З'являється новий термін "компетентнісний підхід". Отже, метою даної статті є розгляд поняття компетентнісного підходу, компетентності та компетенції, визначення загальних і професійно орієнтованих комунікативних мовленнєвих компетенцій, які сприяють ефективному процесу вивчення англійської мови у вищому навчальному закладі (ВНЗ), та висвітлення якості їх формування у студентів немовного ВНЗ шляхом моніторингу.

Трансформаційні процеси, що відбуваються сьогодні в житті суспільства, стосуються всіх сфер його діяльності й існування, зокрема освітньої сфери як основоположної компоненти формування світогляду особистості. Швидкий розвиток прогресу, процес суспільних переворотів, змін геополітичної карти світу, наукових винаходів та їх упровадження в життя вплинули на вимоги, що стоять перед освітніми системами, які потребують нового підходу до освітньої діяльності, який би забезпечив формування творчої особистості з високим рівнем самоорганізації та моральності [1, с. 6]. Процес виховання такої особистості має починатися з дошкільного віку, продовжуватися в середній та вищій школах і не закінчуватися до припинення продуктивної діяльності особистості. Необхідно сформувати особистість, яка б демонструвала ефективну поведінку в суспільстві даного етапу розвитку. Сучасні роботодавці в більшості країн зазвичай задоволені рівнем технічних знань випускників вищих навчальних закладів, проте вони часто відзначають як ваду сучасної освіти невпевненість випускників і брак досвіду при інтеграції й застосуванні знань у процесі прийняття рішень. Таким чином, головним стимулом для розвитку зусиль у галузі компетентнісного підходу в освіті стали вимоги бізнесу та підприємництва. Допомогти студентам навчитись знаходити правильні рішення в конкретних ситуаціях, навчальних, життєвих, потім професійних — одне із завдань освіти. Сьогодні провідні фахівці США, серед яких і дослідник Д. Равен, визначають три основних компоненти в компетентнісній освіті: формування знань, вмінь і цінностей особистості [1, с. 18]. Зрозуміло, що, перш ніж говорити про формування загальних та професійно орієнтованих комунікативних мовленнєвих компетенцій у студентів, необхідно розглянути ключові поняття і положення компетентнісного підходу.

Сучасні науковці О. В. Овчарук, О. І. Пометун, О. І. Локшина та інші вивчали досвід зарубіжних країн у сфері компетентнісного підходу до формування освіти. О. Я. Савченко, Н. М. Бібік, С. Е. Трубочева, Л. І. Паращенко розглядали складові реалізації компетентнісного підходу в освітньому процесі [1]. Погоджуючись з більшістю українських педагогів стосовно трактування основних понять цього підходу, визначимо, що термін "компетенція" розуміється передусім як коло повноважень будь-якої особи. В межах своєї компетенції особа може бути компетентною або некомпетентною в певних питаннях, тобто мати/набути компетентність у певній сфері діяльності. Оскільки йдеться про процес навчання й розвитку особистості, що відбувається в системі освіти, то одним із результатів освіти й буде набуття людиною набору компетентностей, які є необхідними для діяльності в різних сферах суспільного життя [1, с. 66].

Під поняттям "компетентнісний підхід" О. І. Пометун розуміє спрямованість освітнього процесу на формування та розвиток ключових і професійних компетенцій особистості. Результатом такого процесу буде формування загальної компетентності людини, що є сукупністю ключових компетенцій (які можна об'єднати в групи: соціальні, мотиваційні, функціональні), інтегрованою характеристикою особистості. Така характеристика має сформуватися в процесі навчання й містити знання, вміння, ставлення, досвід діяльності та поведінкові моделі особистості [1, с. 66]. Таким чином, компетенцією є від-

носно цілісна множина знань, вмінь та навичок фахівця, яка сформована в результаті освітньо-виховної діяльності.

Компетентнісний підхід реалізується тоді, коли навчальні програми спрямовані на формування життєвих і професійних компетенцій, а організація кадрової, навчально-методичної, наукової, виховної роботи забезпечує це формування, в тому числі через використання діяльнісного принципу, який є невід'ємною частиною цього підходу.

Одним із головних завдань, через яке реалізується діяльнісний принцип, є система діагностики якості або ступеня опанування студентом тією чи іншою елементарною компетенцією. Ця система забезпечує зворотний зв'язок викладачів зі студентом і дає можливість оцінити ефективність їхньої спільної роботи з формування комплексу спеціальних компетенцій. Як вважає О. І. Пометун, компетентнісний підхід в освіті пов'язаний з особистісно орієнтованим і діяльнісним підходами до навчання, оскільки стосується особистості студента й може бути реалізованим та перевіреном тільки в процесі виконання конкретним студентом певного комплексу дій. Він потребує трансформації змісту освіти, перетворення його з моделі, яка існує об'єктивно для всіх студентів, на суб'єктивні надбання одного студента, що їх можна виміряти [1, с. 66].

Отже, при формуванні компетенцій студента важливим є зворотний зв'язок, який потрібно постійно відслідковувати для якісного формування навчальної програми. Моніторинг якнайкраще підходить для такої мети. Моніторингові дослідження є надійним інструментом аналізу різноманітних аспектів освітнього процесу [2, с. 67]. У педагогіці використовують поняття моніторингу для розгляду інноваційних процесів в освіті, наближають його до таких поширених загальнонаукових та педагогічних понять, як зворотний зв'язок, рефлексія, контроль, поточна атестація. Так, наприклад, В. М. Лізинський звернув увагу на необхідність реалізації моніторингового підходу для діагностичних процедур, що дозволяє реєструвати зміни, які відбуваються в системі за часом і змістом [3]. Г. В. Єльнікова, вивчаючи освітній моніторинг, визначає його як супровідне оцінювання будь-якого процесу в освіті для подальшого прийняття рішень і спрямування цього процесу для досягнення визначеної мети [4]. Моніторинг включає цілі, інформацію, прогнози, рішення, організацію, виконання, комунікацію, кореляцію, корекцію. Т. А. Борова визначає, що моніторинг пов'язаний з оцінкою реалізації цілей та планів, а його основне завдання зводиться до зменшення різниці між фактичним і наявним результатом у навчанні. Порівняння реальних результатів з еталонами та нормами в освітній діяльності є одним із етапів моніторингу, за яким наступає змістова оцінка та корекція [2, с. 68]. Моніторинг забезпечує зворотним зв'язком і відомостями про рівень формування компетенцій студента. Моніторинг може здійснюватися на основі засобів збору інформації та обліку отриманих даних з подальшим їх коригуванням.

У цьому дослідженні розглядається проблема контролю за ефективністю процесу навчання англійської мови за професійним спрямуванням у немовному вищому навчальному закладі. Згідно з Рекомендаціями Ради Європи з мовної освіти у відповідь на розвиток міжнародних подій було розроблено нову програму викладання англійської мови для професійного спілкування (далі програма АМПС), яка відповідає радикальним змінам, що здійснюються в національній системі вищої освіти в Україні, які було започатковано процесом інтеграції країни в європейський простір вищої освіти, оскільки загальною метою типової програми АМПС є формування у студентів загальних і професійно орієнтованих комунікативних мовленнєвих компетенцій, що сприятиме їхньому ефективному функціонуванню в культурному розмаїтті навчального та професійного середовищ [5, с. 2]. Для висвітлення вмінь студентів з англійської мови автором визначено загальні та професійно орієнтовані комунікативні мовленнєві компетенції з англійської мови для здійснення моніторингових процедур.

Як зазначено у Рекомендаціях Ради Європи з мовної освіти, з метою виконання завдань та видів діяльності, що реалізуються в комунікативних ситуаціях, до яких вони залучають студентів, застосовують певні компетенції, набуті впродовж їх-

нього попереднього досвіду. Участь у комунікативних актах сприяє подальшому розвитку компетенцій студента як короткочасного, так і довготривалого вжитку [6, с. 101]. Усі компетенції людини слугують здатності користувача мовою до спілкування і можуть розглядатися як аспекти комунікативної компетенції. Проте було б доцільно виділити ті, що не так тісно пов'язані з мовою, і ті, що є власне лінгвістичними компетенціями. У Рекомендаціях Ради Європи розрізняють загальні компетенції та комунікативні мовленнєві компетенції. Загальні компетенції включають декларативні знання, вміння й навички, "компетенцію існування", вміння навчатися. Для реалізації комунікативних намірів студенти застосовують свої загальні компетенції, розглянуті автором вище, разом з більш спеціальною, пов'язаною з мовленням комунікативною компетенцією [6, с. 108]. Комунікативна компетенція має такі компоненти: лінгвістичні компетенції, соціолінгвістичні компетенції, прагматичні компетенції. Студенти набувають протягом навчання такі лінгвістичні компетенції, як лексична, граматична, семантична, фонологічна, орфографічна та орфепічна компетенції, демонструючи свої знання й здатність використовувати формальні здібності, на основі яких можуть бути породжені і сформульовані правильно оформлені, повнозначні висловлювання. Соціолінгвістична компетенція пов'язана зі знаннями та вміннями, необхідними для здійснення соціального аспекту використання мови. Прагматична компетенція включає "дискурсивну компетенцію", "функціональну компетенцію" та "компетенцію програмування мовлення" [6, с. 122].

При вивченні іноземної мови в проєкті Державного стандарту було подано мету досягнення студентами такого рівня комунікативної компетенції, який дозволяє спілкуватись. Також надано пояснення, що таке комунікативна компетенція, яка складається з трьох основних видів — мовленнєвої, мовної та соціокультурної. Комунікативна, у свою чергу, складається з чотирьох видів компетенцій — аудіювання, говоріння, читання та письма; мовна містить лексичну, граматичну, фонологічну та орфографічну, а соціокультурна компетенція охоплює два види — країнознавчу та лінгвокраїнознавчу компетенції. Саме при визначенні компонентів іноземної мови автори, описуючи результати навчання, керуються тим, що може робити студент, а саме — спілкуватись [1, с. 61].

Для відстеження якості формування вмінь студентів у ВНЗ використовуються наступні рівні володіння мовою, які запропоновані у Рекомендаціях Ради Європи з мовної освіти: елементарний користувач (A1 — інтродуктивний ("відкриття"), A2 — середній ("виживання")), незалежний користувач (B1 — рубіжний, B2 — просунутий), досвідчений користувач (C1 — автономний, C2 — компетентний) [5, с. 1]. Вважається, що введення цих рівнів в українську практику викладання й вивчення АМПС має підняти якість вивчення та викладання мов, а також зробити оцінювання рівня володіння мовою прозорим і таким, що визначається в широкому європейському форматі.

Беручи до уваги Державний стандарт базової та повної середньої освіти від 2004 року, зосереджуємось на рівні незалежного користувача — B1 та B2. Оскільки рівень володіння мовою випускників шкіл має відповідати рівню B1, очікується, що вступний рівень абітурієнтів ВНЗ має бути не нижчим рівня B1. Враховуючи результати національної реформи викладання англійської мови у загальноосвітніх школах та беручи до уваги міжнародну практику мовної освіти у ВНЗ, програма АМПС констатує, що мінімальний прийнятний рівень володіння мовою для бакалавра є B2 (незалежний користувач).

Згідно з програмою АМПС для отримання ступеня бакалавра, разом з усіма іншими професійними вміннями, студент повинен бути здатним ефективно спілкуватися англійською мовою у професійному середовищі, щоб обговорювати навчальні та пов'язані зі спеціалізацією питання, готувати публічні виступи з галузевих питань, знаходити нову інформацію в англійськомовних галузевих матеріалах, аналізувати англійськомовні джерела інформації для отримання даних для виконання професійних завдань і прийняття професійних рішень, писати професійні тексти, документи, ділові та професійні листи англійською мовою, демонструючи міжкультурне розуміння й попе-

редні знання в конкретному професійному контексті, перекладати англійськомовні професійні тексти на рідну мову, користуючись двомовними термінологічними та електронними словниками, програмним забезпеченням перекладацького спрямування [5, с. 3].

Згідно з навчальною програмою на курс англійської мови (за професійним спрямуванням) розраховано всього 360 годин: у середньому 234 аудиторних години, 126 годин на самостійну роботу та індивідуальне навчально-дослідне завдання. З урахуванням необхідної кількості годин, кафедрою іноземних мов ХНЕУ розроблені навчальні програми та плани відповідно до Рекомендацій Ради Європи та програми АМПС, складаються навчально-методичні посібники для розвитку загальних і комунікативних мовленнєвих компетенцій. Для проведення контролю якості формування компетенцій у студентів використовуються тести, які дозволяють діагностувати рівень володіння мовою студентів та швидко відреагувати на зміни в ефективності процесу навчання й забезпечити поступовий перехід до цільового рівня засвоєння.

Для відстеження ефективності використання навчальної програми, планів та навчально-методичних посібників у процесі розвитку компетенцій студентів у 2006 році за допомогою тестів було проведено аналіз навчальних досягнень студентів факультету "Економіка і право" з англійської мови (за професійним спрямуванням) Харківського національного економічного університету. Згідно з проведеним аналізом на початку вивчення курсу англійської мови за професійним спрямуванням було виявлено наступний кількісний склад вступного рівня студентів: A1 — 7%, A2 — 51%, B1 — 35%, B2 — 7%. Після закінчення першого курсу рівень володіння мовою студентів покращився в середньому на 6,5%, а саме студентів рівня A1 — 1%, A2 — 44%, B1 — 40% та рівня B2 — 15%. При закінченні курсу англійської мови (за професійним спрямуванням) рівень володіння мовою студентів у порівнянні зі вступним рівнем покращився в середньому на 10,5%, а саме: студентів рівня A1 — 1%, A2 — 36%, B1 — 45% та рівня B2 — 18%. Отримані результати дозволяють зробити висновки, що, по-перше, помітна тенденція більш ефективного використання загальних і професійно орієнтованих комунікативних мовленнєвих компетенцій студентами протягом курсу англійської мови за професійним спрямуванням, що, у свою чергу, говорить про ефективність навчальної програми, розроблених навчальних планів та навчально-методичних посібників, а, по-друге, оскільки стандарт рівнів володіння мовою було введено лише в січні 2004 року, то має бути перехідний період, перш ніж рівень B1 буде досягнутий більшістю випускників шкіл в Україні, і відповідно досягнення студентів ВНЗ зростуть до рівня B2. З тим щоб підняти рівень володіння мовою своїх студентів, кафедра іноземних мов ХНЕУ, виконуючи рішення трудового колективу університету про створення факультативних курсів та використовуючи пораду програми АМПС, упроваджує факультативні мовні курси [5, с. 2].

Розроблені кафедрою іноземних мов ХНЕУ навчальні програми, плани та навчально-методичні посібники на основі Рекомендацій Ради Європи та програми АМПС надають студентам можливість розвивати мовну компетенцію і стратегії, які їм необхідні для ефективного участі в процесі навчання та в тих ситуаціях професійного спілкування, в яких вони можуть опинитися. В результаті введення нової програми навчання піднімається рівень володіння мовою студентів, що, у свою чергу, сприяє їх мобільності та конкурентоспроможності на ринку праці. Оскільки всі зазначені вище документи є гнучкими і містять низку загальних рис, які дозволяють викладачам-практикам кафедри іноземних мов ХНЕУ адаптувати їх до різноманітних потреб студентів та викладачів, вважається що застосування моніторингу розвитку вмінь студентів з англійської мови надасть можливість найшвидшого реагування на зміни в ефективності навчального процесу та внесення необхідних коректив у конкретних ситуаціях.

Висновком дослідження є визначення, що для більш ефективного процесу навчання англійської мови за професійним спрямуванням у неможливому ВНЗ потрібно приділяти увагу роз-

витку загальних і професійно орієнтованих комунікативних мовленнєвих компетенцій студентів, використовувати моніторинг якості розвитку вмінь студентів з англійської мови для подальшої корекції навчальної програми. Визначення прогалів у вивченні мови має дуже важливе значення для окреслення змісту та тривалості курсу АМПС. Це є цінним орієнтиром як для викладача, так і для студента, тому що допомагає встановити, що є бажаним у даному курсі і чого реально можна досягти. Усвідомлення студентом свого вступного й цільового рівнів дозволяє розробити відповідний навчальний план для досягнення цілей програми АМПС та досягнення студентом бажаних результатів.

Література: 1. Библиотека з освітньої політики // 36. наук. пр. "Компетентнісний підхід у сучасній освіті". Світовий досвід та українські перспективи / За ред. В. Г. Кременя – К.: К. І. С., 2004. – 112 с. 2. Борова Т. А. Моніторинг якості формування професійних компетенцій у викладачів ВНЗ // 36. наук. пр. "Проблеми сучасної педагогічної освіти". Вип. 10. Ч. 1. – Ялта, 2006. – С. 62 – 70. 3. Лизинский В. М. Диагностико-аналитические процедуры и активно-игровые формы в управлении школой. Для директоров и заместителей директоров учебных заведений разных типов. – М.: Логос, 1996. – 77 с. 4. Сльникова Г. В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні. Монографія. – К.: ДАККО, 1999. – 304 с. 5. English for Specific Purposes, National Curriculum for Universities, British Council, Ukraine, Kyiv, 2005. – 108 p. 6. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / Наук. ред. укр. вид. докт. пед. наук, проф. С. Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 272 с.

Стаття надійшла до редакції
30.05.2007 р.

УДК 336.27

**Межейнікова В. Ф.
Межейнікова Л. С.**

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

The article represents the term "tax administrating", "administrating taxes", "fiscal administrating". As well the article analyses the work of tax boards and their aims due to financial and administrative laws; the categorical term of "tax administrating" as methods and ways for fiscal parameters, conditions and accumulations of moving, financial resources distribution and redistribution as the result of main tax participants cooperation-state, taxpayer and tax organs.

Процеси, які відбуваються в економіці України протягом останніх років, вимагають перегляду пріоритетів у сфері оподаткування, визначення необхідних умов для активізації та оптимізації руху грошових потоків, активної участі суб'єктів податкових відносин у формуванні прозорих конфігурацій грошового обігу в країні. Забезпечення фіскальної складової фінансового обігу держава покладає на органи оподаткування, які є дуже важливими учасниками сформованих державою податкових правовідносин та забезпечують організацію роботи з платниками податків.

Створення прозорих і зрозумілих конфігурацій між учасниками податкових взаємовідносин — державою, органами оподаткування та платниками податків — є необхідною умо-

вою економічного зростання суспільства й поглиблення перетворень у цьому напрямку.

Серед учасників податкових відносин встановились та функціонують наступні стосунки:

держава забезпечує юридичну складову відносин з метою забезпечення своїх фіскальних інтересів;

органи оподаткування як органи виконавчої влади відповідно до покладених на них функцій забезпечують поєднання адміністративного та фінансового права шляхом здійснення зв'язків між фіскальними інтересами держави і платниками податків, які є власниками коштів та забезпечують рух фінансових потоків;

платники податків є власниками фінансових ресурсів, які підлягають перерозподілу й зарахуванню до відповідних бюджетів.

Питанням поєднання в роботі органів оподаткування функцій, визначених фінансовим та адміністративним правом, і визначенню категоріального поняття "податкове адміністрування" приділятиметься основна увага в даній науковій роботі.

Рівень розвитку національної економіки ставить перед суб'єктами податкових відносин різні завдання, проте так або інакше кінцевим результатом, який необхідно досягнути у сфері оподаткування, є забезпечення умов для виконання державою своїх функцій у всіх їх проявах. Ф. Ярошенко зазначає: "Держава, здійснюючи управлінські впливи на процес формування та реалізації податкової політики, повинна спиратися на певні закономірності, принципи, правила, що складають відповідні засади, методології державного управління податковими відносинами" [1].

Для забезпечення розвитку податкових відносин у кожного із суб'єктів виникає потреба в чіткій і зрозумілій регламентації процесів, які відбуваються під час виконання їх обов'язків.

Обов'язок держави забезпечувати учасників податкових відносин законодавчою базою з питань оподаткування потребує прийняття правових норм — законів, якими визначаються податкова політика, податкова система, структура податкових органів, цілі і суспільно важливі завдання проведеної роботи. Забезпечуючи сукупність юридичних норм, втілених у вигляді законів, які підлягають обов'язковому виконанню, держава є ініціатором створення податкового середовища та здійснює правове регулювання процесів податкового адміністрування.

Обов'язок платників податків сплачувати податки і збори в порядку та розмірах, встановлених законом, викликає рух фінансових потоків, які забезпечують перерозподільну функцію податків, тобто на їх основі перерозподіляється на макrorівні те, що вже було розподілене на мікрорівні. З іншого боку, платники податків, як юридичні, так фізичні особи, несуть юридичну відповідальність за виконання законів і норм державного регулювання.

Виникає прямиий зв'язок між правом як категорією юридичною та фінансами як категорією економічною. Поєднання категоріальних понять, які мають ознаки юридичного регулювання фінансових потоків, призвело до поширення й поглибленого вивчення поняття "фінансове право".

Вивченню виниклої конфігурації присвячено багато наукових робіт. Аналіз питань, що стосуються фінансового права, важко здійснити без вивчення робіт А. Н. Гур'єва, С. І. Іловайського, А. А. Ісаєва, Ф. Лассалля, В. А. Либідєва, Ф. Нітті, І. Пательєвського, К. Г. Рау, А. Сміта, Л. В. Ходського та ін. Серед досліджень цього питання українськими авторами слід зазначити роботи П. Т. Геги, Л. М. Доли, Н. П. Кучерявенко, В. М. Федосова. Але згадані автори наукових розробок у більшості своїх робіт, спираючись на юридичні та економічні категоріальні поняття, які за своєю сутністю віднесені до фінансового права, аналізують взаємозв'язок законів, виданих державою (як категорію юридичну), та податків (як категорію фінансову). Платнику податків у цих роботах апріорі відведена почесна роль виконавця конституційних обов'язків.

Більш поглиблене занурення в проблему фіскальної складової податків та необхідність її забезпечення спонукає державу крокувати в напрямку до платників податків. Реалізація податкових відносин між державою і платниками податків здійснюється через низку прийнятих законів з питань податкової політики, визначення правил оподаткування окремими по-

датками та спрямована на наповнення бюджетів усіх рівнів за рахунок податкових надходжень.

Держава, виконавши свій обов'язок щодо забезпечення учасників податкових відносин законодавчою базою з питань оподаткування, делегує контроль за виконанням своїх рішень відповідним органам, у першу чергу податковим [2].

Ефективність діяльності податкових органів, їх адекватність розвитку ринкових відносин, забезпечення налагодженого механізму нарахування і стягнення податків, використання цього механізму для забезпечення впливу на пропорції суспільного відтворення, зміни економічних пріоритетів та узагальнених показників фінансових ресурсів формує необхідність вивчення й обґрунтування змін, що відбуваються.

Основною метою, яку переслідують податкові органи, є найбільш ефективне обслуговування процесів, пов'язаних зі стягненням окремих законодавчо визначених видів податків та зборів. Як наслідок, податкові органи, виконуючи покладені на них державою функції, теж стають учасниками податкових відносин.

З точки зору вдосконалення взаємовідносин між органами оподаткування і платниками податків при забезпеченні стягнення та сплати різних видів податків і зборів необхідно встановити паритетні стосунки. Для цього доцільно забезпечити виконання комплексу питань, пов'язаних із функціонуванням цих органів та підвищенням ефективності їх роботи.

Практика повсякденної роботи податкових органів, на які держава покладає основний тягар забезпечення фінансової функції, потребує чіткої визначеності та прийняття рішень щодо забезпечення стабільності й прогнозованості податкових надходжень у межах, які визначені відповідними законами. Цей процес досить жорстко регламентовано та забезпечено шляхом видання постанов, наказів, інструкцій, методологічних і методичних вказівок, які затверджуються наказом органу виконавчої влади та є обов'язковими для виконання всіма його підрозділами. Така діяльність має всі ознаки адміністративного права, оскільки за своєю сутністю регулює роботу людей та відносини в ході керування й забезпечення діяльності органів державного управління.

У той же час платники податків як суб'єкти податкових відносин своїм реагуванням на створене податкове середовище або сприяють пожевленьню процесів оподаткування, або гальмують їх. Платники податків змушені приймати правила, запропоновані державою, проте миттєво реагують на зміну пріоритетів законодавчо визначених чинників. Коливання рівня тінювого сектору економіки, приховування доходів від оподаткування, можливість використання пілг та преференцій, мінімізація й оптимізація процесу сплати податків з метою зменшення бази оподаткування — результати реагування платників податків на недостатньо чітке або законодавче неврегульоване податкове середовище. Зрозуміло, що досягнути прогресу у сфері податкового адміністрування можливо лише встановленням збалансованої взаємодії між головними суб'єктами податкових відносин.

Органи, які забезпечують податкові надходження для вирішення практично необхідних завдань, змушені шукати резерви для покращення ефективності своєї роботи, подолання виниклих проблем та досягнення довіри платників податків. Необхідність розвитку й удосконалення стосунків між органами оподаткування та платниками податків спонукали до пошуку нових шляхів у налагодженні взаємостосунків. Як наслідок, податкові органи ініціювали розробку нових поглиблених методик, застосування більш ефективних методологічних прийомів, пошук більш зрозумілих та уніфікованих трактувань податкового законодавства.

Поєднання в роботі органів оподаткування функцій, визначених адміністративним правом, та їх спрямованість на забезпечення податкових надходжень призвело до появи терміна "адміністрування податків". При практичній організації роботи органів стягнення, які забезпечують досить специфічні процеси в системі фінансово-господарських відносин, сутність терміна, який уживається як "адміністрування податків", не має чітких ознак. В. Онищенко визначав: "У податкових органах України податкове адміністрування розглядається в дещо звуженому

розумінні, як система заходів і дій забезпечення податкових надходжень у межах чинного податкового законодавства" [3].

Термін "адміністрування податків" почав постійно використовуватися в повсякденній практиці, у вітчизняних періодичних виданнях, у тому числі й наукових. Наукові публікації також містять та відповідно поширюють наступні визначення: адміністрування податків, податкове адміністрування, фінансове адміністрування.

У своїх наукових роботах вчені В. Л. Андрущенко, М. Даніель, А. Ластовецький, В. М. Мельник, В. А. Онищенко, А. Селіванов вживають вищевказані визначення залежно від тематики та спрямованості наукового дослідження.

Поняття адміністрування податків, податкове адміністрування, фінансове адміністрування сьогодні науковою думкою в цілому сприймаються як тотожні, проте визначення податкового адміністрування як категоріальної субстанції відсутнє.

За категоріальною ознакою вчені-економісти В. Л. Андрущенко [4], В. Онищенко [3] розуміють поняття податкового адміністрування як поєднання адміністративних і фінансових категорій; В. М. Мельник [5] наголошує на домінанті адміністративної та юридичної категорій. Вітчизняний вчений-адміністративіст А. Селіванов [6] та американський вчений М. Даніель [7] розуміють податкове адміністрування як категорію юридичну (правовідносини і компонент податкової системи відповідно). А. Ластовецький [8] визначає адміністрування в контексті "організаційно-правових заходів відчуження уповноваженими державними органами податків і зборів (обов'язкових платежів)", тобто поєднання адміністративних та юридичних категорій. Різноманітність точок зору вчених лише підкреслює категоріальну невизначеність податкового адміністрування. Одночасно можна визначити, що так або інакше в науковому суспільстві формується розуміння необхідності існування такої категоріальної субстанції, яка б за своїм сенсом внутрішньо поєднувала всі різноманітні ознаки, властиві стосункам, що формуються між головними учасниками податкових відносин — державою, платниками податків і податковими органами.

Діяльність учасників податкових відносин регламентована та обмежена законодавством України, одночасно кожен з них у визначених межах має властиві лише йому права й обов'язки. Чітка регламентація взаємовідносин залежить від зрозумілості дій та уніфікації формування вимог один до одного, а такий підхід потребує застосування науково обґрунтованих визначень і вживання їх у зрозумілому контексті. Існуючі на сьогоднішній день визначення — адміністрування податків, податкове адміністрування, фінансове адміністрування — потребують дефініції.

Загальноприйнятий термін "адміністрування" походить від латинського *administrare* — управляти, керувати, завідувати.

Економічна енциклопедія визначає, що адміністрування — управлінська діяльність керівників і органів управління, яка здійснюється здебільшого через накази, розпорядження. Воно властиве командно-адміністративній системі. Можна по-різному сприймати приписку після визначення "властиве командно-адміністративній системі", оскільки деякі види адміністрування існують в умовах будь-якої системи, але вона не змінює основне визначення.

Наведені в сучасній економічній літературі визначення адміністрування та керування мають різне трактування. Адміністрування визначається як перевага в керуванні формальних, суто адміністративних, наказових форм і методів. Керування — як свідомий цілеспрямований вплив з боку суб'єктів, керівних органів на людей та економічні об'єкти, які здійснюються з метою спрямувати їх дії й отримати бажані результати.

Аналіз наведених визначень показує, що термін "адміністрування" сьогодні вживається в найбільш поширеному та прийнятному сенсі як "управління". Інша частина визначень, така, як "неодобрительная" (рос.) — "управлять чем-нибудь бюрократически, формально, не входя в существо дела" — або як перевага в керуванні формальних, суто адміністративних, наказових форм і методів сприймається за змістом лише як формалізована частина визначення.

Управління як функція соціальної системи повинне забезпечувати, зокрема, економічні інтереси суспільства. Інак-

ше кажучи, категоріальне поняття "адміністрування" сьогодні за змістом — об'єктивний процес упорядкування відносин між суб'єктами податкових відносин, що акумулює в собі поєднання прийомів та методів, спрямованих на забезпечення чіткого алгоритму отримання бажаних результатів.

Уряд кожної держави визначає для себе соціальні та економічні пріоритети і знаходиться в пошуку найбільш ефективних шляхів їх забезпечення. І лівова частина виконання завдань, пов'язаних з напрямками діяльності уряду, забезпечується саме через податки. Отже, управлінська спрямованість діяльності уряду поєднується з фінансовою сутністю податків з метою досягнення визначених цілей. Це поєднання забезпечують органи оподаткування, оскільки у своїй діяльності безпосередньо забезпечують втілення в життя податкової політики держави.

Перехід до ринкових відносин підвищує актуальність податків як інструменту регулювання економічних процесів. Реалізація фіскальної функції податків забезпечує державу необхідними бюджетними надходженнями. Стабільність податкових надходжень забезпечується результатами фінансово-господарської діяльності платників податків, які безпосередньо впливають на визначений органами оподаткування алгоритм та коригують спосіб досягнення результатів, що очікуються.

Стабільність податкових надходжень залежить від створеного державою податкового середовища для діяльності платників податків. Фіскальна спрямованість зусиль позбавляє платників податків можливості розширення власного виробництва, що значно звужує базу оподаткування. Зрозуміло, що створене державою податкове середовище є відображенням існуючих у державі податкових відносин і процесів, які їх поєднують. І категоріально всі ці процеси поєднуються складовими частинами адміністративного та фінансового права, які визначають місце і роль кожного з учасників податкових відносин. Держава, платники податків та податкові органи взаємопов'язані загальними правилами, спрямованими на забезпечення мети, визначеної суспільством. Така конфігурація не тільки визначає роль і місце кожного з учасників податкових відносин, але й потребує створення регламентованих взаємовідносин на рівні адміністративно-фінансового права.

Поняття "податкове адміністрування" поєднує в одне ціле передбачені законом або іншим нормативно-правовим актом вимоги, розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів протягом їх руху в процесі виконання цих вимог, а також діяльність, спрямовану на забезпечення керівничо-виконавчої функції органів оподаткування. Податкове адміністрування як категоріальна субстанція означає поєднання прийомів і методів, спрямованих на фіксацію параметрів, стану та накопичення відомостей про процеси руху, розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів як наслідок взаємодії основних учасників процесів оподаткування: держави, платників податків та податкових органів. Удосконалення економічної моделі податкових відносин потребує подальшої розробки науково-практичних рекомендацій щодо шляхів податкового адміністрування.

Література: 1. Ярошенко Ф. О. Трансформація державної податкової служби України: Монографія. — Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. — 368 с. 2. Закон України "Про систему оподаткування" від 25 червня 1991 року №1251-ХІІ // www.rada.gov.ua 3. Онищенко В. Податкове адміністрування // Економіка: проблеми теорії та практики. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. — С. 3 — 9. 4. Андрущенко В. Л. Фіскальне адміністрування як наука та мистецтво // Фінанси України. — 2003. — №6. — С. 27 — 35. 5. Мельник В. М. Проблеми теорії та практики адміністрування податків в Україні // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №5. — С. 40 — 43. 6. Селіванов А. Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України // Право України. — 2002. — №2. — С. 34 — 38. 7. Р. Мс. Danitl. "Trade and Taxation" 26 Brooklyn Journal of International Law (2001) 1621. 8. Ластовецький А. Організаційно-правові засади адміністрування податків // Право України. — 2003. — №11. — С. 37 — 40.

Стаття надійшла до редакції
24.05.2007 р.

УДК 336.11: 001.76

Колодізев О. М.

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ ТА МЕХАНІЗМ ЇХ ФОРМУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

The tendencies of the development of the world economy during last year show that the sphere of money and financial market became one of the most dynamic. That's why due to the globalization of financial relations the problem of the mechanism of forming the financial innovations is very important and actual today.

Аналіз тенденцій розвитку світової економіки протягом останніх років свідчить про те, що сфера грошей і фінансових ринків стала однією з найбільш динамічних. Фінансові ринки змінюються швидкими темпами, майже щоденно з'являються нові фінансові інструменти та організаційні форми їх використання. Глобалізація фінансових відносин створює умови для можливого впливу ринкових подій однієї країни на розвиток фінансових ринків в інших країнах.

Основи дослідження фінансових ринків заклали такі відомі західні економісти, як Дж. Гоффман, Н. Калдор, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, Ф. Мишкін, Дж. Хікс, С. Хьюс.

Серед російських економістів, що займаються вивченням проблем розвитку фінансових ринків, можна назвати О. Кандінську, А. Фельдмана. В Україні дослідженням фінансових ринків в умовах розвитку інтеграційних процесів займаються І. Бланк, В. Вітлінський, О. Дзюблук, С. Козьменко, Б. Луців, В. Міщенко, О. Мозговий, С. Науменкова, Л. Примостка, М. Савлук та ін.

Узагальнення результатів дослідження провідних вчених щодо визначення сутності *інновації* [1 — 4] дозволяє надати певне розуміння цій категорії як такої, що характеризує певний об'єкт або продукт (кінцевий результат), якісно відмінний від попередніх аналогів, і який упроваджується у виробництво в результаті наукового дослідження, відкриття або новітнього практичного досвіду й дозволяє забезпечити вирішення існуючої проблеми або досягти результату більш ефективним способом.

Для розуміння механізму зародження передумов для виникнення фінансових інновацій важливим є усвідомлення їх залежності від наявних обсягів фінансових ресурсів як певної критичної маси. Очевидним залишається той факт, що із збільшенням обсягів ресурсів збільшується і різноманітність та складність фінансових інструментів. Так, у будь-яких умовах власники коштів, переважно люди з незначною кількістю накопичених коштів, в умовах початкового розвитку фінансових відносин мали у своєму розпорядженні не багато варіантів можливостей щодо здійснення операцій із вкладенням своїх заощаджень у конкретні проекти. Переважна кількість мешканців будь-якої країни мають суттєві обмеження щодо підвищення середнього розміру фінансових накопичень, які визначалися донедавна тільки рівнем заробітної плати.

У сучасних умовах ситуація з таким станом речей значно змінюється, насамперед, за рахунок додаткових можливостей, які формуються внаслідок виникнення та поширення альтернатив при виборі варіанта вкладення своїх особистих заощаджень. Для розуміння причин появи альтернатив, можливостей вибору та механізму поширення фінансових інновацій доцільно, на думку автора, з'ясувати, як, яким чином і внаслідок яких умов вони з'являються.

Головною передумовою зародження фінансової інновації була й залишається спроможність особистості (наявність та водночас можливість) до формування в неї нестандартного бачення при виборі одного з альтернативних варіантів фінансових вкладень. Зародження такої ситуації має місце в умовах, коли виникає можливість вибору вектора-орієнтира при

розгляді певної проблеми під іншим кутом зору. Щодо суб'єкта вибору, то в подібній ситуації можна говорити про наявність творчого підходу, спрямованого на отримання додаткового або вищого прибутку (доходу).

При цьому необхідно пам'ятати, що процес створення фінансових інновацій, як і будь-який інший, повинен урахувати результати здобутих досягнень минулого з метою усвідомлення накопиченого досвіду та в подальшому забезпечувати формування таких фінансових інструментів, які здатні забезпечити реалізацію конкурентних переваг господарюючих суб'єктів економіки.

Тільки на основі аналізу результатів діяльності фінансових інститутів, оцінки рівня ефективності їх функціонування в минулому можна з певністю зробити реальні прогнози щодо визначення обсягів додаткових надходжень (прибутків), які будуть сформовані внаслідок реалізації таких конкурентних переваг у майбутньому. Наприклад, саме процес придбання специфічних знань і розуміння їх сутності можна розглядати як основу для формування в подальшому прогресивної структури фінансової системи країни на основі використання сучасних ефективних методів управління, впровадження новітніх технічних засобів та інноваційних технологій.

Природа виникнення й еволюційних змін фінансових інновацій є динамічною, швидкозмінною, особливо на окремих етапах розвитку економіки. В той час саме практика функціонування фінансово-кредитних установ відчуває на собі тягар та суттєві незручності, які трансформовані у вигляді існуючих обмежень (регуляторного тиску), накладених урядом та Національним банком України. Наявність такої ситуації, коли нормативні вимоги до банківських установ є економічно необґрунтованими, недоцільними (щодо врахування специфіки моменту або містить у собі політичне підґрунтя), може суттєво знизити темпи розвитку чи зовсім призвести до фінансової кризи. Наслідком такої ситуації, однозначно, буде підірване "здоров'я" всієї економіки країни та втрата перспектив щодо формування конкурентоспроможної національної економіки у світовому масштабі [5].

Навпаки, коли процес формування економічної політики базується на прогресивному баченні розвитку фінансової системи, своєчасно враховує її наявні конкурентні переваги, тенденції та специфічні особливості етапу розвитку відповідно до світових інтеграційних процесів, можна досягти значних успіхів. Так, упровадження ефективного механізму адекватної зміни норм регулювання буде об'єктивно супроводжуватися виникненням фінансових інновацій. Їх поява і водночас розуміння можливостей отримання додаткових конкурентних переваг суб'єктами господарювання є запорукою перманентності еволюційного процесу, який забезпечить у майбутньому надходження додаткових ресурсів.

Відповідно до проблематики наявного дефіциту ресурсів національної економіки поява таких додаткових джерел надходжень частково може допомогти певним комерційним банкам задовольнити вимоги НБУ щодо підвищення рівня капіталізації в умовах обмеженості ресурсів з метою їх додаткового залучення. Послідовно така ситуація буде мати позитивний вплив і на формування прогресивної пропозиції грошей в економіці країни.

Вміння своєчасно та правильно передбачити можливість появи фінансових інновацій базується на постійному вивченні, дослідженні та аналізі розвитку фінансових ринків. Ефективна діяльність фінансово-кредитних організацій на світових фінансових ринках дозволяє здійснювати безпосередній вплив як на окремі бізнес у конкретній країні, так і в цілому на економіку окремої країни, а також визначати та коригувати загальні тенденції розвитку світової економіки. Результати такого впливу переважно мають прояви у змінах ділової поведінки підприємств і фірм на ринку, відображаються на суттєвих коливаннях рівнів доходів населення.

Відповідно до класичних уявлень про характер виникнення інновацій поділяються на *реактивні* (реакція на зміни в певних аспектах діяльності конкурентів) і *стратегічні* (формування вирішальних конкурентних переваг шляхом інвестицій випереджаючого характеру) [6].

Стосовно виявлення предмета й сфери реалізації, то інновації можуть виступати як *продуктові* (нові продукти та послуги); *ринкові* (нові галузі використання існуючих продуктів); *інновацій-процеси* (технології, методи організації виробництва й управлінські процеси) [1].

На думку Ф. І. Шпига [7], доцільно розглянути фінансові інновації з точки зору спрямування об'єкта впровадження, що

дозволяє виділити в класифікаційній структурі *внутрішні* (спрямовані на безпосереднє використання в межах організації) та *зовнішні* інновації.

Формування загальної складової інноваційного розвитку фінансового ринку країни передбачає необхідність урахування взаємного впливу як зовнішнього, так і внутрішнього аспекту. Пропонується узагальнююча схема формування організаційних засад розвитку фінансового ринку України на основі впровадження зовнішніх і внутрішніх інновацій (рис. 1).

Одним із важливих факторів зовнішнього середовища, який впливає на формування фінансових інновацій, є структура фінансового ринку. Найбільш впливовими структурними складовими фінансових ринків були й залишаються ринки облігацій, акцій та валютний ринок. Саме вони стають визначальними у спрямуванні коштів у процесі їх перерозподілу між учасниками [8].

Визначальна роль ринку облігацій для аналізу загальних тенденцій і змін економічної активності залишається безперечною. Саме ринок облігацій у структурі міжнародного кредитного ринку є особливо впливовим та важливим для розуміння динаміки цих процесів. Необхідно зауважити, що обсяги операцій на фінансових ринках стрімко зростають. За прогнозами аналітиків, сукупний обсяг світових фінансових активів до 2010 р. може досягти 200 трлн. доларів США, що складає 265% порівняно до показника 1993 р. (53 трлн. доларів).

За своєю сутністю боргові зобов'язання, які обертаються на міжнародному кредитному ринку, підтверджують право кредитора на стягнення боргу з боржника і можуть приймати багатобразні конкретні форми. Відповідно до методології Світового банку боргові зобов'язання класифікуються за строком погашення (довгострокові та короткострокові). Кредити МВФ, хоча і не класифікуються за строком погашення (але вважаються при цьому короткостроковими), розділяються за типом позичальника (державні, гарантовані державою, приватні); за типом кредитору (офіційний борг: перед міжнародними організаціями і двосторонні зобов'язання; приватний борг: борг комерційним банкам, облігації та інший борг).

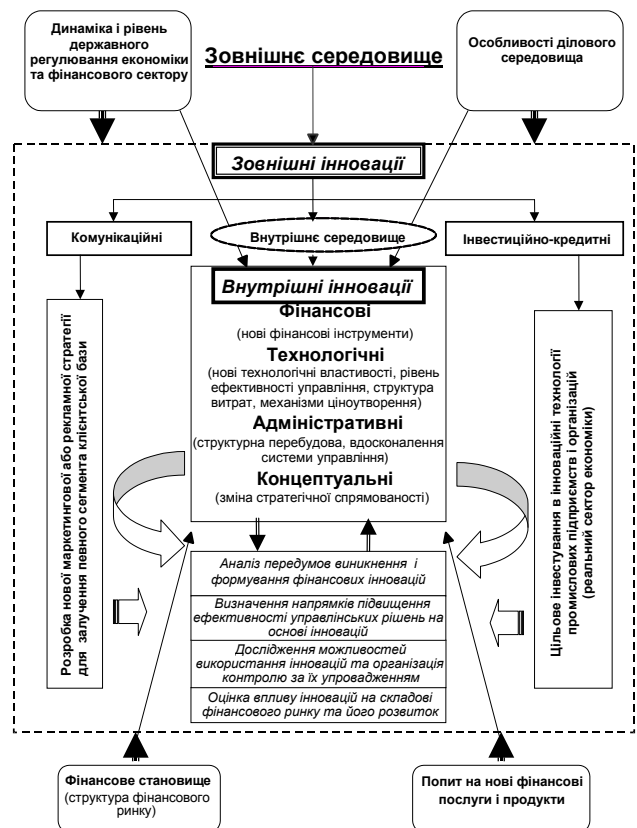


Рис. 1. Схема формування стратегічних засад розвитку фінансового ринку

У цілому боргові джерела міжнародного фінансування розподіляються на *ноти і комерційні папери* (notes and commercial papers, CP); *банківські займи* (bank loans); *облігації* (bonds).

Розвиток інтеграційних процесів і інтернаціоналізація міжнародних фінансових ринків суттєво змінює відносну роль окремих фінансових інструментів на світовому ринку боргових зобов'язань. Так, у 90-х роках ХХ ст. традиційні банківські займи продовжували займати лідируючі позиції в міжнародному фінансуванні поряд із значним зростанням питомої ваги єврокредитів при скороченні ролі фінансування на базі облігацій.

В умовах сьогоднішнього абсолютним лідером є США (46 трлн. доларів), що складає 38% від світового фінансового ринку. Згідно із статистикою близько 80% світового обсягу капіталу належить США, країнам ЄС, Великобританії та Японії.

Акції (equities, stocks, shares) є цінними паперами, які підтверджують право їх власників на певну частку в капіталі компанії і надають право голосу з подальшим отриманням частки прибутку у вигляді дивідендів. У структурі міжнародного ринку акцій можна виділити розвинуті ринки і ринки, що розвиваються. У більшості розвинутих країн внутрішні ринки акцій є домінуючими, порівняно із зовнішніми, де щорічно національні інвестори розміщують переважно більшість акцій. Необхідно зазначити, що даному процесу сприяє система національного регулювання кожної країни, яка формує сприятливі умови переважно для національних інвесторів.

До *розвинутих ринків* (mature market) належать ринки акцій США, Японії і країн ЄС, що мають високу питому вагу торгівлі, яка організована через біржі, і характеризуються високим рівнем ринкової капіталізації з ефективною системою організаційного та правового забезпечення.

Ринки акцій, що розвиваються (emerging market), відносяться переважно до країн з перехідною економікою і мають певні особливості. Такі ринки мають підвищений ризик, низький рівень ринкової капіталізації і механізм правового регулювання, що знаходиться на стадії формування.

Ринок акцій необхідно розглядати як важливий фактор у процесі прийняття інвестиційних рішень суб'єктів господарювання, тому що курси акцій впливають на суму коштів, котру можна залучити через механізм продажу нових емісій акцій для фінансування інвестиційних видатків.

Варто зазначити, що в процесі дослідження динаміки зростання обсягів фінансових ринків спостерігається ситуація, яка свідчить про випереджальний характер розвитку ринку облігацій порівняно з ринком акцій. Це підтверджується значним зростанням обсягів випуску державних боргових цінних паперів переважно більшістю провідних країн світу. Результати статистичних досліджень наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка трансакцій із цінними паперами країн світу

Країна	Цінні папери	Обсяги операцій з цінними паперами за роками (у відсотках до ВВП)		
		1990 – 1994	1995 – 1999	2000 – 2003
США	Облігації	93,9	139,0	188,0
	Акції	14,7	45,0	90,8
Японія	Облігації	72,9	63,7	70,2
	Акції	9,6	17,2	36,5
Німеччина	Облігації	86,5	208,7	350,5
	Акції	14,9	48,6	132,6
Франція	Облігації	108,6	233,5	293,9
	Акції	16,9	56,1	150,7
Канада	Облігації	104,5	216,6	149,5
	Акції	19,2	52,3	122,8

Найбільш повні статистичні дані про світовий валютний ринок акумулює й узагальнює Банк міжнародних розрахунків (БМР). Відповідно до традиційної класифікації валютний ринок складається з угод *спот* (spot transactions), а також валютних деривативів — *прямі форварди* (outright forward), *свопи* (swaps), *ф'ючерси* (futures) та *опіони* (options) [4].

Обсяги операцій на валютному ринку незрівнянно перевищують будь-які інші форми міжнародних економічних відносин, такі, як торгівля товарами, послугами, міжнародний рух капіталу, робочої сили або технології.

За даними статистики, у 1995 році щоденний оборот на валютному ринку досягав більше 2 трлн. доларів, де відповідно 41% усіх угод з валютою складали угоди спот, 53% — прямі форварди і свопи та приблизно тільки 6% — ф'ючерси та опіони (табл. 2).

Необхідно зазначити, що географічно валютний ринок є суттєво концентрованим. Так, у трьох містах світу (Лондон, Нью-Йорк, Токіо) здійснюється 55% операцій з валютою, де Лондон займає позицію лідера з обсягом операцій до 30% загального обсягу.

Структурно операції з валютою в межах окремих країн також суттєво відрізняються. Так, у середньому 11% від загальної кількості фінансових інститутів здійснюють близько 75% загального обсягу операцій з валютою. В Лондоні питома вага операцій 10 найбільших банків складає 44%, у Нью-Йорку — 47%, у Токіо — 51%.

Таблиця 2

Оборот світового валютного ринку (млрд. дол. на день) [10]

Структура угод	1989 р.		1992 р.		1995 р.	
	Млрд. доларів	%	Млрд. доларів	%	Млрд. доларів	%
Спот	350	56	400	45	520	41
Прямі форварди і свопи	240	39	420	48	670	53
Ф'ючерси та опіони	30	5	60	7	70	6
Разом	620	100	880	100	1 260	100

При цьому значною стає участь іноземних банків на валютних ринках окремих країн. Операції з валютними контрактами складають у Лондоні 79%, у Токіо – 49%, а в Нью-Йорку – 46%.

Економічна доцільність використання деривативів банківськими установами України в умовах фінансової глобалізації зумовлена двома важливими факторами. Перш за все, похідні цінні папери є прибутковими інструментами інвестування; по-друге, вони надають можливість учасникам ринку обирати необхідний їм рівень захисту від фінансових ризиків. Але рівень застосування таких фінансових інструментів вітчизняними банківськими установами на ринку цінних паперів є вкрай низьким і недостатньо розвинутим порівняно з масштабами діяльності фінансових ринків економічно розвинутих країн світу.

Зазначимо, що ємність ринку похідних фінансових інструментів за період 1986 – 2004 рр., за даними статистики, збільшилася майже у 76 разів — з 614 млрд. до 46,62 трлн. доларів – і близько 60% обсягу ринку похідних фінансових інструментів припадає на країни Північної Америки (табл. 3).

Таблиця 3

Структура похідних фінансових інструментів за видами та географічними зонами (млрд. дол. США) [11]

Похідні фінансові інструменти	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.
Номінальна вартість в обігу за видами:					
Процентні ф'ючерси	7 907,8	9 269,5	9 955,6	13 123,8	18 191,5
Процентні опціони	4 734,2	12 492,8	11 759,5	20 793,8	24 605,0
Валютні ф'ючерси	74,4	65,6	47,0	80,1	104,5
Валютні опціони	21,4	27,4	27,4	37,9	60,8
Ф'ючерси на фондові індекси	357,5	333,9	325,5	501,9	634,9
Опціони на фондові індекси	1 148,3	1 574,9	1 700,8	2 202,3	3 024,8
Номінальна вартість в обігу за географічними зонами:					
Північна Америка	8 167,9	16 203,2	13 693,8	19 504,0	27 612,3
Європа	4 197,4	6 141,3	8 800,4	15 406,1	16 307,9
Азія	1 606,2	1 308,5	1 192,4	16 13,2	2 452,4
Інші	286,2	111,1	129,1	216,5	248,9
Разом	14 257,7	23 764,1	23 815,7	36 739,8	46 621,5

Аналіз структури та загальної кількості існуючих фінансових інструментів, які в умовах сьогодення сприймаються як звичні, підтверджує, що були часи, коли вони не існували. Кількість фінансових інструментів, які стають доступними звичайним людям з будь-якими рівнями доходів для інвестування, значно збільшується. Про це свідчать і принципові зміни в структурі фінансової системи та значне розширення переліку нових фінансових продуктів і послуг.

Поява та пропозиція нової фінансової послуги на ринку є результатом формування специфічної особливої потреби в потенційних споживачів. Фінансові інститути, так само як і підприємства реального сектору економіки, при створенні нового продукту розробляють відповідні послуги з метою задоволення як власних потреб, так і потреб своїх клієнтів. Необхідно зазначити, що процес появи фінансових інновацій стимулюється багатьма факторами та причинами, що призводить до виникнення інновацій одночасно і в інших галузях економіки [2; 3]. Так у чому ж полягає першооснова появи фінансової інновації? Що є тією першопричиною, яка підштовхує новатора її створювати?

Висновки економістів щодо результатів такого аналізу одностайно підтверджують наявність на початку такого зародження інновації "бажання індивідів та фірм максимізувати прибутки" [4]. Це підтверджує той факт, що "зміна економічного середовища стимулюватиме пошук високоприбуткових інновацій".

Досягнувши певного розвитку фінансової системи, окремі індивіди або фінансові інститути почали зіштовхуватися із суттєвими змінами економічного середовища на фінансових ринках. Подібна ситуація пояснювалася загальним зростанням темпів інфляції та рівнем процентних ставок, ускладненням їх прогнозування на короткострокову перспективу. Але водночас в економічно розвинутих країнах спостерігалася тенденція до швидкого розвитку засобів обчислювальної та комп'ютерної техніки. В процесі складання прогнозу фінансовими установами щодо отримання майбутнього прибутку було встановлено, що рівень їх забезпечення є незадовільним. Ті фінансові послуги, які вони пропонували споживачам, не користувалися очікуваним попитом. Значна кількість фінансових посередників у певний момент часу усвідомила той факт, що за допомогою існуючих традиційних фінансових інструментів не можна здійснювати мобілізацію коштів. Вони чітко розуміли — без вирішення цієї проблеми їх подальша діяльність стане неможливою.

Саме розуміння необхідності виживання в новому економічному середовищі спонукало індивідів та фінансові установи

до розробки й пропонування нових, високоприбуткових фінансових продуктів. У цьому аналізі ситуації можна знайти відповідь на ті питання, які були сформульовані вище. Тобто виникнення потреби та необхідність її задоволення в подальшому в умовах нового економічного середовища призводить до народження фінансової інновації.

Послідовність етапів життєвого циклу фінансових інновацій, формування спонукальних мотивів щодо їх появи на основі аналізу рівня задоволення потреб споживачів фінансових послуг можна надати у вигляді схеми, яка зображена на рис. 2.

Для розуміння й аналізу іншої ситуації, що складається в процесі функціонування інститутів-конкурентів на ринку фінансових послуг, яким тимчасово не загрожує нове економічне середовище, необхідно пояснити наступне.

Проаналізуємо ситуацію, при якій зміна економічного середовища тим чи іншим чином не буде суттєво впливати (або взагалі) на погіршення ситуації для певної групи (або окремих) фінансових установ-конкурентів. Тобто можна прогнозувати позитивну динаміку їх розвитку на найближчу перспективу вже з урахуванням цих конкретних змін. Але керівництво, знаючи і враховуючи той факт, що зовнішнє середовище змінилося, розпочинає пошук шляхів для власного збагачення за рахунок надання нових найприбутковіших фінансових послуг.

Розробка й упровадження такого виду послуг безпосередньо може призвести до отримання надприбутків та взагалі буде сприяти подальшому розвитку й трансформації вже існуючих фінансових інновацій. Схематично даний процес можна навести у вигляді схеми, що наведена на рис. 3.

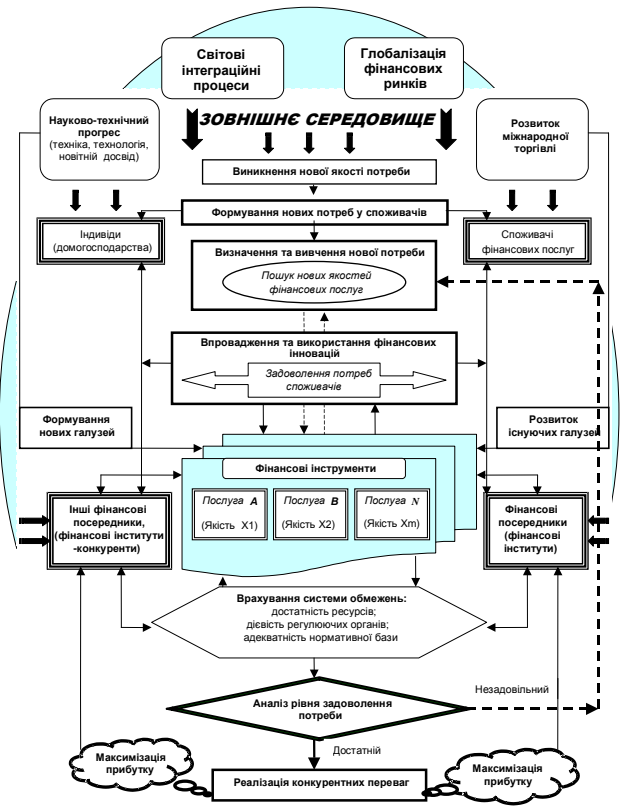


Рис. 2. Логіко-послідовна схема життєвого циклу фінансової інновації

Зміна ринкових умов функціонування економік країн світу постійно призводила до виникнення фінансових інновацій. Можна доволі системно конкретизувати певні історичні періоди, які відзначалися появою нових фінансових інструментів, вдосконаленням методології їх використання, подальшою трансформацією та появою нових фінансових інновацій.

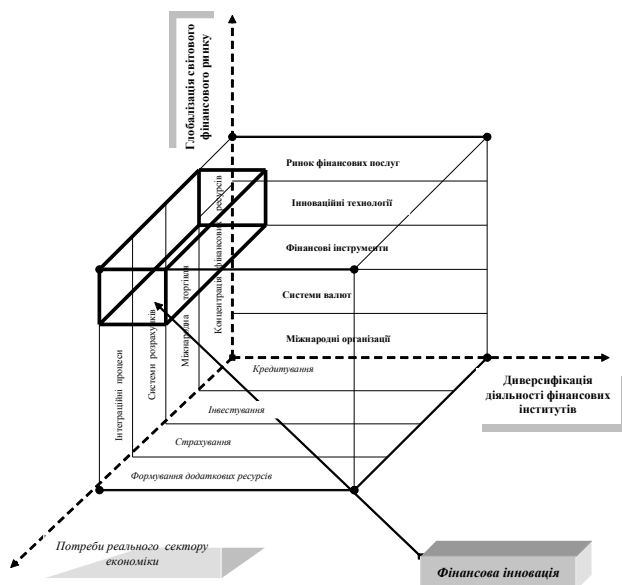


Рис. 3. Схема позиціонування фінансової інновації в системі розвитку фінансового ринку

Так, економічна ситуація наприкінці ХХ ст. у США відзначалася тим, що протягом даного періоду надзвичайною зміною в умовах функціонування було значне зростання нестабільності процентних ставок. Максимум нестабільності процентних ставок міг призвести до значних втрат капіталу приблизно в розмірі 50% на трирічну облигацію та від'ємного доходу розміром понад 40%.

Невизначеність та непрогнозованість змін процентних ставок і доходів у подібних ситуаціях призводить до зростання рівня процентного ризику. Тому зміни в економічному середовищі країни в подальшому стимулюють процес пошуку інновацій і створення нових ефективних фінансових інструментів, впровадження їх на національному та міжнародному ринках, що дозволяє суттєво зменшити рівень ризику.

Наслідком такого процесу стала поява таких фінансових інновацій, як: 1) розвиток заставних з коригованою процентною ставкою; 2) створення ринків ф'ючерсів для фінансових інструментів; 3) створення ринку для боргових інструментів.

Необхідно пам'ятати, що діяльність фінансових інститутів підпадає під існуючу жорстку систему регулювання, контролю й нагляду порівняно з іншими інститутами та підприємствами реального сектору економіки. Тому процес формування й появи саме фінансових інновацій слід розглядати (на основі) з урахуванням накопичених знань про спонукальні механізми зародження майбутніх інновацій. Так, зростання ролі і важливості інституціональних інвесторів порівняно з дрібними інвесторами, разом із збільшенням уваги до ринкових індексів, призвели до зростання попиту на більш ліквідні групи акцій на ринку, що котировалися на ринку в 1982 році. Це призвело до розширення досить успішних ринків фінансових ф'ючерсів. У даній ситуації, що мала місце, фінансовою інновацією стала ф'ючерсна торгівля індексами курсів акцій на біржі.

Поява сучасних інформаційних технологій і розвиток комп'ютерної техніки може стимулювати фінансові інновації внаслідок потенційного зниження витрат у процесі надання нових послуг з використанням новітніх фінансових інструментів. Такий підхід робить фінансові продукти привабливішими для споживачів і в майбутньому дає змогу пропонувати їх на фінансовому ринку на більш вигідних умовах. Значне зменшення витрат на обробку фінансових операцій унаслідок впровадження засобів комп'ютерної техніки призвело до появи і поширення нових фінансових та банківських продуктів. Вони

стали доступними для широкої маси споживачів, що само по собі стало фінансовою інновацією. Прикладом цього можна вважати появу банківських кредитних карток, використання механізму сек'юритизації фінансових активів та інтернаціоналізацію фінансових ринків.

Зміна норм і правил оподаткування фінансових послуг також стимулювала появу нових фінансових інструментів. Це пов'язано з можливістю перетворення позик та інших видів дебіторської заборгованості в цінні папери. Впровадження податковим управлінням регулятивних правил уможливило появу REMICs (Real estate mortgage investment conduits), які є, по суті, CMOs (Collateralized mortgage obligations) — облигаціями, за якими передають платежі від портфеля заставних зі сприятливішими умовами оподаткування.

Народження фінансової інновації може статися як з прагнення керівників фінансових установ до зменшення рівня ризику і використання нових технічних засобів для одержання прибутків, так і шляхом створення стимулів для суб'єктів господарювання обходити регулятивні приписи, які обмежують можливість отримання прибутків. Так, Едвард Кейн описує процес ухилення від регулятивних приписів як "пошук лазівок" [9]. Аналіз економічної природи виникнення фінансових інновацій у цьому випадку підтверджує можливість отримання прибутку за результатами пошуку певного методу ухилення від виконання регулятивних обмежень.

На думку автора, недостатнє врахування рівня обтяжливості регулятивних обмежень у країні обов'язково призведе до зменшення темпів розвитку як фінансового (банківського) сектору, так і економіки даної країни взагалі. Фінансисти розглядають такі два види регулятивних обмежень, як найбільш імовірні, що можуть призвести до активізації пошуку фінансових інновацій, а саме: *резервні вимоги*, які передбачають тримати значну частку своїх депозитів як обов'язкові резерви; *обмеження на встановлення рівня процентних ставок*, які можна сплачувати банкам за вкладами з урахуванням облікової ставки центрального банку.

Пошук фінансових інструментів, за якими виплачувалися б вищі процентні ставки, спрямований на мінімізацію втрати суми коштів у процесі прибуткового ухилення від обмежень на ставки за депозитами. Це призвело врешті-решт до появи нових поточних чекових рахунків. Так, назвавши чек обіговим наказом про вилучення (NOW — negotiable order of withdrawal), певну кількість рахунків можна було б не вважати узаконеними чековими рахунками, що робило *low*-рахунки такими, які не підпадали під регулятивні обмеження. Такі *low*-рахунки давали змогу ощадно-позичковим асоціаціям і взаємним ощадним банкам у США заробляти вищі прибутки за рахунок надання більшої привабливості коштам у вигляді позик.

Необхідно зазначити, що створення фінансових інновацій у сучасних умовах швидкісного розвитку та зміни економічних умов зовнішнього середовища стає можливим лише за умови ефективного поєднання новаторської ідеї щодо реалізації фінансових стимулів із застосуванням високотехнологічних факторів у вигляді сучасних інформаційних технологій і сучасної комп'ютерної техніки.

Динамічність і швидкий темп виникнення й змін фінансових інновацій свідчить про те, що багато регулятивних обмежень, накладених урядом країни на банківську систему, потребують негайного переосмислення. Необхідні комплексні заходи щодо оздоровлення всієї фінансової системи. Як свідчить міжнародна практика, інтеграційні процеси, що відбувалися у фінансово-банківській сфері, обумовили певні зміни в діяльності регуляторних органів, конкретизували основні напрями діяльності, такі, як: забезпечення довіри до фінансового ринку на основі контролю діяльності його учасників; захист прав інвесторів; забезпечення відкритості ринку для громадськості; попередження можливих фінансових злочинів. Суттєве зростання впливу на діяльність фінансово-банківських установ наприкінці 1990-х років у таких країнах, як Великобританія, Угорщина, скандинавські країни та Корея, супроводжува-

лося посиленням контролю з їх боку за посередниками на ринку фінансових послуг, упровадженням заходів контролю за відмиванням грошей.

Дослідження сутності фінансових інновацій, вивчення механізму та основних спонукальних мотивів їх зародження свідчать про набуття учасниками фінансових відносин навичок і розуміння того, як і коли можливо реалізувати ці знання в процесі їх функціонування, забезпечувати ефективне прогнозування розвитку фінансової системи за рахунок її адаптації до змін зовнішнього середовища на основі використання досягнень науково-технічного прогресу.

Аналіз мотивів виникнення й вивчення економічної сутності фінансових інновацій дозволяє фахівцям оволодіти розумінням того, як вміння застосовувати творчий підхід під час використання фінансових інструментів у конкретних економічних умовах може привести до отримання вищого рівня прибутків. Враховуючи досвід минулого, як позитивний, так і негативний, керівники фінансових інститутів мають реальні можливості для вибору й прийняття правильного, найбільш доцільного рішення при вирішенні конкретної ситуації та застосування творчого підходу для реалізації своїх прагнень.

Інтеграція фінансової системи України у світовий фінансовий простір обумовлює необхідність урахування наслідків впливу міжнародного фінансового впливу на вітчизняну фінансову систему, дослідження й адаптацію міжнародного досвіду з метою формування оптимальної структури фінансових установ, наявності відповідного інформаційного забезпечення для ефективного функціонування всіх сегментів фінансового ринку. Реалізація такого підходу при вирішенні економічних проблем розвитку країни загалом дозволить забезпечити та сформувати реальну теоретичну й методологічну основу для розуміння того, як і яким чином фінансова система України може змінитися в найближчому майбутньому.

Література: 1. Викулов В. С. Инновационная деятельность кредитных организаций // Менеджмент в России и за рубежом. – М.: "Экзамен", 2002. – 256 с. 2. Колодизев О. М. Дослідження фінансових інновацій та їх певних особливостей на окремих етапах розвитку інтеграційних процесів // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. Тези доповідей "Інтеграційні процеси та розвиток фінансової системи України", 29 – 30 листопада 2006 року. – Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2006. – С. 144 – 148. 3. Колодизев О. М. Теоретичне узагальнення вивчення сутності інновацій та їх класифікація // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Тези доповідей. "Управління підприємством: проблеми та шляхи їх вирішення", 6 – 8 жовтня 2005 р., м. Ялта. Т.1. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – С. 281 – 286. 4. Мишкін, Фредерік С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків / Пер. з англ. С. Панчишин, А. Стасишин, Г. Стеблій. – К.: Основи, 1999. – 964 с. 5. Васильченко З. М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 528 с. 6. Хоминич І. П. Финансовая стратегия компаний: Научное издание. – М.: Изд. Рос. экон. акад., 1998. – 156 с. 7. Шпиг Ф. І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу: Монографія. – Суми: Ділові перспективи, 2006. – 288 с. 8. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 488 с. 9. Bank for International Settlements National Balance of payments data // Preserving Financial Stability. – IMF. – 2005. – 19 p. 10. Central Bank Survey of Foreign Exchange and Derivatives Market Activity. – Basle: BIS, 1996. – 26 p. 11. Schinasi G. J. Preserving Financial Stability. – IMF. – 2005. – 21 p. 12. International Banking and Financial Market Developments. – Basle: BIS, 1997. – 21 p. 13. Edward J. Kane, "Accelerating Inflation, Technological Innovation and the Decreasing Effectiveness of Bank Regulation", Journal of Finance, vol. 36 (May 1981), pp. 355 – 367.

УДК 371.134;159.928

Горошко Л. П.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ МОТИВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ БЕЗРОБІТНОЇ МОЛОДОЇ ОСОБИСТОСТІ

In this article we consider the motivative behaviour of the unemployed youth in modern condition of the Ukraine development. To study it deeply, we divide young people into several groups according to their age (15 – 19 years; 20 – 24 years; 25 – 28 years) and note changes that occur in the behaviour and mentality of an unemployed young personality of each group.

Ситуація, пов'язана з початком трудової діяльності, у сучасній молоді в Україні дуже неоднозначна: з одного боку, збільшились можливості професійного вибору, успішного пошуку ніким не нав'язаного місця роботи на підприємствах різних форм власності, кар'єрного просування; з іншого — постала необхідність вирішувати багато таких проблем, яких не знали однолітки сучасних молодих людей більше десяти років тому.

Молодь становить певну спільноту з визначеними особливостями: віковими, соціально-психологічними, фізіологічними; із специфічними інтересами й потребами.

Проблеми молоді на ринку праці зумовлені певними особливостями соціального стану та трудової поведінки: відносно високим освітнім рівнем, наявністю професії або кваліфікації, низькою адаптованістю та високою вразливістю до змін в економічному середовищі. Значно підвищені вимоги самого процесу працевлаштування — престижу, заробітку, змісту, характеру і умов праці.

Значну частину безробітної молоді складає контингент молодих людей — випускників професійно-технічних та вищих навчальних закладів, які отримали професію (спеціальність) і вперше виходять на ринок праці. На думку спеціалістів НДІ праці та зайнятості населення, тенденція до зростання чисельності виходу на ринок праці освіченої молоді буде поглиблюватись і у найближчій перспективі.

Метою дослідження є соціально-психологічний аналіз окремих аспектів мотиваційної поведінки безробітної молоді. Відповідно до визначеної мети в роботі були поставлені й послідовно розв'язувались такі завдання: проаналізувати в соціально-психологічному аспекті мотиваційну поведінку безробітної молоді; зробити загальну оцінку поведінки безробітної молоді за віковими групами; проаналізувати вікові та освітні особливості мотиваційної поведінки безробітної молоді особистості.

Демографічну структуру ринку праці України складають більше третини молоді люди, а саме: безробітна молодь таких груп, як випускники загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних та вищих навчальних закладів; звільнені у зв'язку зі змінами в організації виробництва; військовослужбовці, звільнені зі строкової служби у Збройних силах; жінки, що перебували у відпустці у зв'язку з доглядом за дітьми; інші категорії (звільнені у зв'язку з плінністю кадрів, школярі 9 – 10 класів, молодь, не зайнята більше року та ін.).

До вікової групи безробітної молоді від 15 до 19 років належать випускники шкіл, профтехучилищ та ін. Більшість цих молодих людей бажають працювати з різних причин. Говорити про те, що сьогодні створена широка база для працевлаштування молоді, яка не досягла 18 років, не можна. Влада вирішує дану проблему через реалізацію програми квотування робочих місць для неповнолітніх і інвалідів. Однак сьогодні підліткам дуже часто пропонують лише некваліфіковану роботу — кур'єра, озеленювача тощо.

Усі суб'єкти виховного процесу перекладають згадані проблеми на владу, а батьки основну увагу приділяють безпосередньо своїй роботі, здобуваючи кошти для існування, в той час як на духовне, моральне виховання дітей у них не вистачає сил і часу. Шкільна політика також характеризується обмеженістю профорієнтаційного впливу.

Юнацький віковий період — це період соціального, особистісного, професійного, духовно-практичного самовизначення. В основі процесу самовизначення лежить вибір майбутньої сфери діяльності. Зміна мотивації є особливо характерною для даного вікового періоду. В ієрархії мотивів на перший план виступають ті, котрі пов'язані з формуванням світогляду, із планами на майбутнє. Структура мотивів характеризується динамічною системою, "наявністю визначеної системи супідрядних різних мотиваційних тенденцій на основі провідних суспільно значущих мотивів, які стали ціннісними для особистості. Механізм дії мотивів характеризується тим, що вони діють тепер не безпосередньо, а виникають на основі свідомо поставленої мети і свідомо прийнятого наміру" [1, с. 18]. Варто погодитися з багатьма психологами (Л. С. Виготський, Д. Б. Ельконін, Є. І. Туревська та ін.), що головне новоутворення даного віку стосується саме мотиваційної сфери.

За нашими даними, вибір професії і типу навчального закладу переважає в мотиваційній поведінці юнаків та дівчат, закладає основу їх соціально-психологічних і індивідуально-психологічних розбіжностей. Провідну роль у молоді віком 15 – 19 років займають мотиви, пов'язані із самовизначенням і підготовкою до самостійного життя, з подальшою освітою та самоосвітою. Ці мотиви набувають особистісного сенсу і стають особливо значущими.

Найбільш гостро проблема зайнятості постає перед молоддю даної вікової групи. Цей факт, у першу чергу, пояснюється неможливістю для саме цієї категорії знайти бажану роботу після закінчення середньої загальноосвітньої школи або професійно-технічного навчального закладу. Молода особа долає перешкоди, які культивуються суспільством, але все ще залишається залежною від нього і внаслідок цього поступово соціалізується.

У старшокласників та студентів училищ картина ціннісних орієнтацій дещо інша. Як найважливішу життєву мету вони вибирають "багате і забезпечене життя", а головною якістю для його досягнення вважають "впевненість у власних силах". Помітно знижується ранг "людяності".

Часто неоднозначно впливають на свідомість молодих людей засоби масової інформації, що звеличують нових героїв, пропагують насадження спрощено-утилітарної моделі поведінки. Людина, з одного боку, прагне вижити, з іншого — бачить яскраві "картинки" того, як потрібно жити. Ми помічаємо відкрите спонукання до здобування грошей будь-якою ціною, а не стимулювання трудової активності в інтересах людей і держави. Такі мотиваційні тенденції створюють загрозу реальної дієздатності держави, заважають нормальному розвитку соціально-трудових відносин [2, с. 40].

Отже, як свідчить наведене вище, важливо саме в цьому віці приділяти більше уваги мотиваційній поведінці молоді стосовно працевлаштування, оскільки значна частина молоді саме цього віку ніде не працює і не навчається. До речі, значна кількість тяжких злочинів скоюється молодими людьми саме цього віку, очевидно, з причин значної кількості вільного часу. Вони найчастіше потрапляють у сферу неформальної економіки, в тому числі у її кримінальний сегмент.

До вікової групи молоді 20 – 24 років належать студенти та випускники професійно-технічних училищ і ВНЗ; військово-службовці, звільнені зі строкової служби у Збройних силах; молоді матері та ін. Досвід показує, якщо студент із другого-третього курсу не починає працювати, то після одержання диплому стає на облік у службу зайнятості.

За дослідженнями НДІ праці і зайнятості населення, було виявлено, що на першому курсі працюють 2 – 3% студентів, на другому — вже 10 – 12%, на третьому-четвертому — до 70 – 75%. Це позитивна тенденція, оскільки до молодого фахівця сьогодні ставлять досить високі вимоги: відповідну осві-

ту, знання ПК, володіння іноземною мовою, а інколи і наявність прав водія, найголовніше — досвід роботи. Останній важко здобути, коли всі п'ять-шість років віддавати навчанню. Багато молодих людей, здобувши престижну освіту, не можуть себе проявити в сучасних економічних умовах.

Тільки поєднуючи навчання з роботою (нехай навіть не за фахом), можна здобути освіту і трудові навички. Найчастіше при виборі кандидатів роботодавець віддає перевагу тому претенденту, який має хоча б мінімальний досвід роботи, інколи незважаючи на сферу діяльності. Просто така молода людина більш адекватно сприймає вимоги роботодавця, знає ціну своїй праці. Зауважимо, що студенту треба знайти роботу, яка не змусить його кинути навчання чи піти в академічну відпустку. Наприклад, багато студентів сьогодні працюють у закладах "швидкого харчування".

Ще однією із найбільш вразливих груп безробітної молоді даного віку є молоді матері, яким у переважній частині дуже важко знайти роботу внаслідок цілого ряду об'єктивних причин, пов'язаних з народженням дитини.

Вік молодих людей 20 – 24 роки є досить цікавим і складним одночасно. Оскільки саме в цей час спостерігається відносна стабілізація характеру й визначені риси зрілості. Бурхливі юнацькі переживання залишаються позаду, чітко визначається напрямок майбутньої життєвої позиції. Саме в цьому віці значна частина молоді знаходить своє перше робоче місце. Від першого кроку залежить подальший трудовий шлях, оскільки важливо знайти собі справу, яка б відобразила внутрішню потребу суб'єкта.

У ринкових умовах розвитку України в молоді виникли (можуть виникнути) нові можливості для підвищення рівня соціально-економічного становища. Одна частина молоді активно шукає шляхи реалізації своєї енергії та ініціативи й намагається пристосуватись до нових умов життя, займається бізнесом, підприємництвом, переважно в торгівлі та у сфері послуг, де можна швидше і більше заробити, ніж у сфері матеріального виробництва. Одну з таких груп складає контингент молодих людей — випускників навчальних закладів, які здобули спеціальність та професію і вперше виходять на ринок праці. На думку спеціалістів, тенденція зростання виходу на ринок праці досвідченої молоді буде поглиблюватись і в найближчій перспективі.

Існує велика різниця між тим, як люди можуть працювати і як працюють у даний момент. Головна визначальна складова цієї різниці — мотивація. Під мотивацією розуміємо багаторівневу систему, що погоджує, з одного боку, мотиви самого працівника, його потреби і життєві цілі, з іншого — мету колективу організації, де працює людина [3, с. 15 – 17].

Для молоді вікової групи 25 – 28 років проблема безробіття є досить глибокою та складною. Оскільки люди даного віку вже мають певну освіту, а переважна більшість і досвід роботи, то зазвичай, роботу знаходять ті, котрі зможуть вигідно себе представити роботодавцю. Складність пошуку роботи полягає в тому, що в основному запропонована робота не відповідає зростаючим вимогам молоді людини. Важливо зазначити, що для певної частини молодих людей 25 років характерна криза "що я собою представляю", робиться певний підсумок життя, а в багатьох відбувається переорієнтація цінностей (те, що раніше мало якесь значення, втрачає сенс і навпаки). Досвід перших двох десятиліть життя сприяє поступовій появі в молодій особистості характерних способів мислення, переживання та поведінки.

У процесі психологічного консультування значна кількість безробітних демонструє пасивність, розгубленість, невміння й нездатність адаптуватися до зміненої соціально-економічної реальності. Звідси і сподівання на те, що державна організація (її представники) зобов'язані допомогти людині в складній для нього ситуації. Однак вони не враховують того, що і спеціалізована організація (служба зайнятості), і її співробітники залежать від певного попиту на визначену працю на ринку праці і тільки в рамках цього можуть надати дійсно реальну допомогу людині, яка опинилася без роботи.

Для порівняння згадаємо про цікаві дослідження, що були проведені німецьким НДІ з вивчення праці: кожен третій

безробітний у Німеччині страждає різноманітними захворюваннями. Помічено, що чим довше він знаходиться без роботи, тим гірше він себе почуває; частіше за все безробітні страждають від порушення роботи опорно-рухової системи і психічних захворювань. У свою чергу, ці захворювання знижують шанси безробітних на ринку праці, але це стосується лише тих людей, які знаходяться у стані вимушеного безробіття.

Для значної частини безробітної молоді, що знаходиться на обліку в службі зайнятості, характерні певні ціннісно-мотиваційні особистісні особливості, зокрема наявність очікувань від служби зайнятості: молоді люди сподіваються, що їм зможуть знайти гарну роботу (високооплачувану та цікаву) чи направлять на безкоштовні курси. І хоча реальна ситуація начебто повинна спростовувати ці очікування, проте молоді люди продовжують сподіватися. Їм здається, що варто лише сподобатися фахівцю чи встигнути раніше інших прийти до роботодавця за направленням від центру зайнятості, як їм запропонують вигідне робоче місце.

Серед визначених особистісних рис і характерної поведінки в такій молоді спостерігається пасивність та відсутність активної життєвої позиції, соціальна незрілість, невпевненість у собі, відсутність ефективних навичок навчання і взаємодії з людьми, дещо знижена орієнтація на одержання нової інформації, знань. Це призводить до того, що молоді люди не починають ніяких власних спроб пошуку роботи чи професійного самовизначення. Вони пасивно очікують, виправдовуючи власну поведінку поганою роботою служби зайнятості. Їм важко проявити ініціативу, вони очікують допомоги з боку дорослих, зокрема психологів, оскільки самі до власної активності поки що не готові.

Але є й інша частина безробітної молоді, яка перебуває на обліку у службі зайнятості, має статус безробітного, але активно шукає роботу, займається бізнесом, підприємництвом, переважно в торгівлі, сфері послуг, де можна швидше і більше заробити, ніж у сфері матеріального виробництва. За рахунок цієї частини молоді складається позитивна тенденція щодо зростання чисельності зайнятих, зокрема на 122,9 тисяч осіб за три останні роки.

Разом з тим і освітній, і професійний потенціал вимагає регулярного відновлення та розширеного відтворення. Здобувачем і носієм такого потенціалу є молодь. Слід відмітити, що зараз прагнення молоді до високого рівня освіти має перспективу, оскільки в майбутньому вона візьме на себе управління суспільним виробництвом, формуванням ринкової інфраструктури і розвитком бізнесу.

Проблеми молоді на ринку праці обумовлені певними особливостями соціального стану і трудової поведінки: досить високим освітнім рівнем; наявністю професії або кваліфікації; низькою адаптованістю та вразливістю до оточуючого економічного і соціального середовища; підвищеними вимогами щодо працевлаштування (престижу, заробітку), до змісту, характеру та умов праці; низькою професійною і територіальною мобільністю, що зумовлена неусталеністю та слабкістю економічних і соціальних зв'язків молоді людини.

Якісні параметри безробітної молоді визначаються такими основними факторами: демографічними характеристиками; рівнем освіти; ступенем професійної майстерності; рівнем адаптованості до ринкових змін; рівнем конкурентоспроможності, тобто можливістю адаптуватися до обставин, які виникають у безробітної молоді.

Для формування позитивної мотивації молоді стосовно працевлаштування необхідно активізувати підтримку ініціатив молоді, заохочувати її до активного пошуку роботи. Для цього потрібно активізувати зусилля соціальної політики та шкільного психолога з питань подальшого працевлаштування й надання інформації щодо перспектив професійного зростання молоді.

Автор вважає за необхідне активно сприяти відродженню ціннісних орієнтацій на працю, які є основою до пошуку засобів досягнення життєвих цілей і внаслідок цього виконують функцію регулятора соціальної поведінки молоді особи.

Перспективним є дослідження, що стосується збереження й розвитку пізнавальної мотивації молоді, яка перебуває в

стані безробіття тривалий час. Мотивація як психічна регуляція трудової діяльності має багаторівневу структуру, причому поряд із свідомими рівнями регуляції вона включає і несвідомі спонукання. Молоді люди далеко не завжди усвідомлюють справжні мотиви, що стимулюють їх до трудової діяльності. У складній ієрархії їхніх мотивів значну роль відіграють зовнішні фактори прояву трудової активності (матеріальне заохочення, мотиви соціального престижу, а іноді й мотиви утилітарного порядку).

Література: 1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы – СПб.: Питер, 2004. – 512 с. 2. Бабушкина Т. Молодежь на рынках труда и образовательных услуг / Т. Бабушкина, М. Гарсия-Исер // Человек и труд. – 2004. – №6. – С. 40 – 43. 3. Маршавин Ю. М. Мотивационный аспект обеспечения продуктивной занятости населения // Бюллетень ДСЗУ. – 2002. – №2. – С. 15 – 17.

Стаття надійшла до редакції
30.05.2007 р.

УДК 330.15

**Хлобистов Є. В.
Жарова Л. В.**

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ТА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ В РЕНТНИХ ВІДНОСИНАХ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

In the article the specifics of influence of globalization and regionalization on formation and development of rent attitudes in transforming society are examined. On the example of Ukraine and public relations in resource sphere the authors determine the reasons and specificity of the rent formation not only in resource sphere of economy, they also prove necessity and expediency of the account of the ecological rent (or rents assimilation's potential of an environment) and offer methodological approaches to its cost interpretation.

Глобалізація як науковий феномен, як об'єкт міждисциплінарних досліджень привертає протягом останніх десяти років усе більшу увагу. Сьогодні глобалізацію розглядають не лише як економічний, соціальний, політичний, але й як культурний (культурологічний) феномен та об'єкт досліджень. Глобалізація стала модним напрямом публіцистики і мистецтва, виступає як універсальна першопричина будь-яких явищ — і позитивного, і негативного звучання.

Глобалізація — це і процес формування принципово новітнього онтологічного стану, перенесення акценту забезпечення національної безпеки з військової складової до економічної, зокрема продовольчої та культурної, на використання простору Світового океану та космосу (Ю. Павлов). Глобалізація — це і процес інтеграції людства у складну за структурою та щільно взаємопов'язану планетарну цивілізацію, — що відбувається на тлі тенденції до глобальної інтеграції й регіональної диференціації культурних і політичних реалій (А. Костін). Про це й йдеться у Дж. Розенау, коли "глобалізація-локалізація" розглядаються в діалектичній єдності з позиції системного

підходу. Дж. Розенау визначає глобалізацію через синхронну взаємодію глобальних і локальних сил. Глобальні та локальні сили, за твердженням Розенау, не тільки виникають із синхронністю, яка все більшою мірою підсилюється (а це, у свою чергу, створює напруження, яке стає все більш відчутним, усе більш визначеним суспільством), але й також, що значно важливіше, вони створюють таку взаємодію, результатом якої є взаємне посилення глобалізації й локалізації. Тобто кожне посилення глобалізації генерує відповідне посилення локалізації і навпаки [1, с. 266 – 267].

Реальний вибір держави в глобальному середовищі обмежений, попри кризові явища глобалізації (Б. Кагарлицький, Дж. Сорос, О. Панарін та ін.). Певні дослідники небезпідставно вважають, що в реальній площині вибір стосується лише приєднання до успішних країн постіндустріального суспільства ("золотого мільярду") чи до "полюса занепаду", країни якого не мають навіть гіпотетичного шансу потрапити до членів більш успішної і замкнутої спільноти. Досить рельєфно ця теза проходить через роботи В. Л. Іноземцева, коли той доводить, що майбутнє світової економіки — це не створення "полюса благополуччя", а відокремлення на теренах полікультурної соціально-економічно розвинутої спільноти полюса "зубожіння і жebraцтва" [2, с. 59]. До речі, в Україні питання економічного аналізу соціальних процесів за умов глобалізації та впливу глобалізації на формування виробничих стратегій розглядалися у роботах Ю. Пахомова, А. Чухна, С. Соколенка, Д. Лук'яненка, Т. Ковальчук та ін.

Сьогодні інтернаціоналізація економіки досягла таких масштабів, коли правомірно говорити про глобально інтегровану економіку, причому в якій прогрес розвинутого суспільства відбувається в тому числі і за рахунок деградації "іншого світу" шляхом вилучення фінансових, природних та інтелектуальних ресурсів. Посилюється технологічна прірва між розвинутими країнами та тими, що розвиваються, причому останні все більше розуміють принципову неможливість для себе цінностей та здобутків цивілізації.

Українські вчені вже давно помітили, що основні вади світової фінансової системи пов'язані із спекулятивним характером функціонування глобальних фінансових ринків, із формуванням величезних потоків світових грошей, які живить саме торгівля грошима [3, с. 227]. Тобто гроші роблять гроші та "віртуалізують" світову економічну систему, стають опорою економічної глобалізації.

Тут буде доцільно звернутися до визначення змісту саме терміна "віртуальність" у контексті економічного дослідження. Віртуалізація економічних відносин характеризує процес, який присутній у житті вельми умовно. З одного боку, це реальність нинішнього етапу розвитку економічних відносин, а з іншого — реальність, яка існує в нематеріалізованому вигляді, тобто яку можна приймати за об'єктивну дійсність тільки в заздалегідь узгоджених умовах дослідження. Чи створює матеріалізовану додаткову вартість банківська позика терміном 20 хвилин (найяскравіше "пограбування", здійснене невідомим хакером банку "Амерікен Бенк" у Нью-Йорку, полягає в отриманні дивідендів від розміщення активів банку вартістю 22,0 млрд. доларів США на 20 хвилин в одному з банків Австралії)? Дивіденди були відносно невеликими — 16 000 доларів США, але цікавий сам факт прибутку від операції, яка за здоровим глуздом далека від інвестиційної діяльності чи відтворення продукту [4].

З іншого боку, сам термін "віртуалізація" набув постійного значення і в роботах з економічної та політичної теорії, і в повідомленнях ЗМІ. Він сприймається широким загалом як назва природного та звичного явища, притаманного сучасним економічним відносинам, але характеризує його все ж як щось особливе, надекономічне, надреальне, або, в контексті культурологічного сприйняття, — постмодернове.

Результатом посилення віртуалізації економіки стають усе більш гострі та частіші фінансові кризи. Фактично з середини 90-х років ХХ століття ці кризи формують єдиний світовий синергетичний кризовий процес, подолання якого все більшою мірою лежить у політичній площині.

Після кризових явищ у Росії 1997 – 2000 років на пострадянському просторі спостерігаються характерні ознаки віртуалізації економік. Економіка України у 1990-ті роки на 40 – 60% існувала в "тіні", економіка Росії створила феномен нагромадження боргових державних заощаджень, які перевищують бюджет держави декількох років, а реальний сектор економіки став вельми вразливим до спекулятивних фінансових впливів та міжнародних біржових гравців. Так, у Росії, за яскравим порівнянням А. Потьомкіна, була створена "елітна економіка", основу якої складають п'ять – шість надмонополістів, пов'язаних з фінансовим сектором, видобуванням та переробкою корисних копалин (особливо енергетичних), тобто з привласненням ренти від експлуатації природних ресурсів.

Сучасне постекономічне суспільство долає вартісні відносини піднесенням суспільного пріоритету індивідуального виробництва над масовим, змінює традиційне співвідношення корисності — вартість піднесенням індивідуального споживання над масовим. Об'єктивні параметри вартості, формування витрат та споживчих потреб змінюються зменшенням ринкових цінностей природообумовленої економіки. Однак становлення постекономічної системи сполучено зі сталим зниженням ринкової оцінки відтворюваних товарів та природних ресурсів і, навпаки, із завищенням цін на унікальні та невідтворювані інформаційні чи "позиційні" блага щодо товарів і послуг [5, с. 63]. Тобто ціна природних ресурсів надалі буде знижуватися, особливо відносно загальносвітового ВВП, знижуватиметься питома вага природного ресурсу у формуванні світового ВВП. А вартість природних ресурсів підвищуватиметься разом із зростанням дефіциту як недоторканих ландшафтів і екологічних ресурсів, так і вичерпних корисних копалин та мінеральної сировини.

Природні ресурси, згідно із загальними тенденціями розвитку економіки за новітніх відносин, докорінно змінюють свою вартість. Пріоритет матиме саме та частина природного ресурсу, яка унікально задовольняє певні потреби людства й обмежено відновлюється.

Якими в цьому контексті є перспективи України та якою має бути її внутрішня та зовнішня політика?

По-перше, маємо усвідомлювати, що Україна є державою зі специфічною перехідною (трансформаційною) економікою, при чому цей стан на відміну від країн Центральної та Східної Європи триває досить довго. Економіка перехідного періоду, про що докладно йтиме в наступних розділах, має низку специфічних рис, які відрізняють її від економіки, що знаходиться у відносно стаціонарному (сталому) стані та розвивається на власній основі шляхом вдосконалення й локальних змін притаманних їй інституцій, зв'язків та відносин.

Як відомо, розвиток перехідної економіки відбувається шляхом виникнення на етапі переходу новітніх інституцій, зв'язків, відносин відповідно до нового соціально-економічного ладу. В процесі становлення вони витісняють застарілі інституції та відносини. Результатом перехідних процесів є новітні макро- і мікроекономічні закономірності й тенденції, соціальні та політичні зміни, нові завдання економічної політики.

По-друге, вступ держави з перехідною економікою до світової спільноти постіндустріальних країн може відбуватися на засадах сегментаційного включення. Однією з ознак формування новітніх економічних структур є колективний спосіб прийняття управлінських рішень, коли створюється принципово інша структура "колективного розуму", розуму "другого порядку", для якого окремі особистості є не більш ніж елементами цілого, причому такими, що можуть відносно легко замінюватися [6]. Для України цей процес виявився в залученні національних компаній до більш тісної співпраці з ТНК, а західних менеджерів — до управління українськими чи спільними підприємствами.

По-третє, наслідки глобалізації для регіонів країн та складових територіальних структур у країнах не досліджені, тому маємо враховувати певний фактор невизначеності їх

розвитку. На це звертає увагу академік Ю. Пахомов, коли доводить, що нині є не визначеними й певним чином не оціненими планетарні процеси, які блокують розвиток економіки, генеровані підривом екології на ажіотажній фінансовій основі, а також масовими міграціями з нестабільних держав. Україна сьогодні вже перетворилася на санітарний кордон Євросоюзу та потерпає від численних торговельних обмежень ЄС і США. Поряд з тим стрімкі зміни світових економічних та політичних процесів не дозволяють розраховувати на однозначність і стабільність будь-яких партнерських взаємин. Навіть політика традиційно дружніх сусідів України все більшою мірою виходить з прагматичних позицій, з власних економічних інтересів.

По-четверте, в умовах глобалізації природні ресурси України мають відігравати специфічну роль, яка не властива іншим матеріальним надбанням. Переорієнтація від користування ресурсами на збереження їх запасів, особливо якщо це стосуватиметься ресурсів невідновних або відновних за межами соціально-економічного прогнозування (тобто коли прогнозування стає передбаченням), є шансом майбутнього добробуту України. Таке природокористування є втіленням політики природоресурсної безпеки.

Що це означає в площині природоресурсної політики? Контроль держави над національними природними ресурсами, жорсткі (а бажано, щоб вони були ще жорсткішими) обмеження стосовно забруднень довкілля, особливо з боку ТНК та спільних підприємств, це протидія перетворенню країни на технологічний смітник, на регіон явної чи прихованої експлуатації дешевої робочої сили, подолання нерівноправних умов конкуренції на світових ринках, це викриття небезпечної сутності віртуалізації світової економіки та "доларизації" регіональних фінансових систем.

Дистанціюватись від глобальних трансформацій та самостійно вирішувати соціально-економічні, політичні, екологічні та інші проблеми не в змозі жодна держава. Однак у кращому стані буде те суспільство, та країна, яка зможе використовувати у власних цілях переваги глобалізації й мінімізувати можливі втрати.

Переваги глобалізації використовувати повною мірою може тільки держава, що інтегрована в глобальне суспільство, глобальну економіку. Тут справедливим буде судження щодо прямого зв'язку між рівнем інтегрованості держави до "золотого мільярду", до глобальних економічних проектів і можливостями скористатися найбільшими зисками глобалізації. Україна поки ще має опікуватись не зисками глобалізації, а мінімізацією можливих (і реальних) збитків. Це пов'язано з відносною політичною несамостійністю та залежністю від зовнішніх запозичень. З іншого боку, без подолання внутрішніх протиріч Україна не зможе адекватно реагувати на зовнішні виклики. Нарешті, наша держава є недостатньо технічно підготовленою до впровадження новітніх технологій господарювання, передусім заснованих на інноваційних досягненнях, комп'ютерній техніці тощо.

Відповідно екологічна складова глобальних процесів в Україні обумовлена, по-перше, ставленням влади до міжнародних конвенцій і угод щодо стану навколишнього середовища та охорони природи; по-друге, готовністю влади ініціювати та впроваджувати новітні природоохоронні угоди; по-третє, впровадженням на національному рівні сучасних систем екоменеджменту, зокрема в галузі стандартизації (ISO 14000 тощо); по-четверте, дотриманням внутрішнього екологічного законодавства, нормативно-правової бази та посиленням екологічних вимог на всіх рівнях прийняття управлінських рішень та організації виробництва; по-п'яте, розширенням співпраці з країнами, що безпосередньо межують з Україною, у формуванні прозорої системи прийняття рішень у сфері навколишнього середовища, послідовним відстоюванням національних екологічних та економічних інтересів, використанням усіх легітимних можливостей для сприятливих умов розвитку держави.

В Україні відбувається реформування економічних відносин щодо природокористування. Ефективність реформування обумовлюється подоланням методологічних та методичних

проблем проведення вартісної оцінки ресурсу в складі національного багатства, визначення його податкового потенціалу, засобів вилучення та перерозподілу в межах бюджету надлишкового рентного доходу, що обумовлено як природними, так і економічними факторами природокористування. Природоресурсні платежі в чинній фіскальній політиці не можуть ураховувати ресурсну ренту, адже плата як податок на ресурс вноситься всіма користувачами та включається до собівартості послуг і продукції. Поряд з тим рентні платежі вносять частина користувачів, що отримують додатковий прибуток від використання ресурсів, а зиски рентного походження стосуються значно ширшого кола суб'єктів господарювання.

Однією із суттєвих перешкод соціально-економічного зростання є неузгодженість глобальних та локальних (регіональних) цін на природні ресурси. Це ускладнює можливість і точність розрахунку рівня оптимального природокористування з позицій максимізації прибутку, рентабельності, мінімізації шкоди довкіллю. Якщо втрати екосистем будуть віднесені на собівартість продукції, то природокористування за сучасних технологій та господарювання в цілому не будуть ефективними, особливо з позиції екосистемного підходу.

Вилучення та акумуляція екологічної ренти є вагомим методичним і організаційним важелем наближення до сталого розвитку суспільства. Серед найбільш інтегруючих заходів щодо сталого розвитку зазначимо: інформатизацію суспільства, містобудування, екологічне домобудування, житлово-комунальну реформу, екологічну ренту (як інструмент еколого-господарського районування, територіального планування, екологізації оподаткування, оцінки земель), екологічний туризм на основі покращення екосистем, ГІС-картування сталого розвитку території.

Зазначимо, що належне правове та економічне змістовне, методичне, нормативно-правове забезпечення рентних відносин уможливило перерозподіл частки рентного ефекту (доходу) сировинних підприємств. Це дозволяє ренту з природних ресурсів, яка не інтегрувалась до суспільного зростання, переорієнтувати у значне джерело доходів для регіонів та держави в цілому. Саме для цього необхідно запровадити прямі рентні платежі в сировинних галузях економіки, що дозволить спрямувати до бюджетів різних рівнів частку доходів від використання високоефективних природних ресурсів (для яких передусім притаманне сприятливе економіко-географічне положення). Нині рентні доходи, а особливо наддоходи, необґрунтовано привласнюються не лише самими підприємствами, але й фінансовими контролюючими структурами.

Нормативно-правові основи встановлення рентних і компенсаційних відносин при користуванні природними ресурсами нерозривно пов'язані з формуванням дієздатної системи платного природокористування. Всі функції (або цілі) платного природокористування можна звести до наступних:

- 1) підвищення рівня екологічної безпеки і відтворення природних ресурсів шляхом акумуляції фінансових коштів для реалізації природоохоронних й відновлювальних заходів, економічне стимулювання раціонального та ощадливого використання природних ресурсів;

- 2) забезпечення суб'єктам власності на природні ресурси реальних економічних зисків від раціонального природокористування й вирівнювання впливу на фінансові результати суб'єктів природно-ресурсного господарювання диференційованої природної продуктивності ресурсів.

Утім чинна податкова система, в тому числі й природно-ресурсні платежі, не забезпечує обґрунтованого вилучення та розподілу ренти від використання природних ресурсів на користь основного власника — народу України. Під диференціальною рентою (рентним ефектом) у загальному випадку розуміється економічний прибуток підприємства, що досягається при використанні даного природного ресурсу (об'єкта) завдяки його природним, економіко-географічним особливостям. Рентний ефект виражається у зниженні замикаючих (суспільно необхідних) витрат, тобто витрат підприємств на виробництво й реалізацію продукції з використанням цього ресурсу (об'єкта).

Тільки при належному правовому й економічному забезпеченні системи рентних і компенсаційних відносин можливі перерозподіл частини рентного ефекту сировинних підприємств, при якому рента здатна стати основним джерелом доходів для більшості регіонів та держави в цілому. Оподаткування ренти має ряд переваг з погляду державної фінансової політики. Рента визначається ціною ресурсу, проте вона не входить у собівартість і не впливає на ціну. Оскільки ціна ресурсу або товару, виробленого з нього, формується на ринку, вона не залежить від розміру податку на ренту, але сам податок дозволяє заповнити витрати й забезпечити нормальну норму прибутку. Таким чином, податок на ренту нейтральний відносно економічної активності. Як і інші нейтральні податки, цей податок не створює економічну активність на відміну від податків на працю й капітал. Останні впливають на економічну активність і негативно відбиваються на зайнятості населення, інвестиціях, і тому називаються "викривляючими" (див. праці А. Маршалла, Д. Рікардо, Р. Самуельсона, А. Сміта та ін.). Ідея "нейтральності" полягає в тому, що, крім зменшення величини доходу, податок не повинен відображатися ні на рішеннях щодо споживання, виробництва або торгівлі, ні на порядку їхнього здійснення в економічному житті [7, с. 193 – 201].

Визначення, вилучення й наступне реінвестування ренти на вичерпні ресурси є умовою довгострокового сталого природоорієнтованого розвитку. Адаптація "правила Хартвіка" говорить, що якщо інвестиції у створення капіталу дорівнюють ренті на вичерпні ресурси в кожен момент часу, то економіка розвивається нескінченно таким чином, що добробут суспільства максимальний і дорівнює постійній величині. Це є визначення безперервності сталого розвитку економіки, "слабкої" сталості. Відповідно до цього визначення даний рівень добробуту може підтримуватися заміною природного капіталу створеним. У теорії "сильної" стабільності така заміна неможлива, оскільки для збереження добробуту потрібна підтримка природного капіталу на рівні, що є вищим за граничний. Отже, для збереження постійного рівня споживання на душу населення в як завгодно далекому майбутньому рента, продукована обмеженим ресурсом, має бути реінвестована, а не спожита нині живучим поколінням [8 – 10]. Стабільність користування відновлюваними ресурсами означає, що їх кількість залишається постійною, тобто споживання/використання дорівнює відтворенню, проте це можливо тільки якщо всі фактори виробництва перебувають у певній пропорції.

Потенційний дохід від оподаткування ренти може бути досить значимим. Ціла плеяда економістів, починаючи з фізіократів, стверджувала, що система, заснована на стягненні земельного й ресурсного податків, може забезпечити покриття більшої частини суспільних витрат (наприклад, Г. Джордж, Д. Родман, Т. Тайдмен). Деякі економісти вважали, що якщо рентні податки встановлені на досить високому рівні, то доходи від цих податків можуть бути використані для зменшення податків, які спотворюють, на працю й капітал. Зокрема М. Гаффні припускав, що частка земельного податку, зокрема, може скласти більше 70% державних доходів [11, с. 38 – 40].

Слід звернути увагу на співвідношення ресурсної ренти і монопольної ренти. Монопольна рента — це надприбуток, одержуваний монополістом, тобто єдиним продавцем на ринку з безліччю покупців, за рахунок зменшення пропозиції товару й підвищення його ціни. Такий надприбуток може приносити будь-який товар, а не тільки вироблений із природних ресурсів. У цьому випадку "обмеженість" кількості товару носить штучний, а не природний характер. Конфліктна ситуація може виникнути тоді, коли продавець природного ресурсу сам виявляється в ролі монополіста. У цьому випадку одержувана ним рента складається із двох частин: з ресурсної й монопольної частини. У цьому випадку спроба оподаткування ресурсної частини ренти може викликати збільшення її монопольної частини.

На жаль, чинне українське законодавство не регулює рентні відносини, що виникають при використанні природних ресурсів. Таким чином, значна частка рентного ефекту, яка

створюється на об'єктах господарювання, які експлуатують природні ресурси (надра, водні ресурси тощо), внаслідок відсутності спеціального правового регулювання не поступає до державних та місцевих бюджетів, а перерозподіляється серед різних комерційних фінансових структур.

Зазначимо, що ефективність будь-якої рентної політики залежить від держави, адекватності стратегічних секторів, ефективності моніторингу результатів діяльності, а також політики розподілу рентних надходжень.

У якості висновків зазначимо, що нині в Україні немає методики оцінки природних ресурсів країни, отже дуже складно розрахувати та головне вилучити природно-ресурсну ренту. На часі створення кадастрів природних ресурсів, міждисциплінарних досліджень для коректної оцінки природних ресурсів.

Природна рента вилучається тільки у фактично прозорих випадках згідно із застарілими методичними підходами, які, на жаль, здебільшого не відповідають сучасним тенденціям та підходам щодо оцінки й використання природних ресурсів. Конструктивне розв'язання цього науково-практичного завдання знаходиться в площині аналізу та адаптації міжнародного досвіду з розрахунку й вилучення ренти, вдосконалення чинного законодавства в частині, що стосується регулювання рентних відносин.

При грошовій оцінці вартості території виникає неузгодженість: чим більше різномаття екологічних, культурних і соціальних об'єктів, тим нижче вартість території. Внаслідок цього структура національного багатства викривлюється, зменшується ефективність соціально-економічної політики щодо збереження та відновлення природних ресурсів, природної спадщини. На часі зміни в грошовій оцінці природних ресурсів та екосистемних послуг у цілому.

Відсутнє методологічне забезпечення визначення глобальної природної ренти, що в умовах активізації дій міжнародної та, зокрема, євроінтеграційної діяльності й збільшення ступеня відкритості економіки призводить до недооцінки місцевих природних ресурсів, неможливості вилучення ренти на державному рівні, сприяє привласненню та розподілу приватними фінансовими структурами і ТНК. Протидіяти цим негативним тенденціям можна через адаптацію статистичної звітності (згідно з оцінкою та використанням природних ресурсів) й оцінки впливу на навколишнє середовище до європейських стандартів; через упровадження державної політики захисту системного та ефективного захисту місцевих природних ресурсів.

Література: 1. Розенау Джеймс Н. Новые изменения безопасности: взаимодействие глобальных и локальных динамик // Социально-гуманитарные знания. – 2001. – №2. – С. 265 – 284. 2. Иноземцев В. Л. Пределы "догоняющего" развития. – М.: Экономика, 2000. – 296 с. 3. Луцишин З. О. Трансформация мировой финансовой системы в условиях глобализации. — К.: ВЦ "ДрУк", 2002. – 320 с. 4. Мартин Г.-П. Западная глобализация: атака на процветание и демократию: Пер. с нем. / Г.-П. Мартин, Х. Шуман. – М.: Альпина, 2001. – 336 с. 5. Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация. Наличествующие предпосылки и возможные последствия постэкономической революции. – М.: Academia – Наука, 1999. – 724 с. 6. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи / Под ред. М. Г. Делягина. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 84 с. 7. Garnaut R., Clunies Ross A., The Neutrality of the Resource Rent Tax. The Economic Record, 1979. – 250 p. 8. Hamilton K. Sustainable Development, the Hartwick Rule and Optimal Growth. Environmental and Resource Economics, 1995 – p. 393 – 411. 9. Hartwick J. M., Olewiler N. D. The Economics of Natural Resource Use. 2nd Ed. Addison-Wesley, Reading, MA, USA, 1998. – 70 p. 10. Tietenberg T. Environmental and Natural Resource Economics. 3rd Ed. HarperCollins, New York, USA, 1992. 11. Gaffney M Land as a Distinctive Factor of Production. – Shephard-Walwyn, London, 1996. – 150 p.

УДК 334.(075.8)

Ващенко І. В.
Харцій О. М.

СУЧАСНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ МАЙБУТНЬОГО МЕНЕДЖЕРА

This article is aimed to identify the factors that lead to the formation of the effective models of running the process of creating a constructive personality. All these is illustrated by the use of diagnostic methods. The creative personslity is emphasized, because the place of personal creative potential is very high in the community nowadays.

Сьогоднішні темпи розвитку інформаційних і управлінських технологій мають на увазі постійне відновлення на підприємстві. Якщо це не відбувається, підприємство неминуче старіє та руйнується. Креативність як здатність продукувати нові ідеї, знаходити нетрадиційні способи вирішення проблемних завдань необхідна молодому фахівцю як у практичній діяльності, так і в спілкуванні. В даний час вивчення креативних здібностей здійснюється у двох основних напрямках: "особистісному" (вплив на креативність особистісних рис) і "пізнавальному" (вплив на креативність інтелектуальних, пізнавальних здібностей).

Наявність креативності в організаційній діяльності має істотне значення. Креативність персоналу як складового кадрового потенціалу є практично невичерпним стратегічним ресурсом організації. Турбота про постійний її розвиток, створення атмосфери творчості в колективі здатні привести організацію до успіху і процвітання, а не просто до виживання в конкурентній боротьбі [1].

В умовах ринкової економіки в нашій країні особливе значення набувають питання практичного використання творчих форм управління персоналом. Одним із головних питань є питання розвитку творчої активності серед молоді, формування якостей творчої особистості.

Матеріал дослідження спрямований на те, щоб виявити фактори, які ведуть до створення ефективних моделей управління процесом формування творчої особистості серед студентів.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

- виявлення якостей, спрямованих на ефективну діяльність;
- діагностика й оцінка рівня творчого потенціалу студентів; аналіз результатів оцінки розвитку молоді;
- розробка методів формування креативного підходу до діяльності.

Для розв'язання цих завдань використовувався опитувальник: Який ваш креативний потенціал?

В опитувальнику пропонуються твердження, за допомогою яких можна визначити рівень креативності за трьома напрямками — "Моя особистість", "Мій підхід до вирішення проблем", "Моє робітничє середовище".

За результатами даного дослідження з'ясувалося, що за напрямком "Моя особистість" у 29% випробуваних є низький рівень креативності, в 37% випробуваних — середній рівень креативності, в 34% випробуваних — високий рівень креативності. За напрямком "Мій підхід до рішення проблем" студенти показали такі результати: в 31% випробуваних — низький рівень креативності, в 39% випробуваних — середній рівень креативності, в 30% випробуваних — високий рівень креативності. А за напрямком "Моє робітничє середовище" низький рівень креативності мають — 33% випробуваних, у 40% випро-

буваних — середній рівень креативності, у 27% випробуваних — високий рівень креативності [2].

Узагальнення отриманих даних дозволило авторам зробити висновки, що випробувані, які мають низький рівень креативності, придушують свій потенціал деякими своїми почуттями, стилем вирішення проблем у них має тенденцію до "книжковості", робітничє середовище не заохочує креативного мислення і, як правило, такі люди відчувають напругу в трудовій діяльності. Відповідно необхідно прикласти зусилля й дати шанс проявитися креативності, виключити перешкоди зі свого боку і з боку інших.

Випробувані із середнім рівнем креативності мають креативний потенціал досить розвинутий, але він не завжди виявляється, цьому перешкоджають деякі особливості особистості. Таким людям необхідно навчитися регулювати емоційні особливості своєї особистості, зокрема емоційний стан, знижуючи напругу. Це допоможе зменшити дію бар'єрів. Підхід до вирішення проблем іноді відрізняється ригідністю і може приводити до стандартних рішень, що спираються на раніше знайдені рішення подібних проблем. Необхідно звільнитися від цього, і креативність проявиться. Що стосується трудової діяльності, то в даному випадку іноді важко бути креативним і потрібно шукати можливості, щоб змінити середовище. Особистості із середнім рівнем креативності мають достатній потенціал, що ховається чи стримується через об'єктивні причини, але вони можуть змінити дану ситуацію.

Випробувані з високим рівнем креативності мають здатність спонукати до креативності інших. У них відкритий, креативний підхід до вирішення проблем, часто вони здатні скористатися зручним випадком для того, щоб розбудити дух заповзятливості і створити творчу атмосферу навколо себе, робітничє середовище їм навіть допомагає генерувати нові ідеї.

Одна з важливих проблем теорії і практики вищої школи — формування у студентів самостійного, творчого (евристичного) мислення.

Особливе значення ця проблема має для ВНЗ, що готують фахівців, які безпосередньо працюють із людьми. В цій сфері необхідні не тільки творче використання своїх знань і вмінь, але й творчий підхід до спілкування, ефективного управління [3].

Перший і необхідний ступінь творчого мислення — мислення самостійне, самостійний підхід людини до розв'язання різноманітних розумових та практичних завдань. Виробити таку самостійність у всіх школярів, студентів — основне завдання батьків, школи, ВНЗ. Природним результатом розвитку самостійного мислення є евристичне, творче мислення.

Мозок людини має дорогоцінну здатність до творчої уяви (фантазії). Творча уява — складний психічний процес, сутність якого полягає у формуванні нових уявлень, думок на основі раніше придбаних знань і життєвого досвіду.

Матеріалом для уяви, як і для всіх інших психічних процесів, є об'єктивна реальність. Але евристична уява, являючись проявом відображаючо-перетворювальної, творчої здатності головного мозку, є ніби сплавом раніше сприйнятого і відтвореного з заново побудованим.

Воно характеризується рухом думки від відомого до невідомого, проникненням у нове, цілком чи частково невідоме (для даного суб'єкта).

Процес евристичного мислення, необхідним компонентом якого є творча уява, зв'язаний з виборчим розчленуванням раніше існуючих і формуванням нових систем нервових зв'язків.

Таким чином, творче (евристичне) мислення — це мислення, засноване не тільки на репродуктивній, що копіює, але і на відображаючо-перетворювальній, конструктивно-творчій, евристичній здатності головного мозку людини.

Як відзначають дослідники, творче мислення характеризується не тільки і навіть не стільки обсягом придбаних знань, скільки структурою розумового процесу, багатством, складністю та результативністю розумових операцій.

Розвинуте творче мислення, за спостереженнями авторів, зовні виявляється в тому, що студент, який володіє ним:

викладає вивчений матеріал (усно і письмово), спираючись не тільки на чужі, але і на власні судження, умовиводи, докази, висновки;

критично відноситься до чужих думок, домагається переконливого аргументування висловлених ким-небудь положень і цю ж вимогу рівною мірою висуває до самого себе;

вміло, оригінально відповідає на запитання викладача, сформульовані в нових варіантах; успішно вирішує поставлені викладачем навчальні завдання проблемно-пошукового характеру;

має схильність до дослідницької роботи.

Ці зовнішні прояви творчого мислення в різних студентів, природно, присутні не однаковою мірою.

Стимулювання схильностей студентів до евристичного оволодіння навчальним матеріалом — одне з найважливіших навчально-виховних завдань ВНЗ.

Творче мислення вимагає творчого навчання і виховання. Найефективніший метод формування евристичного складу мислення в студентів — раціональне використання елементів проблемно-пошукового навчання у всіх формах вузівської навчальної роботи: лекціях, семінарах, практичних заняттях, лабораторних практикумах, практиці за фахом, курсових і дипломних роботах, у діяльності студентських наукових гуртків і т. д. [4].

Усе більш масовому й успішному використанню пошукових, творчих методів і прийомів навчання, як свідчить досвід багатьох інститутів, сприяє залучення широкого кола кафедр, викладачів у колективне науково-методичне дослідження даної проблеми.

У цих же цілях виправдовують себе:

спеціальні семінари і практикуми викладачів, завідувачів кафедрами (проведені, зрозуміло, за різними програмами), на яких розглядаються теоретичні та практичні питання використання проблемно-пошукових методів у різних формах вузівської навчальної роботи;

творчі проблемні дискусії на сторінках багатотиражного і стінного друку, на викладацьких та студентських симпозиумах, нарадах, зборах;

вивчення (шляхом анкетування, бесід) думок викладачів і студентів про ступінь відповідності практики навчальної роботи завданням творчого навчання;

періодичні обговорення роботи з використання евристичних методів навчання на засіданнях ради інституту, рад факультетів, засіданнях кафедр;

методичні конференції з проблеми формування творчого мислення, всебічний та глибокий розгляд проблеми як у загальному психолого-педагогічному плані, так і в аспекті приватних методик.

Прогрес науки та техніки висуває все нові і нові вимоги до сучасної людини. Під впливом соціальних умов, що змінюються, середня й вища школа змушені переглядати свої цільові настанови. Сучасне суспільство вже не задовольняє фахівець, що володіє солідним багажем знань, але вміє працювати тільки за зразком. Однією з головних цінностей людини стає творча активність особистості.

Орієнтація на це найважливіше завдання вищої школи вимагає перегляду методів навчання і позиції студента в навчальному процесі.

Пояснювальне навчання, що широко застосовується в даний час у вищій школі, має багато незаперечних достоїнств. Однак у світлі нових вимог життя пояснювальне навчання страждає й істотними недоліками. Один із них полягає в тому, що воно не сприяє розвитку творчого мислення учнів.

Як уже відзначалося, центральним завданням середньої і вищої школи в сучасних умовах є підготовка творчо активної особистості. Але пояснювальне навчання використовує тільки такі методи, що потребують від учнів винятково відтворюючого мислення.

З психологічної точки зору, мислення людини можна розділити на два види: репродуктивне (відтворююче) і продуктивне (творче). При репродуктивному мисленні людина одержує готові знання — вся психічна робота спрямована на те, щоб повторити, відтворити знання.

Творче мислення не бере знання в готовому вигляді. В даному випадку людина самостійно здобуває знання та самостійно застосовує їх для вирішення практичних і пізнавальних завдань.

Не слід протиставляти відтворююче мислення творчому. Вони тісно зв'язані. Але навчання може стимулювати визначений вид мислення. Якщо у ВНЗ панує тільки пояснювальне навчання, то, безсумнівно, будемо випускати фахівців споглядального типу — людей, які вміють засвоювати знання і відтворювати наукові істини, але не орієнтуються в ситуаціях, що вимагають самостійного мислення, і не вміють самостійно здобувати знання й творчо відноситися до обраної справи. Такі фахівці мають потребу в рецептах для розв'язання будь-якої ситуації; вони прагнуть одержати вказівки, підказки і зовсім не пристосовані мислити самостійно.

Ефективна трудова діяльність, до якої готуємо студентів, у своїй основі має самостійне мислення і творчий підхід до будь-якої виникаючої ситуації.

Споглядальний тип навчального процесу входить у ризик суперечності з потребами сучасної професійної практики. Розвинути творче мислення студентів неможливо, якщо протягом навчання тримати їх переважно на відтворюючій чи виконавській діяльності і підносити знання в готовому вигляді.

От чому як у середній, так і у вищій школі все більше місце займає новий тип навчального процесу — проблемне навчання.

На відміну від пояснювального навчання, де головне місце приділяється інформаційному повідомленню знань, у проблемному навчанні основна увага приділяється організації самостійного здобування знань учнями. Студент тут не одержує знання в готовому вигляді, він повинен під керівництвом викладача сам їх відкрити. Проблемне навчання розвиває в студента пізнавальну самостійність і творчий підхід до справи. Воно ставить студента в нову позицію: майбутній фахівець виступає в навчальному процесі як першовідкривач істини. Проблемне навчання вчить студента думати, мислити [5].

Таким чином, з вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1. У процесі роботи підтверджено наявність взаємозв'язку між креативністю та ефективністю управлінської діяльності, розкрито і поглиблено наукові уявлення про психологічні засади прояву креативності в майбутніх менеджерів.

2. Обґрунтовано психологічні форми та засоби формування креативного відношення до управлінської діяльності в студентів-менеджерів.

3. Запропоновані заходи формування творчої особистості дають можливість психологічно грамотно підходити до цілеспрямованої підготовки майбутніх менеджерів.

4. Сформульовані психолого-педагогічні умови розвитку креативного відношення до діяльності в молоді необхідно застосовувати в освітньому процесі.

Науковий внесок, новизна дослідження полягає в тому, що у дослідженні:

виявлено закономірність впливу творчого підходу на ефективність управлінської діяльності;

визначено суть розвинутої творчої особистості та розроблено систему занять для підвищення рівня креативності при підготовці спеціалістів до управлінської діяльності;

накреслено шляхи оптимізації підготовки майбутніх менеджерів на етапі їх професійної підготовки, які спрямовані на актуалізацію необхідних знань, вмінь і навичок, удосконалення організації групової діяльності та взаємодії;

виявлено необхідність використання передових освітніх технологій і методик підготовки майбутніх менеджерів;

розроблено систему психологічних засобів і рекомендацій для цілеспрямованого формування креативного підходу до управлінської діяльності в студентів-менеджерів.

Література: 1. Помазан К. А. Творчий потенціал особистості та можливості його діагностики // Вісник Харківського національного університету. Сер. Психологія. – Харків: ХНУ, 2002. – №550. – С. 261 – 264. 2. Харцій О. М. Значення креативності в освітньому процесі // Матеріали конференції. – Харків: ХДПУ, 2005. – С. 151 – 156. 3. Морозов А. В. Управленческая психология: Учебник для студентов высших и средних учебных заведений. – М.: Академический Проект, 2003. – 288 с. 4. Булка Н. І. Креативність і соціальна компетентність // Практична психологія та соціальна робота. – 2001. – №10. – С. 46 – 49. 5. Коломінський Н. Л. Психологія менеджменту в освіті (Соціально-психологічний аспект): Монографія. – К.: МАУП, 2000. – 286 с. 6. Бандурка А. М. Психологія управління / А. М. Бандурка, С. П. Бочарова, Е. В. Землянская – Харьков – Симферополь: Фортуна-пресс – Реноме, 2003. – 340 с. 7. Карамушка Л. М. Психологія освітнього менеджменту / Навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів. – К.: Либідь, 2004. – 424 с. 8. Карамушка Л. М. Психологія управління закладами середньої освіти. – К.: Ніка-центр, 2000. – 332 с. 9. Лукичева Л. И. Управление персоналом: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2004. – 264 с. 10. Сажина С. В. Креативність як спосіб самореалізації єдиної дитини у сім'ї // Практична психологія та соціальна робота. – 2001. – №3. – С. 21 – 23.

Стаття надійшла до редакції
07.03.2007 р.

УДК 338,433(477)

Котляров Л. Д.

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

The article deals with the problem of the agricultural market producing grain in Ukraine. The plough fields areas are offered to be changed, because it doesn't improve the meat production in the country any longer.

Выступая на Всеукраинском конгрессе ученых экономистов-аграрников, посвященному проблеме формирования и развития продовольственного рынка в Украине, первый вице-президент Украинской академии аграрных наук, академик В. П. Сьтник отметил, что это чрезвычайно актуальная тема, которая охватывает все аспекты развития агропромышленного производства [1].

Сельское хозяйство находится в глубоком кризисе. Формирование и обеспечение последовательного развития аграрного рынка становится одним из приоритетных заданий правительства и Верховного Совета Украины, дальнейшей рыночной трансформации отрасли. Так говорится в послании Президента Украины [2].

Данная проблема исследуется в трудах такими учеными-экономистами, как П. Т. Саблук, В. П. Сьтник, В. И. Бойко, А. С. Даниленко, П. И. Гайдуцкий, Ю. С. Коваленко, В. Г. Андрейчук, А. Ф. Серков (Россия) и другими.

Доктор экономических наук А. С. Даниленко отмечает, что необходимо рационально использовать землю, так как она является основой для развития продовольственного рынка нашей страны [3].

В экономической литературе отдельные авторы утверждают, что было время, когда рынок обслуживал экономику

или отдельный локальный участок. Сегодня ситуация изменилась и рынок уже координирует производство и всю экономику, управляя ею. С этим нельзя не согласиться.

Доктор экономических наук Ю. С. Коваленко отмечает, что в Украине необходимость стабилизации аграрного рынка в общем и зернового хозяйства в частности давно и чувствительно выявила себя как проблема диспаритета цен и нежелательных с точки зрения интересов сельскохозяйственных производителей товаров чрезмерных колебаний цен на произведенную ими продукцию [4].

По мнению академика П. Т. Саблука, реформы в аграрной сфере в Украине осуществлены лишь на 30%. "Остальное (70%) еще не сделано, что заострило проблему продовольственного рынка" [5].

Однако в формировании и развитии аграрного рынка еще много нерешенных теоретических и практических проблем, которые необходимо решать на современном этапе.

Целью статьи является расширение и углубление исследования аграрного рынка, инфраструктуры рынка, анализ ситуации на мировом рынке зерна.

Надо отметить, что хотя рынок, особенно торговля зерном, существует тысячи лет, однако исследования его продолжают. За последние десять лет дважды присуждались Нобелевские премии за результаты исследования рынков.

Сегодня, по мнению Ю. С. Коваленко, "необычайно полезным для аграрного рынка было бы использование наработок системного подхода, системной методологии, особенно научных категорий "система" и "организация". Системная природа рынка дает возможность целиком однозначно определить и содержание его формирования" [6].

По мнению автора, система, системный подход должны рассматриваться на современном этапе не только в теоретическом плане (как научная категория), но и в практическом. Структура системы аграрного рынка сложная, многоплановая — это и рыночная инфраструктура, и платежеспособный спрос, и товаропроизводители, и т. д. Но все это находится во взаимодействии, взаимодополнении.

Автор согласен с вышеназванным автором в том, что рыночная инфраструктура аграрного рынка — это цены, спрос, предложение и др. Сюда должны входить биржи, рынки, заготовительные пункты, но не транспорт, не перерабатывающие предприятия сельскохозяйственной продукции, не связь, как отмечают некоторые другие авторы.

Формирование, организация аграрного рынка на современном этапе для Украины является трудным процессом, так как каждая подсистема должна работать. А они работают плохо. Взять хотя бы инфраструктуру, куда входят аграрные биржи, которым отводится главная роль, а фактически реализация зерна (другой сельскохозяйственной продукции) на биржах мизерная.

Как отмечает О. Грехова, "из-за недостаточной организованности биржевого рынка реализация зерновой продукции осуществляется благодаря целой системе мелких посредников по сниженным ценам, а купля материально-технических ресурсов — по завышенным ценам" [7].

Говоря об инфраструктуре аграрного рынка, Ю. С. Коваленко отмечает, что "агроторговые дома и снабженческо-сбытовые кооперативы лишь в определенных условиях могут быть отнесены к рыночной инфраструктуре, так как спрос и предложение встречаются и взаимодействуют в них только в некоторых случаях".

Автор другого мнения. Эти "случаи" есть ненормальное явление в экономике. Например, в последние годы много производится сельскохозяйственной продукции в личных крестьянских хозяйствах, но товарность ее очень низкая — 7 – 10%. Агроторговые дома, одной из функций которых является заготовка излишков сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, стоят в стороне от этого дела. Агроторговые дома должны выполнять свои функции.

Сегодня совершенствование инфраструктуры рынка, как считает автор, надо связывать с повышением конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. На современном этапе важна государственная поддержка отечественного то-

варопроизводителя. Целесообразно определить функции государства для обеспечения эффективного функционирования инфраструктуры рынка. Здесь необходимо перенять опыт стран Европейского Союза (ЕС) и США.

Необходимо отметить, что аграрный рынок Украины имеет ограниченную "прозрачность". Сократилась продажа продукции перерабатывающим предприятиям. Структура реализации сельскохозяйственной продукции представлена в таблице [8].

Таблица

Структура реализации зерновых культур в Украине за 1995 – 2005 гг. (в % к общему объему реализации)

Сельскохозяйственные культуры	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Перерабатывающим предприятиям							
Зерновые культуры	37,5	4,0	2,2	2,4	3,9	6,4	5,2
На рынке							
Зерновые культуры	19,2	34,8	17,7	16,1	13,6	11,4	10,0
Населению							
Зерновые культуры	30,3	20,6	16,1	11,4	10,1	6,9	4,7
Другие каналы							
Зерновые культуры	13,0	40,6	64,0	70,1	72,4	75,3	80,1

С таблицы видно, что если в 1995 г. перерабатывающим предприятиям было продано 37,5% и населению 30,3%, то в 2005 г. соответственно 5,2 и 4,7%. По другим каналам реализовано в 2005 г. 80,1%, а это в основном коммерческим структурам.

Что касается реализации, то такое направление реализации сельскохозяйственной продукции является менее организованным и не прозрачным. Есть много случаев продажи продукции прямо с поля, с фермы и т. д. Коммерческие структуры и посредники при этом действуют. Все они получают доходы, а производители оказываются в убытке. Таким образом, проблемы аграрного рынка связаны со сбытом сельскохозяйственной продукции.

В 2005 г. всего 4,7% зерновых (таблица) реализовано населению. А это означает, что труженики получили оплату труда зерном мало. По сравнению с 1995 г. в 4,3 раза меньше. Крестьяне резко сократили поголовье животных на подворьях, особенно свиней, сократилось производство мяса, а цены выросли.

О неэквивалентном обмене между сельским хозяйством и другими отраслями экономики писали еще в 1986 г. [9]. В 2005 г. урожай выкупался у производителей за бесценок, 1 тонна дизтоплива стоила 12 тонн пшеницы. Такого не было даже при социализме в Украине. Причины диспаритета кроются в отсутствии эффективной ценовой политики.

Аграрный рынок связан с производством зерна, а его производство отражает состояние экономики аграрного сектора. А какова же ситуация сегодня? Об этом говорят цифры.

Как свидетельствуют данные, посевные площади под озимой пшеницей уменьшились с 7 568 тыс. га в 1990 г. до 6 185 тыс. га в 2005 г., или на 1 383 тыс. га. Урожайность соответственно сократилась с 40,2 ц/га до 29,0 ц/га, а валовой сбор — с 30 374 тыс. тонн до 17 683 тыс. тонн, или в 1,7 раза. За 15 лет ежегодно осуществляется недобор около одного миллиона тонн зерна пшеницы.

Также в наше время появилось такое негативное явление, когда все площади не убираются. Например, в 2000 г. пшеницей было засеяно 5 316 тыс. га, а площадь, с которой собрали урожай, составила 4 888 тыс. га, или 91,9%, соответственно в 2005 г. 6 185 и 6 105 тыс. га [10]. Аналогичное положение по другим зерновым культурам: ячмень, кукуруза, просо, гречиха, зернобобовые.

Почему же снизилась урожайность зерновых? Она снизилась потому, что ежегодно идет смыв с пахотных земель гумуса (плодородного слоя) в огромных количествах (23 – 24 млн. т). Против 1990-х годов в Украине уменьшилось внесение минеральных и органических удобрений в 5 – 10 раз. Например, по Харьковской области в 1990 г. было внесено 154 килограмма на гектар посевной площади минеральных удобрений, а в 2004 г. — 18, то есть в 8,6 раза меньше, соответственно органических удобрений 7,4 т на 1 гектар, то есть в 9,3 раза меньше. Разрушена система мелиорации и орошения. У хозяйств нет высококачественных семян, на 60% и более изношена сельскохозяйственная техника и многое другое.

Анализируя производство зерна в Украине, видно, что резко изменилась структура посевных площадей 1990 и 2005 гг. основных сельскохозяйственных культур.

Научными институтами в 1990 г. была разработана структура посевных площадей, которая способствовала высокой урожайности сельскохозяйственных культур. Так, зерновые культуры в структуре занимали 45%, кормовые культуры — 37%, другие культуры — 18%. В 2005 г. структура имела другие показатели: соответственно 57,6%, 14,4%, другие культуры — 28,0%.

Развивая аграрный рынок, Украина должна продавать зерно на внутреннем и внешнем (мировом) рынках. По мнению автора, заслуживает внимания анализ развития мирового производства зерна, с которого видно, что за более чем 100 лет оно выростет. Если в 1990 г. получено 245 млн. т, то в 2002 г. — 2 084,6 млн. т. Урожайность зерновых в мире возросла с 11 до 28 центнеров с гектара или более чем в 2,5 раза. Также выросло производство зерна на душу населения.

В Украине в 1990 г. было произведено 990 килограммов зерна на душу населения. Это высокое достижение. Сейчас производство снизилось, но оно достаточно, для того чтобы Украина экспортировала, продавала на внутреннем рынке и использовала на корм в животноводстве.

Надо отметить, что сегодня Украина является конкурентом на мировом рынке зерна. Хотя устойчивый экспортно-импортный рынок зерна еще не сформировался, не определены четкие каналы сбыта, а потому происходят всякие неурядицы.

Например, трейдеры увеличили экспорт зерна. Продавали в 2000 – 2001 гг. по ценам ниже европейских на 30 долларов США за одну тонну. В 2002 г. было продано 6,54 млн. т. Пшеницу покупали около 30 стран [9].

2003 г. оказался не урожайным и было уменьшено экспорт зерна по сравнению с предыдущими годами. Было экспортировано 3 861,2 тыс. т на сумму 402,3 млн. дол. США. Оказалось, что зерно нужно для внутренних потребностей страны и Украина начала импортировать. Было закуплено 3 481,4 тыс. т на сумму 522,5 млн. дол. США. И что же произошло? Отрицательное сальдо составляло более 120 млн. дол. США. Отсюда можно сделать вывод, что видимо в сфере внешней торговли действуют тенивики или другие какие-то схемы.

Как известно, существуют "квоты" — импортные барьеры, которые ввела Европейская комиссия с 1 января 2003 г. Так, для Украины по ячменю "квоты" — 1 млн. т, по пшенице — 2 млн. тонн. Это неутешительный прогноз. Поэтому Украине надо искать рынки в странах СНГ и не только на Западе, но и на Востоке.

Чтобы действовал по-настоящему аграрный рынок, необходима помощь со стороны государства отечественным товаропроизводителям. Следует выделять кредиты по низким ставкам 3 – 5% годовых. Это даст возможность хозяйствам и фермерам приобретать технику, эффективно хозяйствовать, строить складские помещения для хранения зерна от урожая до урожая и не отдавать его по низким ценам трейдерам.

В Украине отсутствует законодательный механизм, который бы стимулировал отечественного товаропроизводителя

к наращиванию производства и сбыту зерна на внешних и внутренних рынках. И еще должно быть высокое качество поставляемой на экспорт и не только на экспорт продукции, чтобы не было такого положения, когда в украинском зерне обнаружили грибок (Канада), много пестицидов (Франция). В Бразилии в украинском зерне выявили карликовую головню пшеницы. Кому же нужно будет такое зерно?

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Аграрный рынок в Украине развивается, но пройден лишь первый этап (такого же мнения придерживаются и практики).
 2. Совершенствование инфраструктуры рынка, по мнению автора, надо связывать с повышением конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции, а для этого необходимы инвестиции и без помощи государства не обойтись.
 3. Следует повышать урожайность зерновых культур до 40 – 45 центнеров с гектара. Структура посевных площадей по зерновым культурам, которая давала хорошие результаты в 90-е годы, видимо должна остаться 45%, а не 57,6%. Структура 2005 г. не способствует развитию животноводства, так как под кормовые культуры отведено всего 14,4% посевных площадей. С такой кормовой базой нельзя увеличивать производство мяса в стране. Кормовые культуры в структуре должны быть не менее 35 – 37%.
 4. Сегодня мизерная (3% от заключенных договоров) торговля на биржах. Необходимо усилить интеграционные связи между биржами и другими организациями. Видимо необходимо дополнения в Закон Украины "Про товарну біржу і біржову торгівлю".
 5. Выходя на мировой рынок зерна, надо хорошо знать спрос, "квоты", стандарты, валютный контроль и т. д. Надо ориентироваться на рынки и Запада, и Востока, но особенно СНГ.
- В перспективе необходимо исследовать подсистемы координации спроса рынка и товаропроизводителей, совершенствование законодательства на биржевой торговле.

Література: 1. Аграрна реформа: здобутки і проблеми // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 3. 2. Звернення Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 р." // Економіст. – 2004. – №3. – С. 50. 3. Даниленко А. С. Роль земельних ресурсів у розвитку продовольчого ринку в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 15. 4. Коваленко Ю. Особливості аграрних реформ у державах ЦСЄ та в Україні // Економіка України. – 2003. – №9. – С. 75 – 79. 5. Саблук П. Т. Підсумковий виступ на Шостих річних Зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 16 – 17 січня 2004 року // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 68. 6. Коваленко Ю. С. Наукові засади та основні тенденції формування аграрного ринку в Україні // Економіка АПК. – 2004. – №3. – С. 21. 7. Грехова О. Т. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Миколаївській області // Економіка АПК. – 2004. – №4. – С. 134. 8. Україна у цифрах 2004. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2005. – С. 98; Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2006. – С. 86. 9. Інтерв'ю з директором ТОВ "ДМ Груп" Мільманом Д. // Бізнес. – 2004. – №27. – 5 липня. 10. Україна у цифрах 2004. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2005. – С. 101; Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2006. – С. 87 – 89. 11. Котляров Л. Д. Преодоление различий между городом и селом. Монография // Депонир. в ИНИОН 24 апреля 1986 г. – №25072. – 184 с. 12. Народне господарство України у 1991 році. Статистичний щорічник. – К.: Техніка, 1992. – С. 339, 341; Україна у цифрах 2004. Статистичний довідник. – К.: Консультант, 2005. – С. 104; Україна в цифрах 2005. Статистичний довідник. – К.: Консультант, – 2006. – С. 82 – 92. 13. Газета "Время". – 2005. – 27 декабря. – С. 1 – 2.

Стаття надійшла до редакції
15.03.2007 р.

УДК 331.1

Федорова Ж. А.

КАТЕГОРИЯ "ТРУД" В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

In the article modern approaches to "labour" in new social and economic conditions are considered. The clash of scientists' opinions of different schools of economic thought is analyzed. The great importance of labour in new social and economic conditions is argued. The definition of "labour" is enlarged.

Глубокие изменения в социально-экономических системах развитых стран мира обуславливают повышенное внимание ученых ко многим теоретическим вопросам, в том числе и к такой фундаментальной категории, как труд.

Теоретические основы знаний о труде были заложены представителями классической политической экономии (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Энгельс). Изучением системы категорий труда, их развитием в рамках социалистического общества занимались многие советские ученые, среди них: В. К. Врублевский, В. М. Кузнецов, Т. М. Михайлова, П. В. Томчук, Н. В. Коровяковская.

Возрастающая роль труда в связи с его интеллектуализацией в современных условиях отражена в работах таких ученых: А. А. Чухно, Р. Т. Зяблюк, Г. М. Григорян, А. И. Демин, К. А. Кирсанов, В. П. Буянов, Л. М. Михайлов.

Однако сегодня большинство экономистов работают в рамках неоклассического направления, где, с одной стороны, понятие труда отождествляют с понятием рабочей силы, с другой – труд изучается как один из равноценных факторов производства наряду с капиталом, землей, информацией, наукой. Поэтому основное внимание на теоретическом уровне уделяется изучению человеческого капитала, трудового потенциала, рынка рабочей силы, а значение труда в развитии отдельного индивида и общества в целом недооценивается. Следует также отметить, что в экономической науке стал дискуссионным вопрос не столько о роли труда, сколько о его существовании вообще.

Поэтому целью статьи является анализ роли труда в развитии общества для определения места категории труда в современной экономической мысли.

Для этого, прежде всего, рассмотрим и проанализируем основные подходы и определения понятия труда (таблица).

Таблица

Основные подходы к определению понятия "труд"

Подходы и определения труда	Литература
1	2
Труд как деятельность	
1. Целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует ее в целях создания потребительных стоимостей, необходимых для удовлетворения потребностей	[1]
2. Деятельность человека, направленная на создание жизненных благ, предоставление услуг, организацию функционирования хозяйства и общества и управления ими; особая форма взаимодействия между человеком и природой, обмена деятельностью и ее результатами между людьми	[2]

Окончание таблицы

1	2
3. Целесообразная деятельность людей, имеющая своим содержанием преобразование, освоение природных и социальных сил для удовлетворения исторически сложившихся потребностей человека и общества	[3]
4. Деятельность, направленная на развитие человека и преобразование ресурсов природы в материальные, интеллектуальные и духовные блага	[4]
Труд как процесс	
5. Процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек своей собственной деятельностью опосредствует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой	[5]
6. Процесс изменения, преобразования человеком формы природного (естественно сложившегося или исторически созданного) материала посредством предметных факторов при помощи естественных, а также общественных сил и способностей с целью создания материальных условий для удовлетворения своих потребностей	[6]
Труд как основа развития	
7. Основа функционирования и развития всякого человеческого общества, двигатель социального прогресса, естественная потребность, без которой не была бы возможна человеческая жизнь	[7]
Труд как фактор производства	
8. Один из четырех основных факторов производства: основная, общепризнанная деятельность человека, требующая приложения усилий, осуществления работы	[8]
9. Физические и умственные способности людей, которые могут быть употреблены на производство товаров и услуг	[9]

Как свидетельствуют данные таблицы, категория "труд" определяется через различные родовые понятия.

Во-первых, труд определяется через понятие "деятельность". Деятельность же означает специфическую человеческую форму активного отношения к окружающему миру, содержанием которой является целесообразное изменение и преобразование. Всякая деятельность включает в себя цель, средство, результат и сам процесс деятельности, неотъемлемой характеристикой деятельности является ее осознанность [1, т. 8, с. 108].

Во-вторых, труд определяется через понятие "процесс". Процесс представляет собой последовательную смену состояний стадий развития; совокупность последовательных действий для достижения какого-либо результата [1, т. 21, с. 162].

Исходя из проанализированных определений процесса и деятельности рассмотрение труда как деятельности, по мнению автора, более полно отражает сущность труда. Таким образом, труд как деятельность является более широким понятием, которое в своей структуре содержит процесс труда, цели, средства, продукт труда.

Представленные в таблице определения труда как деятельности и процесса отражают такие признаки труда, как создание материальных благ и услуг, удовлетворение потребностей, управление обществом, взаимодействие с природой, взаимодействие с людьми, преобразование ресурсов. Такой важный признак труда, как развитие человека, встречается лишь в одном определении. Причем в каждом определении труда выделяется несколько признаков, при этом упускаются другие важные признаки. Кроме того, ни в одном определении

ни не указывается такой важный признак, как источник развития общества.

В-третьих, труд определяется как основа развития. Такой подход хотя и отражает очень важную сторону труда, но является односторонним, не отражает другие особенности труда.

В-четвертых, труд определяют как фактор производства, в результате чего не раскрывают его существенных признаков, не показывают его роль и значение. Такой подход к труду присущ неоклассическому направлению, которое основывается на теории трех факторов производства Ж. Б. Сейя. В результате труд анализируется как один из равнозначных факторов производства наряду с капиталом, землей, а также с такими факторами, как предпринимательские способности, информация, наука.

Этот подход к определению труда, отношению к труду изначально является ошибочными. Во-первых, в процессе труда происходит соединение факторов производства. Таким образом, труд представляет собой систему, элементы которой – факторы производства. Во-вторых, именно труд является источником большинства факторов производства: капитала, знаний, информации. Все эти факторы производства – прошлый труд. Природные ресурсы, хотя и не являются результатом труда человека, тем не менее, без труда человека не могут стать факторами производства.

Исходя из анализа сущности труда, наиболее полно, по мнению автора, труд можно определить следующим образом. Труд — это целенаправленная созидательная общественно полезная деятельность человека как по преобразованию материальных, духовных, социальных сил для удовлетворения исторически сложившихся потребностей, так и направленная на развитие человека и общества.

Таким образом, по мнению автора, наиболее важным признаком труда является то, что труд представляет собой основу развития человека, общества. Ведь "он — первое основное условие всей человеческой жизни, и притом в такой степени, что мы в известном смысле должны сказать: труд создал самого человека" [10, с. 3]. Благодаря трудовой деятельности происходит развитие средств производства, удовлетворение возрастающих потребностей человека, которые в совокупности развивают самого человека. Как следствие этого развивается, совершенствуется сам процесс труда. В зависимости от развития содержания труда изменяется его характер и социально-экономическая система общества, развивается материальная и духовная сфера и т. д. Все достижения человечества в материальной и духовной сфере являются продуктами труда. Следует отметить, что благодаря именно творческой компоненте труда и происходит качественное развитие.

Таким образом, труд представляет собой сложное явление, на поверхности которого лежит создание продуктов труда. Однако самое важное в труде — это то, что он является основой развития как человека, так и всей социально-экономической системы общества. Эта скрытая функция труда не анализируется представителями неоклассического направления. И на современном этапе развития, когда видима функция труда передается механизмам, кажется, что вместе с этим теряется и роль труда, и труд исчезает. Однако именно на современном этапе развития функция труда по развитию человека и общества теперь может реализовываться в гораздо большей степени.

Проанализируем причины высказываний об исчезновении труда.

Во-первых, на современном этапе развития экономической мысли господствует неоклассическое направление, которое, как уже отмечалось, рассматривает труд наравне с другими факторами производства. А на современном этапе основными факторами производства становятся информация и наука. Поэтому кажется, что труд исчезает.

Во-вторых, труд обычно ассоциируется с тяжелой репродуктивной физической деятельностью. Это сложилось исторически. Дело в том, что еще при рабовладельческом строе произошло разделение труда на умственный и физический. Материальные блага производились, как правило, рабами, которых приравнивали к живым средствам труда. И, соответственно, к физическому труду было отрицательное отношение. При этом умственным трудом занимался лишь господствующий класс общества. Однако следует отметить, что это разделение труда было большим достижением, поскольку являлось не только основой повышения производительности труда, но и становления, и развития философии, науки, искусства, то есть развития духовного мира людей.

Но и с развитием средств труда и навыков работников, с изменением их положения в обществе на протяжении столетий подавляющая часть населения занималась физическим, тяжелым, рутинным трудом, результатом которого были материальные продукты труда для удовлетворения первостепенных потребностей всех слоев общества. С внедрением в производство машин и механизмов тяжелые функции работников были переданы механизмам, но труд остался рутинным.

На современном этапе развития в связи с автоматизацией производства и передачей рутинных тяжелых функций работника машине, распространением в сфере трудовой деятельности науки, с развитием сферы услуг труд становится преимущественно умственным, творческим, который приносит работникам, его выполняющим, моральное удовлетворение. Поэтому кажется, что труд переходит в другие виды деятельности.

Однако сейчас происходит не исчезновение труда, а истинное его проявление, которое состоит в развитии человека и общества. "Вытаскивание человека из сферы производства тождественно сосредоточению человека на самом сложном – творчестве, то есть производстве новых знаний, новой информации. Труд не исчез из экономики. Он принял гораздо более сложную, трудную и развитую форму. Сосредоточение человека на продуцировании новой информации вследствие высвобождения его из производства воспроизводимых продуктов означает повышение роли труда, а не сокращение", — пишет Р. Т. Зяблюк [11, с. 425].

Таким образом, на современном этапе, с одной стороны, происходит соединение физического и умственного труда, с другой – развитие умственного, творческого труда.

Также исчезновение труда связывают с переходом его в творческую деятельность в результате распространения в развитых странах неэкономических мотивов деятельности, таких, как самовыражение, удовлетворение от деятельности. Экономические же мотивы деятельности относят к труду. По мнению автора, экономические мотивы деятельности, например, удовлетворение первичных потребностей не могут исчезнуть, они являются базовыми. В то же время неэкономические мотивы деятельности – составные элементы труда.

Творчество является составным элементом общественного труда. Общественный труд же охватывает целесообразную полезную созидательную деятельность людей и в сфере материального, и в сфере нематериального производства. Об этом свидетельствует определение творчества.

Творчество — это деятельность человека, преобразующая природный и социальный мир в соответствии с целями и потребностями человека и человечества на основе объективных законов действительности [1, т. 25, с. 332].

Творчество — высшая форма универсально понимаемой креативности, имманентно присущая всем уровням иерархии бытия; способствует самосохранению и воспроизведению сущего посредством качественных трансформаций их структуры. Творчество человека обусловлено естественным отбором всего жизнеспособного, нового путем перебо-

ра большого количества промежуточных вариантов, а также сопряженная с этими процессами критика и эмитация всего неудачного [12, с. 1053].

Следует также отметить, что творческая компонента в труде существовала на протяжении всей истории развития общества в большей или меньшей степени. И на современном этапе развития постепенно становится доминирующей. Благодаря творческой компоненте труд и его основные моменты развивались тысячелетиями и продолжают развиваться. Благодаря накопленному опыту в процессе труда совершенствовались средства труда, создавались новые продукты труда. А это и есть творчество. Только на протяжении многих столетий опыт накапливался медленно, творческая компонента в труде занимала небольшое место. В современном быстро меняющемся мире доля творческой компоненты в труде значительно возрастает.

Таким образом, именно с развитием комплексной автоматизации производства стало возможным проявление истинной сущности труда: его творческого характера, функции развития человека и общества. Поэтому на современном этапе значение труда как для социально-экономической системы общества, так и для отдельного предприятия возрастает.

Для более глубокого понимания современных особенностей развития труда необходимо изучить противоречия между трудом и его общественной формой и определить направления и способы разрешения этих противоречий.

Литература: 1. Большая советская энциклопедия / Под ред. А. М. Прохорова. — М.: Советская энциклопедия, 1972. — Т. 26. — С. 264. 2. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / Під ред. С. В. Мочерного. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — С. 39. 3. Философская энциклопедия / Гл. ред. Ф. В. Константинов. — М.: Советская энциклопедия, 1970. — Т. 5. — С. 261. 4. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов. — 2-е изд. — М.: НОРМА-ИНФРА, 1999. — С. 7. 5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала. — М.: Политиздат, 1983. — VI. — С. 188. 6. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. Кн. 1. Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста. — Москва — Кострома, 2002. — С. 13. 7. Лукашевич Н. П. Социология труда: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 2001. — С. 23. 8. Большой энциклопедический словарь / Сост. А. Б. Борисов. — М.: Книжный мир, 2003. — С. 771. 9. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика: Пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. — К.: ХаГар, 2000. — С. 783. 10. Энгельс Ф. Роль труда в процессе превращения обезьяны в человека. — М.: Политиздат, 1986. — 24 с. 11. Зяблюк Р. Т. Трудовая теория стоимости и полезность. — М.: Экономический факультет, ТЕИС, 2001. — 448 с. 12. Всемирная энциклопедия: Философия / Гл. ред. и сост. А. А. Грищанов. — М.: АСТ: Современный литератор, 2001. — 1312 с. 13. Григорян Г. М. Категория труда и ее метаморфозы в экономической науке // Социальная экономика. — 2004. — №1 — 2. — С. 51 — 72. 14. Иноземцев В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие для студентов вузов. — М.: Логос, 2000. — 304 с. 15. Демин А. И. Информационная теория экономики. — М.: Палев, 1996. — 352 с. 16. Мельник Л. Г. Информационная экономика. — Сумы: ИТД "Университетская книга", 2003. — 288 с. 17. Режабек Е. Я. Капитализм: проблемы самоорганизации. — Ростов н/Д: Изд. Рост. университета, 2004. — 320 с. 18. Кирсанов К. А. Теория труда: Учебное пособие / К. А. Кирсанов, В. П. Буянов, Л. М. Михайлов. — М.: Изд. "Экзамен", 2003. — 416 с.

*Чем более точна наука, тем больше можно
из нее извлечь точных предсказаний.*

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 65.012

Минухин С. В.

МЕТОДОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ: ДИНАМИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ

The economic aspect of construction of mathematical models of business processes is considered, while taking into account temporal properties of forming the added cost. The example of realization of the stages of business processes has resulted on the basis of temporal row.

Наметившийся в последних научных исследованиях целого ряда авторов анализ современных теорий управления предприятием в контексте использования информационных технологий и перехода к процессному управлению предприятием [1] позволяет сделать следующие основные выводы относительно его реализации в сложившихся условиях:

необходим детальный анализ решений о выборе стратегии такого перехода — радикальной или эволюционной, — определяемый политикой и рыночными стратегиями менеджмента предприятия;

управленческие решения должны быть соответствующим образом спроецированы на тактический и оперативный уровни, что позволит в значительной степени снизить риски последовательной реализации стратегии на основе выделения ключевых факторов успеха с применением системы сбалансированных показателей;

применение процессного подхода к управлению в методологическом аспекте должно использовать модели бизнес-процессов (БП), методы управления ими, включая критерии оптимизации как самих моделей БП, так и методов управления ими;

выделенные возможные классы моделей БП должны классифицироваться (в соответствии с классическими теориями управления) множеством характеристик объектов управления: временных, линейных (нелинейных), стационарных (нестационарных), что позволит объективно повысить уровень обоснованности принимаемых управленческих решений на различных уровнях управления предприятием.

Актуальность решения приведенных задач подтверждается явно недостаточно разработанной методологической базой для построения таких методов и моделей, в большей степени, в настоящее время, ориентированной на смешанный подход, реализуемый большинством авторов и базирующийся на организационных аспектах, качестве, самых общих управленческих подходах, в которых приведенные задачи фактически не рассматриваются.

Методология процессного подхода должна включать в себя следующие составляющие:

классы моделей, методы структурной и параметрической идентификации, критерии оценки параметров;

классы задач моделей и методов управления БП в детерминированной и стохастической постановке, выявление условий применимости конкретных методов;

особенности моделирования и управления БП с учетом следующих аспектов их исследования: экономического, технического, организационного;

инжиниринг (проектирование) БП на основе структурно-функционального моделирования и метода функционально-стоимостного анализа для обоснования использования информационных технологий;

исследование методов принятия управленческих решений в конкретной предметной области — управлении добавленной стоимостью, управлении рыночной стоимостью предприятия, повышении уровня лояльности клиентов и т. д.;

анализ и исследование аналитического инструментария для обработки данных на основе современных методов анализа и прогнозирования: нейронных сетей, интеллектуального анализа данных, хранилищ данных и т. д.

Поставленные задачи в совокупности формируют методологический базис управления БП в условиях применения как аналитических инструментов, так и методологии идентификации и управления БП на основе классической теории управления, что позволяет конструировать современные модели управления процессно-ориентированным предприятием.

Экономический аспект предлагаемой методологии определим как решение наиболее важной задачи процессного управления — управление добавленной стоимостью БП. Отметим, что этот показатель включает величину трудовых затрат и прибыль, приходящуюся на продукт, являющийся результатом БП. В монографии [2] показано, что управление этой величиной не является тривиальной задачей и зависит от финансово-хозяйственного состояния предприятия, которое в данном случае является ограничением для выбора критерия управления. Таким образом, для решения множества задач управления можно использовать достаточно распространенную систему сбалансированных показателей, что позволит последовательно конструировать стратегию выработки управленческих решений на предприятии.

Для управления добавленной стоимостью необходимо формализовать процесс выбора модели БП, одна из которых получена и обоснована в монографии [2]. Предложенная статическая модель реализует регрессионную модель в пространстве добавленных стоимостей отдельных этапов БП и позволяет в принципе решить задачу прогнозирования протекания БП (отдельных этапов), например, используя аппарат нейронных сетей, с высоким уровнем адекватности результата БП [3]. Вместе с тем данная модель не позволяет учесть следующие особенности функционирования отдельных этапов БП и получаемого при этом результата (полученной добавленной стоимости):

выходные показатели предыдущего этапа БП непосредственно связаны с входными показателями следующего этапа в силу используемой технологии производства продукта;

показатели функционирования процесса внутри каждого этапа БП также имеют причинно-следственную связь, что приводит к необходимости анализа уровня корреляции и, как следствие, перехода к более адекватным моделям — динамическим;

сетевое представление процессов предприятия требует перехода к анализу: последовательного или параллельного взаимодействия отдельных БП и их отдельных этапов.

Проведенный анализ статистических данных ряда предприятий показал, что в таких условиях предпочтительным является использование временных рядов. Такой подход позволяет проанализировать тренд, сезонность и случайную составляющую, которые характеризуют технологические особенности отдельного этапа БП, рыночные условия и погрешности, связанные с выбором моделей процессов и методов управления ими соответственно.

Для построения архитектуры нейронной сети необходимо провести предварительный анализ временных рядов добавленной стоимости по бизнес-процессам поставки (снабжения), производства, реализации. Анализ диаграммы (рис. 1) позволяет утверждать об отсутствии тренда по добавленной стоимости указанных БП в приведенном временном интервале. Наличие других компонент возможно определить с помощью анализа автокорреляционной зависимости временного ряда. На рис. 2 – 4 приведены графики автокорреляционных значений по лагам от 1 до 15. В качестве лага рассматривается временная сдвигка относительно текущего наблюдения, то есть в данном случае временной интервал между анализируемыми наблюдениями.

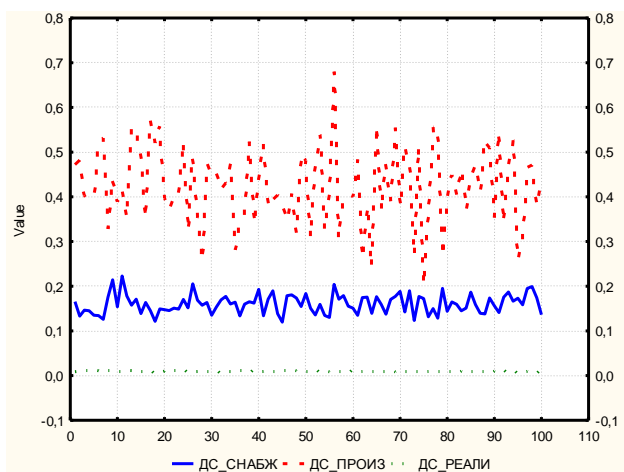


Рис. 1. Временные ряды для показателей добавленной стоимости этапов бизнес-процессов поставки, производства, реализации

Автокорреляционный анализ временных рядов показал, что автокорреляционная зависимость существует между наблюдениями лагов 1 – 2. На рис. 2 – 4 показаны "всплески" автокорреляции относительно доверительного уровня. Таким образом, при построении прогнозной модели необходимо учесть наблюдения указанных лагов.

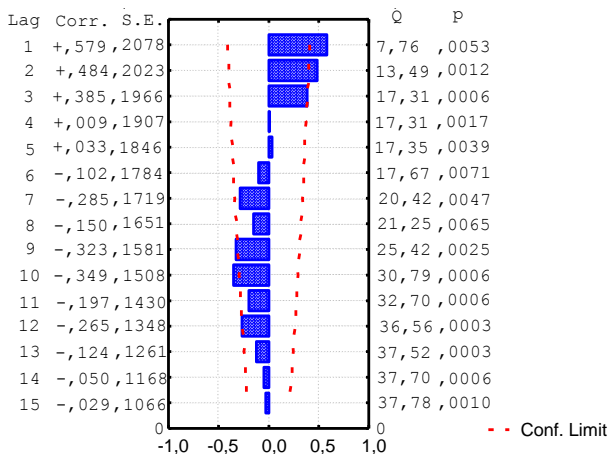


Рис. 2. Анализ автокорреляции для временного ряда показателя добавленной стоимости бизнес-процесса производства

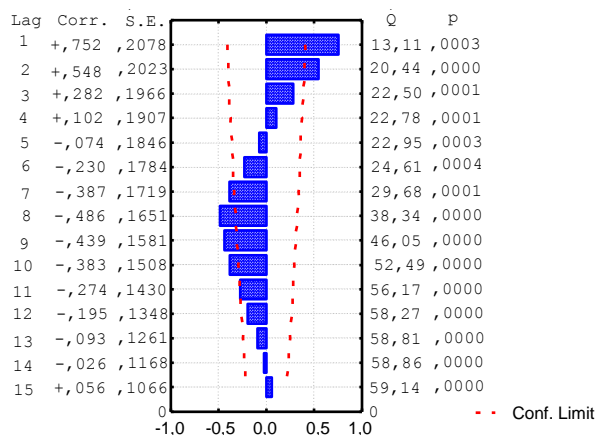


Рис. 3. Анализ автокорреляции для временного ряда показателя добавленной стоимости бизнес-процесса поставки

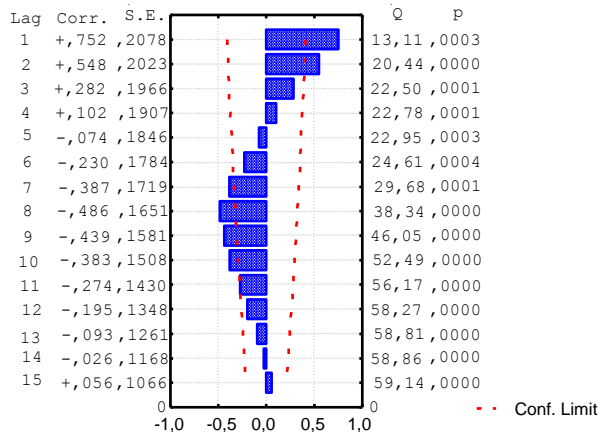


Рис. 4. Анализ автокорреляции для временного ряда показателя добавленной стоимости бизнес-процесса реализации

Следовательно, при построении нейронной сети для прогнозирования процессов необходимо учесть результаты автокорреляционного анализа и наличие автокорреляции первого и второго порядка.

Рассмотрим пример использования временного ряда второго порядка для моделирования 3-этапного процесса с одинаковыми уровнями дискретизации (периодов времени) измерения добавленных стоимостей данных этапов БП.

На рис. 5 приведена модель искусственной нейронной сети (ИНС) класса RBF [4]. Особенностью сети данного класса является эффективное использование ее как для прогнозирования, так и для классификации наблюдений.

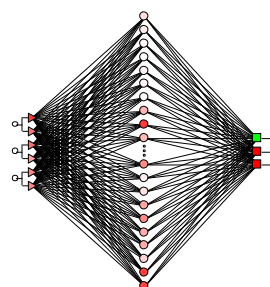


Рис. 5. Архитектура ИНС для прогнозирования процессов

50

Выбор лучшей модели прогнозирования базируется на оценке ошибки прогнозирования. Как видно из рис. 6, модель RBF (3-98-3) имеет минимальную ошибку 7.78×10^{-17} , которая фактически приближается к нулю.

ID	Type	Error	Inputs	Hidden	Performance
01	RBF	0.002098	3	5	0.9885218
02	RBF	0.002023	3	11	0.9262017
03	RBF	0.001939	3	17	0.9060595
04	RBF	0.001834	3	27	0.8274928
05	RBF	0.001589	3	41	0.7626871
06	RBF	0.001323	3	63	0.5873171
07	RBF	0.000299	3	96	1.002982
08*	RBF	7.78×10^{-17}	3	98	1.365×10^{-14}

Рис. 6. Результат выбора архитектуры ИНС для решения задачи прогнозирования процессов

Оценка адекватности выбранной ИНС приведена на рис. 7. Следует отметить высокий уровень корреляции исходных наборов данных и прогнозируемых наборов (значение корреляции равно 1).

Variable	Run
Data Mean	0.160439
Data S.D.	0.02171
Error Mean	-6.047×10^{-17}
Error S.D.	2.963×10^{-16}
Abs. E. Mean	2.188×10^{-16}
S.D. Ratio	1.365×10^{-14}
Correlation	1

Рис. 7. Результаты анализа адекватности выбранной ИНС

Сопоставительный анализ исходных наблюдений и прогнозных приведен на рис. 8. Наблюдается практически полное соответствие значений как для обучающей выборки, так и для результатов прогнозирования.

ID	Т. ДС_СНАБ	Д.С. ПРОИЗ	Д.С. РЕАЛИ	Т. ДС_СНАБ	Т. ДС_ПРО	Т. ДС_РЕАЛ	Е. ДС_СНАБ	Е. ДС_ПРО	Е. ДС_РЕАЛ
01	?	?	?	?	?	?	?	?	?
02	0.1464573	0.4030437	0.01147	0.1464573	0.4030437	0.01147	-1.166×10^{-5}	-8.495×10^{-5}	3.99×10^{-7}
03	0.145096	0.3928835	0.0107	0.145096	0.3928835	0.0107	-7.494×10^{-6}	7.772×10^{-6}	9.542×10^{-7}
04	0.1350281	0.4014746	0.01134	0.1350281	0.4014746	0.01134	-1.388×10^{-6}	-2.387×10^{-5}	5.204×10^{-7}
05	0.1343118	0.519712	0.01091	0.1343118	0.519712	0.01091	1.11×10^{-6}	-1.998×10^{-5}	2.949×10^{-7}
06	0.1258479	0.531663	0.008452	0.1258479	0.531663	0.008452	5.274×10^{-6}	-2.109×10^{-5}	3.469×10^{-7}
07	0.1754377	0.3281141	0.01056	0.1754377	0.3281141	0.01056	-2.498×10^{-6}	-1.832×10^{-5}	2.429×10^{-7}
08	0.2142631	0.4403949	0.009391	0.2142631	0.4403949	0.009391	-8.404×10^{-6}	-2.831×10^{-5}	4.51×10^{-7}
09	0.1540024	0.3891347	0.009033	0.1540024	0.3891347	0.009033	2.776×10^{-7}	3.331×10^{-6}	2.602×10^{-7}
10	0.2227728	0.4170136	0.01012	0.2227728	0.4170136	0.01012	6.661×10^{-6}	-6.661×10^{-6}	3.296×10^{-7}
11	0.1781656	0.3537958	0.01077	0.1781656	0.3537958	0.01077	-3.608×10^{-6}	-1.166×10^{-5}	3.816×10^{-7}
12	0.15754	0.5574503	0.01122	0.15754	0.5574503	0.01122	-2.498×10^{-6}	5.551×10^{-6}	1.388×10^{-7}
13	0.1710789	0.5436594	0.0106	0.1710789	0.5436594	0.0106	3.886×10^{-6}	-1.11×10^{-6}	-6.939×10^{-8}
14	0.1388875	0.4808565	0.009143	0.1388875	0.4808565	0.009143	1.11×10^{-6}	-1.332×10^{-5}	2.949×10^{-7}
15	0.163539	0.353518	0.01279	0.163539	0.353518	0.01279	1.388×10^{-6}	-2.609×10^{-5}	8.847×10^{-7}
16	0.1456559	0.5706242	0.00826	0.1456559	0.5706242	0.00826	3.331×10^{-6}	7.772×10^{-6}	8.874×10^{-8}
17	0.1214466	0.5204494	0.007317	0.1214466	0.5204494	0.007317	8.327×10^{-7}	-3.331×10^{-6}	8.874×10^{-8}

Рис. 8. Исходные и прогнозные данные и ошибка прогноза

Графическое представление результатов прогнозирования для показателей добавленной стоимости (ДС) рассматриваемых бизнес-процессов приведено на рис. 9 – 11.

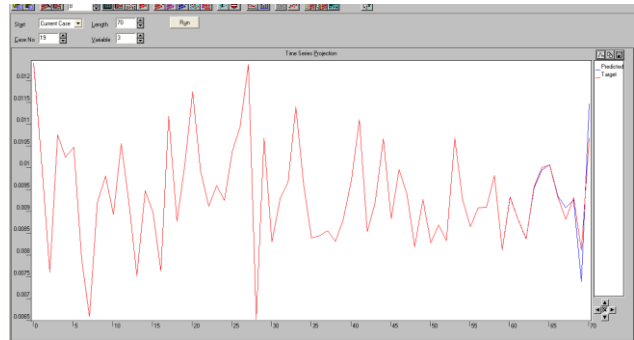


Рис. 9. График прогнозного временного ряда для показателя ДС процесса реализации

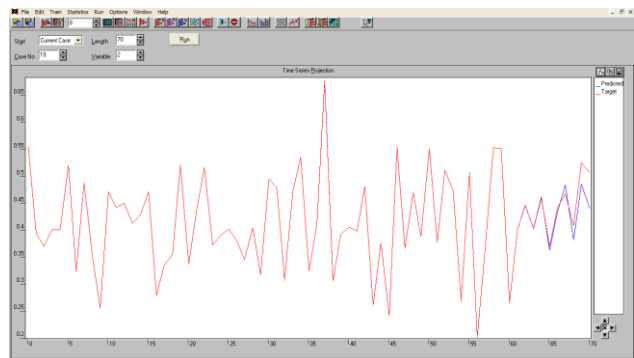


Рис. 10. График прогнозного временного ряда для показателя ДС процесса производства

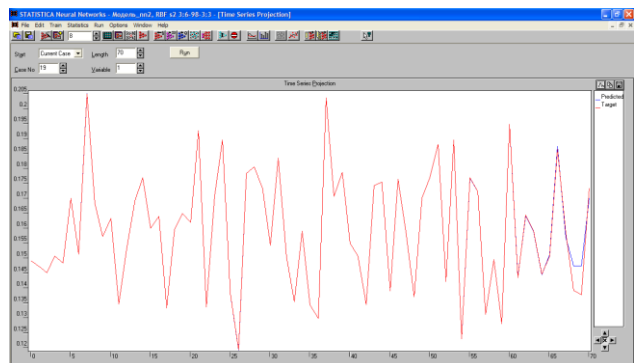


Рис. 11. График прогнозного временного ряда для показателя ДС процесса снабжения

Основным результатом проведенных исследований является эмпирическое обоснование на основе статистических данных возможности использования временных рядов для моделей бизнес-процессов. Предварительный автокорреляционный анализ показал, что для исследуемых данных следует использовать модели второго порядка (с запаздыванием (лагом) на два шага). Это позволило построить ИНС-архитектуры (3-98-3), где каждый показатель входа описывается наблюдениями за время $t-1$, $t-2$.

В дальнейшем предполагается исследовать ИНС, которые используют временные ряды с произвольным временем запаздывания, а также качество прогнозирования в случае учета случайных возмущений.

Литература: 1. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, Е. Г. Елиферов. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2005. – 408 с. 2. Пономаренко В. С. Механизм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід / В. С. Пономаренко, С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 240 с. 3. Мінухін С. В. Моделі прогнозування бізнес-процесів в умовах невизначеності // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2006. – №11. – С. 340 – 349. 4. Круглов В. В. Искусственные нейронные сети. Теория и практика / В. В. Круглов, В. В. Борисов. – М.: Горячая линия –Телеком, 2002. – 382 с.

Стаття надійшла до редакції
05.06.2007 р.

УДК 621:658.012.4

**Волик И. Н.
Врода Ю. Ф.**

ДИАГНОСТИКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Methodical approach is offered to diagnostics of competitive edges in the strategic control system by the competitiveness of machine-building enterprises. Information, obtained in the process of diagnostic characterize position of enterprise, allows to ground the decisions accepted for defense from competitors, to define basic directions of development strategy change.

Основой стратегического управления предприятием являются управленческие решения, содержание которых указывает на то, что необходимо сделать сегодня, для того чтобы в будущем была реализована поставленная цель. Для этого необходимо, чтобы выполнялись следующие этапы системы стратегического управления: диагностирование и структуризация проблем, формирование решения, реализация решения, контроль выполнения и оценка решения.

В результате проведенного анализа научных работ И. Ансоффа, И. Бланка, О. Виханского, А. Тищенко, Н. Кизима, А. Тридеда, А. Воронковой, В. Забродского, Ю. Иванова, М. Мескона, В. Пономаренко, А. Градова и др., которые посвящены проблеме создания эффективного механизма анализа и оценки конкурентных преимуществ предприятий, можно сделать вывод, что существуют различные подходы к диагностике состояния предприятия в конкурентной среде. Чаще всего при исследовании промышленного предприятия осуществляется диагностика финансовой устойчивости предприятия, его конкурентного статуса, стратегического потенциала, экономического потенциала, конкурентоспособного потенциала. Важную роль играют и другие факторы, определяющие особенности развития промышленного предприятия. Диагностика деятельности предприятия осуществляется с учетом современных концепций менеджмента на основе ис-

пользования процессного, системного и ситуационного подходов. Процессный подход определяет стратегическое управление конкурентоспособностью машиностроительных предприятий как совокупность взаимосвязанных действий, направленных на непрерывное и последовательное управление процессом улучшения состояния и повышения эффективности использования производственного потенциала машиностроительного предприятия (ПМП) для достижения поставленных целей. Системность является обязательным условием, обеспечивающим эффективность стратегического управления, так как упорядоченность, целевая ориентация и комплексность позволяют производить диагностику основных элементов производственного потенциала (ПП) как единой системы. Ситуационный подход к стратегическому управлению конкурентоспособностью машиностроительного предприятия предполагает учет реакции на различные ситуации, происходящие как во внешней, так и во внутренней среде предприятия.

Целью данной статьи является разработка алгоритма диагностики конкурентных преимуществ машиностроительных предприятий. Это позволит определить их устойчивость, а также обосновать решения, принимаемые для защиты от конкурентов, и определить основные направлений изменения стратегии развития машиностроительных предприятий.

Применение методов диагностики в системе стратегического управления конкурентоспособностью предприятий данной отрасли должно обеспечить динамичную оценку процессов формирования конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия. Следовательно, в данном случае под диагностикой следует понимать комплекс целенаправленных действий для определения и описания текущего и будущего (перспективного) состояния и эффективности использования производственного потенциала. В качестве основных элементов ПП машиностроительного предприятия авторы статьи на основании проведенных ранее исследований [1] выделяют основные средства, оборотные активы и персонал, комплексная оценка состояния и эффективности использования которых позволит определить стратегию развития предприятия.

Диагностика основывается на всестороннем и систематическом изучении объекта. Основными этапами являются: сбор исходной информации о процессах развития внутренней среды предприятия и факторах, оказывающих на них влияние, объективное исследование состояния предприятия, анализ результатов проведенных исследований различными диагностическими методами. В процессе установления диагноза выясняется причина, вызвавшая снижение конкурентоспособности предприятия, оценивается степень изменения основных элементов внутренней среды предприятия с учетом отраслевых особенностей развития, присущих данному предприятию. Таким образом, диагноз должен отражать особенности, отличающие данный объект от других объектов внутри отрасли. Ранний, точный и максимально корректный диагноз облегчает проведение рациональных и эффективных действий для изменения и предотвращения негативных изменений во внутренней и внешней среде предприятия, а также разработки стратегии долгосрочного развития в соответствии с возможными ее изменениями.

На основе обобщения опыта создания диагностических систем предложен следующий алгоритм диагностики конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия (рис. 1).

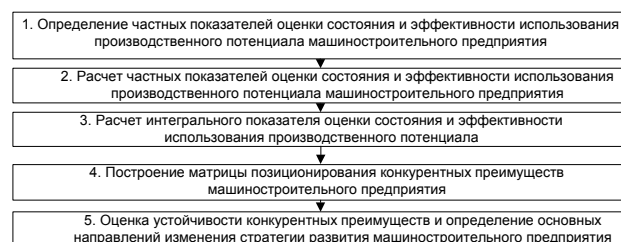


Рис. 1. Схема алгоритма диагностики конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия

Результатом діагностики являється динамічна оцінка устойчивості конкурентних переваг машинобудівного підприємства, яка визначається на основі змінення тенденцій динаміки показателів, характеризуючих стан і ефективність використання ППМП. С однієї сторони, стійкість конкурентних переваг характеризує зусилля підприємства, приймає для захисту від конкурентів, а з іншої – дозволяє підприємству, яке займає домінуюче положення в галузі, визначити основні напрями змінення стратегії свого розвитку.

На основі отриманої оцінки стійкості конкурентних переваг машинобудівного підприємства приймаються рішення щодо вибору стратегії розвитку з урахуванням прогнозованого рівня стану і ефективності використання ППМП.

Апробація запропонованих рекомендацій по діагностиці конкурентних переваг машинобудівного підприємства на основі інтегральної оцінки стану (D) і ефективності використання (U) ПП була проведена на групі машинобудівних підприємств України, що здійснюють виробництво машин і обладнання. В основу даного вибору були покладені результати соціально-економічного розвитку Харківської області [2], згідно з якими підприємства даної групи мають стійку тенденцію до зниження ефективності виробничо-господарської діяльності, що є передумовою для погіршення їх конкурентного положення. В зв'язі з цим виникає необхідність у підвищенні ефективності прийняти оперативних і стратегічних рішень, оцінці і аналізу потенціального рівня їх конкурентоспроможності, ефективності використання і формування конкурентних переваг підприємств даної галузі.

Перші два етапи запропонованого алгоритму (рис. 1) націлені на формування такої вихідної бази показателів, яка дозволить отримати адекватну оцінку ППМП. Для цього були розраховані частині показателі, які характеризують стан і ефективність використання ПП підприємства, основними елементами яких є основні засоби, оборотні активи і персонал. Проведені дослідження показали, що частині показателями рівня розвитку ППМП можуть бути: частота основних засобів, частота активної частини основних засобів (ОПФ) в загальній їх вартості, коефіцієнт зносу основних засобів (ОЗ), коефіцієнт зносу активної частини ОПФ, коефіцієнт оновлення активної частини ОПФ, частота оборотних активів в активах підприємства, частота запасів в оборотних активах, частота власних оборотних засобів (СОЗ) в покритті запасів, коефіцієнт забезпеченості СОЗ, коефіцієнт мобільності власного капіталу, коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт забезпеченості власними засобами, частота працюючих в віці від 28 до 50 років, частота працюючих з вищою освітою, частота працюючих, які отримали нові професії в звітному році, частота працюючих, які підвищили кваліфікацію в звітному році. В якості частині показателів ефективності використання ППМП цілеспрямовано використовувати такі показателі: фондоотдача, рентабельність основних засобів, матеріаломісткість, рентабельність оборотних активів, маневреність власних оборотних засобів, оборачуваність засобів в розрахунках, оборачуваність запасів, оборачуваність оборотних засобів, коефіцієнт погашення кредиторської заборгованості, продуктивність праці.

На третьому етапі проведення діагностики здійснюється розрахунок інтегрального показателя оцінки стану і ефективності використання ПП. Для розрахунку інтегрального показателя оцінки рівня стану і ефективності використання ППМП з допомогою експертів була визначена вага навантаження, що відображає економічну значимість кожного показателя в своїй групі. Значення розрахованого коефіцієнта кореляції перевищило 0,8, що підтверджує узгодженість думок експертів і високу достовірність отриманого результату експертної оцінки.

На четвертому етапі будується матриця позиціонування конкурентних переваг машинобудівного підприємства. Оцінка конкурентних переваг проводиться на осно-

ві аналізу динаміки їх змінення в ретроспективі по відношенню до попереднього і звітного років. Результатом є аналіз динаміки змінення конкурентних переваг підприємства в відповідності з реалізуваною конкурентною стратегією. Кількість квадрантів матриці визначається з допомогою кластерного аналізу (метод k-середніх) динаміки інтегральних показателів, що характеризують стан і ефективність використання ППМП. В відповідності з таким підходом була проведена класифікація інтегральних показателів (рис. 2).

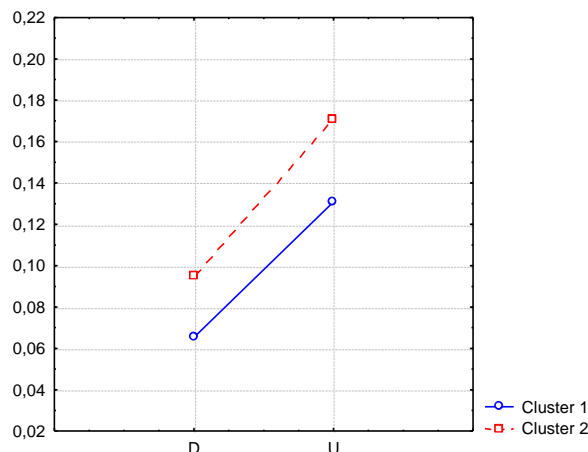


Рис. 2. Графік середніх значень інтегральних показателів, що визначають стан (D) і ефективність (U) використання ППМП в 2001 – 2005 гг.

По результатам проведеного кластерного аналізу було встановлено, що по рівню стану і ефективності використання ПП машинобудівних підприємств значення інтегральних показателів діляться на дві групи: з високим і низьким рівнями. Визначення центру групування здійснюється шляхом аналізу положення значень інтегральних показателів, що характеризують стан і ефективність використання ППМП, відносно середнього арифметичного ($\bar{y}; \bar{x}$). Це дозволило встановити межі квадрантів матриці: низький рівень – значення інтегрального показателя менше розрахованого середнього; високий рівень – значення інтегрального показателя більше розрахованого середнього:

$$\bar{y} = \frac{D_1 + D_2 + \dots + D_{n-1}}{n-1}, \quad (1)$$

$$\bar{x} = \frac{U_1 + U_2 + \dots + U_{n-1}}{n-1}, \quad (2)$$

де D, U – відповідно інтегральний показатель рівня стану ПП підприємства і інтегральний показатель ефективності використання ПП підприємства за i-й рік;
n – кількість років в аналізованому періоді (i = 1, ..., n).

В відповідності з цим введені наступні умовні позначення: НН – низький рівень стану і ефективності використання виробничого потенціалу; НВ – низький рівень стану і висока ефективність використання виробничого потенціалу; ВН – високий рівень стану і низька ефективність використання виробничого потенціалу; ВВ – високий рівень стану і ефективності використання виробничого потенціалу.

На п'ятому етапі аналізуються отримані результати розрахунку, що дозволяють провести оцінку стійкості конкурентних переваг досліджуваного підприємства і визначити основні напрями змінення стратегії його розвитку. Стійкість конкурентних переваг машинобудівних підприємств визначається їх здатністю зберігати або покращити рівень стану і ефективності використання ПП

в соответствии с реализуемой конкурентной стратегией, направленной на развитие предприятия. Снижение устойчивости конкурентных преимуществ одновременно является следствием и причиной отклонений от конкурентной стратегии предприятия и, соответственно, оказывает негативное влияние на стратегию развития машиностроительного предприятия в целом.

Оценка устойчивости конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия является неотъемлемой частью системы стратегического управления конкурентоспособностью предприятий данной отрасли. В этой связи большинство машиностроительных предприятий, по данным Антимонопольного комитета Украины [3, с. 5], занимают на товарных рынках преимущественно олигопольное положение или имеют признаки индивидуального доминирования, сравнительная оценка их конкурентоспособности по отношению к конкурентам является крайне затруднительной, а в большинстве случаев вообще невозможной. Следовательно, оценка реализации конкурентной стратегии предприятий, относящихся к данной категории, возможна только в процессе диагностики устойчивости их конкурентных преимуществ в динамике. По результатам полученного диагноза делаются выводы и определяются основные направления изменения стратегии развития машиностроительного предприятия.

На основании полученных результатов делается вывод об устойчивости конкурентных преимуществ и определяются основные направления изменения стратегии развития машиностроительного предприятия, которые, согласно полученным результатам, могут быть представлены в виде четырех вариантов. Рассмотрим основные направления изменения стратегии развития машиностроительного предприятия в зависимости от положения конкурентных преимуществ, позиция которых определяется с помощью предложенной матрицы.

1. Если конкурентные преимущества машиностроительного предприятия позиционируются в квадранте с характеристикой "НН", то необходимо предпринять адекватные мероприятия, направленные на пересмотр и корректировку стратегии предприятия. Это вызвано тем, что состояние и эффективность использования ППМП характеризуется негативной тенденцией и имеет деструктивный характер. Данная ситуация свидетельствует о низком уровне устойчивости конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия, что ведет к общему снижению конкурентоспособности предприятия и потере конкурентных позиций на рынке.

2. Позиционирование конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия в квадранте с характеристикой "НВ" указывает на необходимость изменения стратегии развития ПП в части повышения уровня его состояния и корректировки стратегических действий, направленных на эффективность его использования. Предприятия, попавшее в данный квадрант, при низком уровне состояния ПП все свои усилия должны направлять на формирование элементов ПП, соответствующих современным требованиям. Как правило, речь идет о необходимости активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятия.

3. Позиционирование конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия в квадранте с характеристикой "ВН" свидетельствует о необходимости повышения эффективности использования ПП в рамках реализации стратегической программы его развития. Предприятия данной группы имеют высокий уровень состояния ПП, что дает им определенные конкурентные преимущества, позволяющие эффективно реализовать свою конкурентную стратегию. В то же время наличие устойчивой тенденции снижения уровня эффективности использования ПП существенно снижает конкурентоспособность предприятия. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности в этом случае должно осуществляться в направлении диверсификации производства и поиска новых рынков сбыта.

4. Позиционирование конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия в квадранте с характеристикой "ВВ" требует от предприятия извлечения из сложившейся ситуации максимальной выгоды, которую обеспечивает им высокая устойчивость конкурентных преимуществ. Также для удержания занимаемой позиции необходимо провести мероприятия, направленные на корректировку стратегических действий по

достижению необходимого уровня состояния и эффективности использования ПП с учетом стратегических целей и задач, направленных на повышение конкурентоспособности машиностроительного предприятия в стратегической перспективе. Предприятия, находящиеся в данном квадранте, обладают высоким уровнем конкурентоспособности и имеют возможности для успешной реализации конкурентной стратегии. Основным приоритетом для данных предприятий является поддержание достигнутого состояния и эффективности использования ПП на уровне, обеспечивающем реализацию конкурентных стратегий в будущем. В том случае, если предприятие не смогло разработать стратегию дальнейшего развития согласно занимаемому положению, то существует угроза снижения его конкурентоспособности с последующим изменением квадранта матрицы, то есть с переходом в квадранты "НН", "НВ" или "ВН". Это связано с тем, что достижение критических параметров развития ПП до уровня, не обеспеченного потребительским спросом, может потребовать дополнительных капиталовложений (особенно актуальным данное положение является для тех предприятий, продукция которых находится на стадии зрелости или старения своего жизненного цикла).

Предлагаемый подход к диагностике конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия дает возможность проводить оценку их устойчивости и определять основные направления формирования стратегии развития машиностроительного предприятия в зависимости от полученного результата. Применение данного подхода в системе стратегического управления конкурентоспособностью предприятий машиностроительного комплекса позволяет повысить уровень научной обоснованности формируемых стратегических целей развития предприятий.

Литература: 1. Врода Ю. Ф. Оценка производственного потенциала при формировании механизма стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительных предприятий // Экономика: проблемы теории та практики. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – №187. – Т. 1. – С. 172 – 180. 2. Комплексна доповідь про "Економічне і соціальне становище Харківської області за січень – березень 2006 року". – Харьков: Головне управління статистики у Харківській області, 2006. – 232 с. 3. Конкуренція в Україні: Аналітична доповідь щодо стану, тенденцій і проблем розвитку економічної конкуренції в Україні в 2000 – 2005 роках. – К.: Антимонопольний комітет України, 2006. – 36 с. 4. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 520 с. 5. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: Ника-Центр, 1998. – 480 с. 6. Виханский О. С. Стратегическое управление. – М.: Гардарики, 2003. – 296 с. 7. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография. — Луганск: ВГУ, 2000. – 316 с. 8. Забродский В. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В. А. Забродский, Н. А. Кизим. – Харьков: Бизнес Информ, 2000. – 108 с. 9. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Научное издание. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с. 10. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики. – Харьков: РИО ХГЭУ, 1997. – 248 с. 11. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [Под ред. Л. И. Евенко. – М.: Дело, 1998. – 800 с. 12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Харків: Основа, 1999. – 620 с. 13. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства: Навч. посіб. / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: ХНЕУ, 2002. – 640 с. 14. Райзберг Г. А. Современный экономический словарь / Г. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. В. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 496 с. 15. Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А. П. Градова – СПб.: Специальная литература, 1998. – 284 с. 16. Тищенко А. Н. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика: Монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, А. И. Кубах, Е. В. Давыскиба. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 176 с.

Кизим М. О.
Курочкіна І. Г.

ОЦІНКА ОБҐРУНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ ГОСПОДАРЮЮЧОГО СУБ'ЄКТА

This article is about the results of the research, which was directed on the price-fixing factors' choice and forming, that have an influence on the cost of the economic management subject's business: it also shows the evaluation of the degree and character of such an influence. The economic – mathematical model of the dependence of the Ukrainian economic management price-fixing factors is worked up. This help to define the commercial cost of business that is necessary for rational decision acceptance.

На сьогоднішній день західні вчені та економісти кінцевою метою господарчої діяльності підприємства називають не стільки отримання прибутку і навіть не насичення ринку необхідною кількістю товарів та послуг (і те, і інше – речі авжеж зрозумілі: щоб заробляти на ринку, компанія повинна запропонувати йому продукт, який буде затребуваний та гідно оплачений), а максимізацію обґрунтованої ринкової вартості бізнесу господарюючого суб'єкта [1 – 3]. Таким чином, комплексним критерієм сталого розвитку бізнесу підприємства є його ринкова вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати невід'ємним інструментом управління власністю.

Дослідженню проблеми визначення вартості бізнесу господарюючого суб'єкта приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених-економістів, таких, як: С. Валдайцев, А. Дамодаран, Ф. Еванс, І. Єгерев, В. Єсіпов, А. Канторович, М. Кизим, Ю. Козирь, Є. Колбачов, П. Круш, Б. Пешеро, Н. Сіміонова, В. Сичов, К. Феррис, М. Хохлов, В. Царьов, Н. Щербаков, В. Шарп та ін.

Однак аналіз робіт вищезазначених авторів дозволив зробити висновок про те, що деякі аспекти залишилися ще невирішеними. У даній статті розглядаються окремі з них, такі, як: виявлення факторів, які мають вплив на вартість бізнесу господарюючого суб'єкта, а також визначення ступеня та характеру впливу основних ціноутворюючих факторів на вартість бізнесу господарюючого суб'єкта.

У теорії оціночної діяльності застосовується велика кількість різних підходів та методів для визначення ринкової вартості бізнесу господарюючого суб'єкта. Але застосування класичних методичних підходів до оцінки вартості в Україні ускладнено низкою об'єктивних причин, зокрема:

нерозвиненість українського фондового ринку, завдяки чому немає інформації стосовно ринкових котирувань цінних паперів підприємств, бізнес яких оцінюється;

інформаційна закритість українського ринку – іноді неможливо отримати публічну фінансову звітність навіть відкритих акціонерних товариств, що ускладнює збір інформації за компаніями-аналогами;

номенклатура продукції, яка випускається вітчизняними підприємствами, вимірюється сотнями й тисячами найменшаними, що також ускладнює, а іноді зовсім робить неможливим знаходження аналогів підприємству, бізнес якою оцінюється;

більшість підприємств, бізнес яких оцінюється, майже не показує прибуток, що є наслідком відхилення від сплати податків на прибуток, чи підприємства є збитковими, що є наслідком загального стану економіки в країні або наслідком неефективного менеджменту;

неоднакове значення факторів, які беруть участь у формуванні вартості бізнесу підприємства. За кордоном такий ресурс, як земля, втрачає своє домінуюче значення при розгляді

вартості бізнесу, але для України земля чи фактор місцезнаходження має істотне значення.

Отже, практика оціночної діяльності в Україні свідчить про те, що переважна більшість із існуючих підходів та методів за тих чи інших причин або зовсім не використовується, або використовується вкрай рідко. У результаті цього не забезпечується всебічна, обґрунтована та об'єктивна оцінка вартості бізнесу господарюючого суб'єкта.

Обґрунтована ринкова вартість бізнесу господарюючого суб'єкта – це отримана розрахунковим шляхом, найбільш ймовірна ціна у вартісному вираженні, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки (бізнесу) на відкритому ринку в умовах конкуренції [4; 5].

На підставі аналізу робіт зарубіжних та вітчизняних вчених [1 – 3; 6 – 10] авторами був зроблений висновок, що для розв'язання проблеми визначення обґрунтованої вартості бізнесу господарюючого суб'єкта необхідно аналізувати та враховувати вплив водночас багатьох ціноутворюючих факторів, для чого доцільно використовувати економіко-математичні методи.

Завдання оцінки вартості бізнесу господарюючого суб'єкта можна сформулювати наступним чином. Маємо m господарюючих суб'єктів, акції яких котируються на фондовій біржі України та мають фактичну вартість y_m . На вартість акцій господарюючого суб'єкта впливають n ціноутворюючих факторів. Необхідно виявити фактори, які найбільшою мірою визначають вартість бізнесу господарюючого суб'єкта на ринку, проаналізувати характер та ступінь їх впливу, побудувати модель, за допомогою якої в подальшому можна спрогнозувати вартість бізнесу конкретного господарюючого суб'єкта залежно від величин ціноутворюючих факторів.

Виходячи з постановки завдання, можна стверджувати, що для його вирішення доцільно використовувати один з найбільш поширених серед економіко-математичних методів – кореляційно-регресійний аналіз. Адже згідно з працями таких вчених, як Я. Я.-Ф. Вайну [11], В. І. Сиськов [12], І. Г. Венецький, В. І. Венецька [13], саме кореляційно-регресійний аналіз дозволяє визначити стохастичні причинно-наслідкові залежності між економічними явищами.

На підставі проведеного аналізу робіт зарубіжних та вітчизняних вчених [1 – 10; 14; 15] авторами були визначені основні ціноутворюючі фактори вартості бізнесу господарюючого суб'єкта (рис. 1).

Більшість з наведених факторів можна розрахувати на підставі фінансових показників діяльності господарюючого суб'єкта. Найбільш проблемним є визначення вартості бренду підприємства. Оцінка вартості бренду господарюючого суб'єкта ґрунтується на методиці, яка викладена в роботах [16; 17].

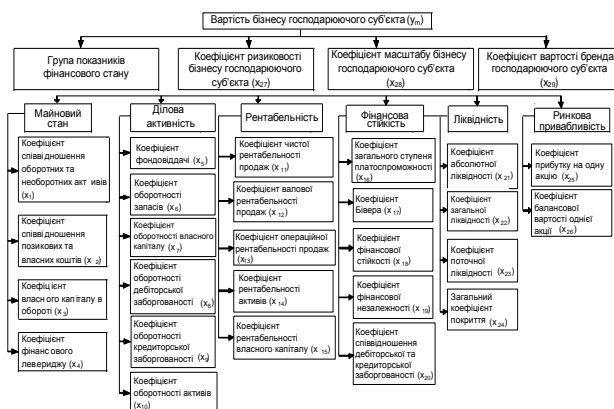


Рис. 1. Ціноутворюючі фактори вартості бізнесу господарюючого суб'єкта

У зв'язку з тим, що в даному дослідженні застосовується декілька ціноутворюючих факторів, які впливають на вартість бізнесу господарюючого суб'єкта, використовуємо багатofакторну кореляційно-регресійну модель, що дозволяє врахувати сукупний вплив факторів.

Базуючись на роботах зарубіжних та вітчизняних вчених [11; 12], схему багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу впливу розглянутих ціноутворюючих факторів на вар-

тість бізнесу господарюючого суб'єкта можна представити наступним чином (рис. 2).

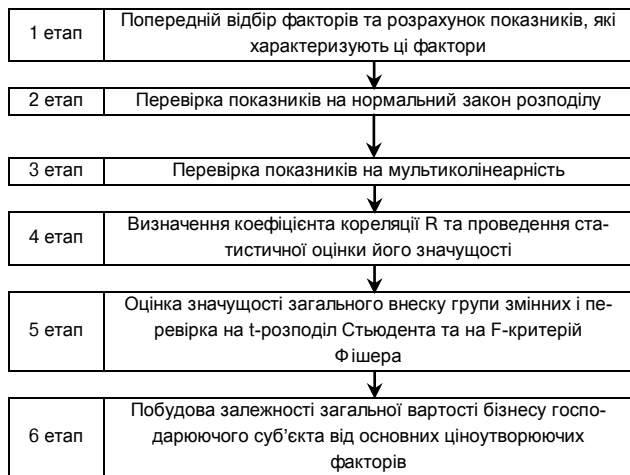


Рис. 2. Схема проведення багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу

Як видно з рис. 2, на першому етапі багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу проводиться попередній відбір факторів та розраховуються показники, які їх характеризують. На другому етапі здійснюється перевірка показників на підпорядкованість нормальному закону розподілу. Для цього за допомогою використання ППП "STATISTICA 6.0" [18] будуються

гістограми їх розподілу. На наступному етапі проводиться перевірка факторів на наявність мультиколінеарності. Для цього використовується коефіцієнт парної кореляції, який розраховується через використання стандартних засобів Microsoft Excel. На четвертому етапі через використання ППП "STATISTICA 6.0" [18] визначається коефіцієнт множинної кореляції (R) та проводиться статистична оцінка його значущості. На п'ятому етапі виконується перевірка отриманої моделі на t-розподіл Стюдента та F-критерій Фішера на її значущість. На останньому етапі через використання ППП "STATISTICA 6.0" [18] здійснюється побудова залежності загальної вартості бізнесу господарюючого суб'єкта від основних ціноутворюючих факторів.

Таким чином, наведена на рис. 2 схема проведення багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу дозволяє побудувати модель вартості бізнесу господарюючого суб'єкта залежно від визначених ціноутворюючих факторів, за допомогою якої можна буде спрогнозувати вартість бізнесу будь-якого господарюючого суб'єкта.

Запропонована методика була опрацьована на прикладі 29 вітчизняних підприємств, акції яких котируються на фондовій біржі та пройшли лістинг.

Згідно з наведеною методикою (рис. 2) на першому етапі було побудовано таблицю вихідних даних для вітчизняних господарюючих суб'єктів з 29 ціноутворюючими факторами, які представлені на рис. 1. Для цього використовувалася статистична інформація, яка опублікована на офіційному сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, створеного при Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку [19], а також на офіційних сайтах вітчизняних торговців цінними паперами [20; 21]. Вихідні дані для визначення вартості бізнесу господарюючого суб'єкта представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Таблиця вихідних даних для оцінки вартості бізнесу українських господарюючих суб'єктів

№	Назва підприємства	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄
1	АЕК "Київенерго"	0,3640	0,6088	-0,7811	0,3192	1,4091	5,2693	1,4310	7,0622	4,7602	0,7503	0,0049	0,1165	0,0184	0,0037
2	ВАТ "Авдіївський коксохімічний з-д"	0,2372	0,7961	-1,3248	0,4412	8,5081	43,2681	1,9782	12,3926	12,1422	1,0964	0,0655	0,1541	0,1536	0,0718
3	ВАТ "ДЕК Центренерго"	0,7302	1,1204	-0,2568	0,5259	0,0772	1,0533	0,0926	0,1196	0,2033	0,0435	0,3122	0,9992	0,3714	0,0136
4	ВАТ "Дніпроенерго"	0,5450	6,9692	-1,4794	0,8736	1,3368	9,0622	5,9878	3,1965	1,7339	0,7506	0,0114	0,0740	0,0681	0,0086
5	ВАТ "Дніпрошина"	0,5940	0,9134	-0,2764	0,4773	2,7317	9,5651	2,8086	20,1912	19,1219	1,4677	0,0108	0,0682	0,0211	0,0158
6	ВАТ "Донбасенерго"	0,6416	1,7649	-0,7161	0,5807	1,1063	7,5974	1,3171	1,4251	5,5307	0,4333	0,0494	0,1642	0,1097	0,0214
7	ВАТ "Донецький металургійний з-д"	1,9862	0,4895	0,5181	0,3264	12,2878	40,4175	3,3397	3,7852	14,4638	2,2268	0,0055	0,0759	0,0089	0,0122
8	ВАТ "Донецькобленерго"	5,7700	-5,1993	-0,4558	1,2188	3,1947	25,2345	-1,8958	0,5580	0,3746	0,4444	-0,1086	-0,0679	-0,1116	-0,0483
9	ВАТ "ЕК "Херсон-обленерго"	1,4966	2,9061	-0,2411	0,7440	1,4746	23,9110	2,1890	1,0744	10,5677	0,5604	0,0138	0,0828	0,0499	0,0077
10	ВАТ "Запорізький з-д феросплавів"	1,3085	2,0241	-0,1824	0,6675	3,9713	10,2253	3,8539	3,5370	7,8186	1,2709	-0,0070	0,0480	0,0016	-0,0089
11	ВАТ "Західенерго"	0,6546	0,8465	-0,1608	0,4574	1,9528	11,3222	1,7678	3,2222	10,8780	0,9552	0,0084	0,0654	0,0229	0,0081
12	ВАТ "ЗМК Запоріжсталь"	0,4160	0,1494	0,5548	0,1299	4,3012	16,3851	1,7779	14,8507	31,9262	1,5451	0,0958	0,2029	0,1337	0,1480
13	ВАТ "Концерн Стірл"	2,3062	0,6582	0,4290	0,5677	4,1894	15,7694	1,3289	6,6525	26,0551	1,1464	0,2154	0,3953	0,2536	0,2469
14	ВАТ "Кримський содовий з-д"	0,3946	0,1854	0,4484	0,1564	1,4553	7,2432	1,1660	11,7707	45,7754	0,9836	0,1354	0,2900	0,2025	0,1332
15	ВАТ "Маріупольський МК ім. Ілліча"	0,7704	0,0160	0,6932	0,0138	4,9438	16,6918	1,8725	9,5390	24,5096	1,6175	0,0888	0,2393	0,1294	0,1436
16	ВАТ "МК Азовсталь"	1,1824	0,4882	0,4023	0,3280	6,1928	13,1510	2,0663	6,6267	33,3622	1,3885	0,0937	0,2305	0,1411	0,1301
17	ВАТ "Нижньодніпровський трубопрокатний з-д"	2,1467	0,6139	0,4410	0,3788	7,4936	19,6844	2,0824	3,8595	13,0125	1,2848	0,1719	0,2772	0,1879	0,2208
18	ВАТ "Нікопольський з-д феросплавів"	0,9450	0,5058	0,2604	0,3228	5,7805	21,1601	4,0943	8,6459	32,7471	2,6134	-0,0077	0,0733	0,0008	-0,0202
19	ВАТ "ПБК Славутич"	0,3533	1,2324	-1,1095	0,5520	1,1832	8,3989	1,7918	7,4710	11,1040	0,8027	0,0258	0,4863	0,0653	0,0207
20	ВАТ "Полтаваобленерго"	0,1775	0,3850	-0,8440	0,2780	1,6696	35,9959	1,6954	14,5729	164,565	1,2241	0,0082	0,0828	0,0426	0,0100
21	ВАТ "Росава"	0,1373	0,1434	-0,0619	0,1250	0,3067	1,5150	0,1522	8,4895	64,4769	0,1326	-0,8142	-0,2960	-0,6103	-0,1080
22	ВАТ "Сумське МНВО ім. М. Фрунзе"	1,4197	1,2404	0,0531	0,5505	2,8286	7,8109	1,8579	5,7447	11,8356	0,8245	0,0086	0,4128	0,0450	0,0071
23	ВАТ "Турбоатом"	1,5658	0,1694	0,7591	0,1444	1,5869	6,3561	0,3535	2,1649	11,2808	0,3014	0,0727	0,1780	0,0914	0,0219
24	ВАТ "Укрнафта"	0,2711	0,1387	0,4289	0,1217	1,0459	14,9236	0,7882	6,8969	25,8839	0,6920	0,3354	0,5432	0,4465	0,2321
25	ВАТ "Укртелеком"	0,3769	0,5338	-0,2969	0,3429	0,8738	18,2795	0,8389	7,3480	14,0658	0,5389	0,0786	0,2220	0,1366	0,0423
26	ВАТ "Фармацевтична фірма "Здоров'я"	0,7703	0,4131	0,3266	0,2920	0,1779	0,8093	0,0335	0,0590	0,0858	0,0237	-0,5840	0,5696	0,4348	-0,0138
27	ВАТ "Харцизький трубний з-д"	1,2883	0,3724	0,4811	0,2626	5,7637	8,6486	2,7009	8,7695	211,313	1,9042	0,0893	0,2390	0,1506	0,1700
28	ВАТ "ХК Луганськ-тепловоз"	1,3335	1,7669	-0,1232	0,6320	2,4471	4,6960	2,5494	7,9827	6,2925	0,9119	-0,0012	0,1685	0,0352	-0,0011
29	ВАТ "Ясинівський коксохімічний з-д"	0,5137	0,7893	-0,2996	0,4411	4,3613	11,5294	3,3398	25,3508	10,1518	1,8665	0,0382	0,1058	0,0583	0,0714

№	X ₁₅	X ₁₆	X ₁₇	X ₁₈	X ₁₉	X ₂₀	X ₂₁	X ₂₂	X ₂₃	X ₂₄	X ₂₅	X ₂₆	X ₂₇	X ₂₈	X ₂₉	Y
1	0,0071	0,4254	-0,1183	-533017	0,5794	0,6740	0,0529	1,0096	0,4552	0,5920	0,000087	0,012383	0,5243	2378170	14310400	843070
2	0,1295	0,4024	0,1254	-1339630	0,8618	0,9798	0,5024	1,4349	1,1645	0,6920	0,001956	0,015098	0,5542	6577790	50575360	3117030
3	0,0289	12,0959	-0,0267	-484849	0,6375	1,6996	0,0760	1,1789	1,0231	0,1914	0,000164	0,005686	0,4694	2334667	20121600	1459160
4	0,0682	1,1639	-0,0702	-1446404	0,1924	0,5424	0,0211	0,4371	0,0700	0,1238	0,006044	0,088584	0,1253	2497636	1715200	1549980
5	0,0302	0,3252	-0,0399	-51312,4	0,6878	0,9470	0,0098	1,1897	0,2427	0,5014	0,002644	0,087518	0,5226	800875	332800	280610
6	0,0651	1,3400	-0,0164	-738642	0,6482	3,8808	0,0872	1,4935	1,2501	0,3053	0,002393	0,036755	0,3290	1373190	1541120	657430
7	0,0183	0,1466	-0,0181	211567	0,7400	3,8211	0,0043	2,5782	2,3280	0,2219	0,000021	0,001152	0,6668	1588200	25989120	273490
8	0,2059	2,7425	-0,0515	-1377438	-0,2339	0,6714	0,0029	0,6960	0,6566	0,0173	-0,002625	-0,012753	-0,2344	1899590	6113280	396380
9	0,0302	1,3276	-0,0403	-102021	0,3639	9,8361	0,0347	1,9423	0,8546	0,0715	0,000031	0,001010	0,2560	467754	378880	289675
10	0,0270	0,5252	-0,0425	-131819	0,5837	2,2105	0,0377	1,3703	0,9065	0,3382	-0,000005	0,000202	0,3298	1779165	3896320	622000
11	0,0149	0,4789	-0,0354	-163566	0,7109	3,3760	0,0086	1,3780	1,0419	0,3027	0,001619	0,108673	0,5404	2948585	2944000	1790680
12	0,1703	0,0841	0,8085	840983	0,9027	2,1498	0,6202	3,0524	1,7013	1,6000	0,000905	0,005315	0,8690	8619015	54963200	2657600
13	0,2862	0,4952	0,3719	860367,4	1,1774	3,9166	2,8070	3,9532	3,4883	3,0944	0,018251	0,063775	0,8626	2371005	102292480	2292090
14	0,1579	0,1590	0,5560	61420	0,8436	3,8889	0,1418	1,8080	0,6760	1,0099	0,000340	0,002156	0,8436	569256	798720	411910
15	0,1663	0,0085	7,9236	2664010	0,8648	2,5694	7,4808	33,8496	20,7122	15,0423	0,000380	0,002283	0,8638	15054300	83051520	8882040
16	0,1937	0,2362	0,3316	1932600	0,7720	5,0345	0,6214	2,3614	1,5404	1,0845	0,000366	0,001889	0,6720	16486800	61532160	5999240
17	0,3579	0,2948	0,5410	745200	0,7416	3,3716	0,8173	2,6772	2,1273	1,0742	0,010178	0,028436	0,6170	3483826	9379840	3057970
18	0,0317	0,1235	-0,1696	118966	0,6495	3,7876	0,0084	1,5533	0,9783	0,4047	-0,000063	0,001985	0,6383	2683470	21201920	2124770
19	0,0462	0,6878	-0,1243	-223566	0,6474	1,4863	0,0048	0,7384	0,3096	0,2759	0,000081	0,001754	0,4480	1084330	21386240	1878070
20	0,0138	0,2271	-0,3598	-78166	0,7837	11,2926	0,0950	0,6969	0,4637	0,2522	0,000028	0,002008	0,7220	923625	1223680	192370
21	0,1239	0,9422	-1,0397	-708	0,8982	7,5949	0,0879	1,2259	0,2466	0,9769	-0,000001	0,000012	0,8717	14503	947200	42660
22	0,0159	0,6676	-0,0336	60979	0,6043	2,0603	0,0401	1,5025	0,4082	0,3108	0,000195	0,012237	0,4438	1654011	23480320	1332840
23	0,0257	0,4791	0,0533	422735	0,8526	5,2108	1,5248	4,2240	2,4890	1,8532	0,000047	0,001842	0,8526	299261	2790400	796410
24	0,2644	0,1759	1,3835	736680	0,9331	3,7530	0,1405	3,2013	1,6471	0,8368	0,034487	0,130431	0,8780	8342880	2595840	18166560
25	0,0659	0,6363	-0,1078	-992520	0,9217	1,9142	2,5736	4,2870	3,7267	3,0371	0,000028	0,000421	0,6424	7785560	11356160	19007140
26	0,0196	12,3265	-0,1599	8395,4	0,7200	1,4532	0,0159	1,5597	1,4546	0,1208	-0,000020	0,001015	0,7069	1680	619520	58324
27	0,2411	0,1379	0,4951	216289	0,7268	24,0965	0,2965	2,3289	1,1984	1,2110	0,000139	0,000576	0,7050	1599840	6195200	740880
28	0,0031	0,6931	-0,0417	-30481	0,4548	0,7883	0,0044	1,0669	0,2179	0,3674	-0,000002	0,000707	0,3577	420849	660480	587410
29	0,1277	0,2363	0,0802	-59582	0,5589	0,4005	0,0101	0,7692	0,1771	0,3772	0,000133	0,001044	0,5589	1385855	384000	201602

Після перевірки факторів на нормальний закон розподілу (етап 2, рис. 2) та на наявність мультиколінеарності (етап 3, рис. 2), а також виходячи з логіки дослідження (деякі фактори мають від'ємне значення коефіцієнта парної кореляції), багатofакторна кореляційно-регресійна модель була побудована з наступними ціноутворюючими факторами: показник ділової активності (X₁₀); показник доходності підприємства (X₁₁); коефіцієнт фінансової стійкості (X₁₈); коефіцієнт загальної ліквідності (X₂₂); показник ринкової привабливості (X₂₅); показник ризиковості бізнесу підприємства (X₂₇); масштаб бізнесу господарюючого суб'єкта (X₂₈) та вартість гудвілу підприємства (X₂₉).

На четвертому етапі, згідно зі схемою проведення багатofакторного кореляційно-регресійного аналізу (рис. 2), було визначено коефіцієнт кореляції R та проведено статистичну оцінку його значущості. У процесі визначення коефіцієнта кореляції R була отримана наступна регресійна статистика (табл. 2).

Таблиця 2

Регресійна статистика моделі оцінки вартості бізнесу вітчизняних господарюючих суб'єктів з восьми факторами

Регресійна статистика	
Множинний R	0,8337
R-квадрат	0,6950
Нормований R-квадрат	0,5730
Стандартна помилка	3123305,911
Спостереження	29

Згідно з розрахунками Коефіцієнт парної кореляції (Множинний R) дорівнює 0,8337, це свідчить про достатньо високу щільність лінійного зв'язку між фактичною вартістю бізнесу оцінюваного господарюючого суб'єкта (y_m) та факторами, які мають вплив на його вартість (X₁₀, X₁₁, X₁₈, X₂₂, X₂₅, X₂₇, X₂₈, X₂₉).

Коефіцієнт детермінації (R-квадрат) дорівнює 0,6950. Це означає, що не менше 69,5% варіації вартості бізнесу господарюючого суб'єкта (тобто частка його зміни) пояснюється варіацією наступних показників: показника ділової активності підприємства (X₁₀), показника доходності господарюючого суб'єкта (X₁₁), показника фінансової стійкості (X₁₈), показника загальної ліквідності (X₂₂), показника ринкової привабливості (X₂₅); показника ризиковості бізнесу господарюючого суб'єкта (X₂₇); показника масштабу бізнесу господарюючого суб'єкта (X₂₈) та показника вартості гудвілу підприємства (X₂₉).

Подальший аналіз використовується для визначення значущості спільного внеску групи змінних (табл. 3).

Згідно зі стандартними значеннями [22] критичне значення величини F з 8 та 20 ступенями свободи (df) при 95% рівні значущості дорівнює 2,9349.

Таблиця 3

Оцінка значущості спільного внеску групи змінних

Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	8	444631758929232	55578969866154	5,6975	0,000754
Залишок	20	195100796273026	9755039813651		
Разом	28	639732555202258			

Таким чином, значення F виявилось нижче критичного рівня, тому немає необхідності оцінювати більшу кількість параметрів та включати їх у рівняння регресії. Іншими словами, дана модель адекватна за F-критерієм Фішера.

Табл. 4 містить у собі інформацію про побудову залежності загальної вартості бізнесу господарюючого суб'єкта (y_m) від факторів, які мають вплив на вартість бізнесу господарюючого суб'єкта (X₁₀, X₁₁, X₁₈, X₂₂, X₂₅, X₂₇, X₂₈, X₂₉).

Таблиця 4

Статистика за результатами дисперсійного аналізу

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	
	1	2	3	4	5
Y-перетин					
Доходність (X ₁₀)	-221018,3254	2043366,099	-0,1082		0,9149
Ділова активність (X ₁₁)	-1127441,641	1056283,974	-1,0674		0,2985
Фінансова стійкість (X ₁₈)	2365815,1010	3256657,688	0,7265		0,4760
Ліквідність (X ₂₂)	-648348,3072	1261801,169	-0,5138		0,6130
Ринкова привабливість (X ₂₅)	94073,9602	131053,8513	0,7178		0,4812
Ризиковість бізнесу (X ₂₇)	246957100,60	97175339,21	2,5414		0,0194
Масштаб бізнесу (X ₂₈)	2903572,3210	3134831,689	0,9262		0,3654
Вартість бренду (X ₂₉)	0,8174	0,201760494	4,0513		0,0006
	-0,0717	0,030321061	-2,3648		0,0283

Табличне значення t-критерію Стьюдента [22] при рівні значущості 0,05 та числі ступенів свободи 8 дорівнює 2,45. Отже, модель адекватна за t-критерієм Стьюдента.

Рівняння регресії залежності вартості бізнесу вітчизняного господарюючого суб'єкта (y_m) від величин доходності бізнесу підприємства (x_{10}), ділової активності (x_{11}), фінансової стійкості (x_{18}), ліквідності (x_{22}), ринкової привабливості (x_{25}), ризиковості бізнесу (x_{27}), масштабу бізнесу (x_{28}) та вартості бренду (x_{29}) має наступний вигляд (1):

$$y_m = -221018,3254 - 1127441,6410 x_{10} + 2365815,1010 x_{11} - 648348,3072 x_{18} + 94073,9602 x_{22} + 246957100,6031 x_{25} + 2903572,3210 x_{27} + 0,8174 x_{28} - 0,0717 x_{29}. \quad (1)$$

Таким чином, побудована в рамках проведеного дослідження економіко-математична модель залежності вартості бізнесу вітчизняних господарюючих суб'єктів від основних ціноутворюючих факторів дозволяє об'єктивно визначати обґрунтовану та адекватну ринкову вартість бізнесу господарюючого суб'єкта для прийняття необхідних раціональних управлінських рішень.

Література: 1. Фрэнк Ч. Эванс. Оценка компаний при слияниях и поглощениях / Фрэнк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп; [Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с. 2. Феррис К. Оценка стоимости компаний: как избежать ошибок при приобретении / К. Феррис, Б. П. Печеро; [Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2003. – 256 с. 3. Маршал В. Мейер. Оценка эффективности бизнеса / Пер. с англ. – М.: ООО "Вершина", 2004. – 272 с. 4. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с. 5. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 720 с. 6. Егерев И. А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учебн. пособие. – М.: Дело, 2003. – 480 с. 7. Микерин Г. И. Методологические основы оценки стоимости имущества / Г. И. Микерин, В. Г. Гребенников, Е. И. Нейман. – М.: Интерреклама, 2003. – 688 с. 8. Синяевский Н. Г. Оценка бизнеса: гипотезы, инструментарий, практические решения в различных областях деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 240 с. 9. Румянцева Е. Е. Оценка собственности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 112 с. 10. Григорьев В. В. Оценка предприятий: Теория и практика / В. В. Григорьев, М. А. Федотова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 360 с. 11. Вайну Я. Я.-Ф. Корреляция рядов динамики. – М.: Статистика, 1977. – 120 с. 12. Сиськов В. И. Корреляционный анализ в экономических исследованиях. – М.: Статистика, 1975. – 168 с. 13. Венецкий И. Г. Основные математико-статистические понятия и формулы в экономическом анализе: Справочник / И. Г. Венецкий, В. И. Венецкая. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статистика, 1979. – 448 с. 14. Сычева Г. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г. И. Сычева, Е. Б. Колбачев, В. А. Сычев. – Ростов н/Д.: Феникс, 2004. – 384 с. 15. Оценка имущества и имущественных прав в Украине. Монография / Под ред. Н. Лебедь. – К.: ООО "Информационно-издательская фирма "Принт-Экспресс", 2002. – 688 с. 16. Дорогие бренды Украины. Всеукраинская рейтинговая программа Гвардия // Украинское рейтинговое агентство. – К.: ИД "Галицкие контракты". – 2006 – Апрель. 17. Панюшкина С. Знание стоимости торговой марки дает предприятию неоспоримые преимущества // <http://www.investgazeta.net> 18. Боровиков В. П. Программа STATISTICA для студентов и инженеров. – М.: Компьютер-Пресс, 2001. – 304 с. 19. <http://www.smida.gov.ua> 20. <http://www.onlinecapital.kiev.ua> 21. <http://www.istock.com.ua> 22. Иванов В. В. Анализ временных рядов и прогнозирование экономических показателей. – Харьков: Форт, 1999. – 232 с.

УДК 339.15.054.22

Медведєва І. Б.
Погосова М. Ю.

СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

The main problem of the Ukrainian companies nowadays is the lack of the income management system, that is why it's very actual to work up the structural-functional model of the adaptation companies' income management and to define its mathematic model.

Однією з найсуттєвіших проблем українських підприємств є відсутність прийнятної для сучасного етапу розвитку економіки системи управління прибутком. Тому особливої актуальності набувають дослідження, які направлено на розроблення й удосконалення концептуальних підходів і механізмів функціонування систем адаптивного управління, що є адекватними соціально-економічним, науково-технологічним та правовим умовам сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій щодо зазначеної проблеми [1 – 4] дозволяє зробити такі висновки:

концептуальні засади системи управління прибутком не повною мірою задовольняють реалії часу, оскільки не до кінця опрацьовано питання створення єдиної для суб'єкта господарювання управлінської системи і не розглядається повною мірою увесь спектр формуючих її елементів;

основна увага в процесі управління прибутком приділяється його збільшенню за рахунок зростання надходжень, і недостатньо розглядаються фактори зниження виробничих витрат; відсутні науково обґрунтовані методичні засади визначення ефективності функціонування системи управління прибутком.

Об'єктивна потреба застосування системного підходу до вирішення зазначених питань визначає доцільність розроблення і впровадження на підприємствах системи управління прибутком як сукупності взаємопов'язаних елементів. Така система має відповідати наступним вимогам: відносно нескладна структура; зрозумілість і простота; мінімальні витрати на її створення; гнучкість, надійність, ефективність; швидка адаптація до зовнішнього і внутрішнього середовища; максимальна взаємодія між окремими її елементами.

Метою даної роботи є розроблення структурно-функціональної моделі процесу адаптивного управління прибутком підприємства та визначення її математичної моделі.

Під системою адаптивного управління прибутком розумітимемо процес адаптивного планування, тобто формування системи фінансово-виробничих параметрів (індикаторів), що визначають стан господарюючого суб'єкта, і заходів гнучкої дії на нього. Разом з поняттям адаптивної системи існує поняття управління з адаптацією (адаптивне управління), тобто управління в системі з неповною апріорною інформацією про керований процес, що змінюється в міру накопичення інформації та застосовується з метою поліпшення якості роботи системи.

Найзручніший спосіб моделювання бізнес-процесів – технологія структурного аналізу та проектування SADT (модель IDEF0). Особливостями цього стандарту є можливість наочно відобразити послідовність виконання будь-якого процесу, в тому числі й процесу адаптивного управління прибутком.

Методологія SADT є сукупністю методів, правил і процедур, призначених для побудови функціональної моделі об'єкта, яка відображає його функціональну структуру, тобто вироблюваний ним дії та зв'язки між ними. Основні елементи цієї методології ґрунтуються на таких положеннях:

графічне представлення блочного моделювання. Графік блоків і дуг SADT-діаграми відображає функцію (процес) у

вигляді блоку, а інтерфейси входу/виходу подаються дугами, що входять до блоку і відповідно виходять із нього. Ці дуги моделюють взаємодію блоків та виражають "обмеження", які, у свою чергу, визначають, коли і яким чином функції виконуються й керуються;

строгість і точність. Виконання правил SADT вимагає достатньої строгості й точності, не накладаючи в той же час надмірних обмежень на дії аналітика [5].

Будь-яка система має межу, яка відокремлює її від зовнішнього середовища (інших систем). Взаємодія системи з ним розглядається як вхід (ресурс, який перероблюється системою, — відображається з лівої сторони блоку), вихід (результат діяльності системи — з правої сторони блоку), управління (стратегії та процедури, під управлінням яких проводиться робота, — з верхньої сторони блоку) і механізм (ресурси, необхідні для проведення роботи — з нижньої сторони блоку). Перебуваючи під управлінням, система перетворює входи у виходи, використовуючи для цього певні механізми. У IDEF0-моделі система подається як сукупність взаємодіючих робіт (процесів) або функцій. Така функціональна орієнтація є принциповою — функції системи аналізуються незалежно від об'єктів, якими вони оперують. Це дозволяє чіткіше моделювати логіку і взаємодію процесів організації.

Процес моделювання будь-якої системи починається з визначення контексту, тобто найбільш абстрактного рівня опису системи в цілому (рис. 1), який передбачає визначення суб'єкта моделювання, мети і точки зору на модель. Під суб'єктом розуміється сама система. Мета має визначати предметну область проектування, його завдання та результати [6].

Метою моделювання досліджуваного процесу є визначення процесно-функціональної структури системи адаптивного управління прибутком, застосування якої сприятиме зростанню прибутку суб'єктів господарювання.

Контекстну діаграму IDEF0-моделі процесу управління прибутком подано на рис. 1.

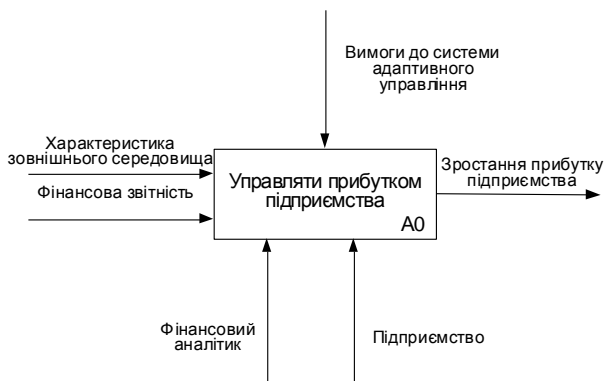


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі в стандарті IDEF0

Сутність структурного підходу до розроблення бізнес-процесів полягає в декомпозиції, тобто його детальному описі, що здійснюється шляхом розбиття цього процесу на декілька частин та наступного їх опису за допомогою більш докладних моделей.

На відміну від запропонованого підходу, який дозволяє зберегти взаємопов'язаність усіх компонентів, дослідження системи "знизу – вгору" — від окремих завдань до всієї системи — супроводжується втратою цілісності, проблемами інформаційної інтеграції окремих складових.

Декомпозицію контекстної діаграми (блок A0 на рис. 1) реалізовано шляхом виокремлення таких робіт: дослідження та аналіз діяльності підприємства (блок A1), розроблення концепції адаптивного управління прибутком (блок A2), реалізація цієї концепції (блок A3) та аналіз її ефективності (блок A4), що призводить до наступної діаграми 1-го рівня декомпозиції, яку подано на рис. 2.

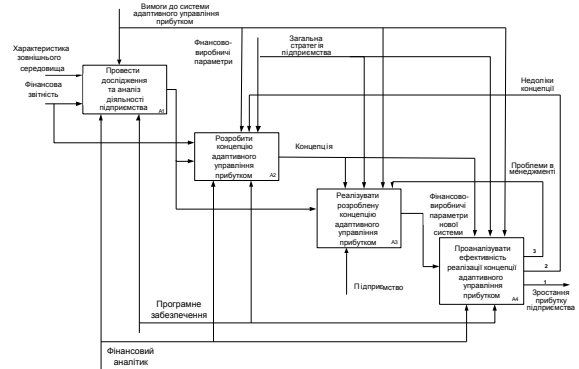


Рис. 2. Декомпозиція контекстної діаграми в стандарті IDEF0

Процес, відображений у блоці A1 (рис. 2), висвітлює той факт, що ухвалення адекватного управлінського рішення має базуватися на ретельному аналізі інформації, одержаної в ході здійснення господарської діяльності. Від того, наскільки докладно здійснюються функції аналізу, залежить ефективність роботи всього підприємства. Відзначимо, що аналіз та методика його проведення, як і будь-який інший елемент, що складає систему управління прибутком підприємства, вимагають істотних перетворень, які є доречними на даному етапі розвитку теорії і практики управління суб'єктом господарювання та підприємницькою діяльністю.

Цей економічний інструмент також має відповідати ряду вимог, головною з яких є безперервна взаємодія з іншими елементами системи. Аналіз характеристик внутрішнього та зовнішнього середовища потрібен для визначення ступеня і причин відхилень планових показників від фактичних, що дозволить об'єктивно оцінити техніко-економічний стан підприємства і сформувати напрями його розвитку, розкрити причини й центри відповідальності за негативні відхилення, а також для забезпечення пошуку раціонального способу використання ресурсів підприємства та здійснення витрат.

Аналіз принесе більш якісні результати в тому випадку, якщо він здійснюватиметься як у цілому по підприємству, так і за кожним його структурним підрозділом. Також аналіз має включати максимально можливу номенклатуру показників, які дозволяють оцінити ефективність використання економічних ресурсів суб'єкта господарювання. Така оперативна організація аналізу виробничо-господарської діяльності дасть можливість своєчасно виявити кожне негативне відхилення економічних показників, проаналізувати, а головне розробити заходи щодо усунення впливу негативних чинників на динаміку прибутковості підприємства та його розвитку в цілому.

Після проведення аналізу та отримання фінансово-виробничих параметрів (вихід з блоку A1), які характеризують сильні та слабкі сторони підприємства, його потенціал і загрози, починається процес розроблення концепції адаптивного управління (блок A2).

Декомпозиція блоку A2, яку подано на рис. 3, дозволяє виокремити такі етапи: розроблення системи необхідних показників (блок A21), вибір математичної моделі дослідження (блок A22), розрахунок показників (блок A23), розроблення основних напрямів нейтралізації негативного і посилення позитивного ефекту (блок A24), формування концепції адаптивного управління прибутком (блок A25).

У науковій літературі висловлюються різні, іноді полярні думки щодо основних чинників прибуткової діяльності вітчизняних підприємств [1 – 4]. Саме тому вибір системи показників є першочерговим та одним із найголовніших етапів процесу розроблення концепції адаптивного управління прибутком (блок A21).

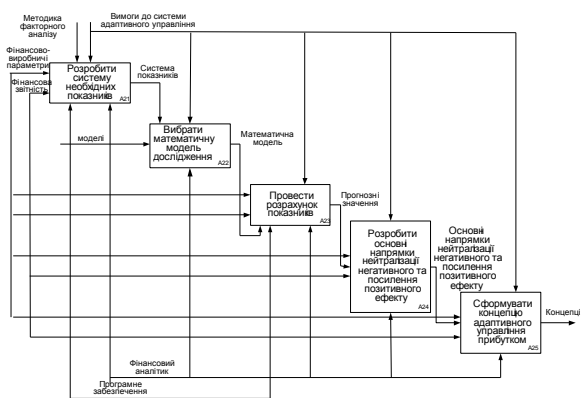


Рис. 3. Діаграма декомпозиції процесу "Розробити концепцію адаптивного управління прибутком" у стандарті IDEF0

На думку авторів, вивчення прибутковості підприємства має ґрунтуватися не просто на аналізі окремих показників, що її характеризують, а на дослідженні латентних зв'язків між ними. Це дозволить виявити існуючі на певному часовому інтервалі тенденції функціонування суб'єкта підприємництва та спланувати його подальший розвиток.

Для проведення дослідження було обрано один із багатовимірних статистичних методів — факторний аналіз [7 – 9], після проведення всіх етапів якого було отримано 5 факторів, що пояснюють 82,29% варіації показників.

Найзначущим є перший фактор, що пояснює 22,34% загальної дисперсії. У самому факторі найбільшу вагу (більше 0,65) мають показники, що характеризують рентабельність власного капіталу (навантаження становить 0,95) та коефіцієнт фінансового ризику (навантаження становить $-0,95$) відповідно. Спираючись на економічну сутність зазначених показників, перший фактор можна інтерпретувати як складову неузгодженості фінансової стратегії. Значний відсоток пояснювальності мінливості та високі навантаження першого фактора на зазначені показники свідчать, що для аналізованих підприємств саме це є головною причиною низького рівня прибутковості. Об'єктивним є те, що збільшення частки залучених коштів, з одного боку, призводить до підвищення фінансового ризику та можливості втрати фінансової стійкості, а з іншого — до підвищення рентабельності власного капіталу (за рахунок ефекту фінансового левериджу). Різноманітність значень показників, які увійшли до фактора, свідчить, що підприємства неефективно використовують залучені кошти та не отримують позитивної динаміки рентабельності власного капіталу навіть при невисокому рівні фінансового ризику.

До другого фактора увійшли показники фондівіддачі з навантаженням 0,98 та рентабельності основного капіталу з навантаженням 0,83. Усі навантаження мають позитивний знак, а отже, кількісне зростання показників, що складають структуру фактора, мають стимулюючий вплив на динаміку досліджуваного явища. Виходячи зі структури фактора, його доцільно інтерпретувати як складову ефективності використання основних фондів. Слід зазначити, що її підвищення має ґрунтуватися не за рахунок відносно невисокої питомої ваги основних засобів, а за рахунок їх вищого технологічного рівня.

Структуру третього фактора визначають питома вага трудових затрат у загальних витратах на виробництво з навантаженням 0,77 і питома вага витрат у ціні продукції з навантаженням 0,81. Такий склад фактора дозволяє трактувати його як складову структури собівартості, а саме — чим вища питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшій мірі змінюється прибуток стосовно темпів зміни обсягу реалізації продукції.

Стосовно четвертого фактора слід відзначити, що він формується лише однією первісною змінною, яка характеризує забезпеченість запасів і витрат власними джерелами фінансування. Чим вище значення цього показника, тим вище фінансова стійкість підприємства. Однак відсутність зв'язків з іншими показ-

никами свідчить про те, що сьогодні більшість аналізованих суб'єктів господарювання мають неоптимальну структуру джерел забезпечення своїх фінансово-експлуатаційних потреб, наслідком чого є недостатній рівень їх фінансової стійкості. Навантаження фактора на цей показник достатньо високе і становить 0,97.

До складу п'ятого фактора увійшли показник питомої ваги матеріальних витрат з навантаженням 0,66 та показник, що характеризує рівень витрат обігових коштів на виробництво однієї грошової одиниці реалізованої продукції з навантаженням 0,86. Оскільки навантаження фактора на показники мають позитивний знак, тобто зростання матеріаломісткості сприяє підвищенню прибутку, то можливо припущення, що в сучасних умовах господарювання підприємства свідомо завищують матеріаломісткість шляхом включення неіснуючих витрат. Це свідчить як про існування тінювих оборотів, так і про недостатність обігових коштів у суб'єктів господарювання.

Отже, застосування факторного моделювання дозволяє, по-перше, сформулювати сукупність показників, яку має бути застосовано як систему істотних параметрів модельованого об'єкта, а по-друге, обґрунтувати доцільність використання моделі адаптивної квазіоптимізації управління прибутком (блок A22) [10].

Після проведення розрахунків (блок A23) на підставі отриманих результатів розробляється комплекс заходів щодо нейтралізації негативного і посилення позитивного впливу відповідних факторів (блок A24). Далі формується концепція адаптивного управління прибутком (блок A25).

Важливим є аналіз підсумків процесу адаптації підприємств, визначення глибини якісних зрушень в їх виробничій і організаційній структурі (блок A4). Так, крім досягнення поставленої мети — зростання прибутку підприємства (вихід 1 з блоку A4), припускається можливість отримання незадовільного результату (виходи 2, 3 з блоку A4). У цьому випадку закономірним буде пошук та усунення "слабких місць" спочатку в процесі розроблення, а потім і реалізації концепції адаптивного управління прибутком.

Таким чином, запропонований підхід до управління прибутком господарюючого суб'єкта дозволяє синтезувати в межах єдиної методології часткові завдання управління окремими бізнес-процесами, забезпечує регулювання параметрів управлінської діяльності та в значній мірі скорочує вплив чинників невизначеності на точність ухвалюваних управлінських рішень, що створює передумови для істотного поліпшення фінансово-економічного стану підприємства.

Подальше дослідження щодо зазначеної проблеми пов'язано з розробленням математичної моделі адаптивного управління прибутком підприємства з урахуванням виявлених параметрів.

Література: 1. Винниченко Е. Н. Концепция системы управления прибылью предприятия // Региональные перспективы. – 2004. – №1 – 2. – С. 45 – 48. 2. Кривицька О. Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 138 – 146. 3. Підлучна Н. О. Теоретичний аспект прибутку в сучасних економічних умовах // Труды Одесского политехнического университета. – 2004. – Спецвыпуск. – Т. 1. – С. 88 – 91. 4. Субботович Ю. Л. Прибуток підприємницьких структур в умовах ринкової трансформації економіки: Автореферат. – К.: Київський національний університет ім. Т. Шевченка, 2002. – 20 с. 5. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с BPwin 4.0. – М.: Диалог МИФИ, 2002. – 224 с. 6. Мінухін С. В. Лабораторний практикум з курсу "CASE-технології" / С. В. Мінухін, О. М. Беседовський. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 128 с. 7. Дубров А. Компонентний аналіз і ефективність в економіці: Учеб. посібник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с. 8. Сгоршин О. О. Методи багатовимірного статистичного аналізу: Навч. посібник / О. О. Сгоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К.: ІЗМН, 1998. – 208 с. 9. Иберла К. Факторный анализ: Пер. с нем. В. М. Ивановой. – М.: Финансы и статистика, 1980. – 380 с. 10. Марюта А. Н. Целевой экономической и управленческой анализ (контролинг) / А. Н. Марюта, К. Ф. Ковальчук. – Днепропетровск: Системные технологии, 2005. – 344 с.

ПОБУДОВА ІНФОРМАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ КРЕДИТНО-РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ

In article the theoretical analysis of problems of a credit-rating estimation of the enterprises-emitters were defined and the information model rating definition problems were constructed all these can help to remove the problems of Ukrainian fund market infrastructure institutions' transparency and development.

За оцінками зарубіжних експертів, близько 80% світових потоків позикового капіталу контролюється рейтингами [1]. За допомогою рейтингів емітенти інформують ринок про характеристики своїх боргових зобов'язань, а потенційні інвестори мають змогу оцінити їх привабливість.

Особливо важливу роль рейтинги відіграють в умовах становлення ринку фінансових послуг, де існує гострий дефіцит інформації щодо діяльності фінансових установ та їх продуктів, і тому надзвичайно актуальним є питання довіри. Процес інвестування пов'язаний з постійною оцінкою "фінансової безпеки" емітентів, порівнянням існуючих фінансових інструментів не лише за рівнем доходності, а також і за ймовірністю втрат від інвестування, тобто з визначенням інвестиційного ризику. Саме кредитний рейтинг є тим індикатором, який допомагає інвесторам зорієнтуватися в різних фінансових інструментах, що обертаються на ринку, порівняти їх за ступенем надійності та кредитоспроможності емітентів.

Як засіб стандартизованої оцінки кредитних ризиків, притаманних позичальникам та їх борговим зобов'язанням, рейтинги досить широко використовуються регуляторними органами багатьох країн світу. Так, в Американській комісії з цінних паперів кредитні рейтинги використовують для визначення позицій брокерів [2]. Якщо у брокера відкрита позиція за цінним папером з рейтингом AAA номіналом у 100 дол., то він продає за цю ж суму; якщо папір має рейтинг BBB, то ціна знижується до 75 дол., якщо CCC — спадає до 2 дол. Відповідно розраховується резервування з тими чи іншими відкритими позиціями.

Що ж до України, то значення кредитного рейтингу приймається до уваги при визначенні критеріїв прийняття забезпечення за кредитними операціями при розрахунку резервів банківських установ України [3]. Крім того, кредитний рейтинг банківської установи та кредитний рейтинг цінних паперів, емітованих в Україні, в які розміщені кошти страхових резервів, повинен відповідати інвестиційному рівню за національною шкалою, визначеною законодавством України [4].

Але, не дивлячись на актуальність та необхідність визначення кредитних рейтингів, виникає ряд проблем, пов'язаних з процедурою рейтингування підприємств-емітентів.

Метою статті є визначення кола проблем, пов'язаних з кредитно-рейтинговою оцінкою підприємств-емітентів.

Для цього необхідне вирішення наступних завдань:

1. Проведення теоретичного аналізу проблем кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів.

2. Побудова інформаційної моделі визначення проблем кредитно-рейтингової оцінки емітентів.

Однією з основних проблем корпоративного управління, характерною не лише для України, а й для економічно розвинутих країн, є розкриття інформації про діяльність підприємств та забезпечення їх прозорості.

Нав'язність своєчасної, достовірної та вичерпної інформації є необхідною передумовою прийняття виважених інвестиційних рішень акціонерами й потенційними інвесторами.

Акціонерам і потенційним інвесторам потрібен доступ до регулярної, надійної, порівняної та досить детальної інформації. На її основі вони мають оцінити якість управління акціонерним товариством, прийняти обґрунтовані рішення з питань інвестування коштів за оцінкою кредитоспроможності підприємств. Недостатня та нечітка інформація заважає активному функціонуванню ринку.

Система розкриття інформації на ринку цінних паперів складається з централізованого збору й реєстрації інформації, а також системи оперативного та своєчасного доступу широкої громадськості до зібраної й зареєстрованої інформації. При цьому з метою боротьби з інформаційним забрудненням сьогодні будь-яка інформація, що розкривається відповідно до законодавства, надається лише за відповідними запитами.

З метою гармонізації українських стандартів, які використовуються на ринку цінних паперів, з міжнародними та реалізації принципів відкритості інформації Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) затверджено систему звітності і розкриття інформації щодо стану ринку, цінних паперів. Відповідно до рішення ДКЦПФР [5], емітент зобов'язаний оприлюднити не пізніше 1 червня року, наступного за звітним, річну фінансову та консолідовану звітність, а також до 30 вересня року, наступного за звітним, річний звіт емітента цінних паперів.

ДКЦПФР здійснює її подальше вдосконалення шляхом забезпечення вільного, рівного та безкоштовного доступу до річних звітів акціонерних товариств. При цьому проводиться постійний моніторинг механізмів складання, подання й оприлюднення інформації, вивчаються пропозиції ринку щодо їх удосконалення.

Визначення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів сприяє підвищенню стандартів прозорості та обсягів надання інформації, поліпшенню відносин з банками, агентствами й інвестиційними колами в усьому світі.

Транспарентність, відкритість, тобто забезпечення надання інвесторам повної та доступної інформації, що стосується умов випуску й обороту на ринку цінних паперів, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації суб'єктів фондового ринку є основними принципами функціонування фондового ринку України.

Фондовий ринок України знаходиться на етапі вирішальних зусиль для переходу зі статусу механізму обслуговування процесів перерозподілу капіталу в повноцінний сегмент економіки, який є головним мірилом сталого розвитку та благополуччя країни, механізмом залучення й збереження коштів населення, засобом накопичення та перерозподілу активів від неприбуткових до прибуткових галузей і суб'єктів господарювання.

Особливу вагу набувають питання розвитку фондового ринку з огляду на процеси глобалізації та євроінтеграції, які проходить економіка України на сучасному етапі.

Загальний обсяг торгів Фондовою біржі ПФТС у 2006 році зріс в 1,9 раза порівняно з аналогічним показником 2005 року та склав 27,63 млрд. грн. [6].

Порівняно з 2005 роком зростання відбувалося в секторах усіх цінних паперів, що торгуються на ПФТС: обсяг торгів облигаціями зріс у 1,9 раза за рахунок збільшення обсягів випуску корпоративних облигацій, попиту на державні та муніципальні облигації; обсяг торгів акціями підприємств зріс в 1,8 раза цінними паперами; інститутів спільного інвестування (акціями та інвестиційними сертифікатами) — зріс у 2,4 раза за рахунок активізації діяльності пайових інвестиційних фондів.

Однак, незважаючи на такі темпи розвитку, вітчизняний фондовий ринок залишається фактично в стані, що зароджується, й не робить помітного впливу на реальний стан інвестиційних процесів в Україні.

Становлення повноцінного фондового ринку позитивно вплине на ринок зовнішніх та внутрішніх запозичень. Для будь-якого закордонного інвестора стан фондового ринку країни є найважливішим критерієм оцінки можливих ризиків і безпосередньо впливає на прийняття інвестиційних рішень.

Через недостатню прозорість діяльності емітентів та розвиток фондового ринку ризики збільшуються, оскільки платоспроможність і готовність виконати зобов'язання емітентів

важко оцінити в умовах неготовності й небажання підприємств розкриватися перед інвесторами. Це загрожує, по-перше, проблемами при виході на міжнародний ринок капіталу, а по-друге — серйозними коливаннями на вітчизняному фондовому ринку. Мінімізувати ризики інвесторів, зберігаючи при цьому деякий ступінь конфіденційності для емітента, дозволяє застосування системи кредитних рейтингів.

Кредитний рейтинг емітента дає можливість диференціюватися від інших емітентів цінних паперів у конкурентному ринковому середовищі.

Інформація про реальне становище емітентів сприяє залученню найкращих з них до реалізації інвестиційних проектів і програм як українськими, так і закордонними інвесторами.

Наявність кредитного рейтингу однаково важливо як інвестору при ухваленні інвестиційного рішення, так і емітенту, відносно якого була проведена процедура рейтингування.

У більшості випадків наявність кредитного рейтингу в підприємства-емітента означає його більшу інформаційну прозорість. Оскільки емітент при підготовці рейтингового висновку й у процесі процедури підтримки рейтингу надає рейтинговому агентству більший обсяг інформації, ніж інші компанії, то в більшості випадків ця інформація стає відкритою для всіх потенційних інвесторів.

Поза залежністю від різновиду кредитного рейтингу зміст рейтингових послуг полягає в тому, щоб надати інвесторові порівняну інформацію про кредитний ризик за стандартною шкалою незалежно від особливостей країни або сектору економіки, до яких належать емітенти. В умовах глобалізації ринку капіталу така порівнянність має особливо велике значення.

Недоліки кредитного рейтингу у зв'язку з цим полягають у тому, що під час його присвоєння не проводиться аудит або незалежна перевірка інформації. При визначенні рейтингової оцінки можна використовувати інформацію, що не є публічною. Однак при цьому існують обмеження щодо застосування конфіденційної інформації.

Набір факторів та показників для рейтингової оцінки є найбільш спірним і проблематичним питанням при складанні кредитних рейтингів підприємств-емітентів.

Аналіз економічної літератури з оцінки фінансового стану підприємств [7], з рейтингування [8], методик оцінювання фінансового стану [9] та інвестиційної привабливості підприємств [10] свідчить про існування певних протиріч і неоднозначності у визначенні фінансових показників для проведення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів та їх розрахунку. Різні методики мають різний набір фінансових коефіцієнтів і різну кількість показників, на основі яких оцінюється фінансовий стан підприємств: методика, затверджена наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України, має набір із 15 показників, методика Національного банку України оцінює кредитоспроможності позичальника за допомогою 7 показників [3], а методика оцінки ризику діяльності підприємств, що запропонована Н. М. Внуковою та В. А. Смоляком [11], де критерієм виступає фінансово-економічний стан підприємства, заснована на 20 показниках.

Узагальнення різноманітних підходів і методик визначення оцінки фінансового стану підприємств свідчить про відсутність уніфікованої системи показників, що призводить до розбіжностей між відною інформацією та отриманим рейтингом.

Кількість показників повинна визначатися, виходячи із принципу необхідності й достатності. Якщо параметрів занадто мало, то можуть залишитися невраховані деякі важливі характеристики, що призведе до недостовірності такого рейтингу. Якщо ж обраних параметрів багато, то з'являються технічні проблеми, зокрема проблеми зі збором і аналізом великого масиву інформації, в результаті чого адекватність оцінки погіршується.

Сукупність показників повинна забезпечувати найбільш об'єктивні результати рейтингової оцінки. При оцінці варто уникати дублювання показників, використання показників, які є аналітичними складовими інших.

Необхідним є визначення співвідношення кількісних і якісних показників, які використовуються при визначенні рейтингу. Кількісні показники, що розраховують на основі статис-

тичних даних, дають більш об'єктивну оцінку. Якісні ж показники також мають значний вплив при визначенні кредитного рейтингу, але при їх застосуванні виникають проблеми з оцінкою їхнього рівня.

При визначенні кредитного рейтингу можливі два підходи: один передбачає оцінку відносної кредитоспроможності, що дозволяє провести порівняння різних емітентів між собою, а інший припускає оцінку ризику невиконання власних зобов'язань із присвоєнням відповідної рейтингової оцінки для кожного окремого підприємства-емітента, що рейтингується.

Першому підходу присвячені праці таких економістів, як А. Д. Шеремета, Є. В. Негашова [7], де пропонується алгоритм порівняльної рейтингової оцінки, який передбачає проведення ранжування об'єктів рейтингування.

При другому підході [12] визначення рейтингової оцінки засновано на отриманні підприємствами балів, рівень яких залежить від значення коефіцієнтів як критеріїв оцінки і від ступеня їх відповідності нормативному (оптимальному), кількісно вираженому рівню. Сумарна величина балів за всіма коефіцієнтами дає підставу віднести підприємство до того чи іншого класу.

Окремо необхідно виділити методики рейтингових агентств, які передбачають визначення кредитного рейтингу за рейтинговою шкалою. Кожне з рейтингових агентств користується своєю "закритою" методикою визначення кредитних рейтингів. Тому постає методична проблема, пов'язана з відсутністю відкритого та адаптованого до вітчизняного середовища методичного підходу, який би давав змогу проводити моніторинг кредитного рейтингу самими підприємствами-емітентами.

З метою побудови інформаційної структури множини проблем, пов'язаних з кредитно-рейтинговою оцінкою, з розподілом елементів за рівнями з більшим або меншим домінуванням, застосована методика структуривання елементів системи [12].

На основі дедуктивної логіки отримано множину елементів проблем кредитно-рейтингової оцінювання, між якими існують певні відносини та які необхідно структурувати. Елементи проблем кредитно-рейтингової оцінки мають такий зміст і умовні позначення:

"1" — відсутність прозорої та оприлюдненої методики кредитно-рейтингової оцінки фінансового стану підприємств-емітентів;

"2" — відсутність уніфікованої системи показників для кредитно-рейтингової оцінювання;

"3" — наявність чисельних методичних підходів визначення кредитно-рейтингової оцінки;

"4" — транспарентність підприємств-емітентів, що пов'язано з дефіцитом об'єктивної, достатньої та достовірної інформації, необхідної для побудови кредитно-рейтингової системи оцінювання;

"5" — нерозвинутість інфраструктурних інститутів фондового ринку України;

"6" — ускладнення в зіставленні результатів при визначенні кредитного рейтингу;

"7" — наявність різних методик визначення кредитних рейтингів суб'єктів господарювання.

Відношення між елементами подані на рис. 1, де напрямком стрілки обумовлюється направленість залежності: стрілка вказує на елемент, від якого залежить елемент, з якого вона виходить.

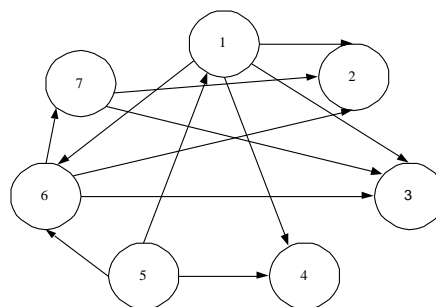


Рис. 1. Відношення між елементами проблем рейтингування

На основі рис. 1 за допомогою бінарного відношення "залежить від" будується матриця залежності В, елементи b_{ij} якої дорівнюють:

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } i \text{ залежить від } j; \\ 0, & \text{якщо } i \text{ не залежить від } j. \end{cases}$$

Наступною будується матриця досяжності. Для її побудови формується бінарна матриця $(I + B)$, де I — одинична матриця, та підноситься до степеня k, при якому виконується умова:

$$(I + B)^{k-1} \leq (I + B)^k = (I + B)^{k-1}. \quad (1)$$

Досяжні вершини h_i із вершин h_j формують підмножину $R(h_i)$, попередні вершини h_i вершинам h_j формують підмножину $A(h_i)$. Множина тих вершин $A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i)$, для яких виконується вимога недосяжності із будь-яких вершин, що залишилися, множини N і може позначено як рівень моделі. Для структуризації множини елементів N формується таблиця з елементами h_i , $R(h_i)$, $A(h_i)$ та $R(h_i) \cap A(h_i)$ і виконується перша ітерація аналізу.

Для формування підмножини $R(h_i)$ із i-го рядка матриці досяжності випишуються ненульові елементи. Для формування підмножини $A(h_i)$ із i-го стовпця матриці досяжності випишуються ненульові елементи. Підмножина $R(h_i) \cap A(h_i)$ формується як логічне перетинання елементів двох підмножин $R(h_i)$ та $A(h_i)$.

Таблиця

Перша ітерація аналізу залежності елементів проблем кредитно-рейтингової оцінки емітентів

h_i	$R(h_i)$	$A(h_i)$	$R(h_i) \cap A(h_i)$
1	1, 4, 6	1, 5	1
2	2	2, 6, 7	2
3	2, 3	3, 6, 7	3
4	4	1, 4, 5	4
5	1, 4, 5, 6	5	5
6	2, 3, 6, 7	1, 5, 6	6
7	2, 3, 7	6, 7	7

Елементи, для яких виконується умова

$$A(h_i) = R(h_i) \cap A(h_i), \quad (2)$$

складають перший рівень моделі.

З таблиці видно, що для п'ятого елемента виконується умова (2), значить він є першим рівнем інформаційної моделі. Після відкидання отриманих при першій ітерації елементів, ітерації проводяться до тих пір, доки лишається більше одного елемента.

При повторі ітерації отримано п'ять рівнів елементів, які подані на рис. 2.

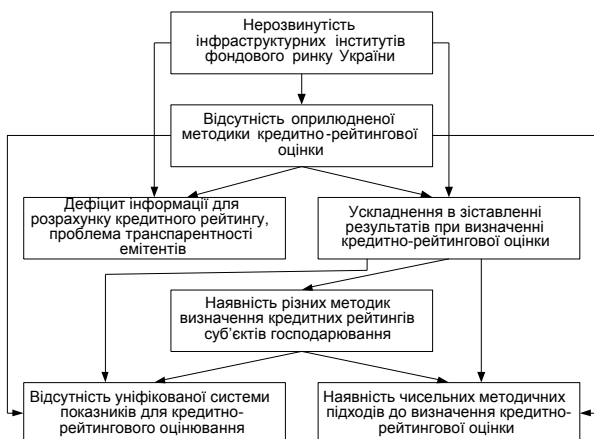


Рис. 2. Інформаційна модель визначення проблем кредитно-рейтингової оцінки емітентів

Побудова інформаційної моделі визначення проблем кредитно-рейтингової оцінки емітентів дозволяє провести структуризацію проблем рейтингування, побачити їх взаємозв'язок, визначити головні та другорядні. На основі рис. 2 можна стверджувати, що для вирішення проблем кредитно-рейтингового оцінювання необхідно спочатку сформувати систему якісних та кількісних показників кредитно-рейтингової оцінки й підібрати методичний підхід, який би давав змогу визначити кредитний рейтинг емітентів за національною рейтинговою шкалою, що дало б змогу зіставляти кредитні рейтинги різних емітентів. Створення методики визначення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів на основі фінансової звітності емітентів сприяло б усуненню проблеми транспарентності та розвитку інфраструктурних інститутів фондового ринку України.

Література: 1. Фещенко В. Рейтингування на фінансовому ринку України: реалії життя та проблеми становлення // Фінансовий ринок України. – 2006. – №2 (28). – С. 32 – 33. 2. Як використовуються кредитні рейтинги за кордоном // Фінансовий ринок України. – 2006. – №2 (28). – С. 31. 3. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків: Постанова Національного банку України №279 від 06.07.2000 р. // <http://www.rada.gov.ua> 4. Про страхування: Закон України №85/96-ВР від 7.03.1996 року // <http://www.rada.gov.ua> 5. Про порядок інформування громадськості акціонерними товариствами та емітентами облігацій: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 03.06.03 №221. // <http://www.rada.gov.ua> 6. <http://www.uaib.com.ua/> 7. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 236 с. 8. Чангли Д. Ф. Об определении рейтинга предприятия малого бизнеса // Деньги и кредит. – 1998. – №2. – С. 66 – 71. 9. Порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації Міністерства фінансів України і Фонду держмайна України від 26.01.2001 р. // <http://www.rada.gov.ua> 10. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій: Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №22 від 23.02.98. // <http://www.rada.gov.ua> 11. Внукова Н. М. Базова методика оцінки економічного ризику підприємств / Н. М. Внукова, В. А. Смоляк // Фінанси України. – 2002. – №10. – С. 15 – 21. 12. Економічний аналіз: Навч. посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир: ПП "Рута", 2003. – 680 с. 13. Лянець В. І. Системний аналіз. Вступний курс / В. І. Лянець, А. Д. Тевяшев. – 2-е вид., перероб. та допов. – Харків: ХНУРЕ, 2004. – 448 с.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2007 р.

УДК 336.717

**Внукова Н. М.
Ібришим Г. І.**

ОЦІНКА ВПЛИВУ СИСТЕМИ ПЛАСТИКОВИХ КАРТОК НА ФІНАНСОВИЙ РЕЗУЛЬТАТ БАНКУ

Putting into effect the clearing into the sphere of trade and service is one of the main stragy courses of the Ukrainian bahk system development. The authors of this article tried to estimate the influence of the bank card system on the bank's financial result.

На сучасному етапі досить актуальними стали питання безготівкового грошового обігу, особливо в умовах активного розвитку нових способів та інструментів платежу, зокрема платіжних карток.

Практично всі банки є членами міжнародних платіжних систем MasterCard International і Visa International, здійснюючи емісію та обслуговування різноманітних видів платіжних карток під своїми логотипами.

Запровадження безготівкових розрахунків населення у сфері торгівлі та послуг є одним з основних стратегічних напрямів розвитку банківської системи України. Необхідність запровадження безготівкових форм розрахунків юридичних і фізичних осіб шляхом подальшого просування та підтримки систем розрахунків з використанням платіжних карток, запровадження терміналів для обслуговування платіжних карток у роздрібній торгівлі та сфері послуг обумовлено, насамперед, тим, що обсяги розрахунків платіжними картками як в Україні, так і за її межами постійно зростають, хоча в структурі роздрібних платежів України все ще переважають розрахунки готівкою [1].

З метою покращення ситуації з безготівковими розрахунками в країні Кабінет Міністрів України 29.03.2006 р. прийняв Постанову №377 "Деякі питання здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів" [2]. Торговельні термінали мають встановлювати торговці, а не банки. Передбачається обов'язкове використання платіжних терміналів для торговців з річним обігом більше 5 млн. грн. або з торговою площею 400 кв. м. (для 11 видів діяльності прийом карток стане обов'язковим незалежно від обігу та торгової площі — АЗС, аптеки, гральний бізнес, страхові компанії тощо). За розрахунками Української міжбанківської асоціації членів платіжних систем ЕМА, це дозволить зменшити витрати торгового та банківського бізнесу на підтримку грошового готівкового обігу, а також скоротити загальні витрати на паперову технологію обробки платіжних документів. За оптимістичними даними асоціації, вже до кінця 2007 року економія може становити не менш ніж 4 млрд. грн. За відмову в обслуговуванні платіжних карток відповідальність поки що не передбачена [3].

Для забезпечення зростання частки безготівкових розрахунків населення порівняно з розрахунками готівкою Нацбанк України за участю міністерств і відомств розробив Державну програму розвитку масових безготівкових розрахунків в Україні [4] та Концепцію розвитку в Україні безготівкових розрахунків з використанням спеціальних платіжних засобів [5]. Ці Постанови спрямовані на створення необхідних умов для поліпшення структури грошового обігу в Україні за рахунок розбудови масових безготівкових платежів з використанням платіжних карток і скорочення частки готівкових розрахунків.

Програма ґрунтується на положеннях Закону України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні" [6], Програми діяльності Кабінету Міністрів "Назустріч людям", схваленої постановою Верховної Ради України від 4 лютого 2005 року №2426-IV [7], якою передбачена підтримка розвитку системи масових електронних платежів і запровадження картокових соціальних проектів.

Концепція розроблена на основі законів України "Про платіжні системи та переказ коштів в Україні" [6] та "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" [8]; Положення про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням, затвердженого постановою Правління Національного банку України від 19 квітня 2005 р. №137 [9]; Правил Національної системи масових електронних платежів, затверджених постановою Правління Національного банку України від 10 грудня 2004 р. №620 [10]; постанови Кабінету Міністрів України від 29 березня 2006 р. №377 "Деякі питання здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів" [2].

Поширення безготівкових платежів з використанням платіжних карток у закладах торгівлі та послуг зумовить [5]: оптимізацію витрат на обслуговування клієнтів; зменшення витрат, пов'язаних з проведенням касових операцій та інкасацією;

упровадження сучасних методів фінансового обліку та обліку товарно-матеріальних цінностей.

Для банків основними факторами ефективності є [5]: залучення додаткових ресурсів за рахунок вкладів населення; зменшення витрат, пов'язаних з проведенням касових операцій, інкасацією та зберіганням готівки; отримання додаткових прибутків.

У Законі України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні" [6] подані визначення термінів: "банкомат" як програмно-технічний комплекс, "платіжна картка" як спеціальний платіжний засіб, "POS-термінал" як електронний пристрій, що дозволяє зчитувати інформацію з магнітної смуги або чіпу картки, та "пункт видачі готівки" як місце здійснення операцій з прийому чи видачі готівки з використанням банківських карт.

Основним завданням роботи є доведення гіпотези, що кількість інструментів платіжного обслуговування впливає на фінансовий результат діяльності банку.

Для визначення впливу системи пластикових карток на фінансовий результат банку використана багатофакторна регресійна модель, яка розраховується в пакеті Statistics. У результаті розрахунку була отримана така функція:

$$Y = 152,434 + 27,244413 \times X_1 + 25,8377 \times X_2 + 27,0898 \times X_3 + 27,7724 \times X_4, \quad (1)$$

де Y – фінансовий результат банку;

- X₁ – кількість банкоматів;
- X₂ – кількість POS-терміналів;
- X₃ – кількість пунктів видачі;
- X₄ – кількість спеціальних платіжних засобів — карток.

Розрахунок даної функції проведено на прикладі АКТ "Приватбанк". У табл. 1 наведено кількість банкоматів, POS-терміналів, пунктів видачі та карток у динаміці 2002 – 2006 рр.

Таблиця 1

Динаміка результату впровадження платіжних систем

Показник	Значення показників за роками					Темп зростання 2002/2006, %
	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	
Кількість банкоматів, тис. шт	0,62	1,16	2,03	2,93	3,44	556,47
Кількість POS-терміналів, тис. шт.	13,45	13,89	15,31	18,26	25,13	186,87
Кількість пунктів видачі, тис. шт.	1,66	1,80	3,93	4,98	6,84	412,67
Кількість спеціальних платіжних засобів – карток, тис. шт.	2 134,33	4 555,01	6 008,158	9 351,83	11 207,37	525,10
Фінансовий результат, тис. грн.	5 9 836,98	127 095,2	167 570,7	260 562,1	312 336,4	521,98

Таким чином, з табл. 1 видно, що кількість банкоматів у порівнянні з 2002 роком збільшилась майже в 5,6 раза, кількість POS-терміналів – у 1,86 раза, пунктів видачі – в 4,12 раза, кількість платіжних засобів – у 5,3 раза. Усі ці показники з кож-

ним роком збільшувались, що привело до збільшення фінансового результату на 521,98%.

Що стосується приросту (табл. 2), то в порівнянні з попереднім роком у 2003 році фінансовий результат збільшився на

112,40%, а у 2004 році – на 31,85%, у 2005 році – на 55,49% та у 2006 році – на 19,87%.

Таблиця 2

Приріст інструментів платіжного обслуговування

Показник	Приріст, %			
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Кількість банкоматів	88,35	74,31	44,60	17,21
Кількість POS-терміналів	3,26	10,25	19,28	37,62
Кількість пунктів видачі	8,69	118,15	26,86	37,20
Кількість спеціальних платіжних засобів — карток	113,42	31,90	55,65	19,84
Фінансовий результат	112,40	31,85	55,49	19,87

Розвиток банківської системи, безготівкового розрахунку, зростання клієнтської бази привели до збільшення емісії платіжних карток у банку. На початок 2007 року АКБ "Приватбанк" випустив 11,2 млн. платіжних карток, що майже на 20% більше, ніж 2005 року. АКБ "Приватбанк" за останні роки має найбільший кількісний приріст емітованих платіжних карток, завдяки чому протягом 2002 – 2006 років зберігає лідерство в загальному рейтингу емітентів платіжних карток.

Таким чином, найбільший вплив на фінансовий результат банку спостерігається від емісії платіжних карток. Це доводить отримана залежність шляхом побудови регресійної моделі. У 2003 році АКБ "Приватбанк" було випущено карток на 113,42% більше, ніж у 2002 році. Це привело до приросту фінансового результату за весь період на 112,40%. Найменший приріст фінансового результату спостерігався у 2006 році відносно 2005 року (19,87%).

Отже, за допомогою отриманої моделі можна розрахувати прогнозне значення фінансового результату.

Для побудови ситуаційного плану (табл. 3) прийняті наступні припущення: розрахунок виконується на одиницю параметра, який вимірюється 1 000 одиниць за умов незмінності значень інших факторів.

Таблиця 3

Розрахунок ситуаційного плану

Фактор	Мінімальна межа ситуаційного плану, тис. шт.	Зміна фінансового результату, тис. грн.
Збільшення банкоматів	1,000	179,68
Збільшення POS-терміналів	1,000	178,27
Збільшення пунктів видачі готівки	1,000	179,52
Збільшення платіжних карток	1,000	180,21

Таким чином, емісія платіжних карток має найбільший вплив на зміну фінансового результату.

Планове значення фінансового результату при одночасному збільшенні кількості банкоматів, POS-терміналів, пунктів видачі готівки та платіжних карток розраховується за формулою:

$$152,43 + 27,24 \times 1,000 + 25,84 \times 1,000 + 27,09 \times 1,000 + 27,77 \times 1,000 = 260,38 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, при збільшенні цих факторів банк отримає фінансовий результат у розмірі 260,38 тис. грн.

Отже, чим більше в обороті готівкових коштів, тим важче та складніше контролювати грошові потоки, податкові платежі, грошову емісію, тим більші витрати держави на підтримання готівково-грошового обігу. Тенденція до зростання активності використання безготівкових інструментів розрахунків, на думку фахівців [1], пильна увага до цієї проблеми з боку держави та за-

цікавлення в заміні готівкових коштів у рутинних операціях інструментами безготівкового обігу, зокрема картками, дають можливість суттєво зменшити витрати держави на обслуговування готівкового обігу, залучати кошти населення до банківських установ, скоротити обсяги готівкових грошей та розвинути культуру обслуговування населення.

Література: 1. Соловей В. Пластикові платіжні картки: минуле й майбутнє // Консалтинг в Україні. – 2006. – №7 – 8. – С. 32 – 34. 2. Постанова КМУ "Деякі питання здійснення розрахунків за продані товари (надані послуги) з використанням спеціальних платіжних засобів" від 29.03.2006 р. №377 // www.rada.gov.ua 3. Кухня владі // Контракти. – 2006. – №15. – С. 12. 4. Постанова НБУ "Програма розвитку Національної системи масових електронних платежів на 2006 – 2008 роки" від 30.03.2006 р. №121 // www.rada.gov.ua 5. Постанова КМУ і НБУ "Концепція поширення безготівкових розрахунків з використанням спеціальних платіжних засобів" від 26.05.2006 р. №753 // www.rada.gov.ua 6. Закон України "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні" від 05.04.2001 р. №2346-III // www.rada.gov.ua 7. Постанова Верховної Ради України "Програма діяльності Кабінету Міністрів "Назустріч людям" від 04.02.2005 року №2426-IV // www.rada.gov.ua 8. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. № 2664-III // www.rada.gov.ua 9. Постанова НБУ "Положення про порядок емісії платіжних карток і здійснення операцій з їх застосуванням" від 19.04.2005 р. №137 // www.rada.gov.ua 10. Постанова правління НБУ "Правила Національної системи масових електронних платежів" від 10.12.2004 р. №620 // www.rada.gov.ua 11. Богдан В. Карткові платіжні інструменти в системі безготівкових розрахунків // Вісник Київського національно-торговельного економічного університету. – 2005. – №4. – С. 82 – 90. 12. Кравець В. Інтернет-платежі в системі безготівкових розрахунків // Вісник НБУ. – 2005. – №11. – С. 21 – 23. 13. Святненко А. Пластиковая революция // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2006. – №2. – С. 20 – 23. 14. Постанова НБУ "Про затвердження інструкції про безготівкові розрахунки в національній валюті" від 21.01.2004 р. №22 // www.rada.gov.ua

Стаття надійшла до редакції 21.05.2007 р.

УДК 658.012

Шемаєва Л. Г.

**УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ
ВЗАЄМОДІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА
ЗІ СПОЖИВАЧАМИ**

This article considered a problem of formation and management of effective partner ship between the enterprise and consumers for maintaining the strategic interests enterprise realization.

It is offered to use the concept marketing positions of partner relations in combination with the management technology of strategic interaction of the enterprise with the environment subjects which assumes the realization of reflective management and use of device cognition modelling.

Українські підприємства в теперішній час функціонують в умовах невизначеності, що виражається в неможливості точного передбачення розвитку подій, у зв'язку з чим наголос зараз роблять на короткострокових реакціях, а не на виробленні деталізованої довгострокової стратегії; у високій залежності

ступеня невизначеності від сегмента середовища, в якому функціонує підприємство, та від зростання проявів активності суб'єктів зовнішнього середовища.

Тому проблема встановлення ефективних партнерських відносин і ділового співробітництва підприємства як засобу його активної адаптації до невизначеності зовнішнього середовища за рахунок підвищення конкурентоспроможності організації й "стратегічної рухливості" (вміння виявити в невизначеності не-ефективність ринку та сприятливі можливості, які потрібно швидко й рішуче використовувати) забезпечить реалізацію стратегічних інтересів підприємства, в тому числі у взаємовідносинах зі споживачами, набуває особливої актуальності.

Аналіз праць таких вітчизняних та закордонних фахівців з питань маркетингу партнерських відносин, як М. Ф. Котлер [1], Б. Энис, К. Кокс, М. Моква [2], Я. Гордон [3], К. Андерсон, К. Керр [4], Дж. Мэннинг, Б. Рис [5], Г. Багіев [6], А. Войчак [7], В. Герасимчук [8] та ін. показав, що недостатньо розроблено є саме проблема методичного забезпечення процесу встановлення й управління ефективними партнерськими відносинами підприємства зі споживачами з метою реалізації інтересів підприємства.

Тому метою статті є обґрунтування використання технології управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища у сфері взаємовідносин підприємства зі споживачами.

На думку фахівців [9, с. 296], конкуренція між виробниками й споживачами багато в чому базується на тому, що засоби маркетингового впливу виробників на покупців останніми розглядаються як спосіб збільшення власної вигоди. У зв'язку з цим Роберт Лотерборн [9] припускає, що "4P" продавця повинні відповідати "4C" споживача (табл. 1).

Таблиця 1

"4P" продавця та "4C" споживача

"4P" продавця		"4C" споживача	
Product	Продукт	Customer needs and wants	Потреби споживача
Price	Ціна	Cost to consumer	Витрати клієнта
Place	Місце	Convenience	Зручність
Promotion	Просування	Communication	Комунікація

Споживачі стають конкурентами виробників (продавців), прагнуть до зниження цін, особливих умов здійснення покупок, коли продукт продавця повністю або частково не відповідає їх потребам; ціна на продукт виявляється занадто високою, що збільшує витрати споживача; організація збуту продукту не дає очікуваних зручностей для споживача; просування продукту здійснюється без урахування думки споживачів, перетворюючись на нав'язування продукту.

Тому концепція маркетингу повинна враховувати попередження конкурентних дій з боку споживачів продукту шляхом, перш за все, чіткого розуміння прагнень та потреб споживачів (клієнтів).

Виникнення нової функції маркетингу — функції управління взаємодією — дозволило з інших, комунікативних позицій поглянути на технологію маркетингу. В скандинавській школі, наприклад, маркетинг став розглядатися як процес вигідного встановлення, підтримки й поліпшення взаємин з покупцями та іншими суб'єктами для задоволення цілей усіх сторін, що беруть участь в угоді.

Маркетинг взаємодії розглядає комунікації в більш широкому аспекті — як будь-які взаємини компанії з її партнерами, що сприяють отриманню доходу. В промисловому маркетингу, наприклад, купівля-продаж розглядається як довгостроковий і безперервний процес ефективної взаємодії фірми-продавця з фірмами-покупцями, оскільки бізнес-суб'єкти, як правило, мають справу не з роздрібними, а з оптовими споживачами, яких менше й розміри яких більші. Клієнти не піддаються однозначній сегментації з чітко окресленими межами і більшість з них вимагає до себе індивідуального підходу, тож

ефективність використання класичної, традиційної концепції маркетингу, що базується на розробці стандартного комплексу (рецепта) маркетингу для середньостатистичного споживача, значно знижується.

Нова концепція управління маркетингом на ринках товарів і послуг була запропонована в 1980-ті роки шведськими вченими й названа маркетингом взаємодії (або маркетингом партнерських відносин — МПВ). Основна ідея маркетингу взаємодії полягає в тому, що об'єктом управління маркетингом стає не сукупне рішення, а відносини (комунікації) з покупцем та іншими учасниками процесу купівлі-продажу [3].

Прогресивність концепції маркетингу взаємодії підтверджується тим, що продукти все більше стають стандартизованими, а послуги — уніфікованими, що приводить до формування повторюваних маркетингових рішень. Тому єдиний спосіб утримати споживача — це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів.

У цьому контексті відносини стають найважливішим ресурсом, яким володіє компанія поряд з матеріальними, фінансовими, інформаційними, людськими й іншими ресурсами. Відносини як результат ефективної взаємодії стають продуктом, у якому інтегровані інтелектуальний та інформаційний ресурси — головні фактори безперервності ринкових відносин.

Маркетинг взаємодії підвищує значущість особистості, особистих контактів у системі ефективних комунікацій. Більш того, він розподіляє відповідальність за прийняття рішень у сфері маркетингу на весь персонал фірми, оскільки вимагає участі в маркетинговій діяльності не тільки фахівців служби маркетингу, але й працівників інших служб фірми, включаючи менеджерів верхньої ланки. Саме апарат управління фірмою стає відповідальним за формування й розвиток довгострокових взаємовигідних відносин у процесі взаємодії фірми з клієнтами та покупцями.

У розпорядженні маркетолога з партнерських відносин (ПВ) перебуває новий набір змінних, котрими він оперує. У табл. 2 подано складові МПВ, які замінили "4P" — маркетингу.

Таблиця 2

Складові маркетингу партнерських відносин

Назва складової	Характеристика
1	2
1. Покупець	Основне завдання маркетолога з ПВ полягає в тому, щоб визначити, яких покупців обслуговувати, до яких зв'язків і до досягнення яких цілей варто прагнути і яких стратегій дотримуватися в роботі з обраними клієнтами для взаємної вигоди
2. Категорії	Маркетолог з ПВ повинен визначити обсяг товарів і пропонованих послуг, які будуть надані покупцеві. Додатково приймається рішення, чи буде компанія робити товари або послуги самостійно, чи знайде інші способи надання їхньому покупцеві, наприклад, через управління власним брендом або через договір із субпідрядником (зовнішньою фірмою)
3. Можливості	Маркетолог з ПВ встановлює, які можливості/потенціал повинна мати фірма, щоб надати покупцеві ті блага, яких він бажає, а потім працювати разом з іншими співробітниками компанії, щоб забезпечити наявність цих можливостей у достатньому розмірі, концентрації та якості
4. Витрати, прибутковість і цінність	Основне завдання маркетолога з ПВ полягає в тому, щоб підвищити прибутковість покупки, головним чином, створюючи нову цінність із покупцем, а потім спільно використовуючи її. Безсумнівно, в компанії є два головних варіанти створення цінності для покупця: зробити покупку більш конкурентоспроможним за витратами; створити нові можливості для одержання доходів або через розробку нових виробів, або через спільний маркетинг і діяльність щодо організації збуту

Закінчення табл. 2

1	2
5. Контроль за процесами, пов'язаними з готівкою	Маркетолог з ПВ повинен управляти й контролювати процеси, пов'язані з контактами за рахунком, які гарантують те, що гроші зібрані. Це означає, що маркетологові з ПВ потрібно очолити команду, увага якої була б присвячена покупцеві, і забезпечити ефективне й кваліфіковане виконання процесів задля взаємної користі компанії та клієнта
6. Співробітництво й інтеграція	Маркетологові з ПВ необхідно відігравати активну роль у забезпеченні доступу до основних осіб, що приймають рішення, і підтримці для спільного навчання, використання стратегій та інших видів стратегічного й операційного співробітництва, що веде до інтеграції деяких аспектів підприємницької діяльності покупця та постачальника
7. Виробництво за індивідуальними замовленнями	Створення нової цінності для покупця швидше за все означає, що компанії доведеться розробляти на замовлення деякі аспекти товарів і послуг, випуску й/або доставки та, можливо, скористатися розширеними повноваженнями в керуванні товаром або послугою протягом їхнього існування. Наприклад, комп'ютерні компанії можуть постачати своїм клієнтам "вічнозелені" програми, підтримуючи обслуговування, очищення, сучасне програмне забезпечення й повну функціональність ПК
8. Комунікації, взаємодія й позиціонування	Маркетолог з ПВ надає покупцеві інтерактивний зв'язок у реальному часі, а не через безладно нав'язувану покупцям "рекламу", через телевізійні передачі або брошури, що розсилаються масово поштою. Маркетолог з ПВ також повинен керувати позиціонуванням компанії щодо покупця. Сюди входить розуміння діяльності конкурентів у їхніх домаганнях на покупця й забезпечення збереження компанією гарних позицій відносно поточних і інноваційних розробок у справах клієнта в порівнянні з конкурентами
9. Оцінки покупців	Маркетолог з ПВ має відслідковувати, як сприймається діяльність компанії покупцями. Це означає, що кожна особа, яка приймає рішення й робить вплив на ухвалення рішення про покупку, повинна незалежно від компанії забезпечувати зворотний зв'язок, оцінюючи та ранжуючи діяльність постачальника. Крім того, маркетолог з ПВ повинен відслідковувати купівельні оцінки та їхні зміни в міру поглиблення зв'язку з покупцем
10. Турбота про покупця	В епоху традиційного маркетингу турбота про покупця розглядалася більш вузько, ніж обслуговування покупця. Піклуючись про покупця, маркетолог з ПВ розробляє й управляє процесами з надання інформації в реальному часі, навчання, зворотного зв'язку й відшкодування збитків і будь-яких інших послуг, необхідних для збільшення цінності товару або послуги в споживанні
11. Ланцюжок взаємин	У ланцюжок взаємин входять формальні зв'язки всередині компанії та із зовнішніми зацікавленими сторонами, найбільш значимими постачальниками й посередниками каналу розподілу, що дозволяють компанії створювати цінність, бажану кінцевими покупцями. Цей ланцюжок повинен офіційно управлятися командою, що приділяє увагу кожному покупцеві і яку очолює маркетолог з ПВ

На думку Джеральда Менінга [5], на початку 1990-х рр. ми стали свідками припинення прийняття рішень про товар у багатьох галузях промисловості. Все частіше споживачі почали "купувати" взаємовідносини замість товарів. Ця тенденція сформувалася як результат виникнення ситуації, коли товари однієї компанії в галузі є практично ідентичними товарам їх конкурентів. Коли в галузі (сервіс, роздрібна торгівля, оптова торгівля або виробництво) домінують зовнішньоподібні товари, стратегія товару стає менш важливою, ніж стратегія взаємовідносин.

Сучасний споживач прагне отримати якісний товар і якісні взаємовідносини, тому торгові агенти, які спроможні встановити високоякісні, довготермінові партнерські відносини, можуть розраховувати на повторні угоди та відмінні рекомендації. Збереження старих покупців має глибокий економічний сенс, тому що, на думку експертів, витрати на залучення нового покупця в 4 – 5 разів більше, ніж витрати на збереження старого.

Партнерство — це стратегічно розроблені, довготермінові взаємовідносини, що вирішують проблеми споживача (рис. 1).

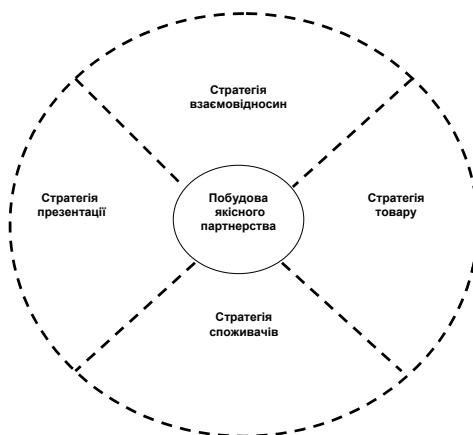


Рис. 1. Основні стратегії, які формують якісне партнерство зі споживачами

Багато компаній використовують різні форми автоматизації продаж для зміцнення партнерства зі споживачами. Застосовується різне програмне забезпечення: електронна пошта, електронні таблиці, WORD-процесори, системи конфігурації, презентаційні пакети і системи управління взаємовідносинами зі споживачами (customer relationship management, CRM). На думку К. Андерсен, визначення CRM тільки як форми автоматизації відносин зі споживачами є досить обмеженим. Він пропонує поширене визначення CRM як загального підходу, що призначений забезпечити початок, зберігання та всебічне поглиблення відносин з покупцями [4].

Основна CRM-система складається з бази даних про існуючих та потенційних покупців, співробітників і постачальників. Основні суб'єкти, на яких зосереджуються стратегії взаємовідносин, поєднуються в чотири групи (рис. 2).



Рис. 2. Суб'єкти, з якими торговий представник формує партнерські відносини

Головним суб'єктом, від якого залежить успіх продажу, є клієнт. Саме тому з клієнтами слід встановлювати робочі стосунки, в яких постійно культивується взаємна підтримка, довіра та загальні цілі.

Висококваліфіковані торгові представники розуміють також важливість побудови взаємовідносин з особами, які працюють разом з клієнтами. В багатьох випадках укладання угод залежатиме від цих людей, тому що вони можуть сприяти зустрічі з потенційним покупцем або вплинути на процес купівлі.

Підтримка взаємовідносин у компанії — важливий аспект продаж. Допоміжний персонал компанії може включати в себе людей, які працюють у сфері дослідження ринку, обслуговування товарів, кредитів, навчання або перевезень. Тому основна складова роботи торгового представника — вплинути на цих людей з метою зміни їх пріоритетів, виконання будь-яких вимог тощо.

Торговому представнику також необхідно підтримувати добрі взаємовідносини з безпосередніми керівниками та іншими представниками управлінського персоналу фірми.

Успішне довготермінове партнерство досягається за умови, якщо торговий представник вміє застосовувати головні стратегії і, таким чином, збільшує цінність товару різними засобами з використанням рефлексивного управління (табл. 3) (на основі джерела [5]).

Таблиця 3

Напрямки використання рефлексивного управління для розробки стратегій, що формують партнерські відносини

	Напрямки використання рефлексивного управління
1. Розробка стратегії споживачів	Розуміння поведінки покупця; визначення потреби покупця; розробка бази потенційних покупців
2. Розробка стратегії взаємовідносин	Прийняття "філософії подвійного виграшу"; створення професійного іміджу; підтримка високих етичних стандартів
3. Розробка стратегії товару	Намагання стати експертом товару; запропонування "вигоди товару"; запропонування рішень з додатковою цінністю
4. Розробка стратегії презентації	Постановка мети; розробка плану презентації; забезпечення бездоганного сервісу

Стратегія споживача — це ретельний, добре продуманий план, що максимально відповідає потребам споживачів [5, с. 30]. Дана стратегія базується на тому, що успіх продажу (укладання угоди) залежить від спроможності продавця вивчити якомога більше потенційного покупця. Стратегія включає в себе збір і аналіз корисної інформації про кожного споживача. При розробці стратегії споживача торговий представник повинен спостерігати за поведінкою покупця, визначити його потреби, інтереси, переваги та побудувати основу для подальшої роботи. На рис. 3 запропонована схема управління взаємовідносинами торгового представника підприємства та покупця з використанням технології управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища, що була запропонована автором у роботі [10].

Стратегія взаємовідносин торгового представника підприємства з покупцем — це добре продуманий план побудови і підтримки якісних взаємовідносин. Вона повинна включати кожен з аспектів процесу продажу: від першого контакту з потенційним його покупцем до обслуговування після того, як він стає постійним покупцем. Головне завдання стратегії взаємовідносин — домогтися взаєморозуміння, відносин довіри, що гарантують довготермінове партнерство.

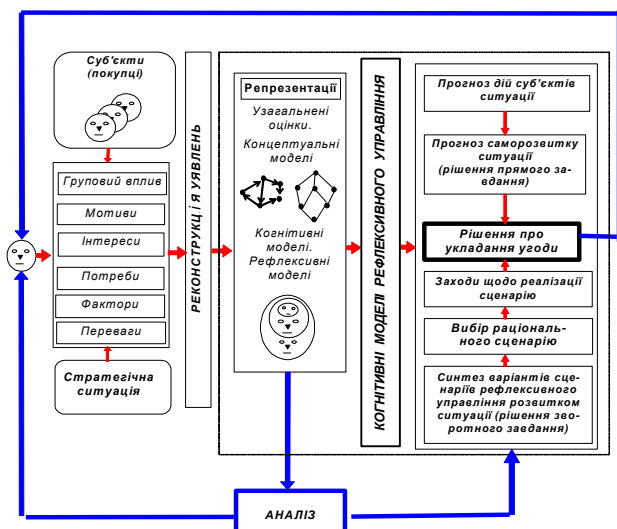


Рис. 3. Схема управління взаємовідносинами торгового представника підприємства та покупця з використанням технології управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища

Встановлюючи цей тип взаємовідносин, торгові представники повинні застосовувати рефлексивне управління для використання філософії "подвійного виграшу" — "якщо покупець перемагає, я теж перемагаю", для побудови професійного іміджу і підтримки високих етичних стандартів.

Стратегія товару — це план, що допомагає торговим представникам прийняти правильне рішення щодо вибору та позиціонування товарів для задоволення потреб споживачів. Розробка даної стратегії починається із всебічного вивчення товару з позиції вигоди, що можуть отримати продавець та покупець. Особливості товару — його технічні переваги, надійність, сучасний дизайн — або гарантована працездатність повинні бути "конвертовані в переваги, що приваблюють покупця".

Стратегія презентації — це добре продуманий план, який передбачає підготовку об'єктів презентації і плану презентації, що може задовольнити споживачів і в якому повинен бути проведений перегляд зобов'язань для більш кращого обслуговування споживачів.

Отже, маркетинг взаємодії враховує попередження конкурентних дій з боку споживачів продукту шляхом, перш за все, чіткого розуміння прагнень і потреб споживачів (клієнтів). Це підвищує значущість особистості, особистих контактів у системі ефективних маркетингових комунікацій. Тому успішне довготермінове партнерство досягається за умови, якщо торговий представник вміє застосовувати головні стратегії і, таким чином, збільшує цінність товару різними засобами з використанням рефлексивного управління.

Основні стратегії, що формують якісне партнерство зі споживачами, тісно пов'язані між собою та вимагають комплексного планування з використанням технології управління стратегічною взаємодією підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища за допомогою рефлексивного управління та апарату когнітивного моделювання.

Перспективою подальших досліджень у цьому напрямку є визначення переліку факторів, які впливають на розвиток стратегічної ситуації у сфері взаємодії підприємства зі споживачами.

Література: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: Ростинтер, 1996. — 704 с. 2. Класика маркетинга / Сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. — СПб.: Питер, 2001. — С. 136 — 137. 3. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Пер. с англ.; [Под ред. О. А. Третьяк. — СПб.: Питер, 2001. — 384 с. 4. Андерсен К. Менеджмент, ориентированный на потребителя / К. Андерсон, К. Керр; [Пер. с англ. А. Успенского. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. — 288 с. 5. Мэннинг Дж. Психология продаж. Искусство партнерских отношений / Дж. Мэннинг, Б. Рис. — СПб.: ПРОИМ — ЕВРО ЗНАК, 2003. — 320 с. 6. Багиев Г. Л. Маркетинг: Учеб. для вузов / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасович, Х. Анн; [Под общ. ред. Г. Л. Багиева. — М.: ОАО "Изд. "Экономика", 1999. — 704 с. 7. Войчак А. В. Маркетинговый менеджмент: Учеб. — К.: КНЭУ, 1998. — 360 с. 8. Герасимчук В. Г. Маркетинг: теория і практика. Навч. посібник. — К.: Вища школа, 1994. — 328 с. 9. Шевченко Л. С. Конкурентное управление: Уч. пособие. — Харьков: Эспада, 2004. — 520 с. 10. Шемаева Л. Г. Концептуальні засади управління стратегічним співробітництвом підприємства з іншими суб'єктами для забезпечення інноваційного розвитку / В. С. Пономаренко, Л. Г. Шемаева // Проблеми науки. — 2006. — №5. — С. 14 — 19.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ОПИТУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ТА СПОЖИВАЧІВ

The article deals with the results of research based on the questioning personnel of the industrial enterprise oriented on the analysis of influence of labour resources quality on the quality of products.

На сучасному етапі розвитку України, що орієнтується на євроінтеграцію та просування до цивілізованих ринкових відносин, провідного значення набуває вміння українських підприємств підтримувати конкурентоспроможність. Досвід розвинутих країн неодноразово підтверджує той факт, що на фоні миттєвого розвитку технологій, удосконалення методів управління і зростаючої вимогливості споживачів до товарів та послуг одним із провідних факторів укріплення ринкових позицій підприємства є якість його продукції. Ефективне управління якістю, яке забезпечує високий рівень задоволення вимог та очікувань споживача, є найважливішою передумовою успіху підприємства будь-якого виду діяльності та форм власності. Якість продукції і послуг є основним інструментом конкуренції між підприємствами. І якщо підприємства перестають працювати над поліпшенням якості продукції чи послуг, це неминує веде до його банкрутства. В умовах глобалізації ринку тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. За даними зарубіжної статистики, по різних регіонах країни світу в 53 випадках саме якості було віддано перевагу і тільки в 35 випадках її було віддано ціні [1].

Широке коло питань з дослідження проблем якості продукції висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів: М. І. Шаповала, П. А. Орловаї, Р. А. Фатхутдінова, В. В. Окрепилова, Н. К. Розової, К. Ісікави, Дж. М. Джурана, Е. Демінга та ін. [2 – 7]. Однак ряд питань, пов'язаних з організацією зворотного зв'язку як складової менеджменту якості, досліджено недостатньо. Цим зумовлена актуальність обраної теми дослідження.

Мета дослідження полягає в розробці практичних рекомендацій до організації зворотного зв'язку як напрямку підвищення якості продукції на основі опитування її споживачів та виробників.

Зараз дуже актуальним є підхід до управління якістю "шість сігм". "Шість сігм" — це підхід до вдосконалення бізнесу через пошук та виключення причин помилок і дефектів у бізнес-процесах шляхом зосередження на критично важливих для споживача вихідних параметрів. При використанні даного підходу всім групам даних, які отримуються в результаті аналізу, надаються відповідні вагові коефіцієнти. Саме вони й дозволяють оцінити ступінь впливу кожного з побажань клієнта на розробку продукту чи послуги. Якщо мова йде про продукт, то "голос клієнта" дозволяє визначити його переважні властивості: матеріал, колір, розмір, ступінь технічності та дизайнерської неповторності тощо. Чітко зрозумівши, чого бажає клієнт, компанія може приступити до вдосконалення своїх процесів за системою "Шість сігм" та досягти необхідної якості своєї продукції чи послуг. Коротко суть цієї системи можна сформулювати так: статистичний аналіз — якість — клієнт — прибуток [8]. Таким чином, традиційний підхід до організації зворотного зв'язку передбачає, в першу чергу, вивчення думок споживачів. Проте існує прямий зв'язок між якістю продукції, що випускається, та якістю трудових ресурсів підприємства. Тільки професійний, творчий, мотивований на глибинному (внутрішньому) рівні співро-

бітник, який відповідає посаді та корпоративній культурі фірми, здатен забезпечити цю фірму реальними перевагами. Концепція людських ресурсів, що набуває все більшої популярності в теорії та практиці менеджменту, передбачає ведення активної кадрової політики, що інтегрована в загальну стратегію підприємства, орієнтовану на пошук компетентних менеджерів, вироблення корпоративних цінностей, спільних для всього трудового колективу, постійний розвиток персоналу, і в тому числі використання найбільш компетентних працівників як експертів з різних питань.

Систематичне проведення опитування персоналу стосовно тих чи інших питань надає керівництву значні переваги: можливість організації зворотного зв'язку для оцінки ефективності заходів з управління персоналом, вивчення думок співробітників стосовно інновацій, що плануються, та розробки стратегії їх запровадження. Результати проведення таких опитувань можуть бути використані з метою пошуку основних напрямків удосконалення якості продукції, що виробляється. Це особливо актуально для сфери послуг, де такі особливості послуги, як невідчутність, незбереженість та невіддільність від джерела, сприяють тому, що її якість часто персоналізується і суб'єктивно сприймається тільки у зв'язку з фахівцем, що її надає. Проте недооцінка думки співробітників у процесі управління якістю продукції у виробничій сфері є неприпустимою помилкою.

На якість продукції впливає значна кількість факторів, які діють як самостійно, так і у взаємозв'язку між собою, як на окремих стадіях життєвого циклу продукції, так і на кількох. Але всі фактори можна об'єднати в 4 групи: технічні, організаційні, економічні та суб'єктивні [9].

Опитування, результати якого наведені в даній роботі, проводилося на одному з підприємств Харківської області, що відноситься до меблевої промисловості, та було спрямоване на вивчення думки співробітників підприємства, а також споживачів вказаної продукції про основні фактори, які впливають на її якість.

На початковому етапі дослідження проводилося опосередковане опитування двох категорій респондентів: виробників та споживачів продукції. При цьому співробітникам підприємства, що виробляє продукцію, було запропоновано перелік основних факторів, які впливають на якість продукції, з метою визначення ступеня цього впливу (за 10-бальною шкалою) та взаємозв'язку цих факторів із споживачькими властивостями продукції. Окреме запитання співробітникам передбачало визначення ними причин появи неякісної продукції. Другій категорії респондентів був запропонований перелік споживачьких властивостей з метою визначення серед них найбільш важливих з точки зору споживачів продукції.

Результати опитування співробітників стосовно значущості факторів, які впливають на якість продукції, наведено на рис. 1.

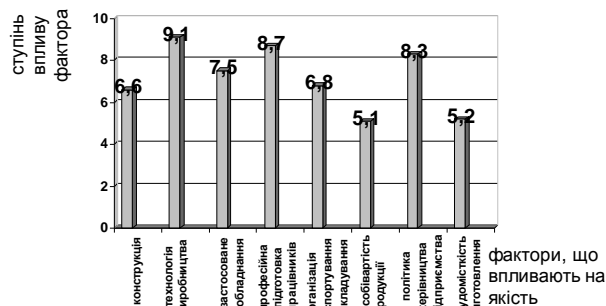


Рис. 1. Результати оцінки співробітниками підприємства ступеня впливу запропонованих факторів на якість продукції

Звертає на себе увагу той факт, що професійна підготовка працівників, а також політика керівництва, яка також є

певним відображенням рівня його професіоналізму, визначені співробітниками як одні з найважливіших факторів підвищення якості продукції після технології виробництва.

Ще більш показовими є результати опитування співробітників щодо визначення причин появи неякісної продукції, наведені на рис. 2. Як найбільш поширені причини появи неякісної продукції були названі недбале ставлення працівників до роботи (42%) і непрофесіоналізм керівників та працівників (32%).

Отримані в результаті опитування співробітників дані підтверджують першорядне значення якості трудових ресурсів для промислового підприємства та необхідність проведення заходів з їх удосконалення.

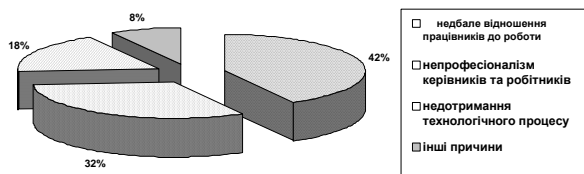


Рис. 2. Результати опитування співробітників щодо визначення причин появи неякісної продукції

Традиційний підхід до опитування споживачів передбачає вивчення їх думок стосовно споживацьких властивостей продукції з метою вдосконалення останніх. У даному дослідженні опитування споживачів було проведено з тією ж метою, що й опитування співробітників, тобто для виявлення найбільш важливих факторів, які впливають на якість продукції.

Але з огляду на недостатню обізнаність більшості споживачів щодо особливостей виробничого процесу, пряме питання стосовно факторів виробництва, які впливають на якість продукції, було б недоцільним. Тому методом експертних оцінок спочатку була встановлена функціональна залежність між споживацькими властивостями продукції та факторами, які впливають на якість даної продукції, а значить і на ці властивості.

Якщо присвоїти факторам, що впливають на якість продукції, значення $x_1 - x_n$, а споживацьким властивостям — значення $y_1 - y_m$, то модель їх взаємозв'язку узагальнено буде мати вигляд:

$$Y = f(X) \quad (1)$$

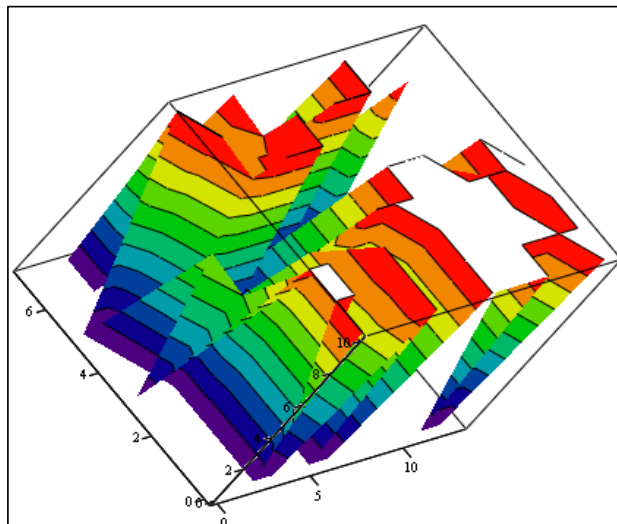
де n — фактор, що впливає на якість продукції;
 m — споживацька властивість, на яку впливає n -й фактор.

Таким чином, був установлений функціональний взаємозв'язок між описаними вище факторами, що впливають на якість продукції, та такими її споживацькими властивостями, як ціна продукції, термін виготовлення обсягу продукції, місце розташування постачальника, номенклатура, терміни поставки необхідного обсягу, дизайн, зручність в експлуатації даної продукції, якість поверхні ДСП, вид поверхні продукції, прочність, твердість, тривалість терміну експлуатації, ступінь обробки поверхні ДСП, водостійкість, шорсткість поверхні.

Проведене опитування споживачів стосовно значущості для них перерахованих споживацьких властивостей продемонструвало, що первинне значення мають ті властивості даної продукції, які відображають її якісні показники: якість поверхні, вид поверхні, твердість і міцність, а також своєчасне виготовлення необхідного обсягу продукції та гнучкі терміни її поставки до замовника. Крім цього, кожен з обраних експертів побажав зменшення часу виконання замовлення, розширення номенклатури продукції та введення знижок.

Спираючись на результати опитування споживачів щодо споживацьких властивостей продукції, а також на встановлену

функціональну залежність між споживацькими властивостями та факторами, що впливають на якість продукції, було визначено значущість останніх з точки зору споживачів. Усі необхідні розрахунки реалізовані за допомогою програми MathCard, а отримані результати представлені у вигляді матриці (рис. 3).



OV

Рис. 3. Матриця оцінки значущості факторів, що впливають на якість продукції

Таким чином, спираючись на результати, наведені в матриці, можна зробити висновки про провідну роль для споживачів таких факторів, як професійна підготовка працівників та керівництва у формуванні найбільш значущих споживацьких властивостей продукції (рис. 4).

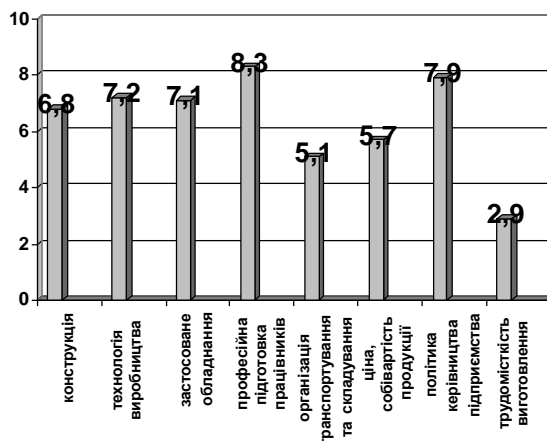


Рис. 4. Результати оцінки споживачами ступеня впливу запропонованих факторів на якість продукції

Сучасні тенденції вдосконалення управління якістю продукції або послуг на вітчизняних та зарубіжних підприємствах ведуть до того, що поліпшувати якість продукції або послуг доцільно, поліпшуючи саме їх якісні показники, які, в першу чергу, турбують клієнтів. Наукова новизна проведеного дослідження полягає в удосконаленні організації зворотного зв'язку як елемента менеджменту якості, що базується на використанні двостороннього підходу до оцінки якості продукції на основі опосередкованого опитування її споживачів та виробників. Дове-

дено безпосередню залежність якісних показників продукції від якості трудових ресурсів підприємства. Практичне значення отриманих результатів полягає в обґрунтуванні необхідності покращення трудової дисципліни та системи підбору і найму робітників, ретельного підходу до розроблення профілів, які відображають вимоги до робітників, що приймаються на роботу, встановлення матеріальної відповідальності за виробництво менш якісної продукції, проведення тренінгів персоналу, спрямованих на усвідомлення корпоративних цінностей та роз'яснювання політики керівництва, систематичного моніторингу думок персоналу щодо рівня якості продукції та впроваджених заходів для організації зворотного зв'язку. Найбільш ефективною формою такого моніторингу є опитування персоналу як найбільш доступний і якісний метод збирання первинної інформації.

Література: 1. Бичківський Р. Управління якістю: Навч. посібник. – Л.: ДУ "Львівська політехніка", 2000. – 328 с. 2. Деминг Э. Выход из кризиса. – М.: Демо, 1985. – 544 с. 3. Джуран Дж. М. Качество и прибыль // Качество, торговля, экономика. – М.: Изд. стандартов, 1970. – 216 с. 4. Исикава К. Японские методы управления качеством. – М.: Экономика, 1988. – 216 с. 5. Окрепилов П. А. Управление качеством: Учебник для вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: ОАО "Изд. "Наука", 2000. – 912 с. 6. Орлов П. А. Менеджмент качества и сертификация продукции: Учебное пособие. – Харьков: Изд. дом "ИНЖЕК", 2004. – 304 с. 7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-торговый центр "Маркетинг", 2002. – 892 с. 8. Адлер Ю. П. "Шесть сигм": еще одна дорога, ведущая к храму / Ю. П. Адлер, В. Л. Шпер // Методы менеджмента качества. – 2000. – №10. – С. 15 – 23. 9. Шаповал М. І. Менеджмент якості: Підручник. – К.: Тов. "Знання", КОО, 2003. – 476 с.

*Стаття надійшла до редакції
20.03.2007 р.*

УДК 657.2

**Фартушняк О. В.
Пасічник І. Ю.**

ЗАГАЛЬНА ПОБУДОВА ФІНАНСОВОГО І ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ТА ЇЇ ОЦІНКА

The algorithm of debts reflection in the financial and tax account is submitted; the gross discount's account method for payment in time is also offered in the article.

У сучасних умовах проведення розрахунків з іншими суб'єктами господарювання та з фізичними особами є невід'ємною частиною діяльності всіх підприємств. Установлення господарських відносин між суб'єктами господарювання й іншими юридичними та фізичними особами припускає виникнення певних зобов'язань однієї сторони перед іншою. При цьому, з огляду на те, що погашення зустрічних зобов'язань сторін найчастіше відбувається не одночасно, в однієї сторони відносин виникає право вимагати компенсації заборгованості, а в іншій — зобов'язання її погасити. Тобто в бухгалтерському облі-

ку в першій сторони виникає дебіторська, а в іншій — кредиторська заборгованість.

Вивчення дебіторської заборгованості в сучасних умовах господарювання є актуальним, оскільки це дозволить підприємствам правильно відобразити її як у фінансовому, так і податковому обліку, уникнути помилок в оцінці й списанні з балансу у зв'язку з несвоєчасністю її погашення, а також проводити контроль за станом розрахунків з дебіторами. Вивчення проблеми обліку та оцінки дебіторської заборгованості займалися такі вчені-економісти, як Ю. Д. Белов, В. В. Сопко, М. М. Ткаченко, Б. Юровський, Ф. Ф. Бутинець, І. Лобза та ін.

Метою даної статті є відображення у фінансовому й податковому обліку дебіторської заборгованості, а також надання рекомендацій з обліку знижок, які надаються дебіторам при відвантаженні продукції, товарів, робіт чи послуг.

Спочатку слід визначитися з термінами. Дебітори — це юридичні і фізичні особи, які в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їхні еквіваленти й інші активи. Дебіторська заборгованість — це сума заборгованості дебіторів на певну дату [1].

Розглянемо більш докладно оцінку поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги в обліку. Зміст цієї оцінки полягає в наступному. Підприємство, відвантажуючи продукцію чи товари, виконуючи роботи чи роблячи послуги, не завжди одержує оплату від покупців і замовників негайно. У таких умовах залишається ймовірність того, що оплата від покупця не надійде. У той же час, відповідно до принципу нарахування в момент відвантаження продукції (товарів, робіт, послуг), підприємство у фінансовому обліку повинне визнати дохід від їхньої реалізації. У дохід включаються також борги, які, ймовірно, ніколи не будуть оплачені. Це приводить до того, що реальний дохід, який одержить підприємство в майбутньому, необґрунтовано завищується на суму зазначених боргів. Тому при визнанні доходу від реалізації його необхідно зменшити на суму сумнівних боргів. Цього вимагає і принцип обачності, відповідно до якого не можна завищувати доходи [2].

У податковому обліку дебіторська заборгованість, що виникла внаслідок відвантаження товарів, робіт чи послуг, визнається як валовий дохід. У свою чергу, перерахований початальникові аванс, за яким так і не отриманий товар, роботи чи послуги, показують по першій події у валових витратах. Цю суму необхідно відтіля забрати як не пов'язану з господарською діяльністю.

Згідно з пп. 5.2.8 Закону про прибуток до валових витрат можна віднести суми безнадійної заборгованості в частині, яка раніше туди не потрапила, якщо відповідні заходи щодо стягнення таких боргів не привели до позитивного результату (виставлення претензії, подання позики до суду та ін.) [3].

Що стосується ПДВ, то тут усе залишилося без змін. Так, при списанні безнадійної дебіторської заборгованості за відвантаженими товарами підприємство корегує (зменшує) податкові зобов'язання (п. 4.5 Закону про ПДВ). А при списанні дебіторської заборгованості за перерахований аванс підприємство повинне зняти нарахований раніше на цю суму податковий кредит, оскільки сума авансу вибуває з валових витрат (пп. 7.4.4 Закону про ПДВ) [4].

Але може бути ситуація, коли строк позовної давності за дебіторською заборгованістю ще не минув, а строк розрахунку вже прострочений. Згідно з пп. 12.1.1 Закон про прибуток дозволяє продавцеві включити у валові витрати суму відвантажених товарів, якщо покупець затримує оплату їхньої вартості більше ніж на 90 календарних днів. Однак це можливо тільки за умови, коли підприємство одержить від покупця згоду про визнання претензії або не одержить відповіді на таку претензію протягом місяця від дня її спрямування; звернення до суду з позовом про стягнення заборгованості; подання нотаріусові, який зробить виконавчий напис про стягнення заборгованості [5].

Для більш наочного уявлення відображення у фінансовому та податковому обліку дебіторської заборгованості слід навести алгоритм на рис. 1 і 2.

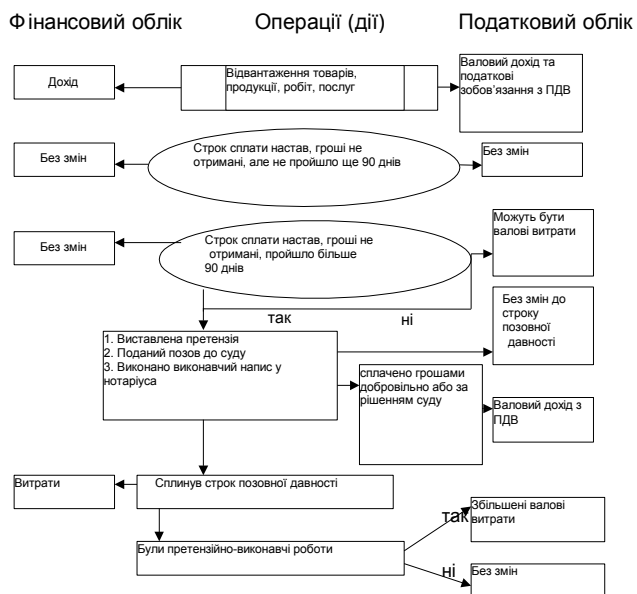


Рис. 1. Алгоритм відображення дебіторської заборгованості з відвантаження продукції, товарів, робіт чи послуг у фінансовому та податковому обліку

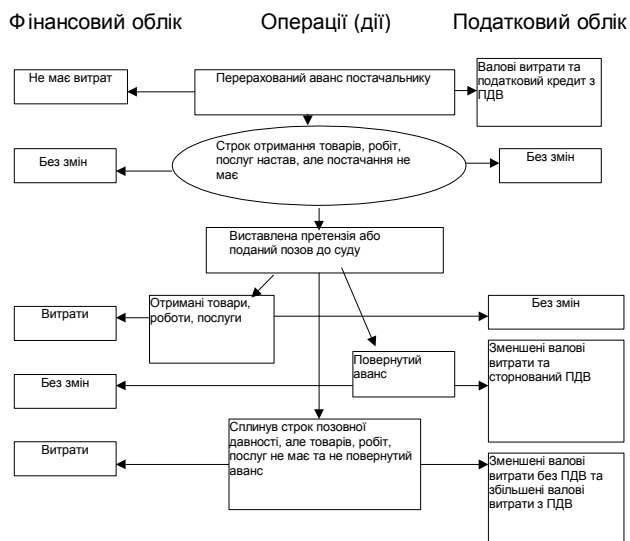


Рис. 2. Схема відображення дебіторської заборгованості з перерахованого авансу у фінансовому та податковому обліку

Така організація роботи з дебіторською заборгованістю дасть можливість здійснювати необхідне керування та її правильне відображення в обліку.

Крім проблеми оцінки дебіторської заборгованості, на практиці існує проблема відображення наданих знижок покупцю. На сьогоднішній момент досить широко використання набули товарні операції та розрахунки за ними з наданням знижок.

Знижки, що надаються покупцю, можна поділити на дві великі групи:

1) торгові знижки — це процентні знижки від базової (основної) ціни. При продажу зі знижкою рахунок виставляється на чисту суму (базова ціна за вирахуванням знижки) і відповідно дебіторською заборгованістю признається чиста сума;

2) знижки за оплату в термін (знижки сконто) — це знижки в залежності від терміну оплати. Вони пропонуються з метою спонукати покупця сплатити рахунок до закінчення обу-

мовленого терміну платежу. Наприклад, продавець може вимагати сплатити рахунки протягом 60 днів. Однак при оплаті протягом 10 днів покупцю надається 5%-ва знижка.

Саме знижки за оплату в термін створюють проблему визнання дебіторської заборгованості. Тому існує два методи відображення цих знижок у бухгалтерському обліку.

1. Валовий метод, суть якого полягає в наступному: дохід від реалізації продукції, робіт, послуг і дебіторська заборгованість записуються на загальну (валову), без знижки, суму виставленого рахунка. Знижки будуть відбиватися тільки в тому випадку, коли оплата зроблена протягом періоду дії знижки. З точки зору авторів, ці знижки треба відображати на дебеті рахунка 704 "Вирахування з доходів".

2. Чистий метод, суть якого полягає в наступному: при первинному продажу дебіторська заборгованість і дохід від реалізації продукції, робіт, послуг записуються за вирахуванням знижок, тобто як чисті суми, а в ситуації, коли покупець не використує знижки, з'являється кредитовий рахунок 719 "Інші доходи операційної діяльності".

Деякі західні бухгалтери вважають, що використання чистого методу більш правильне, оскільки він у більшій мірі відповідає принципу обачності: прибутки й активи оцінюються за найменшою з можливих вартостей. Проте, виходячи з правил вітчизняного документообігу та діючих принципів обліку (принцип історичної собівартості), покупець має відображати придбані активи за сумою фактичних витрат, зафіксованих у рахунках (рахунках-фактурах), виданих продавцем. Тому, якщо покупець не скористався наданою знижкою, досить проблематичним виглядає відображення збільшення вартості придбаних активів. Виходячи з цього, чистий метод відображення знижок з точки зору покупця виглядає недоречним в умовах вітчизняної діючої практики обліку.

Тому більш ретельно слід розглянути валовий метод відображення знижок з точки зору кожного з учасників розрахункових операцій. Для наочності, на думку авторів, необхідно навести умовний приклад, за допомогою якого буде відображено можливу кореспонденцію рахунків.

Наприклад, підприємство "Весна" зі складу відвантажило товари підприємству "Літо" на суму 12 000 грн. з ПДВ на умовах відстрочки оплати строком на 60 днів. За умовами договору підприємство "Літо" отримує знижку 2% від вартості товарів, якщо протягом 15 днів сплатить за рахунком продавця. Фактично 50% суми були сплачені протягом періоду дії знижки, інша частини — після закінчення періоду дії знижки. Собівартість реалізованих товарів складає 8 500 грн.

У таблиці наведено кореспонденцію рахунків з обліку знижок за валовим методом.

Таблиця

Кореспонденція рахунків з обліку знижок за валовим методом

№п/п	Зміст операцій	Дебет	Кредит	Сума
1	2	3	4	5
Підприємство "Весна"				
1	Відвантажені товари підприємству "Літо"	361	702	12000
2	Відображені податкові зобов'язання з ПДВ	702	641	2 000
3	Списана собівартість реалізованих товарів	902	281	8 500
4	Отримана часткова оплата від підприємства "Літо" в період дії знижки	311	361	5 880
5	Відображена знижка	704	361	120
6	Відкориговані ПДВ методом сторно	702	641	(20)
7	Отримана оплата від підприємства "Літо" після закінчення періоду дії знижки	311	361	6 000
8	Списано на фінансовий результат:			
	собівартість реалізованих товарів	791	902	8 500
	дохід від реалізації	702	791	10020
	знижка	791	704	120

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5
Підприємство "Літо"				
1	Отримані товари від підприємства "Весна"	281	631	10 000
2	Відображений податковий кредит з ПДВ	641	631	2 000
3	Сплачено частково за придбані товари за рахунком у період дії знижки	631	311	5 880
4	Відкориговане ПДВ методом сторно	641	631	(20)
5	Відкоригована вартість товарів методом сторно	281	631	(100)
6	Сплачено в остаточний рахунок за придбані товари після закінчення періоду дії знижки	631	311	6 000

Таким чином, автори вважають доцільним застосовувати для відображення знижок валовий метод.

Література: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 10 "Дебиторская задолженность", утверждено приказом Министерства финансов Украины №237 от 08.10.1999 г., зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины №725/4018 с изменениями и дополнениями // Все о бухгалтерском учете – 2007. – №18 (1295). – С. 15 – 17. 2. Маляревский Ю. Д. Финансовый учет: Учебное пособие / Ю. Д. Маляревский, П. С. Тютюнник. – Харьков: Изд. "ИНЖЭК", 2003. – 288 с. 3. Закон Украины "О налогообложении прибыли предприятий" в редакции Закона Украины от 22.05.97 г. №283/97-ВР с изменениями и дополнениями от 24.12.02 №349-IV // Информационный диск "Законодательство". 4. Закон Украины "О налоге на добавленную стоимость" от 03.04.97 г. №168/97-ВР, с изменениями и дополнениями // Информационный диск "Законодательство". 5. Лобза И. Учет и налогообложение безнадежных (сомнительных) задолженностей за товары, работы, услуги // Все о бухгалтерском учете. – 2004. — №52 (963). – С. 5 – 11. 6. Лобза И. Безнадежные (сомнительные) задолженности: как их учитывать // Все о бухгалтерском учете. – 2003. – №57 (845). – С. 4 – 10. 7. Лобза И. Просроченные дебиторские задолженности. Особенности учета в 3-м квартале 2004 года // Все о бухгалтерском учете. – 2004. – №93 (1004). – С. 23 – 25.

Стаття надійшла до редакції
12.04.2007 р.

УДК 65.011.3

Лаптева Н. Ю.

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ СИТУАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

The article considered the present notion of the situation structure. It a modification The structure, modification which is based on a structural description and graph theory, is proposed.

Одной из ключевых задач деятельности предприятия является своевременное предотвращение возникновения кризисных ситуаций. Это может быть достигнуто в результате реализации процедур их раннего обнаружения и практической диагностики с целью выработки адекватных управленческих решений.

Под кризисной ситуацией на предприятии будем понимать любую ситуацию, представляющую собой угрозу воз-

можности достижения приоритетных целей предприятия. Данное определение базируется на понятии ситуации. В работе [1] вводится понятие текущей и полной ситуаций без определения собственно ситуации. Под *текущей ситуацией* понимают совокупность всех сведений о структуре объекта управления и его функционировании в данный момент времени. *Полной ситуацией* называют совокупность, состоящую из текущей ситуации, знаний о состоянии системы управления в данный момент и технологии управления.

Метод управления, основанный на введении понятия ситуации, классификации ситуаций и их преобразований, является методом ситуационного управления. Тогда процедуры классификации в рамках ситуационного подхода представляют собой процедуры распознавания, позволяющие классифицировать полные ситуации таким образом, чтобы из них можно было образовать столько классов, сколько различных способов воздействия на объект управления (одношаговых решений) есть в распоряжении системы управления.

Задачей данной статьи является построение структурного описания ситуации, учитывающего как причинно-следственные факторы ее возникновения, так и внутреннюю иерархию ее структурных элементов и их отношений. Актуальность такой задачи объясняется тем, что для применения существующих методов управления в пространстве ситуаций [2] последняя должна быть представлена в виде формальной структуры, включающей наиболее характерные признаки.

В литературе по распознаванию образов [3] ситуация определяется как совокупность состояний, характеризуемая определенной совокупностью внешних воздействий. В свою очередь, состояние является отражением измеряемых текущих характеристик наблюдаемого объекта или явления, представленных в определенной форме.

Поэтому для осуществления процесса распознавания кризисной ситуации на предприятии необходимо дать ее формальное описание. Под *ситуацией* будем понимать структурированное описание совокупности изменяющихся параметров объекта (предприятия), а также параметров среды, в которой действует предприятие. Данное описание представляется вектором признаков, каждый элемент которого является числовым значением одного из них или степени его зависимости (влияния) от других элементов.

В работе [4] ситуацией Γ называется тройка $\Gamma = \{Q_0, Q_s(t), \xi_i(t_1)\}$, где Q_0 – совокупность параметров надсистемы (системы и среды), заданная в момент времени t_0 ; $Q_s(t)$ – закон возможных изменений параметров системы S , $\xi_i(t_1)$ – возможные исходы в момент t_1 . Такая оценка предполагает описание ситуации с использованием параметров действующей производственно-экономической системы (ПЭС) и части среды, к которой принадлежит данная система.

Основными элементами вектора, представляющего ситуацию в пространстве ситуаций, могут являться:

L_1 – *проблема (цель)*, решаемая предприятием на определенном этапе жизненного цикла;

L_2 – *стратегический план* достижения предприятием своей главной цели;

L_3 – *оперативный план* – определенные действия предприятия, направленные на решение поставленной задачи;

L_4 – *внешние факторы*, характеризующие окружающую среду предприятия;

L_5 – *внутренние факторы* – многомерная характеристика всех внутренних процессов и результатов в стоимостном и/или натуральном выражении. Эти факторы отражают показатели экономической деятельности предприятия на определенной стадии его жизненного цикла;

L_6 – *возможные исходы*, задаваемые причинно-следственными связями, существующими в рамках данного предприятия;

L_7 – *время* – допустимый интервал времени, прошедший с момента изменений или принятия мер по изменению возникшей ситуации.

Тогда ситуация Г, определяемая тройкой параметров, будет иметь вид:

$$\Gamma = \{ \{L_1, L_4, L_5\}, \{L_2, L_3, L_5, L_7\}, L_6 \}.$$

Данное определение позволяет рассматривать ситуацию как систему и проводить анализ ее структуры. Целью структурного анализа является построение наглядной формальной модели, отражающей существующую систему отношений элементов как между собой, так и с внешней средой.

Структура ситуации определяется совокупностью устойчивых связей, обеспечивающих ее целостность и тождественность самой себе, а в сущности — сохранение основных свойств при различных внешних и внутренних изменениях [5]. Для использования в процессе принятия решений процедур распознавания, объектом которых является ситуация на предприятии, необходимо синтезировать формальное описание распознаваемой ситуации. Требуется построить именно структурное описание, при получении которого последовательно проводится принцип учета иерархичности структуры ситуации и учета отношений, существующих между отдельными элементами этой иерархии и в пределах одних и тех же уровней, и между ними. Для решения данной задачи используем структурный подход, основополагающий принцип которого реализуется посредством построения описания ситуации как сложного объекта в виде иерархической структуры более простых подобъектов.

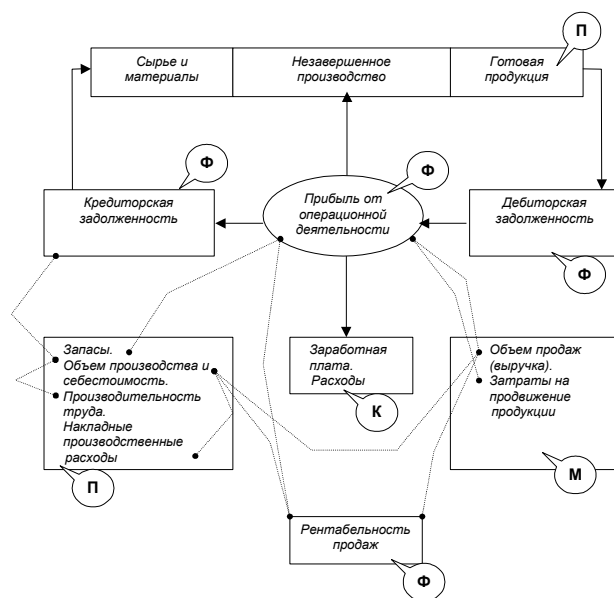
Трудность построения структурной модели ситуации заключается в том, чтобы подобрать такой набор показателей, который, с одной стороны, удовлетворял бы требованию достоверности и объективности отображения процессов деятельности предприятия, с другой — описывал бы их подробно и всесторонне. Всесторонний охват хозяйственной деятельности предприятия (с учетом взаимосвязанности и взаимодополняемости всех его организационных блоков) может производиться через деятельность основных функциональных блоков предприятия, таких, как: производство, сбыт (маркетинг), финансирование и кадры [6].

Показатели указанных четырех подразделений предприятия формируют обобщенный портрет состояния внутренней среды ПЭС, представленный в виде вектора размерности M . Компоненты этого вектора задают признаковое пространство. После перебора и конкретизации состава элементов вектора размерность признакового пространства будет снижена до $m < M$.

Рассмотрение ситуации с позиции структурного подхода предполагает дальнейшую детализацию представленного перечня признаков с выявлением существующих взаимоотношений между ними. Прежде всего, это относится к структурной составляющей L_5 , являющейся главной комплексной характеристикой деятельности предприятия. Набор признаков $X = (X_1, X_2, \dots, X_m)$, где m — новое число признаков (показателей деятельности подразделений предприятия), в свою очередь, является характеристикой признака L_5 векторного представления ситуации (рис. 1).

При минимальном объеме априорной информации о структуре системы учитывается только факт наличия связи между элементами и ее направленность. Основы подобной формализации описания структур дает теория графов [7]. На основе этой теории структура ситуации может быть представлена в виде смешанного графа, у которого часть ребер ориентированна, часть — нет (рис. 2).

Ориентированные ребра данного графа являются отражением направления денежных, информационных или управляющих потоков. Понятие подграфа структуры ситуации (рис. 2, в) является основой для выделения подсистем при структурном анализе ситуации как системы. Данный способ представления ситуации может служить для выбора оптимальной структуры текущей ситуации на предприятии.



Условные обозначения:
 → направление денежных потоков;
 взаимосвязи;
 Ф — финансы;
 П — производство;
 М — маркетинг;
 К — кадры.

Рис. 1. Структура взаимосвязей между показателями основных функциональных подсистем предприятия – составляющая L_5

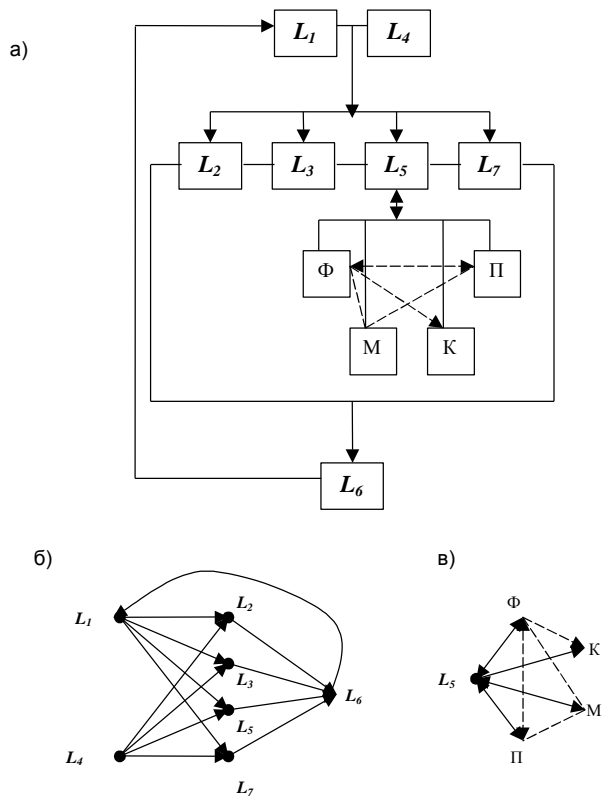


Рис. 2. Отображение структуры ситуации в виде смешанного графа: а – структура ситуации; б – граф структуры ситуации; в – подграф

Результатом данної статті являється пропонуєма структура ситуації, аналіз і послідовна економічна інтерпретація її компонентів. Для наочної форми описання відносин між елементами структури ситуації була представлена в формі графа з орієнтованими і неорієнтованими ребрами. Это дозволило провести конкретизацію описання на рівнях, необхідних для створення представлення об основних властивостях ситуації як системи.

Література: 1. Поспелов Д. А. Ситуационное управление: теория и практика. – М.: Наука, Гл. ред. физ.-мат. лит., 1986. – 288 с. 2. Милов А. В. Планирование в пространстве ситуаций // Модели управления в рыночной экономике. – 2001. – Вып. 4. – 268 с. 3. Васильев В. И. Распознающие системы. Справочник. – К.: Наукова думка, 1983. – 424 с. 4. Дружинин В. В. Проблемы системологии (проблемы теории сложных систем) / В. В. Дружинин, Д. С. Конторов; [С предисловием акад. В. М. Глушкова. – М.: Советское радио, 1976. – 296 с. 5. Горелик А. Л. Современное состояние проблемы распознавания: некоторые аспекты / А. Л. Горелик, И. Б. Гуревич, В. А. Скрипкин. – М.: Радио и связь, 1985. – 160 с. 6. Акофф Р. Основы исследования операций / Р. Акофф, М. Сасенини. – М.: Мир, 1971. – 204 с. 7. Денисов А. А. Теория больших систем управления: Учебное пособие для вузов / А. А. Денисов, Д. Н. Колесников. – Л.: Энергоиздат, Ленингр. отделение, 1982. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції
11.04.2007 р.

УДК 658.7

Лебедєва І. Л.
Іващенко Ю. Ю.

ОПТИМІЗАЦІЯ РУХУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

New models of the material flow parameters' optimization allow to develop the use of logistic and controlling instruments during the optimization of enterprise material resources' motion.

The offered model allows to define the optimum sizes of orders and their quantity, taking into account the row of factors with the purpose of total expenses minimization on material resources delivery and storage.

В умовах ринкового господарства для кожного підприємства важливе не тільки використання матеріальних ресурсів у натурально-речовинній формі, але й ефективність їх використання у вартісній формі. Тому особливе значення має організація руху матеріальних ресурсів від постачальників до робочого місця з мінімальними витратами. Однією з основних задач організації ефективного руху матеріальних ресурсів, що вирішуються за допомогою інструментів логістики, є оптимізація рівня матеріальних запасів на підприємстві, встановлення розміру партії поставок та їх періодичності з метою мінімізації логістичних витрат. Використання інструментів контролю дозволяє диференціювати витрати за місцями виникнення та відстежувати відхилення цих витрат від встановлених норм.

Питаннями розробки наукових основ теорії та практики займалися з питань логістики: Л. Б. Миротін [1], Л. С. Сергєєв [2], О. М. Тридід, К. М. Таньков, Т. О. Колодизєва [3], І. О. Чаян [4], А. Д. Чудаков [5] та з питань контролю: Р. Манн, Е. Майєр [6], Д. Хан [7], А. Алчерч [8], Л. А. Сухарева [8] та ін. У цих роботах були розроблені моделі оптимізації розмірів запасів матеріальних ресурсів, розглянуті фактори, що на них впливають, але проблема лишається недостатньо вивченою щодо си-

туативного підходу та не розглянута в контексті взаємодії систем логістики та контролю. У зв'язку з цим тема є актуальною й вимагає подальших теоретичних та практичних досліджень.

Мета статті — розробити методику, яка дозволяє оптимізувати рух матеріальних ресурсів від постачальника до робочих місць підприємства за критерієм загальних витрат.

У даній статті пропонується логістична модель визначення оптимальних розмірів замовлень і їх періодичності, яким відповідають мінімальні загальні витрати на доставку та зберігання матеріальних ресурсів, із застосуванням інструментів контролю.

Задачі, вирішення яких поєднано в запропонованій моделі, та умови, що враховані, подано на рис. 1.

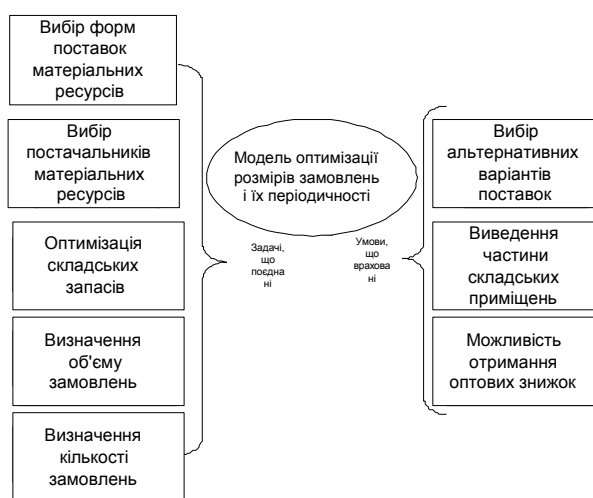


Рис. 1. Задачі та умови, що враховані в моделі

У межах запропонованої моделі передбачається враховувати ряд чинників, які визначають умови поставки та зберігання ресурсів, а саме:

- а) вибір альтернативних варіантів поставок — поставки власними транспортними засобами або використання послуг транспортних організацій та доставка матеріалів постачальниками;
- б) виведення частини складських приміщень для скорочення сталих витрат зберігання;
- в) постачання великими партіями, що передбачає отримання оптових знижок при придбанні матеріальних ресурсів.

При розрахунку оптимального обсягу поставок необхідно врахувати, що в реальності часто залежно від розміру поставок застосовується система оптових знижок. Однак у цьому випадку загальна величина витрат на матеріальні ресурси, окрім вартості самих матеріалів, включає вартість зберігання запасів і вартість розміщення замовлень. Якщо ціна одиниці матеріалу не залежить від розміру замовлення, включення у формулу вартості самих матеріалів не вплине на оптимальний розмір замовлення, а тільки призведе до зсуву кривої загальних витрат вгору на сталу величину. При наданні оптових знижок ціна одиниці матеріалу залежатиме від розміру замовлення, тобто функція загальних витрат матиме точку розриву.

Визначення оптимального розміру замовлення шляхом аналізу співвідношення витрат на поставку матеріалів і витрат на їх зберігання, а також урахування знижок та можливого вивільнення складських приміщень з наступним вибором із множини альтернативних варіантів поставок оптимального за критерієм мінімізації загальних витрат є детермінованою оптимізаційною задачею. Задача оптимального вибору передбачає визначення універсальної множини альтернатив, серед яких здійснюється вибір, та однозначну формалізацію принципу вибору найкращої з альтернатив.

Слід розглянути спочатку універсальну множину альтернатив для даної задачі. Задача оптимізації розміру замовлення розв'язується в загальній постановці, для формалізації якої використовуються наступні означення. Здійснюються поставки двох основних видів матеріальних ресурсів: лому та сплаву

алюмінію. Для поставок лому алюмінію маємо m постачальників: A_1, A_2, \dots, A_m , які кожного місяця здатні постачати, відповідно, вантаж у обсязі a_1, a_2, \dots, a_m одиниць. Поставки сплаву алюмінію здійснюються одним постачальником A_t , який щомісячно може поставляти a_t одиниць сировини. Ці матеріальні ресурси повинні бути доставлені одному споживачеві B , потреби якого в ресурсах кожного виду визначаються як b та b_t одиниць. Відомі також ціни одиниці матеріальних ресурсів C_i ($i = \overline{1, m}$) та C_t і витрати на перевезення вантажу C_{di} для відповідного постачальника. В рамках системи контролінгу здійснюється розподіл логістичних витрат на змінні (C_{vd}) та сталі витрати (C_{cd}).

Для зберігання двох основних видів матеріальних ресурсів — лому та сплаву алюмінію — використовуються два складські приміщення ($k = 2$), пропускна спроможність яких становить P_1 та P_2 . Задані змінні витрати C_{vk} та сталі витрати C_{ck} на зберігання одиниці матеріальних ресурсів, де індекс k вказує, на якому складському приміщенні зберігається ресурс.

Керованими змінними в математичній моделі задачі оптимізації є кількість лому x_i ($i = \overline{1, m}$) та сплаву алюмінію x_t у партії (обсяг одного замовлення), що надходить від відповідного постачальника, і кількість їх перевезень n_i ($i = \overline{1, m}$) та n_t за обумовлений період часу (щомісяця), оскільки вантаж протягом місяця надходить однаковими партіями.

Необхідно визначити план поставки, за яким виробничі потреби підприємства повністю задовольняються, а загальна вартість перевезень сягає мінімуму.

У залежності від комбінації умов змінюється і система обмежень, і значення цільової функції, що відповідає мінімуму загальних витрат. Так, при здійсненні поставок транспортними організаціями до цільової функції замість сталих та змінних витрат на транспортування слід включити вартість поставки партії вантажу. Якщо матеріальні ресурси поставляються на підприємство постачальником, то вартість поставки вже входить до складу вартості ресурсів, однак при цьому вводиться додаткове обмеження на мінімальний обсяг партії.

Цільові функції мінімізації загальних витрат на доставку та зберігання матеріальних ресурсів Z (тобто критерій вибору найкращої альтернативи) можна подати у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

Цільові функції мінімізації загальних витрат

Умови поставки	Вид функції
Поставки власними транспортними засобами	$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^2 ((C_i \times x_i + C_{di} - C_{di} \times (30 - x_i) \times K + C_{vk} \times x_i) \times n_i) + C_{cd} +$ $+ (C_t \times x_t + C_{dt} - C_{dt} \times (30 - x_t) \times k + C_{vk} \times x_t) \times n_t + C_{cd_t} + \sum_{k=1}^2 C_{csk} \rightarrow \min$
Поставки транспортними організаціями	$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^2 ((C_i \times x_i + C_{di} + C_{vk} \times x_i) \times n_i) + (C_t \times x_t + C_{dt} + C_{vk} \times x_t) \times n_t +$ $+ \sum_{k=1}^2 C_{csk} \rightarrow \min$
Поставки безпосередньо постачальником	$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{k=1}^2 ((C_i \times x_i + C_{vk} \times x_i) \times n_i) + (C_t \times x_t + C_{vk} \times x_t) \times n_t +$ $+ \sum_{k=1}^2 C_{csk} \rightarrow \min$

Таблиця 2

Обмеження, яким повинні відповідати керовані змінні цільової функції

У табл. 1 C_i ($i = \overline{1, m}$) та C_t — ціна одиниці ресурсу, відповідно лому та сплаву алюмінію, що доставляють від декількох постачальників до споживачів, грн.; C_{di} , C_{dt} — витрати на перевезення вантажу від відповідного постачальника до споживача, грн.; C_{vk} — змінні витрати зберігання на k -му складі, грн.; C_{csk} — сталі витрати зберігання на k -му складі, грн.; C_{cd} — сталі витрати доставки лому та сплаву алюмінію, грн.; x_i ($i = \overline{1, m}$) та x_t — кількість одиниць ресурсу в партії вантажу, що перевозиться від відповідного постачальника до споживача, т; n_i ($i = \overline{1, m}$) та n_t — кількість їх перевезень за певний період часу (календарний місяць), раз; K — коефіцієнт зростання витрат (показує, наскільки скоротяться витрати на перевезення при скороченні завантаження автомобільного транспортного засобу на 1 тону. Коефіцієнт визначений експериментальним шляхом).

Система обмежень, що враховують різні умови поставок і зберігання, подана в табл. 2.

<p>1. Усі змінні повинні мати невід'ємні значення:</p> $\begin{cases} x_i \geq 0, & i = \overline{1, m}; \\ x_t \geq 0; \\ n_i \geq 0, & i = \overline{1, m}; \\ n_t \geq 0 \end{cases}$	<p>2. Місячну потребу виробництва в ресурсах усіх видів необхідно задовольнити:</p> $\begin{cases} \sum_{i=1}^m x_i \times n_i \geq b; \\ x_t \times n_t \geq b_t \end{cases}$	<p>3. Обсяги поставок не повинні перевищувати запаси постачальників:</p> $\begin{cases} x_i \times n_i \leq a_i, & i = \overline{1, m}; \\ x_t \times n_t \leq a_t \end{cases}$
<p>4. Мінімальний обсяг замовлення в кожного постачальника повинен перевищувати критичні обсяги Q_i та Q_t, що необхідні для отримання оптових знижок:</p> $\begin{cases} x_i \geq Q_i, & i = \overline{1, m}; \\ x_t \geq Q_t \end{cases}$	<p>5. Пропускна спроможність складів P_1 та P_2 не можна перевищувати:</p> <p>а) при використанні двох складських приміщень:</p> $\begin{cases} \sum_{i=1}^m x_i(T) + O_i(T-1) \leq P_1; \\ x_t(T) + O_t(T-1) \leq P_2; \end{cases}$ <p>б) при використанні одного складського приміщення:</p> $\sum_{i=1}^m x_i(T) + O_i(T-1) + x_t(T) + O_t(T-1) \leq P_1$	<p>6. Максимальна кількість вантажу не повинна перевищувати вантажопідйомність транспортних засобів N_j:</p> $\begin{cases} x_i \leq N_j, & i = \overline{1, m}; \\ x_t \leq N_j, & j = \overline{1, h} \end{cases}$

При пошуку оптимального обсягу поставок з урахуванням пропускної спроможності складів необхідно розраховувати при кожному надходженні лому та сплаву алюмінію залишок запасів на складі (O_t). На кінець періоду (O_k) потрібно встановлювати рівень запасів, який підвищується при кожному надходженні матеріальних ресурсів та скорочується за рахунок щоденного використання їх у виробництві (x_p) протягом інтервалу часу між поставками (t).

Запропонована модель, що застосована на ВАТ "Автрамат", дозволяє оптимізувати розміри замовлень на два основних види матеріальних ресурсів: лому алюмінію й сплаву алюмінію, поставки яких є однономенклатурними і здійснюються з різних пунктів: Запоріжжя, Кіровограда, Дніпропетровська та Донецька.

Множина альтернатив, що сформована в залежності від умов поставок і зберігання, подана на рис. 2.

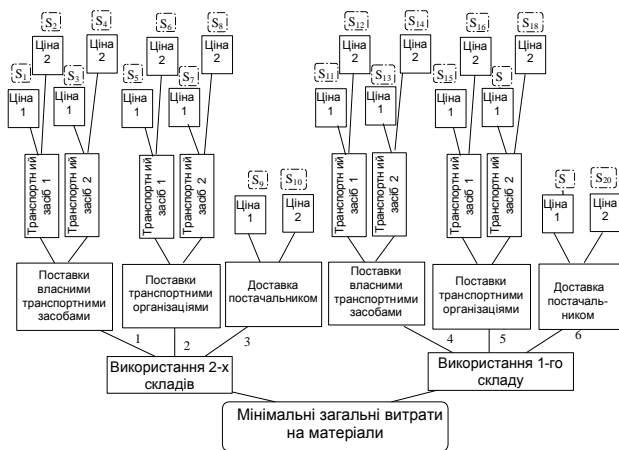


Рис. 2. Дерево рішень для пошуку оптимального розміру замовлення матеріальних ресурсів

Прийняття управлінських рішень на кожному етапі здійснюється на основі вибору комбінації умов, що забезпечують мінімізацію загальних витрат на доставку та зберігання матеріальних ресурсів. Це здійснюється шляхом зведення розв'язання задачі до аналізу 20 варіантів задач лінійного програмування, які належать до класичних транспортних задач.

Аналіз альтернатив здійснювався за допомогою програмного пакета Mathematica 5. Були обчислені загальні витрати на поставку та зберігання за всіма варіантами передбачених у моделі комбінацій.

Оптимальним слід вважати альтернативу S_9 , відповідно до оптимального плану якої поставки здійснюються постачальником, використовуються два складських приміщення та відсутні оптові знижки. При цьому загальні витрати мінімальні й складають 807 224 грн. Лом алюмінію повинен надходити від першого постачальника шість разів на місяць у кількості 19 т. Щоразу від другого — три рази на місяць по 18 т, а від третього — один раз 19 т. Поставки сплаву алюмінію потрібно здійснювати щомісячно однією партією, яка складає 24 т.

Таким чином, запропонована модель дає можливість розрахувати оптимальні розміри замовлень від кожного постачальника та їх періодичність на основі мінімізації загальних витрат на доставку матеріальних ресурсів і їх зберігання з урахуванням комбінації різних умов, які передбачені в моделі.

Сформована на основі одержаних даних інформаційно-аналітична база дозволить ухвалювати стратегічні управлінські рішення у сфері оптимізації руху матеріальних ресурсів на якісно новому рівні.

Література: 1. Миrotин Л. Б. Современный инструментальный логистического управления. – М.: Экзамен, 2005. – 496 с. 2. Сергеев В. И. Логистические системы мониторинга цепей поставок. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 512 с. 3. Тридід О. М. Виробнича логістика: Навчальний посібник / О. М. Тридід, К. М. Таньков, Т. О. Колодизєва. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 352 с. 4. Чаюн І. О. Управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства: Навчальний посібник. – К.: КНТЕУ, 2002. – 112 с. 5. Чудаков А. Д. Логістика. – М.: РДЛ, 2003. – 480 с. 6. Манн Р. Контроллинг для начинающих: Система управления прибылью: Пер с нем. / Р. Манн, Е. Майер. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 304 с. 7. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с. 8. Алчерж А. Управленческий учет: Принципы и практика. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с. 9. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – Донецк: НОРД компьютер, 2000. – 212 с.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2007 р.

УДК 658.012.8: 33

Каляка С. В.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

This article considered the functioning problem of the enterprises – the entity of foreign economic activity at the circumstance influence inside and external area factors on results of external economical operations, offered methodology of stability level assessment of the enterprises – the entity of foreign economic activity, future evolution have got the elaboration of the preventive measure system for the risks and safety of the enterprises – the entity of foreign economic activity.

У сучасних умовах проблема забезпечення стійкості підприємницького сектору економіки набуває першочергового значення для реалізації завдань економічної політики держави. Невраховання впливу наслідків дії негативних факторів може призвести до втрати бізнесу в підприємницькому секторі, особливо там, де працюють із зовнішніми ринками, та до краху економіки держави. Це зумовлено питомою вагою тінювого сектору у ВВП економіки розвинених країн на рівні 10–15% (Канада, США, країни ЄС), тих, що розвиваються, — 25–50% (країни СНД, Східної Європи та ін.), відсталих країн на рівні 60–90% (країни Латинської Америки, Північної Азії, Африки). Також це зумовлено великою залежністю національних економік від зовнішньоекономічних операцій (ЗЕО): 15–20% – північно-американська зона вільної торгівлі (Канада, США, Мексика); 15–25% – країни ЄС; 25–60% – країни СНД, Східної Європи.

Основою для забезпечення стійкого функціонування підприємств, особливо для таких, які працюють із зовнішніми ринками, є підтримка їх стабільного функціонування сьогодні та накопичення достатнього потенціалу для розвитку в майбутньому. Тому забезпечення стійкого функціонування підпри-

Закінчення табл. 1

емства повинно здійснюватися у визначеному полі стійкості, вихід за межі якого означатиме небезпечне функціонування.

Проблему забезпечення стійкого функціонування та економічної безпеки підприємств досліджували багато вчених економічної науки: Л. І. Абалкін, Д. Витас, А. Гамільтон, К. Кохен, І. Мадже, Р. Шварц, Р. Парди, А. Пітерс, В. А. Предборський, В. М. Попович, П. І. Орлов, В. С. Пономаренко, А. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, А. Н. Ляшенко, М. В. Куркін та ін. [1 – 8].

Але методичні рекомендації та алгоритми оцінки рівня стійкості підприємств у сучасній економічній літературі [1; 2; 9; 10 – 13] вимагають урахування аспектів зовнішньоекономічної діяльності.

Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – з урахуванням аспектів зовнішньоекономічної діяльності на підставі основних показників діяльності.

На думку автора, показником оцінки стійкості підприємства має бути визначення рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД ($R_{ЗЕД}$). Цей показник автором розуміється як кількісна характеристика здатності підприємства – суб'єкта ЗЕД – забезпечувати стабільність свого функціонування і розвиток відповідно до визначених критеріїв стійкості.

В основі оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – повинен бути критерій оцінки стійкості. Під критерієм оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – автор розуміє ознаку чи суму ознак, на основі яких може бути зроблений висновок про те, чи знаходиться підприємство в стійкому стані чи ні.

Щодо критерію оцінки рівня стійкості підприємства в сучасній економічній літературі існують різні підходи [2; 9 – 11; 14]. На погляд автора, в основі визначення критерію оцінки наведеного рівня має лежати наявність факту здійснення ЗЕД та факту отримання прибутку від ЗЕД. Такий підхід щодо визначення критерію оцінки стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – базується на меті підприємства – суб'єкта ЗЕД – на ринку: отримання прибутку від ЗЕД. Відсутність факту здійснення ЗЕД або її неприбутковості свідчатиме про наявність нестійкості.

Однак цей критерій повинен не просто констатувати наявність стійкості, а й оцінити її рівень. Так, визначення критерію може бути зведено до констатації стійкості, що означатиме суб'єктивність оцінки. Саме тому пропозиція автора полягає в необхідності проведення кількісної оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – при підготовці та плануванні ЗЕО з урахуванням основних показників діяльності підприємства та впливу чинників зовнішнього середовища.

Аналіз економічної літератури щодо оцінки зовнішнього середовища підприємства [6; 14 – 18] свідчить про існування широкого кола показників, які його характеризують, та про наявність тісного зв'язку між змінами показників зовнішнього середовища на змінність у показниках внутрішнього. Безумовно, існує залежність між зміною показників, які характеризують внутрішнє середовище (табл. 1) внаслідок впливу факторів зовнішнього середовища, які, у свою чергу, характеризуються певним колом показників (табл. 1).

Таблиця 1

Зовнішнє середовище підприємства – суб'єкта ЗЕД

1	2	3	4
Зовнішнє середовище (макрорівень)	1	Економічний	Рівень заробітної плати; транспортні витрати; обмінний курс, банківські ставки; обсяг ВВП; співвідношення ВВП/ВНП; рівень економічної свободи; рівень глобалізації; рівень зростання конкурентоспроможності; мікроекономічний рівень конкурентоспроможності; рівень залучення прямих іноземних інвестицій; рівень потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій
	2	Політичний	Рівень політичної стабільності (ООН); рівень демократії країни (Index Polity); ефективність діяльності уряду (ООН); рівень урахування громадянських та політичних прав (ООН); рівень свободи друку (ООН); рівень правопорядку

1	2	3	4
	3	Соціокультурний	Кількість населення країни, рівень ВНП на душу населення країни (Income per head); рівень людського розвитку (індекс людського розвитку); якість життя населення країни (Quality of life); рівень доходу населення країни; рівень зайнятості населення країни; рівень безробіття населення країни; рівень зростання населення; етнічний склад населення; кількість релігій та ступінь релігійності населення країни
	4	Технологічний	Рівень технологічного розвитку країни; рівень інноваційної активності підприємств країни; частки високотехнологічної продукції в об'ємі продаж на світовому ринку; середній вік устаткування на підприємствах країни
Зовнішнє середовище (мікрорівень)	1	Постачальники	Рівень каналів постачання сировини та напівфабрикатів на підприємство; кількість постачальників; рівень залежності від одного постачальника
	2	Споживачі	Соціально-демографічна характеристика споживачів, особливості поведінки споживачів на відповідному регіональному ринку збуту
	3	Посередники	Рівень каналу збуту на відповідному регіональному продукт-ринку; кількість посередників
	4	Конкуренти	Кількість конкурентів на відповідному ринку; конкурентна позиція; рівень конкурентоспроможності конкурентів

Але зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства – суб'єкта ЗЕД – характеризується підвищеною складністю, зумовлено унікальністю сукупністю чинників, що характеризують кожну країну, регіон окремо. Кількісна та якісна оцінка впливу змін у показниках зовнішнього середовища на показники внутрішнього та навпаки для підприємства – суб'єкта ЗЕД – з урахуванням сукупності чинників, які характеризують країну та регіон здійснення ЗЕО, потребує окремого дослідження.

Метою оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – має бути визначення реального стану підприємства в конкурентному середовищі.

Завданням оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – має бути: оцінка результатів ЗЕД підприємства, оцінка стабільності роботи, аналіз господарської діяльності, виявлення "вузьких місць" у системі забезпечення стійкості на підприємстві.

Ця оцінка повинна враховувати такі положення:

1) розрахунок рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – повинен здійснюватися завдяки використанню таксономічного показника оцінки рівня стійкості ($R_{ЗЕД}$);

2) створення комплексу кількісних та якісних показників, які охоплюють чинники впливу на рівень стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД;

3) комплекс показників повинен бути створений відповідно до специфіки функціонування підприємства – суб'єкта ЗЕД – на відповідних ринках здійснення ЗЕО.

Автором пропонується послідовність проведення оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – за наступною схемою, яка наведена на рис. 1.

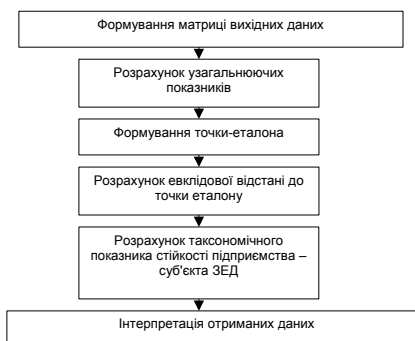


Рис. 1. Послідовність оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД

Таблиця 2

Система показників оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД

№	Показник	Формула розрахунку	Пояснення
1	2	3	4
1. Показники фінансової діяльності підприємства – суб'єкта ЗЕД			
1.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{абс.л} = \frac{ГК + ФВ}{КЗ + ДП}$	ГК – грошові кошти (в касі та на поточних рахунках); ФВ – короткострокові фінансові вкладення; КЗ – короткострокова заборгованість; ДП – додатково залучені короткострокові позикові кошти. Оптимальне значення показника – 0,2 – 0,35
1.2	Загальний коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	$K_{пов.л} = \frac{ОА}{ПЗ + ДМП}$	ОА – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання; ДМП – доходи майбутніх періодів. Оптимальне значення показника – не менше 2
1.3	Проміжний коефіцієнт покриття	$K_{проп} = \frac{ВО + ГК_{гр}}{ПЗ + ДМП}$	ВО – векселі одержані; ГК _{гр} – грошові кошти в іноземній валюті; ПЗ – поточні зобов'язання; ДМП – доходи майбутніх періодів. Оптимальне значення – не нижче 1,5
1.4	Операційна платоспроможність	$O_{оп} = \frac{ГК + ФВ}{A_e + I_{оп} + B_{оп} + \Phi_e}$	ГК – грошові кошти (в касі та на поточних рахунках); ФВ – короткострокові фінансові вкладення; A _e – адміністративні витрати; I _{оп} – інші операційні витрати; Φ _e – фінансові витрати
1.5	Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	$K_{вкс} = \frac{B_e - НА}{ОА}$	B _e – власний капітал; НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи. Оптимальне значення показника – 0,3 – 0,4
1.6	Коефіцієнт фінансової автономії	$K_{фа} = \frac{B_e}{B_{ср}}$	B _e – власний капітал; B _{ср} – середньорічна вартість активів підприємства. Оптимальне значення – більше 0,5
1.7	Коефіцієнт заборгованості	$K_{зоб} = \frac{ПЗ + K_{вкс} + ДЗ + ДМ}{B_{ср}}$	B _{ср} – середньорічна вартість активів підприємства; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання; K _{вкс} – кошти на забезпечення витрат. Оптимальне значення показника – менше 0,5
1.8	Коефіцієнт фінансового левереджу	$K_{фа} = \frac{B_{ср}}{ПЗ + K_{вкс} + ДЗ + ДМ}$	B _{ср} – середньорічна вартість активів підприємства; ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПЗ – поточні зобов'язання; K _{вкс} – кошти на забезпечення витрат. Оптимальне значення показника – менше 0,5
1.9	Чиста рентабельність власного капіталу	$P_{ск} = \frac{ЧП_p}{B_e : 2}$	ЧП _p – чистий прибуток від реалізації продукції; B _e – середній обсяг власного капіталу. Оптимальне значення показника – позитивне
1.10	Чиста рентабельність власного капіталу до оподаткування	$P_{ак} = \frac{П_{оп}}{B_e : 2}$	П _{оп} – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування; B _e – власний капітал. Оптимальне значення показника – позитивне
1.11	Чиста рентабельність активів	$P_{акт} = \frac{ЧП(ЧЗ)}{B_{ср}}$	B _{ср} – середньорічна вартість активів підприємства; ЧП (ЧЗ) – чистий прибуток (чистий збиток)
1.12	Рентабельність продаж	$P_{пр} = \frac{П_{реал}}{ЧВ_{реал}}$	П _{реал} – прибуток від реалізації; ЧВ _{реал} – чиста виручка від реалізації
2. Показники виробничої діяльності підприємства			
2.1	Оборотність обігових коштів	$O_{ок} = \frac{ЧВ_{реал}}{ОА}$	ЧВ _{реал} – чиста виручка від реалізації; ОА – оборотні активи. Оптимальна тенденція – прискорення

Для оцінки рівня стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД — автор вважає за доцільне використовувати таксономічний аналіз, який дозволяє вимірювати багатовимірні об'єкти.

При проведенні наведеної вище оцінки треба мати на увазі, що еталоном функціонування підприємства — суб'єкта ЗЕД — має бути підприємство, яке здійснює свою діяльність у найбільш ефективний період роботи, що дозволить проаналізувати певну динаміку відносно підприємств — суб'єктів ЗЕД, — які мають низький рівень стійкості.

Для аналізу було взято 25 підприємств — суб'єктів ЗЕД — м. Харкова та Харківської області, які є основними підприємствами, що здійснювали ЗЕД у 2005 році (офіційний сайт Харківської обласної державної адміністрації (www.khakivoda.gov.ua)).

В основному це підприємства машинобудівної галузі, що відрізняються за кількістю працюючих, обсягами виробництва, статутним капіталом та питомою вагою ЗЕД в об'ємі реалізованої продукції.

Так, визначені підприємства було розбито на наступні групи за кількістю працюючих осіб:

- 1 група (кількість працюючих осіб більше 5 000) — ВАТ "Турбоатом", ВАТ "Харківський тракторний завод ім. Орджонікідзе";
- 2 група (кількість працюючих осіб від 1 000 до 5 000) — ВАТ "Харківський електротехнічний завод "Укрелектромаш", ВАТ "Хартрон", ЗАТ "Корпорація ФЕД", ЗАТ "Харківський плитковий завод", ВАТ "Харківський машинобудівний завод "Світло шахтаря";

- 3 група (кількість працюючих до 1 000 осіб) — АТЗТ "Харківський дріжджовий завод", ВАТ "Завод "Електромаш", ВАТ "Завод ім. Фрунзе", ВАТ "Харківський метизний завод", ВАТ "Харківський завод тракторних двигунів", ВАТ "Електромашина", ВАТ "Зміївський машинобудівельний завод", ВАТ "Куп'янський машинобудівний завод", ЗАТ "Завод "Південкабель", ВАТ "Серп і Молот", ВАТ "Великобурлуцький сироробний завод", ВАТ "Швейна фабрика ім. Тінякова", ВАТ "Точприлад", ЗАТ "Завод турбокомпресорів", АТЗТ "Харківська бісквітна фабрика", АТЗТ "Хладпром", АТЗТ "Харківський лакофарбовий завод "Червоний хімік", АТЗТ "Харківський орден "Знак пошани" машинобудівний завод "Червоний Жовтень".

Здійснення оцінки рівня стійкості пропонується за наступною послідовністю:

1. Для проведення оцінки рівня стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД — необхідно створити комплекс кількісних та якісних показників, які б ураховували максимально можливу сукупність показників, що характеризують стійкість підприємства — суб'єкта ЗЕД.

Джерелом створення показників оцінки рівня стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД — мають бути:

внутрішня інформація, яка складається згідно з П(С)БО №1 – 5 [4; 5; 19 – 21], а також первинна бухгалтерська та оперативна документація;

зовнішня інформація — офіційні звіти та доповіді державних і міжнародних організацій, публікації в пресі, нормативні акти [6; 17; 18; 22 – 24].

Великий вплив на стійкість підприємства — суб'єкта ЗЕД — здійснюють фактори зовнішнього середовища. В попередньому дослідженні [25] було систематизовано та визначено найвпливовіші фактори, негативні наслідки яких впливають на рівень стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД. Різноманітність у характері, напрямках, формах цих факторів потребує більш детальної їх ідентифікації за допомогою кількісних характеристик.

Для оцінки інтегрального показника стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД (R_{ЗЕД}) — автором пропонується використовувати показники, які б максимально характеризували всі сфери діяльності підприємства (рис. 2, табл. 2).

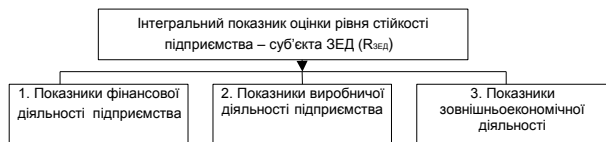


Рис. 2. Показники розрахунку рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
2.2	Оборотність товарно-матеріальних запасів	$O_{\text{маз}} = \frac{C_{\text{реал}}}{BB \div I_{\text{аз}} + BЗ \div T}$	$C_{\text{реал}}$ – собівартість реалізованої продукції; BB – видані векселі; $I_{\text{аз}}$ – інші поточні зобов'язання; BЗ – виробничі запаси; T – товари. Оптимальне є прискорення оборотності
2.3	Оборотність дебіторської заборгованості	$O_{\text{дз}} = \frac{C_{\text{реал}}}{C_{\text{дз}}}$	$C_{\text{реал}}$ – собівартість реалізованої продукції; $C_{\text{дз}}$ – середній обсяг дебіторської заборгованості. Оптимальне є прискорення оборотності;
2.4	Оборотність кредиторської заборгованості	$O_{\text{кр}} = \frac{C_{\text{реал}}}{C_{\text{кр}}}$	$C_{\text{реал}}$ – собівартість реалізованої продукції; $C_{\text{кр}}$ – середній обсяг дебіторської заборгованості. Оптимальне є прискорення оборотності.
3. Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства			
3.1	Питома вага експортно-імпоротної продукції в загальній реалізації продукції	$ПВ_{\text{експ-імп}} = \frac{O_{\text{експ-імп}}}{O_{\text{реал}}}$	$O_{\text{експ-імп}}$ – обсяг реалізації експорту-імпорту; $O_{\text{реал}}$ – загальний обсяг реалізації
3.2	Коефіцієнт виконання зобов'язань за зовнішньоекономічними контрактами	$K_{\text{зео}} = \frac{K_{\text{вик}}}{K_{\text{заплан}}}$	$K_{\text{вик}}$ – кількість виконаних зовнішньоекономічних контрактів; $K_{\text{заплан}}$ – кількість запланованих контрактів
3.3	Питома вага реклаमाцій у вартості відвантаженої за зовнішньоекономічними контрактами	$ПВ_{\text{рек}} = \frac{B_{\text{заплан}}}{B_{\text{відвантаж}}}$	$B_{\text{заплан}}$ – вартість замовленої продукції; $B_{\text{відвантаж}}$ – вартість відвантаженої продукції
3.4	Коефіцієнт віддачі коштів від зовнішньоекономічних операцій	$K_{\text{екско}} = \frac{B_{\text{експ-імп}}}{CЗ_{\text{експ-імп}}}$	$B_{\text{експ-імп}}$ – вартість реалізованої експортно-імпоротної продукції; CЗ – середні залишки коштів від реалізації експортно-імпоротної продукції
3.5	Валютна ефективність зовнішньоекономічних операцій	$BE_{\text{зео}} = \frac{ВЦ_{\text{експ-імп}} \times O_{\text{експ-імп}}}{B_{\text{експ-імп}} \times O_{\text{експ-імп}}}$	$ВЦ_{\text{експ-імп}}$ – валютна ціна одиниці експортно-імпоротної продукції; $O_{\text{експ-імп}}$ – обсяг реалізації експортно-імпоротної продукції; $B_{\text{експ-імп}}$ – витрати на виробництво та реалізацію одиниці експортно-імпоротної продукції

Здійснення оцінки рівня стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД — має включати наступні кроки:

1. Формування масиву (матриці) спостережень

Загальною формою представлення вихідних даних є двовимірна таблиця (прямокутна матриця), рядки якої характеризують об'єкти спостереження (1, 2, 3 ... m), в якості яких виступають характеристики стану підприємства — суб'єкта ЗЕД, а стовпцями — оціночні показники (див. табл. 2), (j = 1, 2, ... n):

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & \dots & X_{1j} & \dots & X_{1n} \\ X_{21} & \dots & X_{2j} & \dots & X_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ X_{m1} & \dots & X_{mj} & \dots & X_{mn} \end{bmatrix},$$

де X_{ij} – значення j-го параметра i-го об'єкта оцінки.

2. Нормалізація вихідних даних.

Нормалізація значень показників дозволяє всі вихідні показники вважати рівноважними, забезпечити універсальний характер використання даних для оцінки. Елементи X_{ij} неоднорідні, тому що відображають різні аспекти діяльності підприємства та мають різні одиниці вимірювання. Тому вихідний

набір показників перетворюють так, що при переході від початкової сукупності опису об'єктів до нового опису середнє значення показників сукупності дорівнювало нулю, дисперсія – одиниці.

Опис кожного об'єкта в нормалізованому вигляді дозволяє перейти до матриці нових змінних {Zij}:

$$z_{ij} = (x_{ij} - x_j) / \sigma_j, \tag{1}$$

де x_{ij} – значення показника j для об'єкта i;

x_j – середнє арифметичнє значення показника j;

σ_j – середнє квадратичнє відхилення показника j.

Нормалізацію показників, значення яких мають прямувати до максимуму або мінімуму, можна проводити за наступною формулою:

$$z_{ij} = (x_{ij} - x_{\text{мін}j}) / (x_{\text{макс}j} - x_{\text{мін}j}), \tag{2}$$

де $x_{\text{мін}j}, x_{\text{макс}j}$ – відповідно мінімальнє та максимальнє значення показника j.

Нормалізація показників, нормальнє значення яких дорівнює сталій величині (c), має здійснюватися за такою формулою:

$$z_{ij} = (x_{ij} - c) / c. \tag{3}$$

Дослідження інформаційного масиву дозволяє використовувати методи багатовимірнєго статистичнєго аналізу для вирішення завдань типології, тобто поділення множини на групи.

3. Визначення координат еталонної точки.

Цей етап проведення оцінки рівня стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД — є одним з найвідповідальніших. Аналіз вихідних значень окремих показників, які характеризують поточний стан підприємства — суб'єкта ЗЕД, — може показати, що деякі показники мають невиправдане високе (низьке) значення (показники ліквідності, рентабельності та ін.) і, опинившись серед координат точки-еталона, не відображали б економічну доцільність спрямування до такого рівня. Таким чином, під час формування еталона стійкості підприємства — суб'єкта ЗЕД — доцільно обирати не тільки максимальні (мінімальні) значення, а й рекомендовані (нормативні, максимальнє допустимі, середньоголузеві...).

Координати точки-еталона Z будуть $Z_{01}, Z_{02}, \dots, Z_{0n}$,

де:

$$Z_{OS} = \max z_{r,S}, S \in I;$$

$$Z_{OS} = \text{mix} z_{r,S}, S \in I (S = 1, 2, \dots, m),$$

де I – множинність стимуляторів;

$z_{r,S}$ – нормалізоване значення ознаки S для об'єкта r.

Нормалізація показників визначається за допомогою пакета прикладних програм Statistica 6.0:

$$Z_{OS} = 1, S \in I;$$

$$Z_{OS} = 0, S \in I (S = 1, 2, \dots, m).$$

Координатами точки-еталона можуть бути задані еталонні або бажані значення відповідних коефіцієнтів.

4. Інтерпретація таксономічного показника рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД.

Цей процес зводиться до визначення відстані у n -вимірному евклідовому просторі E^n між точками–об'єктами та точкою-еталоном. Відстань може бути розрахована за формулами евклідової відстані, Хемінгової відстані, які є поодинокими випадками загальної відстані Махаланобіса. Підрахуємо відстань за наступною формулою:

$$C_{io} = \left[\sum_{s=1}^n (z_{is} - z_{os})^2 \right]^{\frac{1}{2}}, \quad (4)$$

де $z_{01}, z_{02} \dots z_{0n}$, – нормалізоване значення координат точки-еталона;

$z_{i1}, z_{i2} \dots z_{im}$, – нормалізовані значення координат точок-об'єктів; $i = 1, 2 \dots m$.

Визначимо середні оцінки функції відстані по всій сукупності об'єктів:

середнє значення відстані C_{io} :

$$\bar{c}_0 = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m C_{io}; \quad (5)$$

середнє квадратичне відхилення:

$$\bar{\sigma}_0 = \left[\frac{1}{m} \sum_{i=1}^m (c_{io} - \bar{c}_0)^2 \right]^{\frac{1}{2}} \quad (6)$$

при

$$c_0 = \bar{c}_0 + 2\bar{\sigma}_0. \quad (7)$$

Тоді таксономічний показник рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – має розраховуватися за наведеною нижче формулою:

$$Y_{cm} = 1 - c_{ioi} / c_0. \quad (8)$$

Цей показник характеризує одиниці сукупності, що досліджується, та становить синтетичну величину, рівнодіючу всіх ознак. Це дозволяє упорядити елементи цієї сукупності. При такому способі розрахунку показника Y_{cm} та на підставі визначеного критерію оцінки стійкості рівень стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – буде змінюватися в інтервалі $[0, 1]$. Чим ближче значення показника R_i до одиниці, тим даний об'єкт має більш високий рівень. Рівень стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – як еталонного об'єкта дорівнює 1.

У розрахунку меж інтервалів не брався до уваги рівень стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – нижчий за 0,05, оскільки при нижчих показниках підприємству не доцільно проводити будь-яку діяльність. Межа середнього рівня стійкості дорівнює 0,5, що відповідає 50% забезпеченню рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД.

Аналіз Y_{cm} та застосування методу експертних оцінок дозволяє визначити інтервал зміни рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД.

Застосування методу експертних оцінок підтверджується розрахованим коефіцієнтом конкордації (W) = 0,49, що свідчить про невинуватість відповідей експертів, а значення отриманого коефіцієнта парної кореляції (K) = 0,26 свідчить про досить високий ступінь узгодженості думок експертів. Розрахункове значення критерію Пірсона становить 43,8, що більше табличного. Саме тому з вірогідністю довіри 95% підтверджує висновок про погодження відповідей експертів і можливість їх використання в подальших розрахунках.

Інтервали зміни рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – пропонуються наступним чином:

1) високий рівень забезпечення стійкості, коли значення показника (Y_{cm}) знаходиться в інтервалі 0,80 до 1. Це означає, що стійкість підприємства – суб'єкта ЗЕД – перебуває в межах порогових значень, а ступінь використання потенціалу підприємства – суб'єкта ЗЕД – близький до технічно обумовлених нормативів завантаження обладнання; позицію підприємства – суб'єкта ЗЕД – на зовнішніх ринках можна охарактеризувати як монопольну; рівень загроз і небезпек з боку зовнішнього середовища – як низький;

2) середній рівень забезпечення стійкості, коли значення показника (Y_{cm}) знаходиться в інтервалі 0,5 до 0,8.

Це означає, що ступінь використання потенціалу підприємства – суб'єкта ЗЕД – наблизився до деяких бар'єрних значень і при цьому не були витрачені технічні та технологічні можливості поліпшення умов її результатів виробництва шляхом прийняття превентивних заходів. Позицію підприємства – суб'єкта ЗЕД – на зовнішніх регіональних ринках можна охарактеризувати як домінуючу; високий рівень впливу на діяльність підприємства – суб'єкта ЗЕД – негативних наслідків впливу факторів зовнішнього середовища (макро- та мікрорівень); система здійснення превентивних заходів є задовільною;

3) низький рівень забезпечення стійкості, коли значення показника (Y_{cm}) знаходиться в інтервалі 0,2 до 0,5. Це означає, що ступінь використання потенціалу підприємства – суб'єкта ЗЕД – проявляє ознаки необоротності спаду виробництва та часткової втрати потенціалу внаслідок вичерпання технічного ресурсу обладнання і площ, скорочення персоналу;

позиція підприємства – суб'єкта ЗЕД – на зовнішніх регіональних ринках здійснення ЗЕО можна охарактеризувати як конкурентну, але з низькою часткою відповідного продукт-ринку; високий вплив на діяльність підприємства – суб'єкта ЗЕД – наслідків впливу факторів зовнішнього середовища (макро- та мікрорівень); система здійснення превентивних заходів є задовільною, але на окремих напрямках не в змозі здійснити ефективну протидію;

4) критичний рівень забезпечення стійкості, коли значення показника (Y_{cm}) знаходиться в інтервалі 0,05 до 0,2.

Це означає, що у використанні потенціалу підприємства – суб'єкта ЗЕД – порушуються майже всі бар'єри, відокремлюючи нормальний і кризовий стан функціонування підприємства, та втрата потенціалу є неминучою; позицію підприємства – суб'єкта ЗЕД – на зовнішніх регіональних ринках здійснення ЗЕО можна охарактеризувати як слабку з дуже низькою часткою відповідного продукт-ринку; система здійснення превентивних заходів є незадовільною та з дуже низькою ефективністю.

Використання інтегрального показника оцінки рівня стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД – може стати практичною підставою для прийняття стратегічних і тактичних управлінських рішень при плануванні та здійсненні ЗЕО. Також розроблені методичні рекомендації щодо оцінки рівня стійкості

підприємства — суб'єкта ЗЕД, — які мають отримати подальший розвиток в економічній науці з планування та здійснення превентивних заходів протидії загрозам і небезпеці підприємства — суб'єкта ЗЕД.

Література: 1. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли, фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес – Информ. – 1997. – №13. – С. 27 – 30. 2. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: Монография. – Д.: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с. 3. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: Монография / А. В. Козаченко, А. Н. Лященко, В. П. Пономарев. – К.: Либра, 2003. – 280 с. 4. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование. Монография / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. – Харьков: "ИНЖЭК", 2004. – 144 с. 5. Предборский В. А. Экономическая безопасность держави: Монография. – К.: Кондор, 2005. – 390 с. 6. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография / А. Н. Тищенко, А. Н. Кизим, Я. В. Догадайло. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 144 с. 7. Cohen K. J., Majer S. F., Schwartz R. A., Whiteomb D. K. The Microstructure of Securities Markets. – N. J.: Prentice hall, 1986. 8. Peters A. A. Independence Agencies. – Washington SEC, 1995. 9. Барановський О. Визначення показників економічної безпеки // Економіка. Фінанси. Право. – 1999. – №8. – С. 14 – 16. 10. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетнікова // Економіка і управління. – 2001. – №4. – С. 35 – 40. 11. Козаченко А. В. Методические основы оценки уровня экономической безопасности предприятия / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев // Региональные перспективы. – 2004. – №2 – 3 (9 – 10). – С. 104 – 106. 12. Кудратов Н. Э. Методические вопросы оценки уровня развития экспортного потенциала регионов / Н. Э. Кудратов, Н. И. Аскаров, Б. А. Исахов // Вопросы статистики. – 2001. – №2. – С. 48. 13. Пономарев В. П. Влияние эффективности маркетинга на уровень экономической безопасности предприятия // 36. наук. пр. Східноукраїнського державного університету "Маркетинг: Теорія і практика". – Вип. 1. – Луганськ, 2000. – С. 27 – 35. 14. Воронкова А. Формирование внешней среды и конкурентоспособность предприятия / А. Воронкова, Э. Бегляга // Бизнес Информ. – 1999. – №5 – 6. – С. 108 – 109. 15. Лигоненко Л. О. Дослідження стану зовнішнього середовища. Монография. – К.: Либіль, 2002. – 278 с. 16. Никешен С. Н. Внешняя среда экономических систем: Монография. – СПб.: Питер, 1998. – 416 с. 17. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монография / За заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2005. – 144 с. 18. Шкардун В. Внешняя среда и выбор маркетинговой стратегии / В. Шкардун, А. Кусик, А. Ушаков // Маркетинг. – 2000. – №5. – С. 26 – 32. 19. Положення бухгалтерського обліку №1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" від 21.06.99 р. №391/3684 // Все про бухгалтерський облік. – 1999. – №6. – С. 14 – 17. 20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №2 "Баланс" від 21.06.99 р. №396/368 // Все про бухгалтерський облік. – 2000. – №11. – С. 67 – 72. 21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №3 "Звіт про фінансові результати" від 21.06.99 р. №397/3690 // Все про бухгалтерський облік – 1999. – №7. – С. 10. 22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №4 "Звіт про рух грошових коштів" від 21.06.99 р. №399/3692 // Все про бухгалтерський облік – 1999. – №11. – С. 76 – 80. 23. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №5 "Звіт про власний капітал" від 21.06.99 р. №399/3692 // Все про бухгалтерський облік – 1999. – №11. – С. 80 – 83. 24. Плют В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании. – М.: Статистика, 1989. – 172 с. 25. Калыка С. В. Анализ зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності // Галицький економічний вісник. 2007. – №2. – С. 14 – 17. 26. Андерсен Т. Введение в многомерный статистический анализ: Пер. с англ. – М.: ГИФМЛ, 1963. – 500 с. 27. Витас Д. Воздействие управления на финансовых посредников // Рабочие материалы Мирового банка №746. – Вашингтон, 1991. 28. Кендалл М. Многомерный статистический анализ и временные ряды / М. Кендалл, А. Стюарт. – М.: Наука, 1976. – 272 с. 29. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е. А. Олейникова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції
18.04.2007 р.

УДК 659.12

Парафилова А. А.

К ВОПРОСУ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СУБЛИМИНАЛЬНОЙ РЕКЛАМЫ В ИНОСТРАННОЙ ПРАКТИКЕ

In the article the concept of subliminal advertising and principles of its influence on human's consciousness are studied. Examples of use of hidden messages with the most widespread content and reasons of their use are considered. The review of the range of researches of subliminal advertising effectiveness, advertisers' and consumers' attitudes to it is made. Ethical and legal question concerning the object of the research are mentioned. The conclusion about the necessity of carrying out of the long-term experiment directed on proof or refutation of subliminal advertising effectiveness is made. In case of positive result, the author of the article offers an opportunity of use of this technology in social and scientific purposes. Necessity of subliminal advertising legal regulation is underlined.

Сублиминальная реклама рассматривается во многих сферах. Это альтернативный прием в рекламной индустрии, инструмент воздействия на человеческую психологию. Возможности ее использования мало изучены. Однако она является предметом многих споров в маркетинговых, социальных, этических и правовых вопросах. Следовательно, исследование возможностей применения сублиминальной рекламы актуально.

Данная проблема изучалась автором статьи во время участия в международной программе обмена студентов в США. Ею занимались такие исследователи, как А. Б. Айлеворт, С. И. Битти, М. П. Блок, Б. Г. Ванден Берг, Дж. Викари, К. Г. Грунет, Р. С. Гудстейн, С. Макинтайр, В. Робинс, М. Роджерс, С. Сейлер, С. Томас, С. Трепей, Дж. Хагарт, Дж. Хонг, Д. Хоукинс, В. Чепмен.

Сублиминальная реклама — это маркетинговая технология, которая заключается в размещении скрытых сообщений в различных видах рекламы (в прессе, на телевидении, упаковке и т. д.). Они воздействуют на потребителей через определенные маркетинговые стимулы, без их сознательного восприятия [1]. Иногда ее определяют как использование определенных звуков или цветов с целью вызвать у потребителей те или иные подсознательные ассоциации. Однако это сюда не относится. Она представляет собой скрытые слова, фразы, рисунки, логотипы и т. д., которые не могут быть восприняты сознательно, но предположительно запоминаются и декодируются потребителями после просмотра.

Сублиминальная реклама впервые была продемонстрирована в 1957 году Джеймсом Викари, который поставил эксперимент в кинотеатре. Он подвергал зрителей воздействию скрытых сообщений "Пейте кока-колу" и "Ешьте поп-корн", которые длились 1/3000 секунды и показывались каждые 5 секунд в течение фильма. После этого были опубликованы результаты. Викари утверждал, что продажи поп-корна и колы возросли соответственно на 18 и 58%. Позже эти результаты были опровергнуты и признаны фабрикацией [2]. С тех пор проводилось много исследований, направленных на проверку эффективности сублиминальной рекламы, и ни одно из них не доказало, что она действует. Однако данная тема до сих пор вызывает много споров.

Действие сублиминальной рекламы направлено на психологические процессы индивидуума. Томас (2004) утверждает, что люди способны воспринимать и запоминать стимулы

ниже порога сознания [3]. Груннет (1996) описывает сублиминальную рекламу как автоматический когнитивный процесс [4]. "Врезанные" в обычную рекламу символы запоминаются подсознательно и распознаются автоматически. Интересно обратить внимание на природу скрытых сообщений. Считается, что сублиминальная реклама имеет сексуальное содержание. Так, Хонг (2004) показывает несколько примеров печатной рекламы, в которых находятся скрытые сообщения, содержащие слово "секс" и изображения сексуального характера [2]. Предполагают, что такие "вставки" вызывают сексуальную реакцию, делая продукт более привлекательным. Хагарт поддерживает это предположение, описывая небольшой эксперимент, который он поставил в своей аудитории [5]. Исследователь показал своим студентам рекламу Stella Artois с "врезанным" словом "секс" и попросил описать ее. Многие студенты описали стакан пива, изображенный на плакате, как "сексуальный". Однако существуют и другие виды сублиминальных сообщений. Так, Хагарт (2003) показывает пример рекламы водки "Абсолют" с "врезанным" названием данного продукта. Робинс (2000) представляет пример рекламы этой же торговой марки со скрытой фразой "U buy". Такие сообщения направлены на повышение узнаваемости бренда, а также лояльности потребителя. Интересное исследование было проведено Чепменом (2002). Он представил и описал рекламу трех алкогольных напитков. Все три содержали скрытые сообщения, вызывающие чувство страха и депрессию, например изображения дерущихся животных или "лиц смерти". Объяснение использования такого рода скрытых сообщений состоит в возникновении подсознательного желания "утопить" страх в алкоголе. Чепмен также предполагает, что такие сообщения разрабатываются специально для алкоголиков, в чьем воображении возникают подобные картины [1].

Ни одно исследование не доказало эффективность сублиминальной рекламы с научной точки зрения. Хоукинс (1970) изучал уровень жадности, показав 2 группам рекламу колы. Данный эксперимент показал превышение уровня жадности у группы, которой показывали рекламу со скрытым сообщением в сравнении с группой, которой показывали обычную рекламу [6]. Однако эти результаты были опровергнуты повторением эксперимента Битти и Хоукинсом в 1989 году [7]. На этот раз значительной разницы между группами не наблюдалось. Айлесворт проводил исследования сексуально ориентированной сублиминальной рекламы. По его заключению, результаты были отличны от ожидаемых. Более того, влияние сублиминальной рекламы легко нивелируется настроением и чувствами индивидуума. Мета-анализ, представленный в работе Траппея (1996), показал, что сублиминальные стимулы оказывают очень слабое влияние на потребительское поведение [8].

Отношение к сублиминальной рекламе и ее целям среди рекламодателей и потребителей неоднозначно. Исследование Блока и Ванден Берга (1985) заключает, что потребители не приветствуют ее и обеспокоены ее манипулятивным воздействием [9]. В то же время они скептически относятся к скрытым сообщениям, направленным на самосовершенствование, таким, как "Займитесь спортом!" или "Бросьте курить!". В исследовании Роджерса и Сейлера (1994) показаны некоторые интересные открытия об отношении практиков рекламы к сублиминальным сообщениям [2; 9]. Так, 60% респондентов поддерживают идею сублиминальной рекламы, считая ее эффективной либо способной поддержать сообщение обычной рекламы. Почти все 40% оппонентов обосновывали свое мнение утверждением, что сублиминальная реклама является неэффективной, незаконной, неэтичной, дорогостоящей и требующей много времени. Еще одним открытием было то, что чем крупнее была компания, в которой работал респондент, тем более он был склонен поддерживать сублиминальную рекламу.

Сублиминальная реклама незаконна [5]. Поэтому изменить масштабы ее использования довольно сложно. Опрос Роджерса и Сейлера (1994) заключает, что в США она практически не используется: более 90% респондентов отрицали ее использование ими самими, а также их прошлыми или

настоящими работодателями [10]. Они так же отрицали, что знают об использовании ее кем-либо. По мнению автора статьи, результаты данного опроса не могут характеризоваться высоким уровнем достоверности, учитывая специфику вопроса и соответствующую реакцию респондентов на него. В первых, отсутствует уверенность в понимании испытуемыми понятия сублиминальной рекламы. Во-вторых, незаконность использования данного инструмента снижает уровень правдивости ответов. В то же время такие исследователи, как Хагарт (2003), Чепмен (2002) Хонг (2004) и Робинс (2000), показывают использование этой технологии в рекламе таких известных брендов Budweiser, Stella Artois, Pepsi, Camel, Absolut Vodka и др. [1; 2; 5; 11].

Сублиминальная реклама является попыткой манипулировать людьми без их сознательной осведомленности. Таким образом, она неэтична. Потребителей волнует возможность склонять их делать то, чего они не хотят. Вопрос становится еще более острым, если речь идет о рекламе медикаментов, табачной или алкогольной продукции, так как в данном случае рассматриваемая технология при условии ее эффективности может привести к серьезным негативным последствиям.

Итак, не доказано, что сублиминальная реклама эффективна, она неэтична и незаконна. В то же время существует ряд случаев ее использования известными торговыми марками, из чего можно сделать вывод, что некоторые компании все же считают ее использование целесообразным.

При условии положительного эффекта воздействия скрытых сообщений на потребителя возникают вопросы морали и права. Если же их действие не имеет эффекта, рассматривать эти проблемы не имеет смысла.

Все рассмотренные исследования эффективности сублиминальной рекламы объединяет одна общая черта. Все они кратковременны, проводились лишь один раз (за исключением исследования уровня жадности Хоукинса) для сравнительно небольшой аудитории. Для того чтобы измерить эффективность любого рекламного сообщения, необходимы определенный охват аудитории и частота показов сообщения на протяжении обусловленного промежутка времени. Следовательно, для получения достоверных результатов относительно сублиминальной рекламы необходима постановка довольно сложного и продолжительного эксперимента. По мнению автора статьи, большей достоверности удастся добиться при проведении его в естественных, а не лабораторных условиях. В случае получения положительных результатов, он может стать базой для дальнейших исследований в области маркетинга, а также психологии.

Интересным является проведение аналогии между экспериментами Викари и Хоукинса. Они являются наиболее крупными из рассмотренных. Оба дали положительные результаты, но впоследствии были опровергнуты. Предположим, что это может быть результатом незаинтересованности определенных сторон в признании эффективности рассматриваемой рекламной технологии, например из-за возможной сильной негативной реакции общества.

Касательно моральной стороны вопроса, автор статьи считает использование сублиминальной рекламы неэтичным, особенно, когда она является инструментом пропаганды курения и употребления алкоголя. Однако перспективным является ее использование в социальных целях. Положительный эффект могут иметь скрытые сообщения, призывающие к здоровому образу жизни, повышению уровня образования, личностному росту и т. п.

С точки зрения права, в случае подтверждения эффективности сублиминальной рекламы необходима разработка системы ее регулирования. Она должна включать, с одной стороны, разработку нормативно-правовых актов, а с другой – технологию выявления и контроля скрытых сообщений.

В заключение можно сказать, что предпосылкой рассмотрения сублиминальной рекламы в любой сфере является доказательство ее эффективности. Она неэтична и требует

регулювання со стороны закона. Положительной стороной является возможность ее использования в социальных целях, а также при проведении различных исследований в таких науках, как маркетинг, психология, социология.

Литература: 1. Chapman B. (2002). Sex and Death Among the Ice Cubes: Subliminal Messages in Advertising [On-line] Available // <http://www.classroomtools.com/sublimad.htm> 2. Hong J. (2004) Untitled [On-line] Available // http://www.ciadvertising.org/student_account/spring_01/adv391k/hjy/adv382j/1st/home.html 3. Thomas C. (2004). Subliminal Perception [On-line] Available // http://www.cbt.wiu.edu/John_Drea/subliminal_perception.htm 4. Grunert K. G. (1996). Automatic and strategic Processes in Advertising Effects. Journal of Marketing, 60(4). 5. Haggart J. (2003). What's Subliminal and What Isn't: Part I [On-line] Available // <http://www.subliminalworld.org/whatsub1.htm> 6. Hawkins D. (1970). The effects of subliminal on drive level and brand preference. Journal of Marketing Research, 7(3). 7. Beatty S. E., & Hawkins D. I. (1989). Subliminal stimulation: Some new data and interpretation. Journal of Advertising, 18(3). 8. Trappery C. (1996). A meta-analysis of consumer choice and subliminal advertising. Psychology & Marketing, 13(5) 9. Block M. P. & Vanden Bergh B. G. (1985). Can You Sell Subliminal Messages to Consumers? Journal of Advertising, 14(3). 10. Rogers M. & Seiler C. (1994). The Answer is No: A National survey of Advertising Industry Practitioners and Their Clients About Whether they Use Subliminal Advertising. Journal of Advertising Research, 34(2). 11. Robins W. (2000) Advertising [On-line] Available // <http://www.poleshift.org:16080/sublim/> 12. Aylesworth A. B. & Goodstein R. C. (1999). Effects of archetypal embeds on feelings: An indirect route to affecting attitude. Journal of Advertising, 28(3). 13. McIntyre S. (1999). Is Subliminal Advertising Effective? [On-line] Available // <http://www.bpsoutdoor.com/articles/subliminalads.htm>

Стаття надійшла до редакції
30.05.2007 р.

УДК 658.3

Доронин А. В.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ

The features, contents, principles and mechanisms of strategic management by behaviour of employees of the industrial organization as proprietors of the intellectual capital are examined; mechanisms and principles of influence on them are examined.

Keywords: organizational behaviour, an environment, strategic management, investors of the human capital, the culture, transforming leadership.

Основой успеха современной производственной организации являются не высокие технологии и качественный материальный или финансовый капитал, а люди, их творческий потенциал, их желание решать сложные задачи в условиях быстро меняющейся внешней среды, ограниченной информированности и усложнения трудовых операций. Но этот критический ресурс не так просто ввести в действие. Обладая высоким потенциалом, он в то же время имеет сложную, не поддающуюся строгой регламентации характеристику — поведение, которым обладают и отдельные сотрудники, и коллективы, и организация в целом. Эта характеристика пока еще не стала традиционным объектом практического менеджмента, но уже привлекает внимание многих ученых, которые пред-

принимают попытки исследовать ее в различных аспектах. Наименее разработанными вопросами в отношении этого предмета можно считать управленческие. В связи со сложной природой и структурой организационного поведения к нему весьма проблематично адаптировать известные постулаты менеджмента (его общие и специальные функции, инструменты, рычаги, принципы управления). Однако многочисленные работы в этой области уже дают основания высказать некоторые гипотезы и рекомендации в отношении возможных направлений развития управления организационным поведением.

Целью данной статьи является уточнение сущности стратегического управления организационным поведением, его принципов, технологий и инструментов.

Прежде чем излагать обобщения, рассуждения и выводы по теме статьи, определим контекст используемых в ней ключевых понятий и категорий, предварительно заручившись поддержкой авторитетного ученого Р. Акоффа, который в одной из последних работ высказал такое предостережение: "Ученые часто считают определение понятий досадной необходимостью, с которой следует покончить как можно скорее, не напрягая ума. Следствием неприязни к определениям часто бывает исследование, подобное выполненной тупым скальпелем хирургической операции.... Осуществление исследования обычно предполагает использование не одного, а системы совместимых понятий. Сопоставление результатов разных исследований требует совпадения применяемых в них систем понятий" [1, с. 84]. Можно добавить к этому, что работа с понятиями позволяет, во-первых, конкретизировать их смысл применительно к цели исследования, во-вторых, дает основание для повышения конструктивности дискуссий или оппонирования, в которых будет сэкономлено время на уточнение, что же имел в виду автор, употребляя определенный термин.

Ключевыми определениями, позволяющими раскрыть идеи данной статьи, являются: "поведение", "организационное поведение", "стратегия", "стратегическое управление". Обоснование содержания и сущности первых двух понятий уже было опубликовано [2], поэтому воспользуемся выводами, приведенными в этой работе, и будем под поведением индивида понимать его функциональную реакцию на изменения внешней среды для самосохранения и приспособления к нему или для активного влияния на него. Поведение организации на тех же основаниях определим как функциональную целостность реакций социально-экономической системы (имеющей сложную внутреннюю структуру интересов, сформированную на основе разделения труда и прав собственности) на изменения внешней среды, имеющих целью самосохранение и развитие системы за счет приспособления к внешней среде или изменения ее.

Содержание понятия "стратегия" рассматривается во многих работах, но ни в одной из них нет такого определения, которое бы полностью отражало аспект управления организационным поведением в вышеизложенном контексте. Поэтому выполним анализ имеющихся определений и представим свое. В достаточно обобщенном виде сущность стратегии определена в работе И. Ансоффа таким образом: "Сложное и потенциально могущественное оружие, при помощи которого современная фирма может противостоять изменчивым условиям" [3, с. 74]. Как видим, стратегия в принципе понимается как оружие против изменчивости. Более современное, приближенное к предмету данной статьи определение понятия "стратегия" дает А. Тридид: "Стратегия — это способ реализации предприятия своей цели, которая определяет его поведение в пространстве параметров и решает противоречия, порождаемые взаимодействием предприятия и рыночной среды, а также взаимодействием внутренним компонентом предприятия, находящимся на разных стадиях своего жизненного цикла" [4, с. 81]. Этот автор небезосновательно употребляет термин "поведение", а не "деятельность", поскольку именно он отражает не просто изменчивость, а плохо прогнозируемую изменчивость. По мнению этого автора (и с ним можно согласиться), стратегия создает возможность устанавливать ориентиры, правила, ограничивать варианты выбора поведения для разрешения противоречий в заданных границах, а также быть инструментом координации деятельности всех иерархических уровней системы менеджмента предприятия.

Несмотря на достаточную полноту и содержательность определения понятия стратегии, предлагаемого А. Тридедом, обратим внимание еще на одну существенную его характеристику, используемую в стандартных определениях, представленных в словарях. Они первоначально представляют стратегию как "высшую степень искусства". Тот факт, что это понятие изначально связывают не столько с научным обоснованием, сколько с искусством, дает основание утверждать, что выработка стратегии предполагает обязательное использование интуиции людей как источника творческих идей, концепции стратегии. Эта мысль прослеживается не только в словарях, но и в работах известных ученых. Ее сторонниками являются, например, Р. Джейкобс [5, с. 7] и Л. Маллинз. Последняя представляет ее в таком виде: "Авторы, пишущие о стратегическом менеджменте, утверждают, что от менеджеров требуется не только наличие рационального мышления, но и интуиции, предчувствий и творческих способностей для создания "бизнеса будущего" [6, с. 405]. С этим тезисом соглашаются также Л. Зайцев и М. Соколова, которые по этому поводу пишут: "По аналогии с определением военной стратегии экономическую стратегию фирмы можно определить как высшую форму предпринимательского искусства" [7, с. 135]. Но, отдавая дань творчеству и интуиции, не следует игнорировать и тот факт, что стратегия превращается в инструмент менеджмента только после того, как результат интуиции воплощается в сознательно оформляемый план действий [7, с. 179; 8, с. 1272; 9, с. 475; 10, с. 13].

Таким образом, для раскрытия темы данной статьи будем считать, что стратегия производственной организации — это уникальный инструмент, используемый для выбора варианта ее поведения в процессе разрешения противоречий во внутренней среде или взаимодействии с внешней средой, создаваемый с использованием интуиции творческих сотрудников и реализуемый в плановом порядке.

Как уже отмечалось, необходимость введения понятия "стратегия" в практику и науку управления почти все исследователи связывают с усилением непредсказуемости внешней среды, определяемой термином "поведение" [1; 5; 11; 12, и др.]. Кстати, этот термин вошел постепенно в практику и науку благодаря развитию методологии системного подхода, который в свое время был предложен в качестве инструмента решения сложных, плохо структурированных задач. В рамках этого подхода было предложено много определений понятия "система", но для нас интересен вариант, предложенный в работе Р. Акоффа: "Система — это состоящее из двух или более элементов множество, которое удовлетворяет трем условиям: 1. Поведение каждого элемента воздействует на поведение целого. 2. Поведение элементов и их воздействия на целое взаимозависимы. 3. Какие бы подгруппы элементов ни образовывались, каждый элемент воздействует на поведение целого, и ни один из них не воздействует на них самостоятельно" [1, с. 26]. Исходя из этого определения, система обладает поведением, которое можно рассматривать как ее способность переходить из одного состояния в другое. При этом этим понятием пользуются тогда, когда неизвестны закономерности такого перехода. Таким образом, стратегия как искусство является конструктивной деятельностно-поведенческой реакцией на поведение внешней среды. В контексте производственной организации она представляет собой многомерный комплексный ориентир ее поведения при достижении целей в неустойчивой среде, которая может стать агрессивной.

В чем же проявляется необычность управления на основе стратегии, другими словами — стратегического управления. Последнее понятие уже стало широко употребляемым, но в своей эволюции принимало неоднозначные толкования. Развитие его содержания шло в направлении от представления о возможности предупредить опасность во взаимодействии с внешней средой путем экстраполяции на будущее сложившихся с ней отношений и взаимосвязей предприятия на основе стратегических планов до понимания, что управленческие решения в современной конкурентной среде устаревают сразу же после их принятия [13, с. 4]. Изменчивость и непредсказуемость внешней среды усилились до такой степени, что

при составлении плана стало практически невозможным достоверное прогнозирование и предупреждение на этой основе нежелательных последствий ее поведения. Поэтому стратегическое управление сегодня воспринимается, во-первых, как многоплановый поведенческий (то есть не четко регламентированный) процесс, направленный на разработку и реализацию стратегии фирмы с учетом изменений, происходящих во внешней среде [14, с. 9]. Во-вторых, не без основания, в стратегическом управлении используется очень мало рутинных процедур и очень много творчества, то есть очень велика роль искусства [15, с. 7]. В-третьих, это управление основное внимание сосредотачивает на человеческом потенциале организации [15, с. 32]. Но самая главная идея, особенность этого управления остается прежней — обеспечение эффективного взаимодействия организации с внешней средой. О. Виханский обобщает эту мысль, ссылаясь на конструктивные, по его мнению, определения, предложенные авторитетными разработчиками теории стратегического управления: "Шендел и Хаттен рассматривали его как процесс определения и (установления) связи организации с ее окружением, состоящий в реализации выбранных целей и в попытках достичь желаемого состояния взаимоотношений с окружением посредством распределения ресурсов, позволяющего эффективно и результативно действовать и организации, и ее подразделениям. По Хиггенсу, стратегическое управление — это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением" [15, с. 29]. Обратим внимание на тот факт, что в этих определениях для характеристики взаимоотношений предприятия с внешней средой используются такие понятия, как "связь", "взаимоотношения", "взаимодействие", которые, в общем-то, очень близки к понятиям, в координатах которых рассматривает понятие "поведение" социальная психология. То есть эта категория, если можно так выразиться, "социализируется". Такие известные представители этого научного направления, как Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс, считают, что социальная психология — это научное изучение процессов восприятия людьми других людей, оказания на них влияния и установления с ними отношений [16, с. 55]. Согласно определениям не менее авторитетных ученых в этой области науки — Г. Андреевой и Л. Орбан-Лембрик, социальная психология изучает закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включением их в социальные группы и психологические характеристики этих групп [17, с. 14]. Она отвечает на вопросы: как и почему социальное (организация, группа) действует на личность; каким образом личность, ее деятельность влияют на функционирование группы; как функционирует социально-психологическая реальность, возникающая в результате такой связи [18, с. 17]. Целесообразность использования идей социальной психологии в управлении организационным поведением определяется еще и тем, что по своему происхождению она древнее науки, а значит, во многом ориентирована на интуицию, обобщение практического опыта. Как отмечает М. Битянова: "Социальная психология — сложное многообразное культурное явление, никоим образом не сводимое только к научной форме своего существования... Как культурный феномен она возникла задолго до появления самого понятия "наука"; социальная психология и сегодня широко представлена различными ипостасями, среди которых научное ее бытие — далеко не самая значимая" [19, с. 11]. Следовательно, в социальной психологии довольно много творчества и интуиции, не регламентированных принципами, закономерностями, однозначными толкованиями понятий, но обладающих конструктивностью в связи с накопленным человечеством опытом сосуществования в социуме.

Теперь представим еще некоторые рассуждения по поводу непредсказуемой внешней среды, с которой вынуждены иметь дело современные менеджеры. Тот факт, что именно она активизировала внимание отечественных ученых к стратегическому аспекту управления, подчеркивает М. Володькина: "Неопределенность факторов внешней среды и динамичность рынков Украины обуславливают на сегодня значительную актуальность использования концепции стратегического

управления" [14, с. 9]. Эту же мысль высказывает О. Виханский: "Ведущей идеей, отражающей сущность перехода от оперативного управления к стратегическому, явилась идея необходимости переноса центра внимания высшего руководства на окружение для того, чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения" [15, с. 29]. И. Ансофф в монографии "Новая корпоративная стратегия" также подчеркивает, что стратегические решения главным образом связаны с внешними проблемами компании [20, с. 29]. Причем и он, и О. Виханский справедливо и отчетливо обращают внимание на человеческий фактор как критический ресурс в стратегическом управлении. По этому поводу О. Виханский пишет: "Стратегическое управление — это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей" [15, с. 32]. И. Ансофф отмечает, что стратегия возникает в связи с изменением условий функционирования компании, указывает на две проблемы, которые она должна решить: как правильно выбрать направление будущего роста среди многих, к тому же не всегда правильно воспринимаемых вариантов; как использовать энергию большого числа людей, чтобы ускорить движение в этом направлении [20, с. 165].

В обобщенном виде сущность стратегического управления, применительно к организационному поведению, хорошо определяют Л. Зайцев, М. Соколова, также связывая его с фактом нарастания неопределенности в отношениях организации с внешней средой: "Стратегическое управление представляет собой по существу способ управления, используемый в условиях появления новых, более сложных задач, обусловленных динамичностью и неопределенностью обстановки" [7, с. 67]. Об этом же пишут П. Забелин и Н. Моисеева: "Стратегическое управление определяется как технология управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности во времени" [21, с. 10]. Особенная сущность и роль стратегического управления в обеспечении жизнедеятельности производственной организации хорошо иллюстрируется сравнением его с оперативным и тактическим управлением. В таблице представлены характеристики трех видов управления.

Следует отметить, что каждый вид управления имеет свою цель, свой критерий эффективности: оперативное — сохранение гомеостаза, устойчивости производственной организации; тактическое — сохранение упорядоченности цикла воспроизводства ее капитала; стратегическое — выбор правильной альтернативы поведения в точках бифуркации воспроизводственного цикла.

Таблица

Сравнительная характеристика видов управления

Определенность ситуации, риск	Тип активности			Вид управления
	Деятельность	Деятельность + поведение	Поведение	
	Тип изменений			
Определенность и частичный риск	Линейные			Оперативное
Частичная определенность, средний риск		Циклические		Тактическое
Неопределенность, высокий риск			Переход к новому циклу по спирали	Стратегическое

Характеризуя специфику задач, которые необходимо решать в стратегическом управлении, Л. Зайцев, М. Соколова одновременно представляют и обеспечение их решения:

"Многие из этих задач являются оригинальными, а потому имеющийся опыт не может быть использован для их решения. Эти задачи отличаются большим числом переменных, сложным характером их зависимостей, наличием случайных факторов, а также временным ограничением. Уже сейчас, по некоторым данным, удельный вес подобных задач составляет более половины в общем числе управленческих задач, решаемых в организации, и количество их будет увеличиваться. В этих задачах преобладают качественные (неформализуемые) характеристики, потому они могут быть решены с помощью дополнительной информации, получаемой непосредственно от человека и базирующейся на его профессиональных знаниях и интуиции" [7, с. 67]. С необходимостью усиления внимания в стратегическом управлении к интуиции соглашается Э. Коротков, цитируя одного из классиков американского менеджмента Д. Марча: "Нам нужно дополнить технологию разума технологией безрассудства. Индивидам и организациям требуется возможность делать то, для чего у них нет никаких разумных оснований. Не всегда, но как правило. Но иногда им нужно действовать прежде, чем они успеют подумать. Менеджеру и исследователю менеджмента тем более всегда должна быть присуща готовность к случайности, риску, импровизации. Им необходимо развивать способности улавливать интуитивные сигналы своего мозга, действовать иногда "по наитию" [22, с. 183].

То есть стратегическое управление поведением предполагает активизацию творчества и интуиции сотрудников для того, чтобы быстро создать адекватные реакции на изменения условий деятельности. По этому поводу О. Виханский пишет: "В целом на практике стратегическое управление — это симбиоз интуиции и искусства высшего руководства вести организацию к стратегическим целям; высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающие связь организации со средой, обновление организации и ее продукции, а также реализацию текущих планов; активное включение всех работников в реализацию задач организации, в поиск наилучших путей достижения ее целей" [15, с. 38].

Обобщая подходы различных авторов к определению сущности стратегического управления и учитывая особенность предмета, на которое оно направлено в контексте этой статьи, автор предлагает под стратегическим управлением организационным поведением понимать творческий процесс перманентного формирования системой менеджмента конструктивных деятельностно-поведенческих реакций (стратегий) на поведение внешней среды для поддержания взаимовыгодного взаимодействия с ней.

В связи с вышеизложенным руководство производственной организацией оказывается "зажатым" с двух сторон поведением среды и поведением своего персонала. С одной стороны, существует жизненная необходимость быстрых и эффективных реакций на поведение среды, с другой — трудно регулируемое поведение творческих сотрудников, способных реализовать такие реакции. Следует отметить, что мотивировать сотрудников на решение стратегических задач при помощи традиционных методов менеджмента достаточно сложно, если не сказать нельзя. Сейчас человек в производственной организации, как уже указывалось, не является традиционным ресурсом, аналогичным материальному или финансовому. Усиление роли знаний и творчества, которыми он обладает, превратило его с наемного работника, продающего свою рабочую силу собственнику рабочего места, в свободного инвестора рабочей силы, инвестора собственного человеческого капитала. Поэтому он должен рассматриваться собственником рабочего места, на котором он может реализовать свой потенциал, как деловой партнер. Причем в собственнике рабочей силы для собственника капитала теперь много внешней среды, над которой он не имеет власти. Эта внешняя среда (имеется в виду составляющие человеческого капитала) частично может быть отчуждена от ее носителя (часть знаний и навыков можно передать или продать другому человеку), а частично — неотделима от него (интуиция, заложенные в человека природой уникальные способности). В связи с этим экономические отношения между собственником рабочего места и собственником уникальной рабочей силы или уникального человеческого капитала, обладающего поведением,

существенно дополняются социально-психологическими. Поэтому вернемся теперь еще раз к рекомендациям социальной психологии и покажем, почему традиционные известные методы, которыми пользовались до сих пор руководители, имеют существенное ограничение во влиянии на действия и поведение подчиненных. Объективные причины существенного изменения механизма воздействия на подчиненных обобщает и объясняет в своей работе "Живая стратегия. Как поместить людей в центр решения корпоративных задач" Л. Греттон — адъюнкт-профессор организационного поведения в Лондонской школе бизнеса. Имея большой опыт консультирования ведущих компаний мира, она пишет, что, с одной стороны, в этом десятилетии только люди были в состоянии поддерживать конкурентоспособность своих компаний в течение продолжительных периодов времени. Причиной этого является существование трех аспектов, формирующих устойчивые преимущества организаций и потенциально присутствующих у человека: возможная создаваемая редкость, стоимость и неповторимость [23, с. 13]. С другой стороны, люди как источник и ресурс повышения конкурентоспособности решительным образом отличаются от капитала и технологий. Л. Греттон четко определяет те существенные их характеристики, которые не попадают под влияние инструментов экономического, административного воздействия. Первая характеристика — особенное существование человека во времени и его восприятие времени. Он одновременно помнит прошлое, живет в настоящем и думает о будущем. Поведение человека в настоящем строится на опыте прошлого и прогнозах будущего (чего нельзя сказать о других ресурсах). Вторая характеристика — объективное качество человека руководствоваться смыслом в своих действиях и искать смысл в действиях других. Третья — наличие души, глубокого чувства самосознания и способности делиться знаниями или скрывать их в зависимости от настроения [23, с. 19]. Именно эти качества формируют поведение человека и одновременно ту внешнюю в нем среду для собственника рабочего места, которые трудно прогнозировать извне и на которые трудно влиять. Очевидно, что никакой другой ресурс производственной организации не имеет таких характеристик.

Но проблема стратегического управления организационным поведением должна рассматриваться не только на уровне отдельного работника. Дело в том, что сложность стратегических задач и необходимость быстрого их решения требует объединения усилий многих творческих работников. Сегодня только творческие временные команды способны быстро и эффективно разрабатывать способы реагирования на уникальные ситуации, в которых формируются как предпосылки кризиса производственных организации, так и новые для них возможности укрепления своих отношений с внешней средой. Сложные стратегические задачи требуют комплексных знаний, мощного информационного обеспечения, формирующегося через общение членов команды, в котором возникает чувство сопричастности к проблемам организации, внутренней настрой и желание решать их. Р. Джейкобс по этому поводу пишет так: "Участие, согласно нашему определению, означает активное и серьезное вовлечение людей в реальные диалоги. Результатом происходящего общения становится такая реакция на важные глобальные вопросы, при которой люди находят новаторские способы решения проблем" [5, с. 27].

В связи с этим возникает проблема социализации творческих работников, а с ней и работа с расширенной внешней средой для человека и организации в координатах человек-группа, группа-организация, которую также необходимо учитывать в стратегическом управлении их поведением. В этой среде необходимо управлять эмоциями и климатом доверия, развивать корпоративную культуру, чувство сопричастности к делам организации, и таким косвенным образом формировать в организации взаимную предсказуемость поведения людей в коллективе. Как показали исследования, напрямую, непосредственно это сделать очень трудно. По этому поводу Л. Росс и Р. Нисбет пишут: "Даже те люди, которые более всего заняты оценкой индивидуальных различий между людьми, должны признать крайнюю ограниченность нашей способности предсказывать реакцию конкретных людей в конкретных ситуациях. Максимальная статистическая корреляция, составля-

ющая 0,30 между показателями, характеризующими выраженность тех или иных индивидуальных различий, с одной стороны, и поведением в новой ситуации, подтверждающим либо опровергающим эти показатели, с другой — лучше всего отражает существование этого "потолка предсказуемости" [24, с. 33].

Но, тем не менее, человеческий опыт выработал те инструменты, которые позволяют разрешить эту проблему. Важнейшими среди них являются культура и трансформирующее руководство. Роль культуры характеризуют Дж. В. Ньюстром и К. Дэвис: "Культура определяет принятое в обществе поведение и влияет на все действия индивида (даже если он никогда об этом не задумывается)" [25, с. 87]. Диагностика и пропаганда тех ценностей организационной культуры, которые определяют взаимовыгодное поведение субъектов, имеющих отношение к ее функционированию, могут стать сильным стратегическим инструментом менеджмента. Усиливающее внимание ученых и практиков к этому феномену организации дает свои позитивные результаты в виде методических рекомендаций к диагностике культуры, разработке механизмов ее преобразования. Менее разработанным инструментом влияния на организационное поведение является трансформирующее руководство. Хотя уже созрело понимание, что социально-психологические и идейно-воспитательные методы управления необходимо осваивать сегодня не менее интенсивно, чем административные или экономические. Новые теоретические исследовательские работы, связанные с трансформирующим руководителем, свидетельствуют, что он имеет высокие результаты при определенном поведении. Такой руководитель трансформирует или изменяет своих подчиненных в трех важных направлениях, приводящих к тому, что последователи начинают доверять руководителю, выбирают типы поведения, способствующие достижению организационных целей, и получают мотивацию работать на высоком уровне. При этом трансформирующие руководители являются харизматическими личностями, они интеллектуально стимулируют подчиненных, участвуют в разработке предупредительного варианта поведения. Их подчиненные имеют полное представление о важности своих задач и необходимости хорошего их решения, понимают, что надо стремиться к личному росту, профессиональному совершенствованию и достижениям, имеют мотивацию работать на благо организации, а не только исключительно ради собственных выгод [26, с. 246].

Если стратегическое управление поведением практически должно обеспечивать своевременную реакцию на изменения, то вполне созвучны с определенной выше ролью культуры и трансформирующего руководства в упорядочении организационного поведения следующие правила или принципы его реализации: формирование необходимой организационной культуры, формулирование ценностей, этических вопросов поведения; развитие внутреннего социального капитала организации — живой эволюционирующей сети ассоциаций сотрудников и коллективов; внедрение трансформирующего руководства, преобразование харизматического лидерства в связующее звено всех организационных сфер; организация проектных самоуправляемых команд с инновационным мышлением; накопление интеллектуального капитала организации, упрощение для этого внутриорганизационных коммуникаций и обмена знаниями; развитие самоменеджмента, делегирование полномочий и демократизация управления; разработка и реализация стратегий в режиме реального времени [27, с. 143 – 148].

В целом по изложенным в данной статье материалам можно сделать следующие выводы. Современные производственные организации вынуждены решать две взаимосвязанные проблемы: быстро приспосабливаться к турбулентной внешней среде и овладевать способами введения в действие творческого потенциала своих сотрудников, способных обеспечивать такое приспособление. Эти сотрудники сегодня из носителей наемной рабочей силы превращаются в инвесторов собственного человеческого капитала. За счет этого их качества внешняя среда организации практически проникает внутрь ее, и управлять взаимодействием с ней можно только на условиях стратегического управления. Это управление носит поведенческий характер, поскольку решения в нем явля-

ються оригінальними, часто приймаються на основі інтуїції в умовах обмеженої інформації. В зв'язі з тем, що сучасний творчий співробітник організації, маючи інтелектуально насичену робочу силу, більш вільний в своєму поведінні, традиційні методи прямого впливу на нього необхідно доповнювати косвенними, формуючими відносинами соціально-психологічного партнерства між ним, колегами та власником робочого місця. Отечественними менеджерами в якості інструментів стратегічного управління організаційним поведінням необхідно освоювати організаційну культуру та трансформуюче лідерство. Кожен з цих інструментів уже має науково-методичне забезпечення, далі дослідження необхідно проводити в напрямку забезпечення їх синтезу та розробки технологій спільного використання.

Література: 1. Акофф Р. Акофф о менеджменте: Пер. с англ. / Под ред. Л. А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с. 2. Доронін А. Поведінка організації як об'єкт менеджменту: сутність і зміст // Управління розвитком. – 2006. – №7. – С. 71 – 73. 3. Ансофф И. Х. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 520 с. 4. Тридід О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с. 5. Джейкобс Р. В. Стратегические перемены в реальном времени: Эффективное внедрение стратегических перемен – путь к успеху / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 408 с. 6. Маллинз Л. Менеджмент и организационное поведение. Учеб.-практ. пособие / Пер. с англ. Т. Уханович. – Мн.: Новое знание, 2003. – 1040 с. 7. Зайцев Л. Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. – М.: Экономика, 2000. – 416 с. 8. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1985. – 1600 с. 9. Словарь иностранных слов. – М.: Русский язык, 1987. – 616 с. 10. Гринблат С. О. Стратегия управления персоналом (взгляд на будущее из будущего) / С. О. Гринблат, М. В. Воронов. – К.: Ника-Центр, 2004. – 190 с. 11. Лемке Генрих. Нелинейный стратегический менеджмент или искусство конкуренции. – М.: Изд. "Дело и Сервис", 2006. – 400 с. 12. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Изд. "Питер", 1999. – 416 с. 13. Вейл П. Искусство менеджмента. – М., 1993. // В кн. Д. Я. Райгородского "Психология руководства". Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. – Самара: Изд. дом "Бахрах-М", 2005. – 768 с. 14. Володькина М. В. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – К.: Знання-Прес, 2002. – 152 с. 15. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2004. – 296 с. 16. Тейлор Ф. Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 768 с. 17. Андреева Г. М. Социальная психология. – М.: Изд. МГУ, 1980. – 386 с. 18. Орбан-Лембрик Л. Е. Социальная психология. Підручник: У 2-х кн. Кн. 1. Соціальна психологія особистості і спілкування. – К.: Либідь, 2004. – 576 с. 19. Битянова М. Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли. Учебное пособие – М.: Изд. ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с. 20. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Изд. "Питер", 1999. – 416 с. 21. Забелин П. В. Основы стратегического управления: Учеб. пособие / П. В. Забелин, Н. К. Моисеева. – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 1997. – 196 с. 22. Коротков Э. М. Исследование систем управления. – М.: ООО "Издательско-консалтинговое предприятие "Дека", 2003. – 336 с. 23. Грэттон Л. Живая стратегия. Как поместить людей в центр решения корпоративных задач / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 288 с. 24. Росс Л. Человек и ситуация. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. В. В. Румянского / Л. Росс, Р. Нисбет; [Под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна]. – М.: Аспект. Пресс, 1999. – 428 с. 25. Ньюстром Дж. В. Организационное поведение: Пер. с англ. / Дж. В. Ньюстром, К. Дэвис; [Под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Изд. "Питер", 2000. – 448 с. 26. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов: Пер. с англ. / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс; [Под ред. проф. Е. А. Климова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 464 с. 27. Клок К. Конец менеджмента / К. Клок, Дж. Голдемит. – СПб.: Питер, 2004. – 368 с.

Стаття надійшла до редакції
23.03.2007 р.

УДК 331.108

Кравченко Д. В.

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ. ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ

In the article the author considers the actuality of personal evaluation on enterprises; analyzes theoretical aspects of this theme. As a result, the new definition of "work effectiveness" is proposed and the definition of "performance appraisal" is specified and completed.

За останні роки економічне становище на Україні призвело до того, що рівень рентабельності більшості промислових підприємств є нижчим вартості банківських кредитних ресурсів, що зменшує можливості реалізації процесів модернізації виробництва і здатності до подальшого розвитку. А в умовах сучасного інтенсивного розвитку економіки головним джерелом зростання є економія витрат виробничих ресурсів на одиницю продукції, тобто підвищення ефективності виробництва. Одним з таких ресурсів є трудові ресурси, які спонукають підприємства найбільш ефективно використовувати персонал.

Визначну роль у цьому механізмі відіграє оцінка результатів роботи. Життєвий досвід показує, що необхідність оцінки діяльності працівників, їхніх знань, вмінь та навичок підтверджується багатьма доказами. Головним із них є визначення заохочення, адекватного оцінці трудової діяльності або отриманим результатам. З іншого боку, оцінка може бути використана як засіб, що спонукає працівників до самого процесу роботи й виконання визначених нормативів, а також для врахування зроблених помилок з метою визначення тих дій, якими ці помилки були викликані. Організаційними причинами проведення оцінки можуть стати недоліки планування, організації й організаційної культури, а також недоліки управління, бо показник результативності праці лежить в основі визначення результативності всього виробництва. Отже, актуальність та необхідність дослідження питання оцінки результативності праці персоналу підтверджується різними сторонами життя підприємства. Так, розробка та введення системи оцінки персоналу призведе до змін як у роботі одного працівника, так і в роботі самого підприємства та його підрозділів.

Це, по-перше, змусить по-новому подивитись на свою роботу робітників, оцінити своє ставлення до роботи, оцінити рівень своєї роботи, надати внутрішню мотивацію при порівнянні з іншими працівниками, підвищить рівень відповідальності. По-друге, допоможе уточнити цілі та стратегію самого підприємства, уточнити і пов'язати плани різних підрозділів між собою, виявити недоліки роботи, зв'язків та відносин між підрозділами. По-третє, надасть допомогу у вирішенні питань, пов'язаних з проблемою зарплатні, необхідності подальшого розвитку персоналу, стягнень, звільнень, планування кар'єри та ін.

Питанню оцінки результативності праці персоналу присвячено праці таких економістів, як А. Я. Кібанов, Г. А. Дмитренко, А. М. Колот та ін. У їх публікаціях подано чимало пропозицій щодо використання різних методів і проведення самої процедури оцінки, запропоновано ряд критеріїв та показників, визначені проблеми й помилки в роботі оцінювачів. Однак тільки в роботах А. Я. Кібанова та А. М. Колота розкрито питання самого змісту оцінки та в словнику під редакцією А. Я. Кібанова міститься визначення поняття "результативність праці" [1; 2].

Дійсно, оцінка персоналу підприємства є досить складним і трудомістким процесом. Охопити всі сторони роботи кожного окремого працівника, зрозуміти мотиви його поведінки, справедливо оцінити результати його діяльності та врешті надати узагальнені схеми й пророблені системи оцінок для окремої посади — це тільки початок роботи, пов'язаної з оцінкою результативності праці персоналу. Але вона дуже необхідна й відповідальна. Бо правдивість і об'єктивність отриманої інформації може вплинути на роботу всього підприємства. Це може або привести до збитків, або до одержання додаткового прибутку для підприємства. Тому деякі підприємства, намагаючись уникнути зайвих проблем, використовують усім відомі системи оплати праці й преміювання, не замислюючись над тим, яких результатів вони б могли досягти, застосовуючи оцінку результативності праці персоналу.

Але з розвитком системи управління персоналом у компаніях усе частіше вимагають вирішення питання оцінки персоналу. У процесі комплектування персоналу з'являється необхідність у якісній оцінці його діяльності, рівня розвитку його професійних знань і навичок, ділових якостей для створення ефективної системи навчання й подальшого розвитку персоналу. Процедура оцінки повинна бути нерозривно пов'язана із системою управління на підприємстві. Відсутність системи управління як такої або не досить повний аналіз її співробітниками служб персоналу може звести всю діяльність із впровадження системи оцінки персоналу на підприємстві до її нерозуміння й подальшої ліквідації.

Тому метою даного дослідження є визначення таких понять, як "результативність праці" та "оцінка результативності праці персоналу". А для її досягнення були поставлені наступні завдання:

- 1) визначити поняття "результативність праці" на основі аналізу теоретичного матеріалу;
- 2) уточнити визначення поняття "оцінка результативності праці персоналу".

Для вирішення першого завдання дослідження почнемо з визначення поняття "результат". "Результат — 1. Выход системы, воздействие ее функционирования на внешнюю среду. 2. Итог, продукт какой-либо деятельности" [3, с. 566]. Праця ж, відповідно до Енциклопедичного словника за редакцією А. Я. Кібанова, — це "сознательная, целесообразно направленная деятельность, приложение людьми умственных и физических усилий для создания полезных продуктов производства вещей, оказания услуг, накопления и передачи информации, идущих на удовлетворение своих материальных и духовных потребностей; основная форма жизнедеятельности как отдельного человека, так и общества в целом, исходное условие социального бытия развития всех сторон общественной жизни" [1, с. 387].

Однак необхідно сказати про те, що праця персоналу має деякі відмінності. Весь персонал підприємства можна розділити за визначеними ознаками: за характером виконаної роботи, за кваліфікаційними ознаками та ін. У результаті кожна така ознака буде впливати на оцінку, що одержить кожен окремий працівник. "Живой труд — это целесообразная деятельность человека, затраты его умственной и физической энергии, направленной на создание материальных и духовных благ" [3, с. 755]. Це визначення є загальним для всього персоналу, однак з живої праці можна виділити "труд квалифицированный — труд, требующий специальной профессиональной подготовки, знаний, умений и навыков для выполнения, как правило, сложных работ... Показателями квалификации работников являются присвоенные им тарифные разряды, категории, классы, звания" [3, с. 755]. Очевидно, що працівники, які володіють даною ознакою, можуть розраховувати на одержання при оцінці більш високих показників, ніж ті працівники, що такої ознаки не мають.

Таким чином, "результат труда — это итог целенаправленной трудовой деятельности отдельного работника" [1, с. 306].

Результат праці керівника, як правило, виражається через підсумки роботи фірми: зростання прибутку, частки на ринку, зростання кількості клієнтів і т. п., а також через соціально-економічні умови праці працівників (наприклад, зростання оплати праці, збільшення пільг тощо). Результати праці фахівців визначаються, виходячи з обсягу, якості, своєчасності, повноти виконання закріплених за ними посадових обов'язків. Результат праці керівника та фахівця мають свою специфіку. Варто враховувати, що їхній результат праці часто стає очевидним не відразу, а після закінчення визначеного періоду часу, іноді досить тривалого. Він є досягненням інтегрованих зусиль усього колективу організації [1, с. 306].

Визначившись з поняттям "результати праці" спробуємо внести деякі уточнення. Згідно з Російським тлумачним словником "результативный — дающий хорошие результаты, продуктивный по своим результатам" [4, с. 625], при цьому Словник сучасної російської літературної мови доповнює це визначення: "результативный — являющийся результатом, конечный, итоговый ..." [5, с. 1169]. Отже, з цього можна зробити висновок, що результативність становить наявність позитивного кінцевого результату. Тобто результативність праці — це, перш за все, наявність кінцевого результату, який ми отримуємо завдяки здійсненню цілеспрямованої діяльності людини чи робітника.

Тепер звернемося до аналізу визначень "результативність праці", які зможемо знайти в працях видатних вчених. Так, в Енциклопедичному словнику за редакцією А. Я. Кібанова наведено таке визначення: "результативность труда — это мера эффективности труда, характеризующаяся достижением ожидаемого результата труда, цели трудовой деятельности или степени приближения к ней" [1, с. 306]. Або на думку В. І. Підлісних, результативність праці необхідно розглядати як функцію від умілої мотивації компетенції. Компетенція, на його думку, становить раціональне поєднання здібностей, особистісних якостей і мотивації персоналу фірми, розглянутих у тимчасовому інтервалі [6, с. 295].

Деякі автори схильні до думки про те, що поняття "результативність праці" й "ефективність праці" або "продуктивність праці" є синонімами, однак насправді між ними існує різниця. "Эффективность — достижение каких-либо определенных результатов с минимально возможными издержками или получением максимально возможного объема продукции из данного количества ресурсов". Тобто ефективність характеризує співвідношення отриманого ефекту з витратами на його здійснення і є дещо ціною або платою за досягнення даного результату. А продуктивність — один із показників ефективності використання ресурсів. Вона визначається відношенням обсягу виробництва продукції до вартості того або іншого виду ресурсів [7].

З огляду на вищезазначене, можна говорити про те, що ефективність праці визначається шляхом порівняння отриманих результатів з витратами на їхнє досягнення, в той час як результативність характеризує тільки досягнення самих результатів. Доповнимо це зауваження ще й тим, що результативність праці завжди встановлюється за окремий проміжок часу для того, щоб систематично проводити її оцінку. Однак єдине про що не згадують автори — це те, що, насамперед, для отримання об'єктивної інформації про результативність праці робітників визначається система показників. При цьому їхню кількість і навантаження кожне підприємство встановлює самостійно, відповідно до цілей та завдань, що воно поставило перед собою. Оцінка ж результативності праці вже дозволяє порівняти отримані результати.

Таким чином, результативність праці — це остаточний підсумок цілеспрямованої діяльності робітника, вимірний за визначений проміжок часу за допомогою встановленої системи показників.

Для вирішення другого завдання почнемо з розкриття поняття "оцінка персоналу". Уявлення про оцінку персоналу як "строго формализованную и стандартизированную оценку со-трудников" або "целенаправленный процесс установления со-

ответствия качественных характеристик персонала требованиям должности" є досить неповним [8; 9]. У вирішенні даного питання більш точним здається визначення, дане С. В. Шекшеною: "оценка персонала — это процесс определения эффективности выполнения сотрудниками организации своих обязанностей и реализации целей организации" [10, с. 190] і Є. В. Масловим: "оценка работника — процедура, проводимая с целью выявления степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов его деятельности определенным требованиям" [11, с. 218]. Тобто проведення оцінки персоналу — це, перш за все, формальна процедура, яка включає в себе декілька конкретних етапів: встановлення часу, періодичності, оцінювачів, методів оцінки [12].

Також необхідно відзначити, що в зміст оцінки персоналу різні автори включають і різні складові. Так, на думку деяких авторів, оцінка персоналу містить у собі як оцінку особистісних якостей працівника, оцінку праці, так і оцінку результатів праці. Більш розширене уявлення про цей процес можна знайти у Н. Г. Васильченко [13]. Він розподіляє оцінку персоналу на чотири різні за змістом процедури. При цьому автор поєднує оцінку праці й оцінку результатів праці в одну процедуру оцінки індивідуального внеску, а оцінку особистісних якостей включає в оцінку потенціалу працівника. Такий розподіл дозволяє менеджерам проводити оцінку персоналу залежно від її цілей і одержувати конкретні результати для конкретної ситуації, а не робити цю процедуру загальною для кожного випадку.

Серед деяких авторів існує думка також і про те, що атестація персоналу й оцінка результативності його праці є синонімами. Помилка полягає у визначенні змісту даної процедури. Основне призначення атестації — не контроль виконання, а виявлення резервів підвищення рівня віддачі працівників. Отже, найбільш правильно розуміти атестацію як спосіб оцінки персоналу, що включає в себе як оцінку індивідуального внеску працівника в кінцевий результат, так і його потенціал. Атестація кадрів є тільки важливим етапом заключного етапу оцінки персоналу.

Щодо поняття "оцінка результативності праці", то, на думку різних авторів, — це те ж саме, що й "оцінка виконання", "оцінка діяльності", "оцінка виконання робочих завдань" та ін. [14 – 16]. Однак визначення такого типу є неповними і мають ряд недоліків. Як стверджують автори, оцінка результативності праці — це не просто перелік робіт, які необхідно виконати працівнику. Вона повинна також враховувати умови виконання роботи, поведінку працівника, його особистісні якості. Якщо не враховувати всіх факторів, що впливають на роботу персоналу, не можна одержати повної картини і в повній мірі оцінити внесок кожного працівника. Істотною умовою також є уточнення регулярності проведення даного процесу, цілей і критеріїв визначення результативності праці.

Деякі автори розглядають оцінку результативності праці як "важню частку процесса управления персоналом и людскими ресурсами, с помощью которой организация определяет, сколько эффективно работник выполняет свою работу", або "одну из функций управления персоналом, направленную на определение уровня эффективности выполнения работы конкретным работником" [17; 18]. У той же час І. А. Оганесян стверджує, що "оценка результативности труда представляет собой одну из функций управления персоналом, представляющую собой единую систему оценки выполнения каждым сотрудником своих должностных функций" [12].

Виходячи з вищесказаного можна стверджувати, що оцінка результативності праці становить, насамперед, аналіз, що складається із визначення відповідності результатів праці працівника поставленим цілям, запланованим показникам, нормативним вимогам і враховує як показники безпосередніх результатів праці, так і показники умов досягнення результатів праці. Показники професійної поведінки та показники, що характеризують особистісні якості співробітників, у даному випадку можуть тільки ускладнити процедуру оцінки й

привести до оцінки, заснованої на суб'єктивному відношенні до персоналу.

Таким чином, оцінка результативності праці персоналу — це формальна процедура, яка пов'язана із систематичним аналізом результативності праці персоналу, метою якої є визначення факторів, що приведуть до збільшення рівня його ефективності.

На основі оцінки результативності праці робітників в усьому світі намагаються досягти істотного підвищення індивідуальної віддачі виконавців, здійснюють чітку цільову орієнтацію на кінцевий результат і тісну прив'язку діяльності фахівців та керівників до досягнення найголовніших цілей фірми. Оцінки результатів праці безпосередньо характеризують досягнуті працівником результати і є основою для нового циклу планування його діяльності. А кожен такий етап включає визначення критеріїв та цільових показників, з досягненням яких буде оцінюватися діяльність працівника через визначений період, а також розробку заходів, що забезпечують їхнє досягнення.

Таким чином, категорія результативності праці займає одне з провідних місць в економіці. Потреба в нових підходах до вирішення питань, пов'язаних з нею, спонукало автора проаналізувати теоретичні аспекти даної теми. Через наявність ряду недоліків запропоновано нове визначення поняття "результативність праці", а також уточнене й доповнене визначення поняття "оцінка результативності праці". Отримані результати будуть використані в подальшому дослідженні для визначення показників результативності праці персоналу на машинобудівних підприємствах.

Література: 1. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 1998. — VIII, 453 с. 2. Колот А. М. Мотивация, стимулирование и оценка персонала: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с. 3. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрильяна. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Институт новой экономики, 1997. — 864 с. 4. Лопатин В. В. Русский толковый словарь / В. В. Лопатин, Л. Е. Лопатина. — 8-е изд., стереотип. — М.: Рус. яз., 2002. — 882 с. 5. Словарь современного русского литературного языка. Т. 12. — М.: Изд. Академии наук СССР, 1950. 6. Менеджмент: Учебн. пособие для вузов / Под ред. В. И. Подлесных. — СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2002. — 472 с. 7. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Б. Ю. Сербиновского. — М.: Изд. "ИТК "Дашков и К", 2006. — 464 с. 8. Беляцкий Н. П. Управление персоналом: Учебное пособие / Н. П. Беляцкий, С. Е. Велеско, П. Ройш. — Мн.: Интерпрессервис, Экоперспектива, 2003. — 352 с. 9. Журавлев П. В. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера / П. В. Журавлев, С. А. Карташов, Н. К. Маусов, Ю. Г. Одегов. — М.: Экзамен, 1999. — 576 с. 10. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации. — М.: Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1996. — С. 190, 191. 11. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П. В. Шеметова. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2003. — 312 с. 12. Оганесян И. А. Управление персоналом организации. — Мн.: Амалфея, 2000. — 256 с. 13. Васильченко Н. Г. Современная система управления предприятием. Учебно-практическое пособие. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез" совместно с ООО "Журнал "Управление персоналом", 2003. — 320 с. 14. Розенберг Д. М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 464 с. 15. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1995. — 704 с. 16. Пасс К. Большой толковый словарь бизнеса. Русско-английский, англо-русский / К. Пасс, Б. Лоус, Э. Пендлтон, Л. Чедвик. — М.: Вече, АСТ, 1998. — 688 с. 17. Цыпкин Ю. А. Управление персоналом: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 446 с. 18. Продиус И. П. Управление персоналом / И. П. Продиус, Т. А. Владимировна, Д. В. Запорожан, Ю. И. Продиус. — Одесса: Одес. гос. мед. университет, 2001. — 252 с.

**УДОСКОНАЛЕННЯ КІЛЬКІСНИХ
МЕТОДІВ ОЦІНКИ СИСТЕМИ
УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

The improved quantitative estimation of indexes of enterprise management is offered. This can help to appraise objectively the conditions of an enterprise management system, define its current level and future activities as its improvement.

Традиційне вдосконалення системи управління базується на обстеженні існуючої системи управління на основі архівного (на основі аналізу документів існуючої системи управління) і опитувального (шляхом анкетування працівників апарату управління) підходів [1; 2].

У цьому випадку висновки, що одержуються про систему управління, відбивають думки (зафіксовані в документах або висловлені в усній формі) про неї працівників апарату управління.

Досвід таких обстежень показав, що вони пов'язані не тільки зі значними витратами праці й часу, поганою погодженістю результатів обстеження, але й відбивають думки працівників апарату управління даної системи, тобто зацікавлених осіб. Теорія формування систем управління підприємствами показує, що виділені в системі елементи мають тенденцію до самозбереження. У випадку, наприклад, створення нових підрозділів в організаційній структурі варто мати на увазі, що вони будуть прагнути підвищити значимість своїх функцій, забезпечити себе роботою в майбутньому. Тому висновки, засновані на експертній оцінці, можуть бути цілком обґрунтованими, але не абсолютно об'єктивними і, отже, необхідними для удосконалення системи в цілому.

Стабільне функціонування системи управління підприємством багато в чому залежить від методологічного забезпечення. У зв'язку з цим потрібне насичення управління аналітичною інформацією про поточний стан і можливі перспективи, які дозволять перевести систему управління на новий, більш якісний рівень. Отже, під рівнем управління розуміється стан управління на певному етапі.

Таким чином, з погляду удосконалення системи управління підприємством потрібно розглянути, яку користь принесе реалізація намічених дій для досягнення кінцевої мети й одержання конкретних результатів виробничо-господарської діяльності підприємства [3; 4].

До теперішнього часу існує ряд методів, спрямованих на оцінку системи управління великим підприємством з метою її подальшого удосконалення. Одні з таких методів ефективні на початковій стадії аналізу системи управління, інші – на стадіях безпосереднього впровадження. Як правило, дані методи базуються, насамперед, на аналізі організаційних структур. Кожен з них має свої переваги й недоліки (таблиця).

Таблиця

Основні переваги й недоліки методів оцінки системи управління підприємством

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Структуризація цілей	Забезпечується взаємоподогорженість, повнота, порівнянність цілей різних рівнів	Надмірна теоретизованість
Аналогії	Варіантність, гнучкість, можливість коригування	Складність підбору форм із подібними характеристиками

1	2	3
Блочний	Забезпечення гнучкості, економічності й ефективності окремих складових системи управління	Складність зв'язування типових блокових рішень із єдиною системою управління — відсутність цілісності
Експертно-аналітичний	Ґрунтується на залученні висококваліфікованих фахівців	Не має високої точності й об'єктивності, відсутні єдині критерії оцінок
Нормативний	Наявність нормативної бази й довідкових матеріалів (шаблонів)	Застарілі норми й нормативи
Аналітично-розрахунковий	Творче поєднання сукупності певної групи методів, використання елементів моделювання	Вимагає більших фінансових витрат для розробки графічних, математичних і машинних відображень імітаційних моделей систем управління; вимагає більших витрат часу й додаткового залучення фахівців

Описані вище методи характеризуються певними складностями з погляду їх практичного застосування. Насамперед це пов'язано з необхідністю зміни їх змісту у зв'язку з новими умовами функціонування підприємств. Основним недоліком розглянутих методів є слабе пророблення питань кількісної оцінки.

З урахуванням викладеного розроблено комплекс кількісних показників, які можуть доповнити результати дослідження на основі експертних оцінок.

Результатом є визначення ступеня відповідності сформованої системи управління деякому встановленому стану.

Основними умовами вибору показників для кількісної оцінки системи управління великим підприємством є їх функціональність і сумірність, тому перевага була віддана відносним показникам.

Оперативність управління характеризується наступними показниками:

а) показником своєчасності виконання управлінських рішень ($K_{c.y.p.}$):

$$K_{c.y.p.} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (S_i - S_i') / S_i, \tag{1}$$

де n – число рівнів управління;

S_i – прийнятий строк виконання управлінських рішень;

S_i' – відставання від прийнятого строку виконання управлінських рішень.

Кожен рівень управління — це певний рівень рішень і відповідальності за них, певний рівень повноважень, контролю й координаційних дій. Рівні управління впорядковані, співвіднесені один з одним і перебувають в ієрархічному й коопераційному взаємозв'язку. Різним рівням управління відповідають різні значення затверджених строків виконання ухвалених рішень і різні величини відставань від цього часу. Відповідно до проведених досліджень, стратегічному рівню відповідають показники: $S_1 = 90$ днів; $S_1' = 5$ днів; тактичному рівню відповідають показники $S_2 = 30$ днів; $S_2' = 1$ день; оперативному рівню відповідають показники: $S_3 = 5$ днів; $S_3' = 0,2$ дні.

Граничним значенням даного показника є 1;

б) коефіцієнтом ритмічності апарату управління ($K_{p.a.y.}$):

$$K_{p.a.y.} = 1 - \Pi_1 / \Pi_2, \tag{2}$$

де Π_1 – кількість зафіксованих затримок виконання управлінських функцій (процедур) за аналізований період;

Π_2 – кількість вчасно виконаних функцій (процедур) за той же період;

в) коефіцієнтом паралельності управлінських процесів ($K_{пар.}$), (характеризує рівень організації управлінських процесів):

$$K_{пар.} = \frac{\Pi_{ф.}}{\Pi_{посл.}}, \quad (3)$$

де $\Pi_{ф.}$ – фактична тривалість управлінських робіт;
 $\Pi_{посл.}$ – тривалість виконання управлінських робіт при послідовному їх виконанні.

Загальний показник оперативності ($K_{з. опер.}$) дорівнює:

$$K_{з. опер.} = \sqrt[3]{K_{с.у.р.} \times K_{р.а.у.} \times K_{лар.}} \quad (4)$$

Ефективність застосування інформаційних підсистем у процесі управління оцінюється за допомогою:

показника, що характеризує втрати часу внаслідок неефективного використання інформаційних підсистем ($\Pi_{ін}$):

$$\Pi_{ін} = \left(1 - \sum_{i=1}^n \Pi_{ti}\right) / \Phi, \quad (5)$$

де Φ – фонд часу;

Π_{ti} – втрати часу, породжені різними недоліками використання інформаційних підсистем у процесі управління, що викликані: ручною або напівавтоматизованою обробкою даних; відсутністю навичок роботи з ПЕОМ; нераціональним використанням інформаційних підсистем у контурах управління; несвоєчасним або неякісним технічним обслуговуванням інформаційних підсистем; затримкою передачі інформації між модулями інформаційних підсистем (по горизонталі); затримкою узгодження рішень або передачі інформації вищому керівництву (по вертикалі).

Коефіцієнт ефективності використання інформації ($K_{еф.}$):

$$K_{еф.} = H_{ин} / H, \quad (6)$$

де $H_{ин}$ – кількість документів, оброблених за допомогою інформаційних підсистем;
 H – загальна кількість документів.

Коефіцієнт прямомоточності потоку інформації (визначає раціональність руху інформації) ($K_{пн}$):

$$K_{пн} = D_{н} / D_{ф.}, \quad (7)$$

де $D_{н}$ – найкоротший шлях руху інформації, отриманої завдяки впровадженню інформаційної підсистеми управління;
 $D_{ф.}$ – фактичний шлях руху інформації.

Узагальнюючий показник використання інформаційних підсистем ($K_{уз. ін. п.}$) визначається як:

$$K_{уз. ін. п.} = \sqrt[3]{\Pi_{ин} \times K_{еф.} \times K_{пн}} \quad (8)$$

Блок комп'ютеризації управління характеризується показником комп'ютеризації управлінських робіт:

$$K_{с.у.р.} = \sum Q_k / (\sum Q_k + \sum Q_n), \quad (9)$$

де Q_k – обсяг комп'ютеризованих робіт;
 Q_n – обсяг некомп'ютеризованих робіт.

Коефіцієнт повинен прагнути до 1.

Коефіцієнт використання технічних засобів ($K_{тз}$):

$$K_{тз} = T_{ф.} / T_{р.}, \quad (10)$$

де $T_{ф.}$ – фактичний час використання технічних засобів;
 $T_{р.}$ – розрахунковий час використання технічних засобів.

Коефіцієнт охоплення функцій управління автоматизацією ($K_{ф. у. а.}$) характеризує рівень автоматизації управління на базі комп'ютеризації робочих місць управлінського персоналу:

$$K_{ф. у. а.} = N_{з. ф.} / N_{з.}, \quad (11)$$

де $N_{з. ф.}$ – кількість завдань управління, розв'язуваних автоматизованим способом фактично;

$N_{з.}$ – кількість завдань управління, які можуть бути автоматизовані.

Значення загального коефіцієнта ($K_{заг. к.}$) визначається як:

$$K_{заг. к.} = \sqrt[3]{K_{с.у.р.} \times K_{тз} \times K_{ф. у. а.}} \quad (12)$$

Стабільність кадрів апарату управління ($K_{пл.}$) характеризується, насамперед, плинністю кадрів і визначається виразом:

$$K_{пл.} = 1 - [Ч_{кер.} / (Ч_{сп.} + Ч_{пр.})], \quad (13)$$

де $Ч_{кер.}$ – чисельність керівників за розглянутий період;
 $Ч_{сп.}$ – облікова чисельність працюючих в апараті управління;
 $Ч_{пр.}$ – чисельність прийнятих керівників за розглянутий період.

Рівень організації управлінських процесів може бути оцінений за допомогою коефіцієнта економічності апарату управління ($K_{ек.}$), що характеризує ступінь відповідності сформованої на підприємстві структури й чисельності апарату управління вимогам, передбаченим оптимальною структурою, а також нормативами чисельності працівників для даного підприємства:

$$K_{ек.} = (\Pi_{ин} / \Pi_{ф.}) \times (Ч_{н} / Ч_{ф.}), \quad (14)$$

де $\Pi_{ин}$ – кількість структурних підрозділів, передбачених оптимальною структурою та які відповідають нормативними умовами їх формування (за чисельністю працюючих);

$\Pi_{ф.}$ – загальна фактична кількість структурних підрозділів;
 $Ч_{н}$ – нормативна чисельність працівників, осіб;
 $Ч_{ф.}$ – фактична чисельність працівників (при $Ч_{ф.} < Ч_{н}$ їхнє відношення приймається рівним одиниці).

Коефіцієнт, що характеризує ступінь повноти реалізації ухвалених рішень ($K_{с. р.}$):

$$K_{с. р.} = K_1 / K_2, \quad (15)$$

де K_1 – кількість рішень, вчасно реалізованих на підприємстві за певний період;
 K_2 – загальна кількість рішень, намічених для реалізації за той же період.

Коефіцієнт дублювання функцій управління ($K_{д. ф. у.}$):

$$K_{д. ф. у.} = K_{д.} / K_{з.}, \quad (16)$$

де $K_{д.}$ – кількість функцій, які дублюються підрозділами апарату управління;
 $K_{з.}$ – загальна кількість функцій.

Загальний коефіцієнт ($K_{заг. орг.}$) дорівнює:

$$K_{заг. орг.} = \sqrt[3]{K_{ек.} \times K_{ср.} \times K_{д. ф. у.}} \quad (17)$$

Керованість виробничої системи характеризується: коефіцієнтом використання робочого часу у виробничих підрозділах, що залежать від роботи апарату управління ($K_{р.ч.}$):

$$K_{р.ч.} = \frac{\sum_i^m t_{ni}}{\sum_i^n T_{cmi}}, \quad (18)$$

де $\sum_i^m t_{ni}$ – втрати робочого часу у виробничих підрозділах через несвоєчасне або неякісне виконання відповідних управлінських функцій, год.;

$\sum_i^n T_{cmi}$ – річний фонд часу відповідних виробничих підрозділів, год.;

m – число функцій управління;

n – число підрозділів;

коефіцієнтом ритмічності виробництва ($K_{рв.}$), який характеризує діяльність апарату управління щодо забезпечення рівномірності випуску заданої продукції за певний календарний час і розраховується за формулою:

$$K_{рв.} = 1 - \frac{\sum_i^n (Q_{пл.} - Q_{ф.})}{\sum_i^n Q_{пл.}}, \quad (19)$$

де $Q_{пл.}$ – плановий випуск продукції за певний період;

$Q_{ф.}$ – фактичний випуск продукції за той же період, у тих же одиницях;

n – кількість періодів, за які розраховується ритмічність.

Досягнення високого рівня ритмічності припускає чітке оперативно-календарне планування й управління, взаємопов'язану роботу всіх функціональних і виробничих підрозділів організації.

Загальний коефіцієнт керованості виробничої системи ($K_{заг. вир.}$) дорівнює:

$$K_{заг. вир.} = \sqrt[2]{K_{р.ч.} \times K_{рв.}} \quad (20)$$

Автори пропонують визначити на основі розрахованих показників загальний коефіцієнт, що характеризує стан системи управління підприємством у цілому.

Інтегральний показник, що характеризує поточний стан системи управління великим підприємством, обчислюється в такий спосіб:

$$K_{інтегр.} = \sqrt[6]{K_{з. опер.} \times K_{уз. ін. п.} \times K_{заг. к.} \times K_{заг. орг.} \times K_{пл.} \times K_{заг. вир.}} \quad (21)$$

Таким чином, запропонований комплекс показників дозволяє досить об'єктивно оцінити стан системи управління великим підприємством, чітко визначивши існуючий рівень і сферу майбутніх робіт з удосконалення системи управління, а також надалі встановити конкретні напрямки й методи усунення виявлених недоліків.

Література: 1. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с. 2. Кунц Г. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций Т. 1.: Перевод с англ. / Г. Кунц, Сирал Донне; [Под ред. Д. М. Гвишиани. – М.: Прогресс, 1981. – 496 с. 3. Васильченко Н. Г. Современная система управления предприятием. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2003. – 320 с. 4. Гудушаури Г. Управление современным предприятием / Г. Гудушаури, Б. Литвак. – М.: Прогресс, 1998. – 336 с.

Стаття надійшла до редакції
04.04.2007 р.

УДК 004.82

Потрашкова Л. В.

ФОРМАЛИЗОВАННОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЗНАНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ВИДЕ КАРТЫ "РЕШЕНИЯ – ЗНАНИЯ – СОТРУДНИКИ"

In the article the new approach to Knowledge Mapping is presented. A mathematical model, which allows calculating characteristics of a flow of knowledge among the employees participating in decision preparing processes, is developed.

На протяжении последних десятилетий чрезвычайно актуальной остается проблематика эффективного использования информации и знаний в бизнес-процессах. Знания рассматриваются в качестве основных конкурентных преимуществ предприятий и организаций. Управление знаниями трактуется как новое направление в менеджменте и новая научная дисциплина. На данный момент уже сформирован концептуальный и эмпирический базис данной дисциплины. Дальнейшее ее развитие, на взгляд автора, должно быть связано с более активным использованием формализации и математических методов для описания процессов управления знаниями.

Одной из важных сфер управления знаниями является организация *взаимодействия* сотрудников в процессе принятия решений, создания новых знаний и их использования. Решение задач в этой сфере связано с поисками ответов на следующие вопросы: Кому следует делегировать полномочия по принятию решений? Как должны быть распределены знания между сотрудниками? Какова оптимальная структура межличностных коммуникаций в организации?

Для ответа на эти и подобные вопросы требуется количественный анализ взаимосвязей между элементами различной природы — знаниями, их носителями и решениями, принимаемыми в организации. Для проведения такого анализа не достаточно тех формальных моделей, которые используются в рамках дисциплины управления знаниями в настоящее время, — моделей социальных сетей [1] и карт знаний [2]. Указанные модели описывают предметную область управления знаниями как бы с разных сторон: первые — со стороны носителей знаний, а вторые — непосредственно со стороны фрагментов знаний. Однако в менеджменте знаний большое значение имеет рассмотрение данных сфер во *взаимодействии*. Поэтому существует потребность в модификации вышеуказанных моделей в направлении учета взаимосвязей между фрагментами знаний, их носителями и решениями, принимаемыми в организации. При этом нужно учитывать, что структура знаний организации является первичной по отношению к структуре коммуникаций между сотрудниками, поэтому для получения ответа на поставленные выше вопросы нужно отталкиваться от анализа карты знаний.

В связи с этим *цель* настоящей статьи — разработка новой разновидности карты знаний (назовем ее картой "Решения — Знания — Сотрудники"), которая отражает взаимосвязи между принимаемыми в организации решениями, знаниями и их носителями, а также позволяет получить количественное описание структуры межличностных коммуникаций, соответствующих структуре знаний организации.

Под картой "*Решения — Знания — Сотрудники*" (РЗС) будем понимать формализованное графическое представление системы знаний, участвующих в процессе принятия некоторого решения, отражающее распределение знаний между различными их носителями.

Основные характеристики карты РЗС опишем в виде следующих теоретических положений.

1. *Положение об иерархической структуре знаний организации.* В карте РЗС система знаний организации представляется в виде иерархической структуры, состоящей из совокупности целостных, содержательно завершенных фрагментов знаний, а также взаимосвязей между ними. В связи с тем, что знания целенаправленны, на верхних уровнях этой иерархической структуры располагаются решения, принимаемые в организации, а на нижних уровнях — фрагменты знаний, нужные для принятия решений.

2. *Положение о фрагментах знаний.* В карте РЗС элементарным фрагментом знаний будем называть структуру вида:

<название объекта; атрибут 1; атрибут 2; ... атрибут n>, где: *объект* — это явление (предмет, ситуация или процесс), знания о котором принадлежат пространству знаний организации; *атрибут* — это атрибут описываемого объекта, знания о котором являются неотъемлемой частью знаний об объекте.

Таким образом, элементарный фрагмент знаний представляет собой двухуровневую структуру, верхний уровень которой содержит название объекта предметной области (будем называть его *заголовком фрагмента знаний*), а нижний — атрибуты.

Описанная структура несколько напоминает фреймы Марвина Минского [3; 4]. Из концепции Минского заимствована идея представления знаний в виде системы достаточно крупных, целостных, содержательно завершенных фрагментов, представляющих собой иерархическую структуру. Однако будет абстрагировать от того аспекта концепции Минского, который связан с моделированием процесса человеческого восприятия, так как перед нами стоят другие задачи.

Для удобства и компактности визуального изображения фрагментов знаний предлагается несколько отступить от стандартного представления иерархической структуры: заголовки и атрибуты фрагмента знаний будем изображать "нанизанными" на прямую линию — вертикальную или горизонтальную (рис. 1).

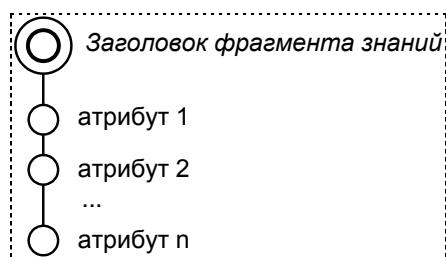


Рис. 1. Графическое изображение фрагмента знаний на карте РЗС

3. *Положение о взаимосвязях между фрагментами знаний.* Взаимосвязи между фрагментами знаний отражают тот факт, что одни знания (выводы, решения) генерируются на основе других знаний. Например, для того чтобы сделать выводы о приемлемости некоторой стратегии развития предприятия, нужно знать, какие цели стоят перед руководством этого предприятия. Другими словами, знания о приемлемости стратегии обеспечиваются знаниями о целях. Такого рода взаимосвязи между знаниями будем называть *отношениями обеспечения*. Тогда в каждой паре фрагментов знаний, связанных отношением обеспечения, один фрагмент является *обеспечивающим*, а второй — *обеспечиваемым*. На карте РЗС отношения обеспечения отображаются дугами, направленными от обеспечивающих фрагментов знаний к обеспечиваемым.

Иной тип отношений связывает на карте РЗС фрагменты знаний с их атрибутами. Атрибуты фрагмента знаний представляют собой подтемы, на которые может быть разбит соответствующий фрагмент знаний. Для фрагментов знаний, не требующих детализации, атрибуты могут быть опущены.

4. *Положение об уровнях иерархии.* Карта РЗС — иерархический ориентированный граф, вершинами которого выступают заголовки фрагментов знаний и атрибуты, а дугами — связи между ними (рис. 2).

Будем использовать следующие обозначения:

v_{mi} — i -я вершина m -го уровня иерархии ($m = \overline{1, M}$, $i = \overline{1, I_m}$),

(v_{mi}, v_{m-1j}) — дуга, соединяющая вершины v_{mi} и v_{m-1j} .

Фрагменты знаний объединяются в уровни в соответствии с последовательностью обработки знаний — от обеспечивающих знаний к обеспечиваемым.

На первом (верхнем) уровне иерархии располагается фрагмент знаний, соответствующий анализируемому решению. Данный фрагмент знаний в общем случае имеет вид: <название решения; атрибут "альтернативы"; атрибут "критерии"; атрибут "состояния среды">. На следующих уровнях иерархии располагаются фрагменты знаний, соответствующие вспомогательным решениям (если таковые имеются). На нижних уровнях иерархии располагаются исходные знания, участвующие в процессе принятия решений.

Для каждого уровня иерархии РЗС может быть выбрана одна из двух степеней детализации:

1) без атрибутов — все входящие дуги присоединяются к заголовкам фрагментов и отражают обеспечение знаниями фрагментов в целом (в этом случае соответствующий уровень иерархии содержит только заголовки фрагментов);

2) с раскрытием атрибутов — входящие дуги присоединяются к атрибутам фрагментов и отражают обеспечение знаниями каждого атрибута (в этом случае имеем уровень иерархии, образованный заголовками фрагментов, и уровень иерархии, образованный атрибутами).

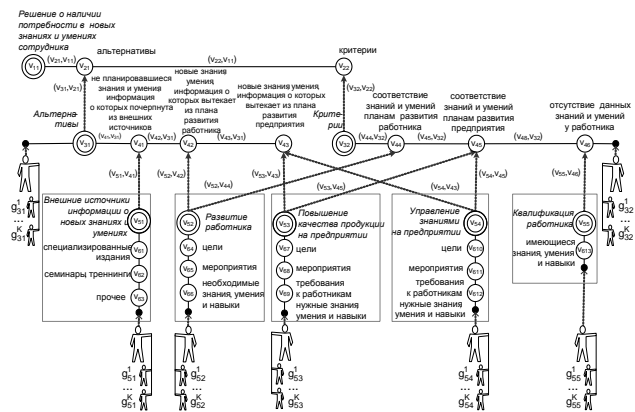


Рис. 2. Пример карты "Решения – Знания – Сотрудники"

5. *Положение о потоках знаний между носителями.* Каждому уровню иерархии приписывается набор носителей знаний (сотрудников соответствующей организации). Продвижение знаний вверх по иерархии связано с их перемещением между носителями. Часто исходными знаниями владеют одни сотрудники, обработку информации осуществляют другие, а принятие итогового решения производится третьими лицами. Для того чтобы оценить поток знаний между носителями, в карте РЗС носителям знаний приписываются приоритеты по каждому фрагменту знаний соответствующего уровня. Далее рассчитывается изменение приоритетов носителей знаний на смежных уровнях иерархии. Уменьшение приоритета свидетельствует о том, что субъект передал важные знания другому лицу, увеличение приоритета — о получении субъектом важных знаний. Рассчитанные таким образом оценки характеризуют важность передаваемых знаний. То есть величина изменения приоритетов носителей знаний на смежных уровнях иерархии позволяет косвенно оценить величину потока знаний между сотрудниками.

6. Количественный анализ карты РЗС. Процедура количественного анализа карты РЗС включает следующие этапы:

Этап №1. Эксперты анализируют взаимосвязи фрагментов знаний и присваивают дугам коэффициенты важности q , $q \in [0; 1]$. Коэффициент важности $q(A, B)$, приписанный дуге (A, B) , показывает, насколько важны знания, соответствующие вершине A , для формирования знаний, соответствующих вершине B . Если $q(A, B) = 1$, значит на основе знаний A с помощью логических рассуждений и иных методов обработки информации могут быть получены знания B . Если $q(A, B) < 1$, значит для формирования знаний, соответствующих вершине B , не достаточно наличия знаний A и нужно привлечение дополнительной информации о предметной области.

Сумма коэффициентов важности q для всех дуг, входящих в одну и ту же вершину, должна быть равна единице.

Этап №2. Эксперты анализируют каждый фрагмент знаний и назначают коэффициенты важности для всех атрибутов этого фрагмента. Коэффициенты приписываются дугам, соединяющим атрибуты с заголовком фрагмента знаний. Значение каждого коэффициента должно лежать в диапазоне $[0; 1]$. Сумма коэффициентов важности для всех атрибутов одного фрагмента знаний должна быть равна единице.

Этап №3. В рамках каждого уровня иерархии по каждому фрагменту знаний задаются приоритеты носителей знаний. Через g_{mi}^k будем обозначать приоритет k -го субъекта с точки зрения обладания знаниями, соответствующими вершине v_{mi} . Требования к значениям приоритетов: $g_{mi}^k \in [0; 1]$ ($\forall k = \overline{1, K}, m = \overline{1, M}, i = \overline{1, I_m}$); $\sum_k g_{mi}^k = 1$ ($\forall m = \overline{1, M}, i = \overline{1, I_m}$).

Этап №4. Для каждой вершины рассчитывается итоговый коэффициент важности, который характеризует роль соответствующих знаний в обеспечении принятия решения, находящегося на верхнем уровне иерархии РЗС. Расчет итоговых коэффициентов важности ведется в соответствии с формулой:

$$Q_{mi} = \sum_{j \in S_{mi}} q(v_{mi}, v_{(m-1)j}) Q_{(m-1)j}, \quad m = \overline{2, M}, i = \overline{1, I_m}, Q_{i1} = 1, \quad (1)$$

где Q_{mi} – итоговый коэффициент важности для вершины v_{mi} ;
 S_{mi} – множество номеров вершин $(m-1)$ -го уровня, смежных с вершиной v_{mi} ;

$q(v_{mi}, v_{(m-1)j})$ – коэффициент важности, приписанный дуге $(v_{mi}, v_{(m-1)j})$.

Этап №5. Проводится анализ межличностных потоков знаний, сопровождающих подъем знаний по иерархии РЗС – от исходных обеспечивающих знаний к итоговому решению. Для получения оценки межличностного потока знаний, сопровождающего переход с N -го на $(N-1)$ -й уровень иерархии, производятся следующие расчеты:

а) рассчитываются приоритеты носителей знаний N -го уровня с точки зрения формирования знаний $(N-1)$ -го уровня.

Приоритет k -го субъекта с точки зрения обладания знаниями, которые являются обеспечивающими для вершины $v_{(N-1)j}$, определяется по формуле:

$$\bar{g}_{(N-1)j}^k = \sum_{i \in D_{(N-1)j}} g_{Ni}^k \times q(v_{Ni}, v_{(N-1)j}), \quad (2)$$

где g_{Ni}^k – приоритет k -го субъекта с точки зрения знаний, соответствующих вершине v_{Ni} ;

$D_{(N-1)j}$ – множество номеров вершин N -го уровня, смежных с вершиной $v_{(N-1)j}$ (то есть множество номеров вершин N -го уровня, которые являются обеспечивающими по отношению к вершине $v_{(N-1)j}$);

б) рассчитывается оценка изменения итогового приоритета k -го субъекта при переходе информации, обеспечивающей вершину $v_{(N-1)j}$, с N -го на $(N-1)$ -й уровень иерархии:

$$\bar{c}_{(N-1)j}^k = g_{(N-1)j}^k - \bar{g}_{(N-1)j}^k, \quad (3)$$

где $g_{(N-1)j}^k$ – приоритет k -го субъекта с точки зрения знаний, соответствующих вершине $v_{(N-1)j}$;

$\bar{g}_{(N-1)j}^k$ – приоритет k -го субъекта с точки зрения знаний, которые являются обеспечивающими для вершины $v_{(N-1)j}$;

в) рассчитывается оценка величины (важности) информационного потока, который переносит между субъектами знания, обеспечивающие вершину $v_{(N-1)j}$:

$$F_{(N-1)j} = \frac{1}{2} \sum_k \bar{c}_{(N-1)j}^k \times Q_{(N-1)j}; \quad (4)$$

г) формируется оценка величины (важности) информационного потока, который переносит между субъектами знания N -го уровня, обеспечивающие $(N-1)$ -й уровень иерархии:

$$F_{(N-1)} = \sum_j F_{(N-1)j}; \quad (5)$$

д) на основе проведенных расчетов производится классификация потоков знаний между N -м и $(N-1)$ -м уровнями иерархии. Можно выделить следующие классы потоков:

поток высокой важности – при $F_{(N-1)} \geq 0,7$ (это означает, что почти вся важная информация перемещается между субъектами в процессе формирования знаний $(N-1)$ -го уровня на основе знаний N -го уровня иерархии);

поток средней важности – при $0,3 \leq F_{(N-1)} < 0,7$;

поток низкой важности – при $F_{(N-1)} < 0,3$.

Таким образом, в статье представлены следующие научные результаты:

1. Графическая модель представления знаний организации в виде карты "Решения – Знания – Сотрудники". Данная модель позволяет исследовать на основе системного подхода совокупность знаний организации, связанных с принятием некоторого решения. Отличия карты РЗС от иных видов карт знаний заключаются в следующем:

в карте РЗС учитываются взаимосвязи знаний с принимаемыми решениями и носителями знаний;

в карте РЗС представлены два вида взаимосвязей между знаниями: а) взаимосвязи между фрагментами знаний отражают отношения обеспечения (проявляющиеся в том, что одни знания выводятся на основе других знаний); б) взаимосвязи между фрагментами и их атрибутам отражают отношения типа "целое – часть".

2. Математическая модель оценки величины (важности) межличностных потоков знаний, возникающих в связи с подготовкой принятия решений в организации. Данная модель позволяет:

оценить величину (важность) потоков знаний между субъектами;

исследовать межличностные потоки знаний при различных вариантах распределения полномочий по подготовке и принятию решений;

выбирать такие варианты распределения полномочий по подготовке и принятию решений, которые являются приемлемыми с точки зрения величины (важности) межличностных потоков знаний.

Предложенные модели предназначены для поддержки процессов управления знаниями в организациях.

Дальнейшее развитие предложенных моделей может осуществляться в направлении использования аппарата теории нечетких множеств.

Литература: 1. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value / Сост. Эрик Лессер, Лоренс Прусак. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с. 2. Gordon J. A Guide to Knowledge Structure Mapping // <http://www.akri.org/research/ksm/ksmguid.htm> 3. Гаврилова Т. А. Базы знаний интеллектуальных систем / Т. А. Гаврилова, В. Ф. Хорошевский. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с. 4. Минский М. Фреймы для представления знаний. – М.: Энергия, 1979. – 152 с.

Стаття надійшла до редакції
30.03.2007 р.

УДК 331.101.3

Мицкевич Н. А.

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК ПЕРЕЛІКУ ФАКТОРІВ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ

Employees are subjected to the influence of different factors in their working process. The fundamental factors that influence workers' behaviour were analyzed in this article. The positive and negative factors of motivation of employees were uncovered.

Мотивація персоналу до ефективної праці, формування його трудової поведінки є одним із найскладніших завдань управління підприємством. Усе більше керівників усвідомлюють необхідність зосередження уваги на людському факторі як одному з основних об'єктів управління. Якщо декілька років тому конкуренція працівників на ринку праці надавала роботодавцям можливість встановлювати свої правила гри, то на сьогодні головними учасниками цього ринку вже є саме підприємства, котрі конкурують між собою за залучення та втримання найбільш талановитих професіоналів.

Серед відомих теорій мотивації можна знайти чимало різноманітних класифікацій чинників, яким надається важлива роль у справі впливу на поведінку найманих працівників. Одні з них, такі, як теорія ієрархії потреб А. Маслоу та теорія надбаних потреб Мак-Клелланда, більшість уваги приділяють аналізу факторів, що на їх думку, лежать в основі мотивації [1]; інші, такі, як теорія очікувань К. Левіна, теорія переваг та очікування В. Врума, теорія підкріплення Б. Ф. Скіннера, теорія справедливості Портера – Лоулера, модель вибору ризику Д. Аткинсона, теорія "X" та "Y" Д. Мак-Грегора та інші, описують результати мотиваційного процесу, однак не пов'язують їх зі змістом мотивів [1 – 4]. Дослідження вчених пострадянського простору, таких, як А. Г. Янов, А. Г. Здравомислов, В. П. Рожин, Л. С. Бляхман, Н. Ф. Наумова, І. Ф. Белова, присвячені вивченню формування та функціонування мотивації [5].

Отже, потребу в ефективному управлінні трудовим колективом допоможе вирішити аналіз змістоутворюючих мотивів діяльності працівників та визначення факторів, які найбільш спроможні формувати стійку мотивацію до праці.

Метою дослідження є аналіз факторів, що впливають на мотивацію найманих працівників; вивчення стійких причинно-наслідкових зв'язків між умовами роботи найманих працівників та їхньою вмотивованістю до високоефективної праці.

Особливістю використання праці найманих працівників є договір між ними про обмін часу, фізичних і розумових зусиль, використання інтелектуального потенціалу працівника на певну компенсацію з боку роботодавця.

При цьому компенсація зазвичай виглядає як винагорода. Згідно з джерелами [6; 7], винагорода — це будь-яка періодична (щомісячна, щоквартальна) або одноразова (річна тощо) матеріальна (грошова чи натуральна) виплата працівникам за показниками та умовами оцінки їхньої виробничої, підприємницької, торговельної або комерційної діяльності, визначеними на підприємстві, фірмі, в організації.

Особливістю використання винагород є застосування не тільки позитивних стимулів (різних форм заохочень), але й негативних стимулів (покарання за дії та вчинки, які суперечать досягненню організаційних цілей). Також винагорода не є обов'язково матеріальною. Таким чином, більш відповідним виступає наступне тлумачення: винагорода — це механізм комплексного застосування інструментальних (зовнішніх стосовно процесу праці) позитивних і негативних стимулів, механізм маніпулювання трудовою поведінкою працівників для досягнення цілей організації.

При цьому уявлення різних людей про значущість тих чи інших винагород індивідуальні, оскільки вони формуються під впливом індивідуальної системи цінностей [8; 9]. Серед стимулів людей до праці потрібно виділити матеріальні та нематеріальні заохочення [1].

Серед матеріальних найбільше розповсюдження отримали такі, як заробітна плата, доплати та надбавки, система пільг і компенсацій за певний вклад у розвиток організації. Серед інших заохочень, яких прагнуть працівники та за допомогою надання яких організація впливає на їхню мотивацію, необхідно виділити наступні: умови й змістовність праці, стосунки в колективі, справедливість розподілу доходів, визнання з боку оточуючих та кар'єрні міркування, творчий порив та інтерес до роботи, бажання відчувати причетність до команди, внутрішня культура й жорсткі зовнішні накази.

Створення ефективної системи винагород потребує узгодження її із стратегічними цілями та специфікою організації, врахування зовнішніх умов і характерних рис персоналу [3].

На сьогодні багато підприємств уже сприйняли той факт, що універсальний підхід до трудової мотивації однаково згубний як для відношення до праці окремого співробітника, так і для збалансованого розвитку підприємства в цілому. Це пов'язано з тим, що кожен працівник має свій, особистий набір стимулюючих факторів залежно від його прагнень: одних хвилює рівень зарплати, другі жадають визнання й престижу, треті прагнуть до безпеки, а інші піклуються про самореалізацію.

Використання керівництвом певних стимулів до високоефективної праці має ряд специфічних особливостей. Для того щоб стимулювання персоналу допомагало досягненню цілей організації, треба виділити найбільш ефективні фактори, які спонукають персонал до сумлінної результативної праці.

Серед факторів, що зазвичай найбільше впливають на вмотивованість працівників, застосовуються такі, як заробітна плата, доплати і надбавки, система пільг та компенсацій і різноманітні системи участі працівників у прибутках [1]. Без сумніву, виплата заробітної плати є головною умовою використання праці найманого персоналу. Крім основної ролі грошового компенсатора, розмір заробітної плати має іншу стимулюючу дію — він є також показником значущості праці працівника та мірилом його соціального статусу. Інші матеріальні заохочення можуть надаватися залежно від концепції конкрет-

ної системи преміювання; умовою надання цих заохочень виступають або досягнення певних цілей у роботі (виконання нормованого робочого завдання, отримання значущих результатів, ефективне керівництво підрозділом), або сам факт належності до персоналу даного підприємства (на таких умовах зазвичай надається можливість користуватися робочою їдальнею, спеціальним транспортом для проїзду до робочого місця, дитячим садком та іншими соціальними пільгами) [8]. Надання працівникам можливості участі в розподілі прибутку підприємства обмежується наявністю деяких умов отримання цієї винагороди, серед яких може виступати належність до певного рівня керівної ланки або умови безперервного стажу роботи на цьому підприємстві впродовж певного проміжку часу тощо [1; 5].

Чітке визначення ролі мотивуючих факторів надає можливість узагальнення умов ефективності їхнього застосування.

По-перше, працівники повинні бути проінформовані про те, як побудована система заохочень, у рамках якої вони працюють. По-друге, ця система має бути досить простою та прозорою з тим, щоб кожен працівник, від вищих керівників до допоміжного персоналу, був спроможний визначити для себе, як він повинен поводитися на робочому місці, щоб результати його праці були високо оцінені [10]. По-третє, бажано, щоб оцінка роботи та надання винагороди проводилися протягом незначного часу після її виконання. Також має бути встановлена залежність між обсягом трудового внеску і розміром очікуваної винагороди.

Необхідно звернути увагу на те, що залишається за межами обговорення проблем стимулювання найманих працівників. Є досить багато наукових досліджень про те, як створити ефективну систему мотивації найманих працівників, надається безліч рекомендацій щодо розробки окремих стимулів та завершених систем преміювання. Однак найчастіше за межами уваги залишаються деякі чинники, які спроможні нівелювати всі зусилля департаментів по роботі з персоналом в їхньому прагненні до вдосконалення систем заохочення. Йдеться про те, що в багатьох організаціях до цього часу існують багато факторів, які негативно впливають на мотивацію персоналу.

Це, по-перше, відсутність ефективних комунікацій між рівнями підлеглості. Поки працівники не будуть проінформовані про цілі організації, вони не спроможні внести певний значний внесок до загального результату діяльності, тому що "доки ти не знаєш, куди йдеш, ти обов'язково прийдеш не туди". Кожен працівник, відповідно до його обов'язків, повинен мати чітке та зрозуміле робоче завдання й розуміти, в якій мірі його особистий внесок сприяє досягненню стратегічних цілей організації. Крім того, відкритість інформації про стан підприємства та його відносини із зовнішнім середовищем формують атмосферу взаємної довіри і поваги між власниками бізнесу та найманим персоналом. Коли працівник проінформований про те, до яких бізнес-цілей прагне керівництво, знає, де знаходиться підприємство зараз, про способи переміщення він існуючого становища до бажаного [10] та про його місце на цьому підприємстві після досягнення цілей, він стає спроможний орієнтуватися в ситуації та отримує впевненість у майбутньому.

По-друге, як показують дослідження, в багатьох випадках працівники страждають від такого демотивуючого фактора, як оцінка на підставі особистих взаємовідносин між ними та їхнім безпосереднім керівництвом, а не за їхніми трудовими заслугами. На думку автора, це є наслідками більше ніж сімдесятирічних традицій радянського управління, коли загальний результат роботи підприємства був не важливим у зв'язку з відсутністю інституту приватної власності та у випадку, коли все майно належало державі, в керівників насправді не було ні підстав для стимулювання отримання більшого прибутку, ані досвіду виживання у висококонкурентному середовищі.

По-третє, на трудову поведінку персоналу негативно впливає некоректна поведінка керівників. Здається, кожна

більш чи менш освічена людина знає про таке просте правило управління, котре радить хвалити при всіх, а негаразди висловлювати віч-на-віч. Логічне запитання — чому більшість керівників не керуються ним? Керівник, котрий прагне працювати більш ефективно та формувати високу мотивацію до праці у своїх підлеглих, має навчитися користуватися всіма стилями управління та застосовувати найбільш сприйнятливий для конкретної ситуації засоби впливу на трудову поведінку.

Сьогодні, в умовах конкурентного середовища, все більше керівників усвідомлюють потенціал висококваліфікованого мотивованого персоналу [4], оскільки за цих умов на перший план виходять обмін інформацією та все більш товарів і послуг уже не мають матеріального вигляду, а найбільш вагомий внесок у додану вартість створює саме персонал, бо він і є справжнім джерелом отримання конкурентних переваг [9].

Крім того, створення атмосфери довіри та поваги на підприємстві спонукає працівників відноситися до свого робочого місця як до свого дому, а формування неформальних груп (під непомітним контролем з боку керівництва та спеціалістів з управління персоналом) задовольняє соціальні потреби працівників. У цьому випадку у взаємовідносинах у трудовому колективі виникає взаємопорозуміння замість сліпого підпорядкування, стимулюється партнерство, збуджується загальний інтерес до успіху справи.

У результаті дослідження було узагальнено фактори, які впливають на трудову мотивацію найманих працівників. Серед позитивних факторів слід відмітити можливість організації впливати на трудову поведінку персоналу за допомогою матеріальних і нематеріальних заохочень. Негативні фактори, що існують у межах конкретної організації, такі, як непрозорість системи управління та відсутність взаємної поваги й довіри між керівниками та підлеглими, потребують глибокого аналізу та їхнього усунення. Для того щоб людина із задоволенням йшла на роботу, вона повинна почуватися комфортно на своєму місці.

Для вирішення завдання стимулювання працівників до більш ефективної праці з боку керівництва потрібно забезпечити задоволення потреб персоналу, впливаючи на стан мотивації підлеглих за допомогою всіх доступних важелів управління.

Література: 1. Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для вузов. – 5-е изд., доп. и перераб. – Н. Новгород: НИМБ, 2005. – 720 с. 2. Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке, // <http://www.LADOSHKI.com>, 144 с. 3. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 2000. 4. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 512 с. 5. Колот А. М. Мотивация персонала: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — 336 с. 6. Методичні рекомендації щодо організації матеріального стимулювання праці працівників підприємств і організацій, рекомендовані наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 29 січня 2003 р. №23. — 60 с. 7. Методичні рекомендації щодо оплати праці працівників малих підприємств, схвалені наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 13 серпня 2004 р. №186. — С. 3. 8. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом — СПб.: Изд. "Питер", 2000. — 416 с. 9. Шаховой В. А. Мотивация трудовой деятельности: Учебно-методическое пособие. — 2-е изд., доп. и перераб. / В. А. Шаховой, С. А. Шапиро. — М.: Изд. "Альфа-Пресс", 2006. — 332 с. 10. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала: Учебно-практическое пособие / И. В. Мишурова, П. В. Кутелев. — М.: ИКЦ "МарТ"; Ростов н/Д: Изд. центр "МарТ", 2003. — 224 с.

УДК 658.016

Дверко Ю. В.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

This article is about the needs of institution restructuring. The purpose of the restructuring is to reconstruct the enterprise institutes, create the new forms and contents for provision of the enterprise wholeness and make good circumstances of the development.

Вопросы реструктуризации отечественных промышленных предприятий по-прежнему актуальны. Предпосылками ее проведения являются: низкая конкурентоспособность предприятия, убыточность деятельности и угроза банкротства, повышающаяся конкуренция, спад производства, неэффективная система управления, отставание производства от требований рынка, неэффективное использование производственных площадей и т. д. Как инструмент управления меры реструктуризации предприятия используют для достижения долгосрочной конкурентоспособности на рынке путем переориентации всех структур и процессов на достижение поставленных целей.

В отечественной практике широко используется зарубежный практический опыт и теоретические наработки по вопросам реструктуризации. Об этом свидетельствуют многочисленные научные работы в этом направлении таких российских авторов, как М. Д. Аистова, А. А. Алпатов, Л. П. Бельх, В. А. Винокуров, П. В. Забелин, Г. Б. Клейнер, Н. Кониная, С. Ляпунов, И. И. Мазур, В. Ф. Шапиро, С. А. Титов, С. Маслов, В. Г. Медынский, С. В. Ильдеменов, В. Н. Тренев, В. А. Ириков и др. Среди отечественных ученых-экономистов, занимающихся проблемами реструктуризации предприятий, И. М. Акимова, Т. Бень, Д. Богиня, С. Б. Довбня, Л. Ф. Кальниченко, Б. Кваснюк, И. П. Отенко, Н. А. Москаленко, З. С. Шершнева и др. При этом, традиционно, в исследованиях рассматривается операционная, финансовая и реструктуризация собственности (И. М. Акимова, Л. Батенко); управленческая, техническая, экономическая, финансовая и организационно-правовая реструктуризация (С. Ф. Покропивный); правовая, финансовая, продуктовая, производственно-технологическая и организационно-управленческая (З. С. Шершнева); управления, производства, необоротных активов, финансовая (С. Б. Довбня) и т. д.

Вместе с тем отечественные ученые-экономисты не уделяют внимания изменению институциональной среды предприятия как направлению реструктуризации. Практика реструктуризации промышленных предприятий доказала, что без улучшения внешней инфраструктуры, изменения состава и функций внутриорганизационных институтов невозможно провести системное реформирование предприятий, обеспечить долгосрочную эффективность реструктуризации функциональных сфер деятельности и конкурентоспособность предприятия.

Статья посвящена обоснованию направлений реструктуризации внутренней институциональной среды предприятия.

Прежде чем определить содержание данного вида реструктуризации, следует сказать, что однозначного трактования понятия "институт" среди ученых нет. Представитель неoinституционализма Д. Норт [1] в данное понятие вкладывает как неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого

рода социальные условности), так и формальную составляющую — правила (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты) и механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т. д.). Современные ученые "институт" рассматривают как:

"определенную организацию общественной деятельности и социальных отношений, воплощающую в себе нормы экономической, политической, правовой и нравственной жизни общества" (Н. А. Асаул [2, с. 58]);

"устойчивый комплекс ролевых взаимоотношений и поведенческих особенностей социальных и экономических агентов" (Г. Б. Клейнер [3, с. 63]);

"совокупность социально-экономических правил, над которыми индивидуумы или группы индивидуумов в основном не властны как в краткосрочном, так и в долгосрочном плане" (Дж. К. Лафта [4, с. 12]).

Слово "институт" происходит от латинского *institutum* и означает "установление", "учреждение". Предприятие является одной из основных организационных форм, в которой сосредоточивается множество институтов, обеспечивающих принятие и направленность экономических решений. По мнению Г. Клейнера [3], институциональная структура предприятия представляет собой совокупность микроинститутов, то есть распространяющихся на данное предприятие формальных и неформальных норм, правил, традиций, включая традиции индивидуального и группового видения работниками всего предприятия и его подразделений (подсистем), интерпретация действия руководства и работников, традиции формирования отношений в системе "человек – машина" (эргономические институты и др.). Потенциальные и реальные институты, функционирующие на предприятии, образуют институциональное пространство предприятия.

Российский ученый Е. В. Попов [5] рассматривает предприятие как совокупность иерархических микроэкономических институтов, формирующих фундаментальный и функциональный уровни. Институты фундаментального уровня — ментальный, культурный, нормативный, когнитивный; функционального — технологический, поведенческий, рыночный.

Внутреннюю институциональную среду предприятия формирует система административных правил и процедур, организационная структура управления, организационная культура, механизм корпоративного управления и контроля.

Основной характерной особенностью, свойством институтов является устойчивость во времени. Вместе с тем, если институты на уровне предприятия не будут согласованы с институтами макроэкономического уровня, то они не смогут быть достаточно эффективными. Ученые утверждают, в случае изменения институциональной системы главными свойствами являются способность к быстрой адаптации, быстрая реакция на меняющуюся среду. Среди направлений реструктуризации институциональной среды можно выделить основные для современных предприятий [3]:

организация системы управления предприятием на базе стратегических планов;

создание и укрепление воспроизводственно-инновационных структур (институтов) на предприятии, стимулирование научно-исследовательской деятельности;

реорганизация служб управления персоналом, расширение их функций за счет управления когнитивными процессами. Укрепление когнитивно-образовательных институтов предприятия, фиксация и аккумуляция документируемых и недокументируемых знаний;

повышение ответственности генерального директора за результативность работы предприятия. Создание системы текущего и перспективного стимулирования генеральных директоров, усиление зависимости между положением предприятия на рынке и оплатой труда генерального директора;

развитие форм участия персонала в управлении предприятием, создание системы представительств организационно-технического менеджмента в структуре принятия решений;

обеспечение представительства интересов работников в системе принятия решений, организация на предприятии постоянно действующего органа, представляющего стратегические интересы трудового коллектива, укрепление профсоюзных организаций на предприятиях, воссоздание системы отраслевых профсоюзов;

создание системы ответственности крупных собственников производственного капитала (предприятий промышленности) за эффективность деятельности принадлежащих им предприятий;

создание патронируемой государством системы подготовки промышленных менеджеров и обмена опытом реструктуризации на базе успешно действующих и реформируемых предприятий, разработка, апробация и распространение системы методических разработок по управлению предприятиями с учетом современного мирового уровня менеджмента и специфики личностного стиля корпоративного управления и т. д.

"Институционализация является продуктом политических действий со стороны действующих лиц для достижения их целей, успех предполагаемой институционализации и форма, которую в результате примет учреждение, зависят от сравнительного могущества действующих лиц, которые поддерживают, противостоят или так или иначе стараются оказать на него влияние. Институционализация как процесс по своей сути политична и отражает относительную власть организационных интересов и действующих лиц, мобилизованных вокруг них" [6, с. 459]. Поэтому среди внутрифирменных институтов наибольшее влияние на деятельность предприятий оказывает сложившаяся система принятия решений. Именно от того, в чьих интересах и с помощью какого механизма принимаются решения, зависит их финансово-экономическое состояние. Обычно все субъекты принятия решений относительно предприятия делятся на три группы — акционеры, менеджеры, работники. В практике управления данные группы не выступают как целостные субъекты. Поэтому в механизме принятия и реализации решений интересы данных групп представлены неравноправно. На сегодняшний день в системе управления подавляющего большинства предприятий существует резкое различие между интересами и возможностями "первого лица" — генерального директора, с одной стороны, и интересами и возможностями высшего менеджмента (администрации) — с другой. При этом функциональный и высший дивизиональный менеджмент реализует руководство техническими и организационными процессами и играет важную роль в функционировании предприятия как целого. Низший, линейный менеджмент по составу интересов близок к рабочим. Несмотря на то, что роль каждого работника, как и трудового коллектива в целом, в принятии решений незначительна, в случае возникновения социального конфликта на предприятии их роли могут стать весьма заметными, а иногда и доминирующими. Поэтому главная задача институционального реформирования промышленных предприятий состоит в согласовании объема прав, ответственности и учета интересов каждого из участников в принятии и выполнении решений. Система интересов участников должна быть сбалансирована, консолидирована и приведена в соответствие с интересами предприятия как самостоятельного и целостного субъекта экономики.

Таким образом, реструктуризация институциональной среды является наиболее сложной и важной для отечественных предприятий. Цель институциональной реструктуризации предприятия — формирование внутриорганизационных институтов, придание им новой формы и содержания для обеспечения целостности предприятия и создания благоприятных условий развития. Нерешенными остаются важные проблемы эффективного функционирования предприятий — формирование социально-экономических правил, способов, норм их существования и взаимодействия. Проведение эффективной институциональной реструктуризации без поддержки органов государственного управления на национальном и местном уровнях невозможно. Необходимы, прежде всего, изменение законодательства о банкротстве, создание общегосударст-

венной системы стратегического планирования промышленных предприятий, развитие корпоративного фондового рынка, содействие развитию социальной функции предприятий в экономике и т. д.

Литература: 1. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. 2. Асаул Н. А. Методические принципы институциональных взаимодействий субъектов рынка как открытых "живых" систем в концепции информационного общества. — М., СПб.: Вольное экономическое общество России, 2005. — 224 с. 3. Клейнер Г. Б. Институциональные аспекты реформирования промышленных предприятий // Проблемы теории и практики управления. — 2002. — №4. — С. 24 — 30. 4. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. — М.: Русская деловая литература, 1999. — 320 с. 5. Попов Е. Эволюция институциональной структуры предприятия // Проблемы теории и практики управления. — 2006. — №7. — С. 15 — 23. 6. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Пер. с англ. Е. Нектерова; [Под общ. ред. И. В. Андреевой. — СПб.: Питер, 2001. — 508 с. 7. Отенко И. П. Организационно-экономический механизм реструктуризации предприятия. Научное издание / И. П. Отенко, Н. А. Москаленко. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. — 216 с.

Стаття надійшла до редакції
11.04.2007 р.

УДК 657.05

Лукін В. О.
Беляєва Л. А.

ОБЛКОВА СИСТЕМА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТ ОРГАНІЗАЦІЇ

In clause the different points of view on a category "organization of the account", "objects of organization of the account" are considered, the advantages and the disadvantages come to light. The term "registration system of the enterprise", its components and also its role in effective management of the enterprise activity is opened.

Питання організації бухгалтерського обліку широко розглядаються в Україні як у науковому, так і в практичному та навчальному плані. За останні роки видана значна кількість підручників та навчальних посібників з організації обліку, статей з теоретичних та практичних проблем організації бухгалтерської служби на підприємстві. Але деякі питання на сьогодні в Україні залишаються не вирішеними. Одним з них є питання визначення об'єкта навчальної дисципліни "Організація обліку".

Стандарт підготовки спеціалістів і магістрів з обліку та аудиту, який сьогодні діє в Україні, дає таке визначення предмета навчальної дисципліни "Організація обліку": "діяльність підрозділів і працівників, зайнятих обліковими, контрольними та аналітичними процесами" [1, с. 40], тобто об'єктами навчальної дисципліни є: облікові, контрольні та аналітичні підрозділи, їх структура, діяльність працівників, які зайняті обліком, контролем і аналізом.

У той же час перелік тем, які розглядаються при вивченні дисципліни, значно ширший, ніж це передбачено стандартом. У змісті дисципліни є теми, які пов'язані із забезпеченням облікової діяльності та організацією розвитку обліку. Тобто вже на рівні базового документа, який визначає умови підготовки фахівця з обліку, є протиріччя між завданням і предметом дисципліни та її змістом. Тому вважаємо доцільним більш детально розглянути різні погляди науковців і фахівців до змісту та суті поняття "об'єкт організації обліку".

Висвітленню проблем організації бухгалтерського обліку присвячені роботи таких вчених, як Ф. Ф. Бутинець, Н. М., Грабова, В. С. День, Ю. Я. Литвин, В. І. Отенко, А. А. Пилипенко, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, С. В. Свірко, Ю. Хоптинський та ін. Раніше ці питання достатньо глибоко розглядалися А. М. Кузьминським та В. П. Завгороднім.

Різні автори мають свої точки зору безпосередньо на організацію обліку на підприємствах і в установах та визначення об'єктів організації [2 – 10]. Від правильного визначення об'єктів організації обліку залежить і результат організаційних заходів. Тому проведення дослідження з метою визначення об'єктів, на які необхідний вплив з боку керівників бухгалтерської служби підприємства, є актуальним і важливим.

Метою дослідження є ознайомлення з різними точками зору на категорії "організація обліку" та "об'єкти організації обліку", визначення їх переваг і недоліків; розкриття терміна "облікова система підприємства" та її складових і значення її для ефективного управління діяльністю підприємства.

При проведенні дослідження необхідно визначити базові терміни, до яких відносять "організація обліку" та "об'єкти організації обліку". В літературних та наукових джерелах існують такі визначення "організації обліку":

"Организация бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности представляет собой систему методов и средств, обеспечивающих оптимальное их функционирование и дальнейшее развитие" [2, с. 6];

"Организация бухгалтерського обліку — це цілеспрямована діяльність керівників підприємства щодо створення, постійного впорядкування та вдосконалення системи бухгалтерського обліку з метою забезпечення інформацією внутрішніх та зовнішніх користувачів" [3, с. 43];

"Организация бухгалтерського обліку — це сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення рівня її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу" [4, с. 6].

"Организацию обліку і контролю слід розуміти як цілеспрямовану діяльність стосовно створення системи обліково-економічної інформації й безупинного її упорядкування й удосконалення з метою цілісного забезпечення процесу виробництва й управління необхідними обліково-економічними даними" [6, с. 64];

"Организация бухгалтерського обліку — це сукупність засобів, способів і методів упорядкування та оптимізації існування системи бухгалтерського обліку" [7, с. 7];

"Организация учета — это целенаправленная деятельность по упорядочению и усовершенствованию бухгалтерского учета (его механизмов, структуры, процессов и т. п.)" [10, с. 37].

На погляд авторів, найбільш конкретно визначення зазначено в роботі [10, с. 37], тобто **організація обліку** — це цілеспрямована діяльність з упорядкування системи обліку та її вдосконалення на підприємстві.

Але це визначення, як і інші з наведених, розглядає організацію обліку як вид практичної діяльності. Якщо розглянемо організацію обліку як навчальну дисципліну підготовки фахівця з обліку, то побачимо, що тематика навчальної дисципліни дійсно ширша. Для повноцінного засвоєння дисципліни потрібне коло знань, які вивчаються різними дисциплінами: нормування праці, організація праці, ергономіка, менеджмент, планування, системний аналіз, діловодство тощо. Тому можна дати визначення навчальної дисципліни "Організація обліку" наступним чином: **Організація обліку** — це комплексна дисципліна, яка розглядає широке коло питань, що пов'язані з формуванням системи обліку на підприємстві та з побудовою умов для її функціонування та розвитку.

Слід зазначити, що в структурі навчальної дисципліни з організації обліку передбачені теми, які пов'язані не тільки з організацією обліку, а й з організацією аналізу та контролю. Тому виникає питання, які співвідношення існують між обліком, контролем і аналізом у теорії та реальній діяльності.

З теорії бухгалтерського обліку відомо, що в системі управління підприємством бухгалтерський облік виконує такі основні функції: інформаційну, контрольну, функцію зворотного

зв'язку та аналітичну. Деякі дослідники цілком обґрунтовано до цього переліку додають ще захисну функцію, яка визначається в побудові системи бухгалтерського обліку таким чином, щоб протиправні дії персоналу бухгалтерської служби або зовнішніх злочинників можна було б своєчасно виявити в системі обліку.

Історично склалося так, що деякі з цих функцій поступово відокремилися в самостійні види діяльності (а в навчальному процесі — в окремі навчальні дисципліни). По-перше, це контроль (ще у стародавньому світі) [11, с. 38, 46], який у системі управління є елементом зворотного зв'язку. Він дає можливість своєчасно виявити відхилення в діяльності об'єкта управління та відкоригувати їх у потрібному напрямку. Контроль пов'язаний з бухгалтерським обліком через функції обліку — контрольну, зворотного зв'язку та захисну.

По-друге, це аналіз (середина XIX століття) [11, с. 183 – 187], який дозволяє кількісно оцінити результати діяльності підприємства, ефективність використання ресурсів, при досягненні цього результату виявити резерви всіх видів ресурсів, розробити пропозиції щодо усунення недоліків в управлінні підприємством і розкрити тенденції розвитку підприємства, дати можливість керівництву оцінити варіанти прийняття рішень. Аналіз як вид діяльності через аналітичну функцію пов'язаний з обліком. Аналітична та контрольна діяльність, як правило, також здійснюється бухгалтерською службою підприємства, тому що ґрунтується на даних бухгалтерського обліку.

Для ефективного управління підприємством не тільки облікова діяльність, контроль і аналіз потребують з боку засновників та управлінського персоналу підприємства організаційних дій. Ці три види діяльності вимагають різних знань і вмінь — із бухгалтерського обліку, вміння проводити економічний аналіз та здійснювати контрольні операції. Але вони здійснюються бухгалтерською службою підприємства або її підрозділами, вимагають організаційних дій з боку керівництва підприємства. Виконання цих робіт може бути організоване на підприємствах по-різному, але ці види робіт взаємопов'язані й складають єдину систему, яку в подальшому будемо називати обліковою системою підприємства. Звідси під **обліковою системою** розуміється сукупність елементів (відділів, служб, окремих робітників) і дій (операцій, які складаються в процеси) зі збору економічної, в першу чергу облікової інформації, її обробки, аналізу та контролю за її вірогідністю.

Вивчивши та проаналізувавши ряд наукових статей, узагальнено інформацію про об'єкти організації облікової системи. Різні дослідники до переліку об'єктів, які визначаються як об'єкти організації, включають різні складові (таблиця).

Таблиця

Дані про об'єкти організації облікової системи, пропонувані в літературі

Об'єкти організації	Автори, які їх виділяють як окремі об'єкти				
	[2, с. 20 – 22]	[3, с. 44]	[6, с. 52]	[7, с. 11]	[9, с. 24]
Структура апарату бух. служби			+	+	
Кількість працівників облікового підрозділу				+	
Система зв'язків між відділами бухгалтерської служби, працівниками та бухгалтерською службою організації				+	
Функціональні обов'язки працівників				+	
Нормативи часу на виконання операцій				+	
Забезпечення обліку (організаційне, правове, технічне тощо)	+	+	+	+	+
Система бухгалтерського обліку	+				
Розвиток методики та методології обліку			+	+	+
Підвищення кваліфікаційного рівня працівників				+	
Процеси (обліковий, аналітичний, контрольний)	+	+			
Праця виконавців	+	+	+		+
Методика обліку та облікова політика			+		
Технологія обліку, контролю, аналізу			+		+

Найбільш часто повторюються ті об'єкти організації обліку, які виділені в таблиці жирним шрифтом, але розбіжність у виборі об'єктів різними авторами існує і вона істотна. На думку авторів, це пояснюється тим, що облікова система підприємства є складною системою. Самі об'єкти організації — багаторівневі, що ускладнює аналіз і контроль. Розглянемо облікову систему з точки зору системного підходу.

Згідно з системним підходом на першому етапі дослідження облікової системи її можна розглядати, як "чорний ящик". У цій моделі облікова система виділена як цілісна система із структури підприємства, керівництво підприємства (або головний бухгалтер) відіграє роль одного з факторів зовнішнього середовища. Саме керівництво є суб'єктом організації облікової системи, а облікова система в цілому буде об'єктом організації (рис. 1).

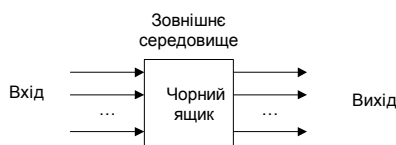


Рис. 1. Модель облікової системи підприємства у вигляді чорного ящика

На вході системи маємо первинну інформацію, яка обробляється у системі, а вихід системи — це результативна інформація, яку використовують зовнішні та внутрішні користувачі.

Наступний крок — визначення складу системи, тобто необхідно виділити в самій системі підсистеми (або ієрархію підсистем), а всередині кожної підсистеми окремі елементи.

Бухгалтерська служба на підприємстві організовується з метою виконання облікових, контрольних та аналітичних операцій, побудованих у певній послідовності, тобто з метою виконання облікового, контрольного та аналітичного процесів. Кожен з них має свої особливості. Так, бухгалтерський облік — це процес перетворення первинної інформації про факти господарської діяльності в показники звітності; контроль — це процес виявлення відхилень від нормальної діяльності підприємства; аналіз — процес кількісної оцінки результатів діяльності підприємства. Всі ці процеси становлять окрему підсистему першого рівня облікової системи, а кожен з них — підсистему другого рівня.

Здійснює ці процеси колектив працівників, об'єднаних у бюро, сектори, відділи. Кожен з цих працівників отримує окремі завдання та виконує їх в процесі своєї діяльності, праця кожного робітника та колективів потребує відповідної організації. Тобто маємо дві підсистеми другого рівня: 1) структура управління обліковою системою; 2) праця робітників облікових підрозділів.

Для своєчасного та якісного виконання своїх обов'язків працівники потребують різних видів забезпечення, обсяг і форми яких також потребують організаційних дій. Найбільш важливими фактори вважають дві підсистеми другого рівня: технічне забезпечення та організаційне забезпечення.

Протягом часу змінюється мета діяльності підприємства, масштаби його діяльності, тому й облікова система підприємства повинна розвиватися. Унаслідок чого об'єктом організації є розвиток облікової системи в часі з моменту виникнення підприємства до його закриття. Завдання цієї підсистеми — планування заходів з розвитку облікової системи. Напрямок та такого планування можуть бути:

- 1) планування розвитку підсистеми "Процеси" (наприклад, перехід на іншу форму обліку);
- 2) планування розвитку підсистеми "Апарат" (наприклад, планування змін в організаційній побудові бухгалтерської служби);
- 3) планування розвитку підсистеми "Забезпечення" (наприклад, планування термінів перегляду посадових обов'язків) тощо.

Таким чином, на підприємствах можна виділити підсистеми першого рівня: процеси, апарат бухгалтерської служби, забезпечення, розвиток.

Отже, маємо ієрархічну систему об'єктів організації, яку можна поглиблювати до рівня окремих елементів, але це не є завданням нашого дослідження. Якщо зупинимось на рівні підсистем і не будемо поглиблювати далі склад об'єктів організації, можна сформувати таку модель облікової системи підприємства, як об'єкт організації (рис. 2).

нізації, можна сформувати таку модель облікової системи підприємства, як об'єкт організації (рис. 2).



Умовні позначення:
1 – 11 – підсистеми другого рівня

Рис. 2. Склад облікової системи як об'єкта організації

Як видно з рис. 2, тільки на рівні підсистем дозволяється виділити близько десяти окремих об'єктів організації. Якщо розглядати кожну з підсистем більш глибоко, то в ній можна виділити підсистеми другого і т. д. рівней. Наприклад, в обліковому процесі виділяються три етапи: первинний облік, поточний облік і підсумковий облік, і в кожному з них як об'єкти організації виявляються облікові номенклатури, носії облікової інформації, рух носіїв (тобто документообіг) і елементи забезпечення облікового процесу [2, с. 21 – 22]. Таким чином, можна зробити висновок, що облікова система підприємства — це багаторівнева ієрархічна система, на кожному рівні якої є свої об'єкти організації.

Дослідження обліку, контролю та аналізу на підприємстві у взаємозв'язку дає можливість стверджувати, що вони є складовими частинами єдиної облікової системи підприємства. Облікова система — сукупність елементів (відділів, служб, окремих робітників) і дій (операцій, які складаються в процеси) зі збору економічної, в першу чергу облікової, інформації, її обробки, аналізу та контролю за її вірогідністю. Облікова система підприємства динамічно розвивається разом з підприємством. Це ієрархічна система, і об'єкти організації в ній ранжують за рівнями облікової системи, тобто також складають окрему систему.

Література: 1. Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра, спеціаліста і магістра напрямку 0501 "Економіка і підприємництво". — К.: МОН України, — 2002. — 108 с. 2. Кузьминский А. Н. Организация бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности / А. Н. Кузьминский, В. В. Сопко. — К.: Высшая шк. Головное изд., 1986. — 256 с. 3. Бутинець Ф. Ф. Организация бухгалтерского обліку. Навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, М. М. Шигун, С. М. Шулепова — 2-е вид., доп. і перероб. — Житомир, 2001. — 576 с. 4. Организация бухгалтерского обліку. Навчальний посібник / За ред. В. С. Леня. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 696 с. 5. Пилипенко А. А. Организация обліку і контролю. Навчальний посібник / А. А. Пилипенко, В. І. Отенко. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 288 с. 6. Пилипенко А. А. Организация обліку і контролю. Підручник / А. А. Пилипенко, В. І. Отенко — Харків: ВД "ИНЖЕК", — 2005. — 424 с. 7. Свірко С. В. Организация бухгалтерского обліку в бюджетных учреждениях: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — 380 с. 8. Сопко В. Организация бухгалтерского обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник / В. Сопко, В. Загородній. — К.: КНЕУ, 2000. — 260 с. 9. Сопко В. Организация бухгалтерского обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник / В. Сопко, В. Загородній. — К.: КНЕУ, 2004. — 412 с. 10. Хоптинский Ю. Организационные аспекты бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет и аудит. — 2003. — №4. — С. 36 – 39. 11. Соколов Я. П. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 640 с. 12. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 480 с. 13. Словарь иностранных слов. — 15-е изд., испр. — М.: Рус. яз., 1988. — 608 с.

УДК 336.71

Макарова Н. О.

ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ РИЗИКІВ У ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

The evaluation of risk is a compound part of banking system. Any bank come across the problem of how to decrease the risk. Effective management of risk is one of the most problematic question of banking business. This article define the practical approach of risk evaluation in banks' activity.

Оцінка ризику є невід'ємною складовою банківської діяльності. Кожен банк стикається з проблемою зменшення ризику. Ефективне управління ризиком — одне з найважливіших завдань банківської справи. У даній статті висвітлюється практичний підхід до оцінки ризиків у діяльності банків з точки зору вкладника.

На сучасному етапі розвитку економіки оцінка ризиків у діяльності банків набуває дедалі більшої актуальності, оскільки обсяги коштів клієнтів, що залучаються в банківську систему, з кожним роком зростають (протягом січня — серпня 2006 року відбулося зростання обсягів вкладів фізичних осіб на 16,5 млрд. грн. або на 22,6%) [1]. Банкрутство будь-якої банківської установи негативно позначається на довірі суспільства до банків загалом. За станом на 01.01.2007 р. у стадії ліквідації перебуває 19 банків (11,2% від загальної кількості зареєстрованих банків) [2]. Тому постає актуальне питання оцінки ризиків у діяльності комерційних банків.

Ризик банківської діяльності — це можливість зазнати втрат у разі виникнення несприятливих для банку обставин [3].

Основою проблемою є оцінка ризиків вкладення коштів у банки. Розглянемо методику оцінки ризиків у діяльності банків на прикладі АКБ "Укрсоцбанк" і АКБ "ВАБанк" та визначимо місця цих банківських установ у рейтингу за ступенем ризику. Результатом даної статті має бути висновок про рівень ризику при вкладенні коштів в обрані банки.

Питання оцінки ризику в діяльності банку потребує глибокого вивчення. Багато науковців та спеціалістів, такі, як А. Б. Камінський, Т. Раєвська, І. М. Парасій-Вергуненко, А. Іванов, систематизували підходи до вимірювання ризиків у діяльності банків. Їхні праці спрямовані на практичне застосування висвітлених підходів. Проте ще не створена адаптована до умов України модель, яка дасть змогу робити комплексну оцінку діяльності банківської установи. Це є перешкодою для створення в Україні установ, що будуть займатися рейтинговою оцінкою діяльності банків та надавати відповідні приватні консультації клієнтам [4]. Отже, вкладники знаходяться у стані незнання і тому не можуть повністю довіряти банкам.

Законом України "Про банки і банківську діяльність" передбачено, що ризиками можуть управляти лише самі банки [1]. З метою захисту інтересів клієнтів і забезпечення фінансової надійності НБУ встановив для всіх комерційних банків обов'язкові економічні нормативи регулювання їх діяльності. Ситуація з дотриманням банками економічних нормативів свідчить про те, що основними проблемами для окремих банків є недостатній рівень капіталізації, платоспроможності і підвищена ризикова діяльність [5].

Банки, здійснюючи свої операції з метою отримання прибутку, наражаються на ризики, тому необхідно належним чином, на постійній основі, оцінювати і контролювати їх. Система оцінки ризиків передбачає застосування цілої низки критеріїв, призначених для визначення їх ступеня.

В економічній літературі існує надзвичайно багато різноманітних показників, тому для аналітика дуже важливо сформулювати оптимальний їх набір. Для визначення ступеня ризику для вкладників у діяльності банків розроблено систему аналітичних коефіцієнтів. Оцінці підлягають шість стандартів:

СК (стандарт капіталу), СА (стандарт активів), СМ (стандарт менеджменту), СЕ (стандарт ефективності), СЛ (стандарт ліквідності), Т (темпи приросту) [4]. Оцінка фінансового стану та рівня ризиків у діяльності банків з точки зору захищеності вкладів фізичних осіб здійснюється за допомогою спеціально розробленої системи із 28 показників. У даній роботі розраховано 20 показників, тому що є нерозгорнуті баланси банків, які не дають змогу оперувати необхідною кількістю даних для розрахунків усіх коефіцієнтів стандартів. Формули розрахунку коефіцієнтів стандартів подані в табл. 1.

Таблиця 1

Коефіцієнти стандартів і їх нормативи

№ п/п	Коефіцієнти	Нормативи та оцінки
1	K1 $\frac{\text{Капітал балансовий}}{\text{Пасиви}} \times 100$	10 – 20% – оцінка 1; 6 – 10% та 20 – 50% – оцінка 2; менше 6% та понад 50% – оцінка 3
2	K2 $\frac{\text{Вклади громадян}}{\text{Капітал балансовий}}$	до 2,5% – оцінка 1; від 2,5 до 3,5% – оцінка 2; понад 3,5% – оцінка 3
3	K3 $\frac{\text{Капітал балансовий}}{\text{Доходні активи}} \times 100$	понад 15% – оцінка 1; 10 – 15% – оцінка 2; менше 10% – оцінка 3
4	A1 $\frac{\text{Доходні активи}}{\text{Сукупні активи}} \times 100$	65 – 75% – оцінка 1; 60 – 65% та 75 – 80% – оцінка 2; менше 6% та понад 50% – оцінка 3
5	A2 $\frac{\text{Кредитний портфель}}{\text{Сукупні активи}} \times 100$	65 – 75% – оцінка 1; 50 – 60% та 75 – 80% – оцінка 2; менше 50% та понад 80% – оцінка 3
6	A3 $\frac{\text{Сума резерву}}{\text{Сукупні активи}} \times 100$	менше 5% – оцінка 1; 5 – 10% – оцінка 2; понад 10% – оцінка 3
7	A4 $\frac{\text{Основні засоби}}{\text{Чисті активи}} \times 100$	менше 10% – оцінка 1; 10 – 15% – оцінка 2; понад 15% – оцінка 3
8	A5 $\frac{\text{Загальні резерви + Прибуток}}{\text{Чисті доходні активи}} \times 100$	понад 7% – оцінка 1; 3,5 – 7% – оцінка 2; менше 3,5% – оцінка 3
9	M1 $\frac{\text{Вклади громадян}}{\text{Сукупні зобов'язання}} \times 100$	до 40% – оцінка 1; 40 – 50% – оцінка 2; понад 50% – оцінка 3
10	M2 $\frac{\text{МБК отримані - надані}}{\text{Зобов'язання}} \times 100$	до 8% – оцінка 1; 8 – 15% – оцінка 2; понад 15% – оцінка 3
11	M3 $\frac{\text{Витрати банку}}{\text{Доходи банку}}$	менше 0,70% – оцінка 1; від 0,70% до 1,0% – оцінка 2; понад 1,0% – оцінка 3
12	M4 $\frac{\text{Витрати адміністративні}}{\text{Витрати сукупні}} \times 100$	менше 35% – оцінка 1; 35 – 45% – оцінка 2; понад 45% – оцінка 3
13	E1 $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чисті активи}} \times 100$	понад 1,5% – оцінка 1; 0,75 – 1,5% – оцінка 2; менше 0,75% – оцінка 3
14	E2 $\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Акціонерний капітал}} \times 100$	15% – оцінка 1; 10 – 15% – оцінка 2; менше 10% – оцінка 3
15	E3 $\frac{\text{Процентні доходи - витрати}}{\text{Чисті активи}} \times 100$	понад 4,5% – оцінка 1; 3,5 – 4,5% – оцінка 2; менше 3,5% – оцінка 3
16	L1 $\frac{\text{Ліквідні активи}}{\text{Вклади громадян}} \times 100$	понад 80% – оцінка 1; 40 – 80% – оцінка 2; менше 40% – оцінка 3
17	L2 $\frac{\text{Ліквідні активи}}{\text{Сукупні зобов'язання}} \times 100$	понад 20% – оцінка 1; 15 – 20% – оцінка 2; менше 15% – оцінка 3
18	T1 Річні темпи зростання активів	понад 30% – оцінка 1; 10 – 30% – оцінка 2; менше 10% – оцінка 3
19	T2 Річні темпи зростання зобов'язань	
20	T3 Річні темпи зростання балансового капіталу	

Як видно з табл. 1, за кожним зазначеним показником виставляється оцінка від 1 до 3, визначена статистично-математичним методом шляхом розрахунку структурних середніх. Оптимальній межі ризику відповідає оцінка 1, а найбільш ризиковим є значення 3 [5].

На основі підходу до оцінки ризиків у діяльності банків визначимо місця в рейтингу за ступенем ризику АКБ "ВАБанк" і АКБ "Укрсоцбанк", використовуючи баланс та звіт про фінансові результати за 2004 – 2005 роки.

За даними по АКБ "ВАБанк" та АКБ "Укрсоцбанк" одержано такі результати оцінок (табл. 2).

Таблиця 2

Присвоєння оцінок АКБ "Укрсоцбанк" та АКБ "ВАБанк"

Банки № п/п	АКБ "Укрсоцбанк"			АКБ "ВАБанк"		
	Коефіцієнт	Значення	Оцінка	Коефіцієнт	Значення	Оцінка
1	K1	12,87%	1	K1	6,8%	2
2	K2	2,07%	1	K2	3,5%	2
3	K3	16%	1	K3	7,9%	3
4	A1	80%	2	A1	86,95%	3
5	A2	56,1%	2	A2	46,97%	3
6	A3	5,6%	2	A3	0,76%	1
7	A4	15,4%	3	A4	5,3%	1
8	A5	28%	1	A5	3,5%	3
9	M1	37%	3	M1	26,3%	3
10	M2	60%	3	M2	75,1%	3
11	M3	0,81%	2	M3	80,5%	3
12	M4	23%	1	M4	18%	1
13	E1	1,5%	1	E1	0,69%	3
14	E2	1,22%	1	E2	15,2%	1
15	E3	4,8%	1	E3	3,1%	1
16	L1	76%	2	L1	71%	2
17	L2	70%	1	L2	53%	1
18	T1	37%	1	T1	34,52%	1
19	T2	33%	1	T2	36,80%	1
20	T3	66%	1	T3	9,64%	3
Загальна сума			29	41		

Використовуючи дані табл. 2, можна розрахувати сукупний рейтинг. Він є загальною оцінкою фінансової стійкості банку і розраховується наступним чином.

Бали за кожним із показників підсумовуються та ранжуються в порядку зростання. Мінімальна кількість балів, яку може набрати банк, – 20, максимальна – 60. Виходячи з цих балів, розраховується рейтингова оцінка за диференційованою шкалою від 1 до 4.

Для розрахунку граничних меж рейтингових оцінок використовується наведений нижче алгоритм. Значення ширини інтервалу обчислюється за формулою:

$$i = \frac{(X_{\max} - X_{\min})}{4}, \quad (1)$$

де i – ширина інтервалу;

X_{\min} – найменша кількість набраних балів у ранжованому ряду динаміки;

X_{\max} – найбільша кількість набраних балів у ранжованому ряду динаміки [1].

За розрахунками загальна кількість балів, одержана АКБ "Укрсоцбанк", складає 29 балів, та АКБ "ВАБанк" – 41 бал (табл. 1). Отже, значення ширини інтервалу дорівнює 10.

Слід визначити граничні межі рейтингів.

Рейтинги знаходяться в інтервалі від X_{\min} до X_{\max} . Розрив між нижньою межею попереднього рейтингу і верхньою межею наступного дорівнює 1. Верхній межі відповідає значення нижньої межі, збільшеної на 10. Виходячи з цього, маємо наступні граничні межі рейтингів:

- рейтинг 1: 20÷30 балів – ризики незначні;
- рейтинг 2: 31÷41 бал – ризики помірні;
- рейтинг 3: 42÷52 бали – підвищені ризики;
- рейтинг 4: 53÷60 балів – високі ризики.

Отже, на основі одержаних розрахунків можна зробити висновки про наступне: АКБ "Укрсоцбанк" отримав загальну

рейтингову оцінку 1. Це значить, що він має високу надійність та фінансову стійкість, ризики для вкладників незначні.

АКБ "ВАБанк" отримав оцінку 2, тому до нього висувають зауваження непринципового характеру, він є практично надійним, вважається стійким, ризики для вкладників помірні.

Зроблений аналіз засвідчує, що діяльність цих банків у 2005 році характеризувалась зростанням обсягів банківських операцій. Задля підвищення рівня надійності, конкурентоспроможності та фінансової стійкості банків доцільно вжити таких заходів:

для АКБ "ВАБанк" слід підвищити рівень капіталізації, зокрема шляхом залучення нових акціонерів, збільшенням резервного фонду і результатів діяльності;

для АКБ "Укрсоцбанк" необхідно поліпшити якість активів, підвищити їх рентабельність за рахунок зменшення частки неробочих проблемних активів.

Обом банкам потрібно підвищити прибутковість банківських операцій, знизити витрати шляхом застосування новітніх комп'ютерних технологій та оптимізації організаційної структури. Обов'язково слід постійно стежити за рівнем ризику і формувати резерви в повному обсязі за активними операціями.

Присутність ризику на всіх стадіях операцій банків, що здійснюються задля одержання прибутку, неминуча. Тому необхідними є оцінка і на її основі постійний контроль ризиків. В Україні через відсутність зваженої системи оцінки ризиків неможливо зафіксувати проблему на початку та запобігти її поширенню шляхом своєчасного вжиття санаційних заходів. Потрібно брати приклад банківського регулювання в інших країнах, де, крім офіційних регуляторів, є і приватні фірми, що публікують свої власні оцінки [1]. На даному етапі розвитку в Україні потрібно створити рейтингові агентства для оцінки фінансового стану банківських установ, що буде стимулом для банків щодо поліпшення управління ризиками й підвищення довіри клієнтів, що становить каталізатор розвитку економіки в цілому.

Література: 1. Сучасний стан банків // www.bank.gov.ua. – С. 1. 2. Вклади фізичних осіб // Бюлетень НБУ. – 2006. – листопад. □ С. 133. 3. Закон України "Про банки і банківську діяльність" // www.rada.gov.ua 4. Раєвська Т. Практичні підходи до оцінки ризиків у діяльності банків // Вісник Національного банку України. – 2005. – №8. – С. 9 – 14. 5. Ковбасюк М. Р. Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств. Навчальний посібник. – К.: Вид. дім "Скарби", 2001. – 336 с.

Стаття надійшла до редакції
04.04.2007 р.

УДК 330.11

Піддубний І. О.
Піддубна Л. І.

**ТЕОРІЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ:
ПРЕДМЕТНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ
АСПЕКТИ РОЗВИТКУ**

The subject and methodological renovation of the competitiveness theory in its neoclassic version have been substantiated on the basis of the critical analysis of the state of the theoretical bases of competitiveness, development the use of system and praxeological approaches.

Щорічні публікації Всесвітнього економічного форуму, згідно з якими Україна за рейтингом глобальної конкурентоспроможності у 2006 році займала 78 місце [1, с. 28], актуалізують питання, відповідь на яке в економічній науці донині за-

лишається відкритим: "Що насправді становить конкурентоспроможність як наукове поняття, а головне, як теоретичний конструкт, який визначає особливості сучасних управлінських моделей і на основі якого порівнюються результати функціонування різтордних соціально-економічних систем?" Звернення до цього питання не є лише академічним — воно пов'язане з реальним проектуванням систем управління конкурентоспроможністю підприємств, галузей та економіки країни.

Якщо залишити осторонь нормативні формулювання авторів "Звіту про глобальну конкурентоспроможність" з акцентом на те, як має бути, то позитивна функція наукового аналізу полягає у виявленні того, чи є насправді універсальною теоретична модель конкурентоспроможності, яка розроблена західною думкою, або ж вона є однією з моделей "homo esopoticus", що пояснює поведінку економічних агентів в конкурентному середовищі. В останньому випадку додатково виникає питання межі використання цієї моделі і, зокрема, в специфічних умовах трансформаційної економіки.

Позиція авторів, обґрунтуванню якої присвячена дана стаття, полягає в тому, що неокласична парадигма конкурентоспроможності, яка використовується експліцитно як теоретична модель та імпліцитно як нормативне посилання в прикладних дослідженнях, є спотвореним дискурсом і знаходиться в стані пізнавальної вичерпності. Вона є головною причиною функціонального "зубожіння" сучасної теорії конкурентоспроможності — її рухом у бік інструментального знання, одягненого в "прикладну уніформу" та з відсутністю будь-якого "зазору" між ним і реальною практикою. Постулати раціональної поведінки учасників конкурентного процесу та "невидимої руки" ринку, які слугують методологічним підґрунтям цієї теорії, виявляються амбівалентними і стають науковою оманю в розумінні реальних механізмів підвищення результативності функціонування сучасних економічних систем.

Метою даної статті є спроба змістовного та методологічного оновлення сучасної теорії конкурентоспроможності на основі нового її об'єкт-предметного оформлення й розробки системно-праксеологічного концепту конкурентоспроможності. Автори повністю усвідомлюють усю складність і амбіційність завдання дослідження, так само як і те, що неможливо в одну річку увійти двічі. Але, як говорить китайське прислів'я, іноді варто "повернутися до початку та відкрити нове".

Об'єкт, предмет і науковий статус теорії конкурентоспроможності: діалектика невизначеності

Теорія конкурентоспроможності в сучасному її оформленні в достатньо умовному сенсі може бути визначена як самостійна галузь наукового знання зі своїм об'єктом і предметом аналізу. Якщо дотримуватися поділу Дж. М. Кейнсом функцій економічної науки на позитивну і нормативну, то її можна визначити як один із варіантів нормативної теорії конкуренції.

Концептуальну основу теорії конкурентоспроможності складають три базові положення, згідно з якими: "конкуренція в галузях економіки" [2, с. 12] є об'єктом; "принципи діяльності в умовах конкуренції" [2, с. 12] — предметом дослідження, а "надання детального аналізу конкуренції, включаючи сегментацію ринків, диференціацію товарів, технологічні відмінності та ефекту масштабу" [2, с. 38] — завданням теорії конкурентоспроможності.

Серед дослідників існує майже повна однотайність щодо правильності такого об'єкт-предметного оформлення й завдання теорії конкурентоспроможності. Однак ця однотайність супроводжується повною невизначеністю стосовно того, чим відрізняються предмети аналізу теорії конкурентоспроможності та теорії конкуренції. Або більш конкретно — чим відрізняється "детальний аналіз конкуренції" від власно "конкурентного аналізу": є він складовою останнього або становить, наприклад, розширений варіант поведінкової концепції конкуренції А. Сміта чи конкуренції як процесу "творчого руйнування" Й. Шумпетера. Постановка цих питань є базовою для визначення об'єкта й предмета теорії конкурентоспроможності та для осмислення дослідником того, яку проблему (зріз, ас-

пект) конкуренції він прагне вирішити. "Я прагну, — зазначав М. Портер, — створити всеохоплюючу теорію, яка включає в себе багато змінних величин, а не обмежується двома — трьома важливими показниками" [2, с. 47].

Будь-яка теорія, як відомо, — це "комплекс ідей і уявлень, які в сукупності надають тлумачення та пояснення певного явища або класу явищ" [3, с. 1313]. У цьому сенсі всі теорії конкуренції окремо та разом є комплексом ідей і уявлень (саме комплексом, а не єдиним цілим) та надають тлумачення й пояснення свого предмета аналізу. Об'єктом дослідження цих теорій є конкуренція як специфічний вид відносин, зв'язків та взаємодії суб'єктів ринку. А розрізняються вони, як зазначають Ф. Шерер і Д. Росс, "в основному, кількістю змінних, які вони прагнуть охопити, та їх прогностичними можливостями щодо конкретних ситуацій реального світу" [4, с. 2].

Претендуючи на статус теоретичного знання, теорія конкурентоспроможності має відповідати певним філософсько-методологічним критеріям, які дозволяють відрізнити її теоретичні компоненти — емпіричну основу, аксіоми й постулати, логіку та зміст — від інших теорій і, насамперед, від теорії конкуренції. Розширення кількості змінних, безумовно, збагачує дослідницький процес і дозволяє отримати більш об'ємне бачення конкуренції та її результатів. Але чи означає це зміну предметного поля теорії ринку (конкуренції)? Відповідь на це питання ускладнюється предметною неформальністю самої теорії ринку і конкретно — правомірністю версії, яка покладена в основу стандартного курсу економіксу з її сумнівним постулатом — "спочатку були ринки".

Головною вадою теорії конкурентоспроможності в неокласичній її версії є "антисистемна" методологія аналізу, яка спрямовує її в русло дослідження внутрішніх ринково-конкурентних процесів і механізмів досягнення переваг у закритих ринкових структурах. Підприємство як система з її багатоманітними характеристиками, виробництво як доринковий процес, зовнішнє середовище як простір руху системи і взагалі все, що виходить за межі "внутрішнього погляду" на ринкову систему, є "екзогенно" заданим, тобто не є предметом аналізу.

Згідно з цією методологічною призмою конкурентоспроможність має ендегенне походження і становить поняття, яке відноситься лише до діючих учасників ринку. Проблема, що постає перед кожним з них, є проблемою збереження як суб'єкта ринку, а засобом її вирішення виступає раціоналізація ринкової поведінки на основі ефективної стратегії конкуренції. Головним завданням теорії конкурентоспроможності за цією призмою стає опис процесу формування конкурентних переваг у ринкових структурах. Досліднику згідно з нею достатньо описати "анатомію" конкурентного успіху в ринковій структурі, щоб визнати її як "теоретичне ядро" конкурентоспроможності. Якщо коригування ядра й відбувається, то воно стосується лише його суб'єктної компоненти, а конструкція поняття залишається "стандартною".

Відомий авторитет у галузі методології економічної науки, французький економіст Ж. Ульмо зазначав, що "економічні поняття слід вводити так, щоб вони могли безпосередньо працювати лише за допомогою моделей, у межах функціонального призначення яких вони знаходять визначеність. Однак недопустимо, щоб поняття залишилось жорстко прив'язаним до моделі, в якій воно знайшло своє вираження. Певна модель може надати поняттю гарне визначення, але бути при цьому поганим уявленням щодо реальності" [5, с. 6].

Жорстка прив'язка поняття "конкурентоспроможність" до "внутрішньої" моделі ринку обумовлена методологічною традицією неокласичної школи, яка пояснює механізм функціонування ринкової системи раціональною поведінкою економічних агентів. Але, як слушно зазначають Е. Калінін та Е. Чиркова, "спроможність економічного агента орієнтуватися в господарській системі відрізняється від спроможності цілісного погляду на систему" [6, с. 68]. Якщо раціональна поведінка в межах ринкової системи є більш або менш "прозорою" для ринкового агента, то "промінь цієї прозорості" обмежується на рівні функціонування системи в цілому — він упирається в зовнішнє середовище функціонування та інші його критерії [6, с. 69].

"Внутрішній" погляд на ринкову систему спричиняє те, що, з одного боку, поняття "конкурентоспроможність" стало "обов'язковою одиницею аналізу", а з іншого — містить у собі досить сильний когнітивний момент ("спроможність суб'єкта") з усіма складнощами щодо прямого його використання в теорії та практиці. Найбільш поширене в літературі визначення конкурентоспроможності як "спроможності суб'єкта до конкуренції" відіграє в науковому аналізі таку ж роль, як і комп'ютерний вірус в інформаційних системах. Наслідками "теоретичної розмитості" цього поняття стає те, що в працях з проблем управління конкурентоспроможністю увага концентрується на обґрунтуванні доцільних методів управління, а питання особливостей об'єкта управління залишаються в "тіні" або супроводжуються посиланнями на "стандартну" модель.

Прикладом суттєвої трансформації "універсального", як стверджує західна наука, ядра конкурентоспроможності в процесах його реального "збагачення" є й те, що значна частина праць під колишніми назвами "управління якістю", "управління збутом", "управління витратами" тощо сьогодні виходить під назвою "конкурентоспроможний менеджмент" [7], що становить лише нову назву колишніх явищ.

Обмежена працездатність "внутрішньої" моделі конкурентоспроможності пов'язана, насамперед, з її методологічними передумовами. Як зазначав Й. Шумпетер, встановлення причинних зв'язків можливе лише тоді, коли "явище, яке виконує в них роль основи, буде явищем неекономічного порядку. Якщо основа має економічну природу, то слід продовжувати дослідження" [8, с. 59]. Співвіднесення цього положення з сучасними дослідженнями виявляє ситуацію "методологічного кола", в якому причини одночасно є наслідками: конкурентоспроможність породжується конкуренцією, а остання, у свою чергу, передбачає наявність конкурентоспроможних суб'єктів [9, с. 204]. Той факт, що саме на основі "внутрішнього погляду" на ринкову систему побудована "стандартна" модель конкурентоспроможності, є грубою методологічною помилкою, наслідком якої став надмірно широкий діапазон — від суб'єктивно-біхевіористичних до ідеологічно орієнтованих визначень конкурентоспроможності [10 – 11], а офіційний статус цієї теорії в сучасній економічній науці залишається вельми невизначеним.

Системна складова методології дослідження конкурентоспроможності: теоретична ретроспектива

Розробка програм нарощування конкурентоспроможності в розвинених країнах сьогодні ведеться в площині широкого й системного, а не суто ринкового бачення джерел економічного розвитку. Проектуванню гнучких і висококреативних моделей управління конкурентоспроможністю сприяє активізація системних досліджень усталеного функціонування й підтримки гомеостазу економічних систем. Важливим інструментом організаційного проектування став синтез систем управління конкурентоспроможністю з механізмами активної протидії впливу негативних зовнішніх чинників та в контексті таких понять, як "національний економічний простір", "національна безпека" та "економічні інтереси держави".

Масштаби й глибина змін інструментарію дослідження вказують на перехід західної економічної думки до системної методології дослідження, а отже, до суттєвого розширення предметного поля теорії конкурентоспроможності. Так, у другій доповіді Римського клубу акцентується увага на тому, що "спонтанний економічний порядок не забезпечує належної керованості ринкових систем, а ефективним рішенням може бути лише глобальна гомеостатична система" [12, с. 74].

Дослідження проблем глобалізації поставили принципове питання: якщо конкурентоспроможність породжується як внутрішня властивість національних економічних систем, то якою є в цьому випадку роль світового господарства як надсистеми, і що спричинює висхідний характер її розвитку?

Пошук відповіді на це питання привів до появи альтернативних підходів до суспільного поділу праці, значний внесок у розробку яких зроблено, зокрема, в працях французьких вче-

них [13 – 15]. На відміну від смітівської версії, в межах нової точки зору на суспільний поділ праці неоднорідність пов'язується з різними цілями та можливостями агентів і виявляється в характері переходу від суб'єкта економічної діяльності до суб'єкта ринкової діяльності або в термінології Ж. Сапіра "від індивідуального рівня діяльності до колективного". "Перехід від індивідуального рівня діяльності до діяльності в межах галузі або релевантного ринку, — підкреслює Ж. Сапір, — не є простим процесом агрегування. Він здійснюється шляхом подолання переходу і передбачає особливий вимушений механізм "тестування" претендентів на вхід до ринку як на "економічне благо" або дозвіл на вилучення частини потенціалу розвитку ринку" [15, с. 261]. Наступні дослідження посилили сумніви щодо реальності неокласичної моделі ринку й поставили на порядок денний питання формування "особливої концепції ринку" [16, с. 263] із диференційованим змістом понять "суб'єкт економічної діяльності" та "суб'єкт ринкової діяльності".

У сучасній літературі ці поняття сприймаються як тотожні, а проблема передумов трансформації першого в другий майже не ставиться. Автори статті дотримуються широкого визначення поняття "суб'єкт економічної діяльності" та вузької його дефініції як "суб'єкт ринкової діяльності". В широкому значенні суб'єкт економічної діяльності — це "дехто", який "є джерелом, рушієм, носієм цілеспрямованої активно-вольової предметно-практичної діяльності, а отже, й процесу пізнання (як одного з видів діяльності) та його комплексної оцінки" [17, с. 514].

Ринкова діяльність є видом економічної діяльності, специфіка якою визначається конкуренцією — "особливим способом буття ринкових агентів". Широкий зміст поняття "економічна діяльність" полягає в тому, що воно містить елемент, відсутній у понятті "ринкова діяльність": у межах останнього "в тіні" залишається питання про те, за яких умов агенти економічної діяльності стали суб'єктами ринку, — передбачається, що це питання було вирішено за межами ринку.

Тією мірою, якою суб'єкт економічної діяльності сприймає ринок як актуальне середовище, можна з'ясувати передумови його виживання крізь поняття "конкурентоспроможність". Водночас за допомогою більш вузького поняття "ринкова діяльність" неможливо пояснити, чому набуття конкурентоспроможності є актуальним завданням діючого суб'єкта ринку, якщо спроможність до конкуренції є його іманентною характеристикою. Це пояснення стає можливим за умови зміни аналізу механізму функціонування ринку як процесу на аналіз умов функціонування ринку як системи.

Зміщення дослідницького процесу на екзогенні аспекти відтворення ринку як системи дозволяє з'ясувати: як підтримується її гомеостаз; як вона поповнюється новими учасниками; як суб'єкт економічної діяльності перетворюється на суб'єкта ринкової діяльності і наявність якої сутнісно-необхідної умови забезпечує дане перетворення? Це дозволяє також виявити причинно-наслідкові зв'язки між результативними потоками в ринковій системі, збалансування яких зумовлює потребу в науковому понятті "конкурентоспроможність".

Системно-праксеологічна модель конкурентоспроможності

Системно-праксеологічний підхід до дослідження економічних явищ і процесів пов'язується, зазвичай, із працями Т. Котарбинського [18], Є. Слуцького [19], Т. де Монбріаля [20] та ін. Його використання сприяє підвищенню рівня теоретичної розробки, в тому числі й проблем конкурентоспроможності.

У концепції конкурентоспроможності економічних систем, яка все більш активно пропонується в сучасних зарубіжних і вітчизняних наукових працях [21 – 23], гносеологічний бік конкурентоспроможності пов'язується не тільки з "внутрішнім", а й із "зовнішнім поглядом" на ринкову систему. Контурі нового парадигмального зсуву у бік реалістичної моделі конкурентоспроможності сьогодні стають усе більш чіткими і пов'язані вони саме з відродженням системної методології дослідження. Її порівняльна характеристика наведена на рис. 1.

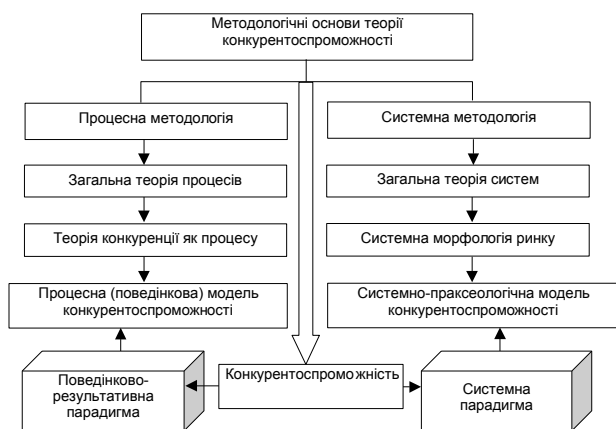


Рис. 1. Процесна та системна методології дослідження конкурентоспроможності

Наведені методологічні підходи мають принципові відмінності, які визначають головний напрям (русло) теорії конкурентоспроможності та структуру дослідницького процесу. Якщо процесна методологія спрямовує теорію конкурентоспроможності в русло дослідження внутрішніх поведінкових процесів, то системна методологія розширює горизонт дослідження до системної морфології ринку — до закономірностей його функціонування як гомеостатичної системи (див. рис. 1). При цьому дослідницький процес здійснюється не за схемою "від елемента до цілого", що є характерним для неокласичного підходу, а за схемою "від цілого до елемента".

У системній методології дослідження конкурентоспроможності центром уваги є не принципи конкуренції й методи досягнення конкурентних переваг у ринкових структурах, а розгорнута в часі та просторі динамічна модель системи економічного розвитку, яка відображає її як сукупність підсистем виробництва, розподілу, обміну й споживання та як гомеостатичний "живий організм", виживання якого пов'язане з відтворенням континууму результатів — неподільного потоку їх формування, відновлення і збалансування. Системна методологія детермінує процеси формування, руху та відтворення результативних потоків в економічних системах як предмет теорії конкурентоспроможності.

За системною методологією, проблема результативності економічної діяльності в усій її гостроті виникає за межами власне "виробничої" системи — тоді, коли будь-яка економічна система (підприємство, галузь, регіон, економіка країни в цілому) вимушена виходити в зовнішній простір з метою збуту кінцевих результатів діяльності (товарів, послуг). Умови відтворення системи в цій ситуації визначаються перехідною функцією вихідних результатів — їх вхідним значенням для інших систем [23, с. 26]. Терміни "вихідні результати" та "вхідні результати" відносяться відповідно до системи як суб'єкта виробництва та до системи як суб'єкта взаємодії, що є відображенням соціогенезу економічної діяльності в умовах її ринкової організації.

Розглядаючи виробничу підсистему та релевантний ринок як систему сполучених судин, у цільових параметрах і обмеженнях можна визначити проблемні ситуації в реалізації цілей їх функціонування й праксеологічні передумови їх розв'язання крізь теоретичну модель конкурентоспроможності. Графічне відображення системно-праксеологічної моделі конкурентоспроможності наведено на рис. 2. Ця модель конкурентоспроможності охоплює: 1) підсистему виробництва, у функціонуванні якої виникає проблемна ситуація (рис. 2, а); 2) підсистему обміну, взаємодія з якою вирішує проблему функціонування виробничої підсистеми (рис. 2, в); 3) міжсередовищний простір, у якому відбувається взаємодія та суміщення інтересів взаємодіючих підсистем (рис. 2, б).

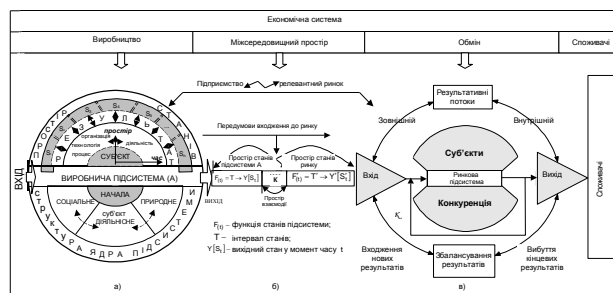


Рис. 2. Системно-праксеологічна модель конкурентоспроможності (к) як інтегрованої властивості суб'єкта економічного розвитку (економічної системи)

Характер цілей учасників взаємодії та проблемної ситуації, що виникає в ній, є різним. Головна мета функціонування виробничої підсистеми — входження в ринок, яке забезпечує реалізацію кінцевих результатів та її життєздатність.

Метою ринкової підсистеми є зростання ефективності її функціонування на основі відбору та входження в неї тих "мікроодиниць" — виробничих підсистем, — вхідні результати яких забезпечують збалансованість потоків результативності, як передумови підтримки гомеостазу ринкової підсистеми. При цьому потік зовнішніх результатів має, як мінімум, компенсувати вихід внутрішніх результатів: порушення цієї умови означало б ентропійний розпад ринкової підсистеми.

Внутрішній потік результативності (рис. 2, в) пов'язаний із розподілом потенціалу ринку між його суб'єктами згідно з рівнем їх конкурентоспроможності. Темпоральна неадекватність рівня конкурентоспроможності умовам відтворення діючого суб'єкта означає його вибуття із ринку та перетворення в іншу соціально-економічну структуру.

Зовнішній потік результативності має екзогенне походження і виступає як ключовий механізм підтримки гомеостазу ринкової підсистеми. Функціонально він спрямовує за умови порушення результативного балансу через зворотний зв'язок K ринкової підсистеми із зовнішнім середовищем (рис. 2, в). Інтенсивність зовнішнього потоку результативності регулюється на вході ринкової підсистеми механізмом конкурентоспроможності у формі функціонального відбору "мікроодиниць", входження яких забезпечує відновлення результативного балансу та зростання ефективності функціонування ринкової підсистеми.

Вплив міжсередовищного простору на процес взаємодії виробничої та ринкової підсистем є непрямим і спрямованим на дотримання учасниками взаємодії інституційних норм та правил конкуренції. Оскільки міжсередовищний простір є конкурентно "поляризованим", то в просторі взаємодії (рис. 2, б) здійснюється "зчеплення" підсистем за рахунок "автокаталізу" їх системних властивостей.

Складовими елементами системно-праксеологічної моделі конкурентоспроможності (рис. 2) є: структура, стан, простір станів і простір готовності (простір взаємодії) виробничої та ринкової підсистем. При певній комбінації факторів виробництва стан виробничої підсистеми (S) у момент часу t є відображенням ефективності бізнес-процесів усередині підсистеми. Сукупність станів формує простір станів підсистеми (S_1, S_2, \dots, S_n), а обмеженням у її функціонуванні є простір станів ринку. Зняття цього обмеження є сутнісно необхідною умовою реалізації мети функціонування виробничої підсистеми — її входження та інтегрування в ринок. Ця проблемна ситуація може бути вирішена, якщо простір станів виробничої підсистеми і простір станів релевантного ринку мають спільну компоненту K (простір взаємодії), наявність якої забезпечує розв'язання проблеми входження в ринок (рис. 2, б).

У форматі теорії систем можна зазначити таке: життєздатність виробничої підсистеми забезпечується лише тоді, коли K (рис. 2, б) більше нуля і менше або дорівнює одиниці, тобто $0 < K \leq 1$. У випадку, коли $K = 0$, вона залишається поза простором станів ринку і колапсує або перетворюється в іншу соціально-економічну структуру.

В усьому різноманітті ситуацій взаємодії виробничої та ринкової підсистем сутнісно необхідною умовою формування спільного простору взаємодії є наявність такого функціонального стану виробничої підсистеми — її системної властивості, — яка визначає саму можливість взаємодії та її масштаби. Соціально-економічним змістом цієї інтегрованої властивості виробничої підсистеми є категорія конкурентоспроможності.

Як праксеологічна реальність конкурентоспроможність не є іманентною характеристикою економічних систем. В історичній ретроспективі вона є онтологічним утворенням, яке набуває змісту конкурентоспроможності в умовах, коли соціальним механізмом організації економічного розвитку стають ринок та конкуренція.

Використання системно-праксеологічного підходу дозволяє сформулювати сутнісне визначення конкурентоспроможності, а саме: *конкурентоспроможність — це інтегрована властивість економічної системи, яка обумовлює реалізацію мети та досягнення результатів функціонування, необхідних і достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному ринковому просторі.*

Наявність конкурентоспроможності, з одного боку, є передумовою реалізації мети виробничої системи, а з іншого — передумовою зняття внутрішньої суперечності в ринковій системі між індивідуальним механізмом формування результативних потоків і системним механізмом їх збалансування та підтримки гомеостазу.

Як економічна система ринок може функціонувати лише за наявності конкуренції та конкурентоспроможних її учасників, тобто суб'єктом ринку може бути лише конкурентоспроможний суб'єкт. Конкурентоспроможність є нормою або "способом буття" ринкових агентів і одночасно імперативом функціонування ринку як системи. Системна роль конкурентоспроможності визначається її причинними зв'язками із результативними параметрами та вхідними-вихідними процесами в ринковій системі.

Системно-праксеологічний концепт конкурентоспроможності дозволяє окреслити ймовірну структуру теорії конкурентоспроможності як сукупності трьох розділів, зміст яких відображає логіку й особливості соціогенезу економічного розвитку.

Перший розділ теорії конкурентоспроможності охоплює аналіз системи економічного розвитку з внутрішніми та зовнішніми її цілями, виживання якої здійснюється через взаємодію із зовнішнім середовищем. У сучасній економічній науці цей аналіз надають теорії економічного зростання, суспільного поділу праці, організаційних систем, а також теорії глобалізації, постіндустріального суспільства тощо.

Другий розділ теорії конкурентоспроможності охоплює питання інституційних та системно-праксеологічних основ ринкової організації економічного розвитку на базі системогенетичної парадигми походження й функціонування ринку. Розробка цих основ має ґрунтуватися на використанні фундаментальних положень системології, праксеології, теорії економічної динаміки, теорії системних переходів тощо.

Третій розділ теорії конкурентоспроможності містить аналіз конкретних форм прояву конкурентоспроможності на рівні її фено типу та історично обумовлених просторово-темпоральних конфігурацій розвитку. Теоретичною основою цього аналізу слугують положення теорій конкуренції, конкурентних переваг, галузевих ринкових структур тощо.

Наведений предметно-методологічний ракурс теорії конкурентоспроможності не є вичерпним. Він, однак, дозволяє

більш чітко визначити прогалини й "білі плями" теорії конкурентоспроможності в неокласичній її версії та синтезувати фрагментований опис в інтегровану версію теорії конкурентоспроможності.

Література: 1. World Competitiveness Report. — World Economic Forum, Geneva, 2007. — 588 p. 2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с. 3. Советский энциклопедический словарь. — 2-е изд. — М.: Сов. энциклопедия, 1982. — 1600 с. 4. Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. / Ф. М. Шерер. — Росс. — М.: ИНФРА-М, 1997. — VI, 700 с. 5. Montbrial Therry de. La science économique ou la stratégie des rapports de l'homme vis-à-vis des ressources rares. Méthodes et modes. Paris: PUF, 1088. 6. Калинин Э. Концепция пост-классической экономической рациональности / Э. Калинин, Е. Чиркова // Вопросы экономики. — 1998. — №5. — С. 64 — 70. 7. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. — М.: Изд. Книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 400 с. 8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 456 с. 9. Миргородская Е. О. Конкурентоспособность как интегральное свойство рыночной системы хозяйствования // Философия хозяйства. — 2005. — №4 — 5. — С. 203 — 213. 10. Піддубна Л. І. Феноменологія конкурентоспроможності: в пошуках нової парадигми // Соціальна економіка. — 2004. — №1 — 2. — С. 73 — 81. 11. Піддубний І. О. Сучасна теорія і практика міжнародної конкурентоспроможності: асиметрія концептуального рівня / І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна // Економіка розвитку. — 2005. — №1(33). — С. 11 — 17. 12. Римский клуб. История создания, избранные доклады и выступления, официальные материалы. — М.: Едиториал УРСС, 1977. — 384 с. 13. Perroux F. L'économie du XX eme Siecle. Paris., 1969. — 384 p. 14. Сапир Ж. К экономической теории неоднородных систем. Опыт анализа децентрализованной экономики. — М.: Наука, 2001. — 292 с. 15. Sapir J. Les trous noir de la science économique. Essai sur l'impossibilité de penser le temps et l'argent. Paris, 2000. 16. Краснов В. Н. Рынок, общественное разделение труда и отношение между товаропроизводителями // Экономическая теория: истоки и перспективы. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. — С. 257 — 263. 17. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 3 / Відповід. ред. С. В. Мочерний. — К.: Вид. центр "Академія", 2002. — 952 с. 18. Котарбинский Т. Трактат о хорошей работе. — М.: Наука, 1975. — 216 с. 19. Слуцкий Е. Е. Доклад о формально-праксеологическом основании экономики // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. — 2000. — №3. — С. 292 — 304. 20. Тври де Монбриаль. Действие и система мира: Пер. с франц. — М.: Московский государственный институт международных отношений (Университет); Российская политическая энциклопедия (РОССПЭИ), 2005. — 488 с. 21. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. — М.: ТЕИС, 2003. — 528 с. 22. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивого экономического развития / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. — 2004. — №1. — С. 81 — 88. 23. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність у новій системі координат / Л. І. Піддубна, А. І. Піддубна // Економіка розвитку. — 2004. — №2(30). — С. 24 — 29.

УДК 339.5:336.225

**Волошин В. С.
Пушина И. П**

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

In modern society tax system plays very important role not only as the basis of government budget forming, but also as a stimulating factor of an effective economic activities. That is why the problem of the improvement of the tax mechanism regulation in the international economic cooperation is actual nowadays.

Рост объемов внешнеэкономической деятельности является актуальным и привлекательным для экономики любого государства. В современном мире этому способствует либерализация международных отношений, развитие бизнес-среды посредством усиления взаимосвязей и объединения различных рынков, товаров, капиталов и услуг, а также общая тенденция экономической глобализации. Достаточно распространённой формой реализации этих факторов является межгосударственное сотрудничество в интеграционных процессах в экономической, научно-технической, производственной и социальной сферах.

Рассматривая международную интеграцию как важнейший фактор устойчивого социально-экономического развития, государства-участники стремятся достичь такой управляемости этим процессом, которая позволит реализовать их национальные интересы. Одним из важнейших рычагов регулирования процессов межгосударственного взаимодействия являются налоги, а если рассматривать уровень межгосударственной интеграции, эта роль отводится налоговой системе в целом [1].

В современном обществе налоговая система играет исключительно важную роль не только как основа формирования государственного бюджета [2; 3], но и как стимулирующий фактор эффективной хозяйственной деятельности [4; 5], а также экономический рынок регулирования процессов и отношений международного сотрудничества. Если налоги рассматривают как финансовые отношения налогоплательщиков с бюджетом по поводу формирования централизованных фондов финансовых ресурсов и их концентрацию в госбюджете и во внебюджетных фондах, то налоговая система развивает и конкретизирует этот процесс, определяет его задачи, принципы, формы и методы реализации. Сущность налоговой системы состоит в единстве технологических, организационных и нормативно-правовых принципов, обеспечивающих ее функционирование и решение целевых задач [6].

Кроме того, как в международной, так и во внутригосударственной практике налогового регулирования экономических отношений общим правилом для всех современных государств является прерогатива органов представительной (законодательной) власти на установление и введение в действие налогов посредством законов или иных законодательных актов [7].

Интеграционные тенденции в становлении и развитии налоговой системы Республики Беларусь проявились с конца 1991 года, когда были приняты "Закон о налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь" и "Закон о налоге на добавленную стоимость". Эта налоговая система была

построена по аналогии с российскими нововведениями исходя из двух главных задач:

с учетом предстоящих расходов на финансирование экономики и социальных программ сохранить налоговые поступления в бюджет хотя бы на прежнем уровне в условиях спада производства. (Заметим, что с 1990 по 1996 годы ВВП уменьшился на 60%, уровень жизни упал в 3 раза, а скрытая безработица достигла 25 — 40% [8]);

обеспечить возможность применения зарубежных схем и моделей налогообложения в изменившихся экономических условиях и политической обстановке. Но уже с 1993 года практический опыт показал недостаточную адаптированность налоговой системы к рыночным механизмам и стимулам регулирования экономики. Поэтому в процессе преодоления кризисных явлений с 1994 по 1999 годы и стабилизации экономики изменения в налоговую систему, уточнения количества, видов налогов и их значений вносились около 11 раз. Задача состояла не только в совершенствовании механизма, но и в подготовке к адаптации к системами других государств, а в отношениях с Россией — для унификации [9].

При различиях в экономике и концепциях развития двух государств подход к унификации налоговых систем выявил ряд позитивных моментов. Так, за 2005 год в консолидированный бюджет Республики Беларусь поступление косвенных налогов возросло на 14%, а налоговая нагрузка на экономику на 0,7%. Главным источником роста явился НДС, величина которого по сравнению с 2004 годом возросла на 29,1%, а доля ВВП, соответственно, с 7,9% до 9,3% [10; 11]. Причиной явилась согласованная политика интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации в одновременном переходе на взимание косвенных налогов по принципу страны назначения во взаимной торговле. Также показательным являются меры по снижению налоговой нагрузки для субъектов хозяйствования. Сначала в России, а затем в Республике Беларусь была принята ставка налога на прибыль 24%. Это выглядит весьма привлекательно для субъектов предпринимательства из других государств [4].

При различных сложностях в процессе развития межгосударственной интеграции Беларуси и России налоговые рычаги являются достаточно эффективным регулятором внешнеэкономической деятельности. Это подтверждает практика применения современных методик налогового регулирования взаимной торговли между нашими странами.

Основу внешнеэкономической деятельности составляют операции по экспорту и импорту товаров, работ, услуг. В настоящее время около 83% предприятий Республики Беларусь осуществляют деятельность в сфере внешнеэкономических отношений и наиболее развитыми являются такие отношения с Российской Федерацией [12]. Анализ динамики экспорта товаров, работ, услуг, реализация которых производилась с применением ставки налога на добавленную стоимость в размере 0%, рассмотрим на примере субъектов предпринимательской деятельности города Минска. Со вступлением в силу Соглашения между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг, а также постановления Совета Министров Республики Беларусь от 28.06.2005 г. №704 возросло количество плательщиков города Минска, применяющих ставку НДС 0%, и составило 2 263 (в 2005 году — 2 235).

За 9 месяцев 2006 года облагаемый НДС по ставке 0% оборот, согласно данным налоговых деклараций, составил 11 365,8 млрд. руб. (рост в сравнении с аналогичным периодом прошлого года — 68,5%). При этом документально подтвержденный экспорт товаров и услуг в Российскую Федерацию, в отношении которых установлена ставка НДС 0%, составил 3 054,4 млрд. руб. (26,9% всего экспорта) [10; 11].

С учетом сложившейся ситуации актуальными в настоящее время являются вопросы документального оформления экспорта товаров в Российскую Федерацию и правильность налогообложения данных оборотов.

Поставки товаров производятся на основании заключенных контрактов между экспортером и импортером. Для их осуществления разработаны международные правила по толкованию торговых терминов "Инкотермс", в которых определены базисные условия поставок, формы расчетов и соответственные им цены контракта. Под базисными условиями поставок понимают специальные условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливающие момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя. Таким образом, условия поставок определяют размер расходов продавца товара и его покупателя.

Необходимость указания во внешнеэкономическом договоре юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями даты и места его заключения, предмета договора, количества, качества, цены товара, условий расчета и поставки, валюты платежа, названия страны и места назначения экспортируемого товара, сроков его поставки, ответственности сторон, порядка разрешения споров, а также названий, юридических адресов и банковских реквизитов договаривающихся сторон установлена п. 15 Положения "О порядке контроля за проведением юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями внешнеэкономических операций", утвержденного Указом Президента Республики Беларусь №7.

Таким образом, на основании информации, содержащейся в контракте, определяются основные условия реализации товаров российскому покупателю: валюта платежа, условия расчета и поставки и т. д.

Если перемещение товарно-материальных ценностей осуществляется с участием автомобильного транспорта, то основанием для списания их у грузоотправителя, а также для складского, оперативного и бухгалтерского учета является товарно-транспортная накладная формы ТТН-1, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14 мая 2001 г. №53. Данная накладная является документом строгой отчетности и предназначена для учета движения товарно-материальных ценностей, а также для расчетов за их перевозки и учета выполненной транспортной работы.

Грузоотправителям запрещается предъявлять перевозчикам — принимать к перевозке, а грузополучателям — принимать грузы, не оформленные товарно-транспортными накладными.

Товарно-транспортная накладная подлежит применению всеми юридическими лицами независимо от формы собственности и индивидуальными предпринимателями (далее — хозяйствующие субъекты) республики.

В случае, если специфика вида хозяйственной деятельности требует применения товарно-транспортной накладной с дополнительными реквизитами, не содержащимися в данной форме, то министерства, ведомства, концерны могут на основе данной типовой формы разработать специализированную форму и после согласования с Министерством финансов Республики Беларусь (далее — Минфин) утвердить ее.

Серии и номера типовой и специализированных форм товарно-транспортных накладных присваиваются РУП "Издательство "Белбланкавид". Бланки ТТН-1 продаются через торговую сеть.

Товарно-транспортная накладная выписывается грузоотправителем в минимальном количестве, как правило, в четырех экземплярах:

первый, третий и четвертый экземпляры, заверенные подписями и печатями (штампами) грузоотправителя и подписью водителя (экспедитора), вручаются водителю (экспедитору), причем первый сдается водителем (экспедитором) грузополучателю и предназначается для оприходования товарно-материальных ценностей у получателя груза;

второй остается у грузоотправителя и предназначается для списания товарно-материальных ценностей;

третий и четвертый экземпляры, заверенные подписями и печатями (штампами) грузоотправителя и грузополучателя, сдаются перевозчику. Третий, служащий основанием для расчетов, перевозчик прилагает к счету за перевозку и высылает

плательщику — заказчику автотранспорта, а четвертый прилагается к путевому листу и служит основанием для учета транспортной работы и начисления заработной платы водителю. Грузоотправитель при необходимости может выписывать дополнительные экземпляры товарно-транспортных накладных.

При перемещении товаров железнодорожным транспортом, кроме железнодорожной накладной, субъекты хозяйствования также оформляют накладную формы ТН-2 (ТТН-1).

Кроме товарно-транспортных накладных формы ТТН-1, при международной автомобильной перевозке грузов оформляется товарно-транспортная накладная международного образца "CMR", которая составляется не менее чем в трех экземплярах и подписывается грузоотправителем и перевозчиком. Данное требование к документальному оформлению факта международной автомобильной перевозки грузов установлено постановлением Министерства транспорта и коммуникации Республики Беларусь 24.06.2004 г. №23 "Об утверждении бланка международной товарно-транспортной накладной "CMR" и инструкции по ее заполнению".

Порядок отражения в бухгалтерском учете экспортных операций зависит от того, как во внешнеэкономическом договоре определен момент перехода права владения, пользования и распоряжения отгруженным имуществом (права собственности) и риска его случайной гибели от продавца к покупателю, или, если данный момент не оговорен, то от метода учета выручки, установленного учетной политикой предприятия: на дату поступления оплаты за отгруженную продукцию либо по мере отгрузки. Датой поступления денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) считается дата их зачисления на счет экспортера в обслуживающем банке, а в случаях, предусмотренных законодательством, — на счета в иностранных банках. В случае применения метода учета выручки по оплате в отношении отгрузок в республики бывшего СССР выручка от реализации отражается по поступлении оплаты, но не позднее 60 дней со дня отгрузки продукции, товаров, оказания услуг, по курсу, устанавливаемому Национальным банком Республики Беларусь на дату отражения ее в бухгалтерском учете предприятия. Данный порядок определен постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Нацбанка Республики Беларусь от 11 августа 1993 года №536/20 "О мерах по упорядочению торгово-экономических отношений и взаиморасчетов с государствами, ранее входившими в СССР".

Датой отгрузки товаров в Российскую Федерацию по внешнеэкономическому договору считается день их отпуска со склада согласно документам на отгрузку.

Исчисление налогов по реализации товаров в Российскую Федерацию производится с учетом того, что с 2005 года применение косвенных налогов (НДС и акцизов) осуществляется в соответствии с п. 1 раздела 11 Положения о порядке взимания косвенных налогов и механизме контроля за их уплатой при перемещении товаров между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, которое является неотъемлемой частью Соглашения между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг.

Для целей данного Соглашения термин "экспорт товаров" используется в следующем значении — это вывоз товаров, реализуемых налогоплательщиками косвенных налогов, с территории государства одной стороны на территорию государства другой стороны.

Применительно к экспорту товаров из Республики Беларусь в Российскую Федерацию Положением установлено, что при реализации товаров, вывезенных с территории Республики Беларусь на территорию Российской Федерации, применяется нулевая ставка налога на добавленную стоимость и (или) освобождение от уплаты акцизов (возмещение уплаченных сумм акцизов) при предоставлении в налоговые органы документов, предусмотренных Положением.

При этом налогоплательщик имеет право на налоговые вычеты в порядке, предусмотренном национальным законодательством Республики Беларусь в отношении товаров, вывозимых с Республики Беларусь в таможенном режиме экспорта.

Для обоснования применения нулевой ставки или освобождения от уплаты (возмещения) акцизов в налоговые органы одновременно с налоговой декларацией предоставляются следующие документы, заверенные подписью руководителя и главного бухгалтера:

договоры (их копии), на основании которых осуществляется реализация товаров;

выписка банка (копия выписки), подтверждающая фактическое поступление выручки от покупателя указанного товара на счет налогоплательщика.

В случае, если договором предусмотрен расчет наличными денежными средствами, налогоплательщик представляет в налоговые органы выписку банка (копию выписки), подтверждающую внесение налогоплательщиком полученных сумм на его счет в банке, а также копии приходных кассовых ордеров, подтверждающие фактическое поступление выручки от покупателя указанных товаров.

В случае внешнеторговых товарообменных (бартерных) операций налогоплательщик представляет в налоговые органы документы, подтверждающие ввоз товаров, полученных по указанным операциям, на территорию Республики Беларусь и их принятие на учет;

третий экземпляр заявления о ввозе товара, экспортированного с территории Республики Беларусь на территорию Российской Федерации, с отметкой налогового органа Российской Федерации, подтверждающей уплату косвенных налогов в полном объеме (о наличии освобождения в отношении товаров, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации не подлежат налогообложению при ввозе на таможенную территорию этого государства);

копии транспортных (товаросопроводительных) документов о перевозке экспортируемого товара;

иные документы, предусмотренные национальным законодательством Республики Беларусь.

В соответствии с п. 104 Инструкции о порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, утвержденной постановлением Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь от 31.01.2004 г. №16, документы, обосновывающие применение нулевой ставки НДС, предоставляются в налоговые органы в течение 90 дней с даты отгрузки (передачи) товаров покупателям.

До истечения данного срока в налоговых декларациях (расчетах) по налогу обороты по реализации этих товаров не отражаются. При наличии всех указанных документов обороты по реализации этих товаров отражаются в налоговой декларации (расчете) по налогу того отчетного периода, срок предоставления которой следует после получения этих документов.

В случае предоставления плательщиком документов, обосновывающих применение нулевой ставки НДС, по истечении срока в 90 дней (но не более трех лет со дня возникновения обязательства по уплате НДС) уплаченные суммы НДС подлежат возврату.

При отсутствии указанных выше документов, подтверждающих право на применение ставки 0% при экспорте товаров в Российскую Федерацию, плательщик применяет ставку налога 18% или 10% по реализации товаров, в отношении которых Законом Республики Беларусь "О налоге на добавленную стоимость" установлена пониженная ставка.

Рассмотренные тенденции и пути совершенствования налоговых регуляторов в развитии интеграционных процессов позитивно корреспондируются с выводами и предложениями межведомственной рабочей группы, созданной решением правительства Республики Беларусь для упрощения налоговой системы. Так, с 1 января 2007 года законом о налогообложении максимально придан характер прямого действия. С целью упрощения механизмов исчисления налогов и сборов

будут представлены права перехода на уплату НДС по факту отгрузки товаров, устранение двойного налогообложения и многое другое. Это позволит устранить ряд вопросов и факторов, не способствующих прозрачному и быстрому оформлению необходимой документации, а также рационализации процессов межгосударственного сотрудничества и развития экономической интеграции.

Литература: 1. Образкова Т. Б. Налоги и их реальное влияние на экономику // Белорусский экономический журнал. – 2003. – №3. – С. 30. 2. О бюджете Республики Беларусь // Главный бухгалтер. – 2002. – №3. – С. 39 – 59. 3. О налогах и сборах, взимаемых в бюджет Республики Беларусь: Закон Республики Беларусь // Вестник Министерства по налогам и сборам. – 2002. №5. – С. 39 – 45. 4. Аносов В. Снижение налоговой нагрузки как фактор укрепления финансового положения реального сектора // Финансы, учет, аудит. – 2004. – №11. – С. 37. 5. Заяц Н. Современное налогообложение и его развитие / Н. Заяц, Е. Киреева, А. Заяц / Финансы, учет, аудит. – 2000. – №10. – С. 51 – 53. 6. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Общая часть. – Мн., 2000. 7. Мороз Л. Н. Налоги: проблемы правового регулирования. – Мн.: БГУ. 1999. 8. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 1998. Минстат РБ. – Мн., 1998. 9. Попов Е. М. Налоговая система: 10 лет реформ // Бухгалтерский учет и анализ. – 2003. – №7. – С. 11 – 15. 10. Краткий статистический сборник "Республика Беларусь в цифрах". Министерство статистики и анализа РБ. – Мн., 2004. – С. 376. 11. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2007. Минстат РБ. – Мн., 2007. 12. Киреева Е. Пути реформирования национальной налоговой системы в условиях вхождения в региональные экономические союзы // Финансы, учет, аудит. – 2004. – №5. – С. 32. 13. Василевская Т. И. Налоги Беларуси / Т. И. Василевская, В. А. Стасенко. — Мн.: БГЭУ, 1999. 14. Вечерко Г. Экономика Беларуси на стыке двух веков: тенденции, проблемы, перспективы // Белорусский банковский бюллетень. – 2001. – №11. – С. 26. 15. Гюрджан В. О некоторых вопросах функционирования налоговой системы и перспективах ее развития // Консультант. – 2003. – №3. – С. 22 – 34. 16. Копоть М. Налоговая система Республики Беларусь // Все для бухгалтера. – 2001. – №17. – С. 3 – 30. 17. Маньковский И. А. О необходимости и путях реформирования налоговой системы // Предпринимательство в Беларуси. – 2001. – №3. – С. 24 – 25. 18. Пищик Т. В. Проблемы и перспективы местного налогообложения // Бухгалтерский учет и анализ. – 2001. – №10. – С. 26 – 29. 19. Пушкарева В. М. Содержание и принципы построения налоговой системы // Финансы. – 2002. – №10. – С. 61 – 63.

Стаття надійшла до редакції
08.06.2007 р.

Довідка про авторів

Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Іванченко А. С. – аспірант ХНЕУ

Зима О. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Стрижак О. О. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Малахова Н. Б. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Камінська Т. М. – докт. екон. наук, професор

Харківського державного медичного університету

Палагута О. А. – студент ХНЕУ

Івашура А. А. – канд. сільгосп. наук, доцент ХНЕУ

Медведєв І. А. – канд. екон. наук, доцент

Сумського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти

Чайченко Н. Н. – докт. пед. наук, професор

Сумського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти

Єрмоленко О. А. – викладач ХНЕУ

Пасічник В. І. – канд. психол. наук Харківського

університету Повітряних Сил ім. І. М. Кожедуба

Пасічник О. В. – студент ХНЕУ

Агаджанова Р. М. – викладач ХНЕУ

Межейнікова В. Ф. – доцент Національного університету ДПА

Межейнікова Л. С. – канд. пед. наук, асистент

Національного транспортного університету

Колодізєв О. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Горошко Л. П. – здобувач Переяслав-Хмельницького ДПУ ім. Григорія Сковороди,

науковий співробітник Науково-дослідного інституту праці

і зайнятості населення Мінпраці України і НАН України

Хлобистов Є. В. – докт. екон. наук, старший науковий співробітник

Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України

Жарова Л. В. – канд. екон. наук, старший науковий співробітник

Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України

Ващенко І. В. – докт. психол. наук, професор

Харківського національного університету внутрішніх справ

Харцій О. М. – здобувач Харківського національного

педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди,

старший викладач Харківського інституту

економіки ринкових відносин та менеджменту

Котляров Л. Д. – канд. екон. наук, доцент

Міжнародного слов'янського університету

Федорова Ж. О. – аспірант ХНЕУ

Мінухін С. В. – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

Волик І. М. – канд. екон. наук, доцент

Науково-дослідного центру індустріальних проблем

розвитку НАН України

- Врода Ю. Ф.** – молодший науковий співробітник
Науково-дослідного центру індустріальних проблем
розвитку НАН України
- Кизим М. О.** – докт. екон. наук, професор, директор
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
НАН України
- Курочкіна І. Г.** – викладач ХНЕУ
- Медведєва І. Б.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Погосова М. Ю.** – студент ХНЕУ
- Зінченко Н. І.** – викладач ХНЕУ
- Внукова Н. М.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Ібришим Г. І.** – студент ХНЕУ
- Шемаєва Л. Г.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Мартиненко М. В.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Фартушняк О. В.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Пасічник І. Ю.** – старший викладач ХНЕУ
- Лаптєва Н. Ю.** – аспірант ХНЕУ
- Лебедєва І. Л.** – канд. фіз.-мат. наук, доцент ХНЕУ
- Іващенко Ю. Ю.** – аспірант ХНЕУ
- Каляка С. В.** – аспірант ХНЕУ
- Парафілова А. О.** – магістр Національного технічного
університету "ХПІ"
- Доронін А. В.** – канд. екон. наук, доцент, докторант ХНЕУ
- Кравченко Д. В.** – аспірант ХНЕУ
- Магамедемінова З. І.** – канд. екон. наук, доцент
Національного фармацевтичного університету
- Мельникова К. В.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Потрашкова Л. В.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Міцкевич Н. А.** – аспірант ХНЕУ
- Дверко Ю. В.** – аспірант Полтавського університету
споживчої кооперації
- Лукін В. О.** – канд. екон. наук, доцент Харківського національного
університету внутрішніх справ
- Бєляєва Л. А.** – канд. екон. наук, доцент Харківського національного
університету внутрішніх справ
- Макарова Н. О.** – магістр Харківського державного
технічного університету будівництва та архітектури
- Піддубний І. О.** – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
- Піддубна Л. І.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Волошин В. С.** – канд. екон. наук, доцент, професор
Академії управління при Президенті Республіки Беларусь
- Пушина І. П.** – соискатель Академії управління
при Президенті Республіки Беларусь,
первый заместитель начальника инспекции Министерства по налогам
и сборам Республіки Беларусь по г. Минску