

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 3 (43)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2007

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

вересень 2007 р. №3 (43)

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 №1 від 31.08.2007 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

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. 13,0. Обл.-вид. арк. 25,35.

Тираж 500 прим. Зам. № 674.

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

Пономаренко В. С. Зовнішнє тестування як крок до якісно нового рівня освіти України	5
Орлов П. А., Рубан В. В. Удосконалення методичного забезпечення оцінки інвестиційних проектів освоєння випуску нових машин та обладнання	8
Зима А. Г., Зима О. Г. Влияние развития спортивного туризма на субъектов туристической деятельности	10
Іванов Ю. Б., Найдено О. Є. Податкові пільги: регіональний аспект.....	12
Піддубна Л. І. Інституційне регулювання конкурентоспроможності: світовий контекст і українські реалії	15
Українська Л. О. Організація управління знаннями в інтегрованих корпоративних структурах.....	19
Голуб Ю. О., Синюгіна Н. В. Теоретичні аспекти організації державного фінансового контролю	21
Луцковский В. М. Концептуальные основы оценки влияния качества корпоративной информации на эффективность функционирования акционерных предприятий	24
Юрійчук С. М. Становлення та розвиток Державного казначейства України	27
Романченко О. М. Тенденції формування поведінки майбутніх поколінь споживачів за умов глобалізації.....	28
Борова Т. А. Залучення новітніх технологій у систему управління професійною діяльністю викладача.....	30
Єніна Г. В. Шляхи вдосконалення іншомовних компетенцій у студентів-економістів.....	31
Котляров Л. Д. Социально-экономическое положение сельского населения и состояние сельских населенных пунктов Восточного региона Украины	33
Васенко В. К. Інфраструктура малого бізнесу вільних економічних зон	37
Єна О. О. Особливості правового режиму здійснення валютних операцій в Україні	39
Каминская Т. М., Громов А. А. Об особенностях менеджмента в медицинских организациях	41
Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Основні положення методології математичного моделювання ідентифікації соціально-економічних систем	43
Минухин С. В., Знахур С. В. Экономический аспект оценки ресурсов в GRID-сетях	48
Марцин В. С. Конкурентна політика, особливості її формування в період глобалізації.....	50
Дікань Л. В., Синюгіна Н. В. Сучасні підходи до визначення сутності мотивації.....	55
Дечко Р. О. Особливості формування галузевої структури в соціально-економічному розвитку Донецького регіону	57
Попкова К. О. Виявлення потенційних інвесторів в умовах ризику	59

Економіка підприємства та управління виробництвом

Орлов П. А. Економічна та соціальна ефективність упровадження систем менеджменту якості на машинобудівних підприємствах.....	62
Дікань Л. В., Голуб Ю. О. Фінансове забезпечення діяльності підприємства: сутність та джерела	65
Суздалецев О. М. Переваги і фактори ефективності модульних систем управління підприємствами зв'язку	68
Городнов В. П. Микроэкономическая модель неполнодоступной многоканальной системы массового обслуживания с отказами.....	71
Євсєєв О. С., Грабовський Є. М. Концептуальне проектування інтерфейсу взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням	75
Мозенков О. В. Напрямки вдосконалення законодавчої бази щодо регулювання процесів банкрутства підприємств.....	78
Гончарова С. Ю., Водницька Н. В. Дослідження стану соціально-трудової сфери підприємств.....	81
Фесенко І. А. Упровадження системи корпоративного пенсійного страхування на підприємстві.....	83
Притула Н. І. Розроблення способу шкального виміру оцінки фінансового стану підприємств-емітентів	87
Доронін А. В. Еволюція моделей людини та їх відтворення в соціально-економічних теоріях організацій	90
Кавун С. В. Концептуальная модель системы экономической безопасности предприятия.....	97
Сотніков В. І., Шведенко М. О. Необхідність упровадження інновацій для ефективного управління промисловими підприємствами	101

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 371.26(477)

Пономаренко В. С.

ЗОВНІШНЄ ТЕСТУВАННЯ ЯК КРОК ДО ЯКІСНО НОВОГО РІВНЯ ОСВІТИ УКРАЇНИ

The problem of inadequacy of the professional training level to the society needs is very actual nowadays, that is why the role of science, education and self-education (that should have prognostic, forestalling character) is very important. This article is dedicated to the analysis of outer testing as the estimation of not only the specific knowledge and skills, but also individual life competence.

Перехід до постіндустріального етапу розвитку економік розвинутих країн поставив перед їхніми системами освіти нові завдання, оскільки стала очевидною неадекватність рівня підготовки фахівців потребам суспільства, що базується на економіці знань. При переході до нового етапу розвитку виникають нові вимоги до особистості, обумовлені специфікою творення новітнього знання, тому роль освіти та науки суттєво зростає, вони стають чи не найголовнішою рушійною силою суспільного розвитку. Наука, освіта й самоосвіта повинні мати прогностичний, випереджальний характер. Лише так суспільство та особистість зможуть управляти змінами, успішно ініціювати необхідні їм інновації. Тому вже зараз науковий і освітянський загал нашої держави повинен орієнтуватися на економіку знань, а значне підвищення якості освіти повинне стати головним завданням розвитку [1].

Нові вимоги до професійної підготовки фахівців не можуть бути реалізовані без суттєвого підвищення якості дошкільного виховання та шкільної освіти на базі компетентного підходу.

Пропонується вважати категорію "компетентність" по відношенню до особистості її інтегральною характеристикою, що складається з множини елементарних компетенцій. Враховуючи визначення життєвої компетентності [2], їх можна поєднати в три групи – компетентності **соціальні, мотиваційні й функціональні**. Згідно з роботою Оксани Овчарук "Компетентність як ключ до оновлення змісту освіти" [3], вони об'єднують ключові (базові) компетенції. Взаємозв'язок елементарних компетенцій та орієнтовний склад компетентності подано на рис. 1.

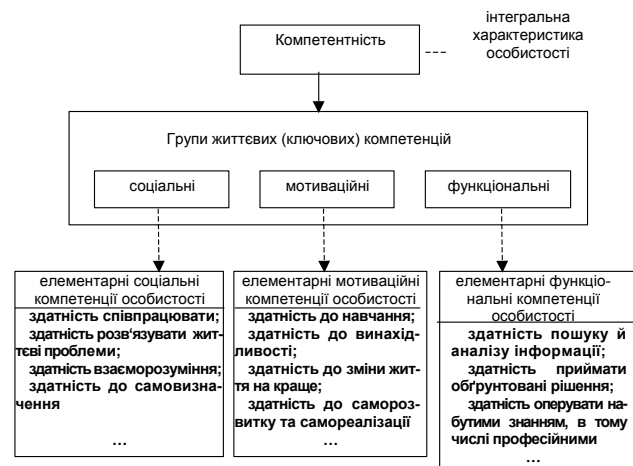


Рис. 1. Склад життєвої компетентності

Основи життєвої компетентності особистості формуються протягом як дошкільної, так і шкільної підготовки. Тому, з точки зору автора, при вступі до університету ми маємо оцінювати не тільки і не скільки вузькоспеціальний набір знань, вмінь та навичок, скільки рівень сформованості життєвої компетентності особистості.

Розробка завдань або тестів для оцінювання рівня життєвої компетентності особистості на різних стадіях її розвитку було і є нагальним завданням педагогічної науки. Найбільш складною є розробка тестів для оцінки рівня соціальних та мотиваційних компетенцій, оскільки дуже важко формалізовано оцінити, наприклад, **здатність і готовність кожного учня самовизначитися, самореалізуватися і саморозвиватися**. Без формування в особистості цих компетенцій сенс набуття нею функціональних компетенцій, і в тому числі вузькоспеціальних, професійних знань, вмінь та навичок, багато в чому втрачається, оскільки вони залишаться не використаними.

Спрямованість усього виховного й освітянського процесу на кінцевий результат – формування в особистості життєвих та професійних компетенцій – дозволить перейти на якісно новий рівень підготовки фахівців.

Наразі в школі не тільки не оцінюються рівень опанування учнями життєвими компетенціями, а й оцінка рівня спеціально предметних компетенцій суттєво відрізняються в різних школах. Тому учні, рівень підготовки яких з того чи іншого предмету значно відрізняється, можуть мати однакову оцінку. Це явище має місце навіть у різних вчителів у одній школі.

Причин такого стану речей в освітянській сфері багато – як економічних, так і моральних, як об'єктивних, так і суб'єктивних. Вони, в основному, відомі і широкому загалу, і керівництву держави. На погляд автора, однією з головних причин занепаду освітянської сфери є зведення професії вчителя до рівня допоміжного персоналу. Тоді як Учитель з великої літери

має бути центральною фігурою в науковому й навчальному процесі, він має відчувати і свою необхідність для суспільства. Література, кінематограф, художні програми телебачення, ЗМІ повинні створити відповідний образ і оспівувати місію, роботу й життя Вчителя. Все це спрацює, якщо будуть створені такі матеріальні й моральні умови, які дійсно стануть привабливими. Тоді найбільш талановиті молоді люди, які мають хист до наукової та педагогічної роботи, підуть і в науку, і в освіту, а не в шоу чи кримінальний бізнес. Сьогодні, на жаль, саме такі "герої нашого часу" не сходять з екранів телевізора, втілені вони і на літературних сторінках.

Останнім часом зроблені суттєві кроки стосовно врегулювання ситуації. Одним із таких, безумовно, важливих і назрілих кроків є введення зовнішнього незалежного тестування для перевірки опанованих абітурієнтами знань, освоєних ними вмінь та навичок з окремих дисциплін. Зрозуміло, що один цей захід не вирішить усіх проблем галузі, але він є кроком у правильному, потрібному напрямі. У цілому технологія проведення незалежного тестування виключає можливість зовнішнього втручання в оцінювання знань, умінь та навичок учня.

Слабким місцем у цьому, звичайно, ще мало вивченому процесі є забезпечення самостійності виконання учнями тестів. Необхідно, перш за все, виключити можливість присутності фахівців з даного предмета в аудиторіях, де проводиться тестування. Це зробити дуже не просто, оскільки важко знайти достатню кількість як учителів, так і посадових осіб місцевого рівня, які б були не зацікавлені у завищенні оцінок.

Протягом останніх шести років ми вели моніторинг співвідношення оцінок атестата з математики та української мови з відповідними оцінками, одержаними на вступних іспитах в університет. Із року в рік завищення оцінок атестата по відношенню до вступних іспитів в середньому складає 3 – 4 бали, і ось чому.

Після введення зовнішнього тестування три роки тому з'явилася можливість порівняння оцінок атестатів з результатами зовнішнього тестування. Одержані результати майже ідентичні – маємо завищення оцінок на 3 – 4 бали. Для прикладу наведу розподіл балів з математики та української мови за результатами вступної кампанії 2007 року. Університет (поряд із зарахуванням балів сертифікатів загальнодержавного оцінювання якості освіти) проводив вступні іспити 9 – 10 липня через Український центр оцінювання якості освіти (далі – Центр) за наступною технологією.

1. У травні – червні фахівці Центру за замовленням університету виконали конфіденційну розробку та виготовлення тестових матеріалів з математики та української мови для 1000 абітурієнтів і запакували їх у спеціальні пакети та контейнери з пломбуванням, що виключало можливість доступу до них сторонніх осіб.

2. Центр доставив фельд'єгерською поштою до університету тестові матеріали 9 липня.

3. Працівники приймальної комісії формували групи абітурієнтів згідно з абеткою. В аудиторії їх пропускали працівники Центру відповідно до списку та документа, що підтверджує особу.

4. Представниками Центру в кожній аудиторії було проведено інструктаж щодо виконання тестування, роздано кожному абітурієнту комплект матеріалів (реєстраційна картка, робочий зошит з тестовими завданнями, бланк відповідей віддається Центру, та бланк відповідей, що залишається у абітурієнта для самоконтролю).

5. Представники Центру провели шифровку відповідей – наклеїли штрихкод і на реєстраційну картку, і на бланк відповідей, який здається потім для перевірки.

6. У кожній аудиторії, крім представника Центру, для забезпечення самостійності виконання тестування знаходилися курсанти військового університету, які не пропускали будь-яких сторонніх осіб. Крім того в аудиторії були встановлені пристрої, що унеможливили використання абітурієнтами електронних засобів зв'язку.

7. Після закінчення тестування всі матеріали (окремо реєстраційні картки і окремо бланки відповідей) були запаковані в спеціальні контейнери і відправлені для перевірки до Києва.

8. Через півгодини після відправлення матеріалів з Центру електронною поштою в університет прийшли правильні відповіді, які відразу були розміщені на стендах приймальної комісії на паперових носіях і на сайті університету.

Таким чином, уже через 30 – 40 хвилин кожен абітурієнт мав можливість порівняти свої відповіді з правильними.

9. Перевірку результатів тестування проводив Центр протягом двох днів, і вже 13 липня університет отримав електронною поштою кількість балів, які набрав кожен із абітурієнтів.

Результати були також розміщені на університетському сайті. Паперові носії з підписами були доставлені через два дні кур'єром.

Таким чином було проведено вступні іспити, і наразі ми маємо дані оцінки якості підготовки абітурієнтів університету з математики та української мови і за балами атестата, і за балами Сертифікатів загальнодержавного зовнішнього оцінювання якості освіти, і, крім того, – за балами зовнішнього оцінювання, що проводилося в нашому університеті.

Емпіричні криві розподілу подані на рис. 2, 3.

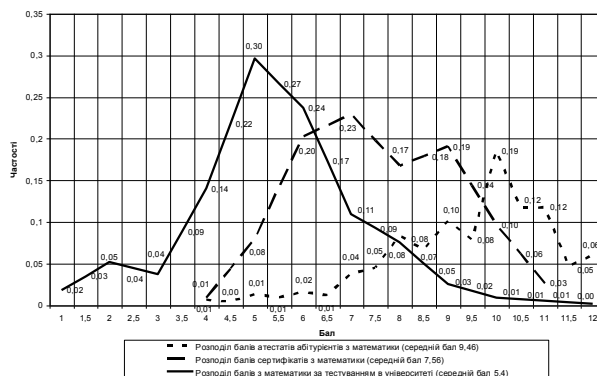


Рис. 2. Оцінка якості підготовки абітурієнтів з математики

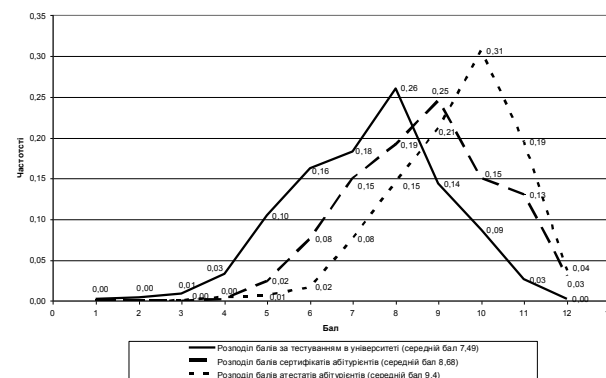


Рис. 3. Оцінка якості підготовки абітурієнтів з української мови

Аналіз цих даних підтверджує завищення оцінок в атестатах з математики по відношенню до Сертифікатів загальнодержавного зовнішнього оцінювання якості освіти в середньому на 1,9 бала, а по відношенню до тестування в університеті – на 4,06 бала.

Аналіз оцінки якості освіти з української мови (рис. 3) також підтверджує завищення оцінок атестатів по відношенню до Сертифікатів загальнодержавного зовнішнього оцінювання якості освіти в середньому на 0,72 бала, а по відношенню до тестування в університеті – на 1,91 бала.

Таким чином, маємо: найбільш завищені оцінки в атестаціях – це оцінки з математики та української мови по відношенню до оцінок перевірки якості безпосередньо в університеті.

Ще одним наболілим питанням є оцінка знань медалістів. Існують різні точки зору на пільги для цієї категорії абітурієнтів. Вчена рада університету дотримується тієї точки зору, що пільги при вступі мають бути, хоча завищення оцінювання якості знань у медалістів у свідоцтвах про закінчення середньої школи також має місце.

Розподіл балів з математики за всіма формами контролю якості (Сертифікати, тестування, олімпіади), що отримали медалісти, подано на рис. 4.

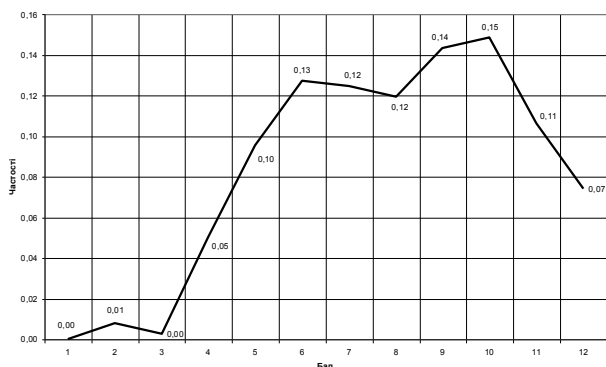


Рис. 4. Оцінка балів медалістів з математики за різними формами оцінювання (середній бал 8,14)

Отже, бачимо, що далеко не всі медалісти підтверджують відмінний рівень на зовнішньому оцінюванні знань (середній бал дорівнює 8,14; таким чином, завищення оцінки атестата складає приблизно 2 бали).

За даними останніх семи років кількість медалістів серед абітурієнтів університету коливається з року в рік у межах 22 – 25% (400 – 500 осіб). Вступає до університету близько 75 – 85%, серед них – за державний кошт – 50 – 60%.

Аналіз успішності студентів – шкільних медалістів – свідчить, що вони показують кращі результати:

середній бал медалістів в університеті = 9,2 бала;
середній бал немедалістів = 7,9 бала.

Таким чином, шкільні медалісти стають кращими студентами, хоча стійке твердження "кращий студент – це шкільний медаліст" не завжди правильне, як і твердження: "кращий і успішний фахівець – це шкільний медаліст".

Очевидно, що рівень підготовки школярів з математики в різних школах неоднаковий. У Харкові є вчителі, учні яких систематично показують належний рівень математичної підготовки. Від школи цей рівень залежить тільки тоді, коли директору вдалося зібрати у себе талановитих учителів, які вміють і хочуть працювати. На думку автора, що запровадження дійсно незалежного зовнішнього оцінювання знань, вмінь та навичок сформує врешті-решт у батьків та учнів розуміння того, що потрібно переймаючися не отриманням завищених оцінок, а здобуттям високоякісної освіти.

При правильному викладанні математика як навчальна дисципліна дає учням не тільки вузькоспеціальні знання, вона, крім того, формує у них життєві компетенції. Йдеться про формування їхньої здатності логічно мислити, чітко у визначених термінах формулювати проблему, обґрунтовувати свої рішення, використовувати при вирішенні проблем цілком визначені поняття. З огляду на цю тезу вчена рада затвердила математику як профільну дисципліну при вступі до університету.

Низький рівень математичної, комп'ютерної та економічної підготовки школярів змусив створити підготовчі курси при ХНЕУ, де протягом 6 – 10 місяців проводиться підготовка абітурієнтів. Моніторинг якості підготовки абітурієнтів, який ведеться в університеті вже 7 років, показав ефективність роботи цих курсів: кожного року 70 – 80% абітурієнтів, які навчали-

ся на наших підготовчих курсах, вступають до університету. Наприклад, у цьому році підготовчі курси закінчили 1 448 осіб, і 1 176 подали заяви на вступ до нашого університету. Усього в цьому році з підготовчих курсів за результатами зовнішнього оцінювання через Центр та олімпіади вступило 1 018 осіб, що складає 86,6 % від тих, хто подав документи, на бюджетну форму навчання зараховано 371 особу (36,4%).

Проведений аналіз показує, що впровадження системи зовнішнього оцінювання об'єктивно необхідне для управління якістю освіти. Проте треба відзначити й те, що в суспільстві існують деякі забобони щодо тестів, обумовлені, як правило, недостатнім знанням предмета. Існує спрощене уявлення, що тестами можна перевірити ступінь засвоєння тільки елементарних понять. Світовий досвід показує, що добре розроблена система тестів може бути використана не тільки для перевірки ступеня оволодіння рутинними операціями, а й для виконання творчих завдань. Усе залежить від кваліфікації та практичного досвіду розробників системи тестів.

На погляд автора, сучасний розвиток цих систем в Україні поки що не дозволяє оцінити рівень спеціальної креативності особистості (в нашому випадку – економічної креативності).

Тільки ситуаційні завдання, які містять збиткову або недостатню інформацію і потребують виявлення, формулювання проблеми та зведення її до математичної задачі, можуть дійсно показати творчі здібності абітурієнта. Відбір найбільш креативних учнів може бути здійснено через спеціальні олімпіади. Уже сім років в університеті проводяться всеукраїнські олімпіади "Економіст" та "Відмінник-економіст", для участі в яких направляються кращі учні з усіх регіонів. В олімпіадних завданнях дві з п'яти задач потребують творчого підходу. Аналіз результатів показує, що з року в рік кількість абітурієнтів, які розв'язують хоча б одну з цих задач, не перевищує 20%. Це приблизно 150 – 250 осіб (залежно від року).

Через дані олімпіади університет збирає з усієї України талановиту молодь, яка в майбутньому стане інтелектуально елітою держави у сфері економіки, а деякі уже зараз починають віддавати державі і набуті знання, й натхнення.

У цілому проведення вступної кампанії за допомогою Українського центру оцінювання якості освіти відповідає інтересам університету, оскільки головна мета для нас – **не визначити абсолютний рівень знань, умінь та навичок кожного абітурієнта**, а провести ранжування тих, хто подав до нас документи, за рівнем опанування базовими знаннями, вміннями та навичками з математики й української мови. Тому ті, хто набрав вищу кількість балів навчаються за рахунок державного бюджету, меншу кількість балів – навчаються за контрактом, а тим, хто набере низькі бали, відмовити у прийомі.

Практика проведення тестування Українським центром оцінювання якості освіти виявила ряд недоліків, які мають бути усунуті в майбутньому:

1. Тестування проводиться окремо з кожної дисципліни, що практично не дає можливості оцінити сформованість життєвої компетентності особистості.
2. Не вистачає кваліфікованих кадрів для проведення та перевірки тестування.
3. Не забезпечене в повній мірі закріплення сторонніх (не з даного регіону) наглядців за процесом тестування.
4. За деякими дисциплінами тести складені так, що перевіряється не сформованість в учня функціональних компетенцій, а якість його пам'яті та "натасканість" на даний вид тестування.

Зазначені недоліки мусять бути виправлені, а зовнішнє оцінювання має розвиватися й впроваджуватися, оскільки на рівні держави воно, на погляд автора, дозволяє:

- 1) кількісно оцінити рівень викладання кожної дисципліни конкретним учителем у конкретній школі, в цілому в районі, місті, області, що вкрай необхідно для управління якістю освіти. Йдеться тільки про первинну кількісну оцінку, оскільки реальна оцінка педагогічної роботи може бути зроблена з урахуванням багатьох інших просторово-часових чинників;
- 2) сформувати єдині для всієї країни базові вимоги до знань, вмінь та навичок із кожної дисципліни – реальний державний стандарт – і оцінювати далі ступінь його засвоєння;

3) практично ліквідувати практику адміністративного втручання в процес оцінювання знань учнів;

4) знизити соціальну напругу в суспільстві, обумовлену недовірою абітурієнтів, батьків та широкого загалу в цілому щодо об'єктивності оцінювання знань на випускних та вступних іспитах;

5) формувати реальну основу зниження рівня хабарництва в школах та ВНЗ, яка базується на порушенні об'єктивності оцінювання знань школярів та абітурієнтів;

6) формувати у дітей віру в справедливість, налаштовувати їх на розбудову свого життя власною працею щодо набуття знань, вмінь та навичок, а не на пошук обхідних маневрів для отримання завищених оцінок;

7) налаштовувати батьків на організацію отримання їхніми дітьми реальних знань, а не на купівлю оцінок.

Таким чином, на погляд автора, переваг системи зовнішнього оцінювання значно більше, ніж недоліків; крім того, ці переваги особливо важливі на перших кроках формування громадянського суспільства, яке ми всі прагнемо побудувати.

Література: 1. Пономаренко В. С. Економічний університет – концептуальні засади розвитку // Новий колегіум. – 2006. – №3(34). – С. 3 – 15. 2. Єрмаков І. Педагогіка життєтворчості: орієнтири для ХХІ століття // Кроки до компетентності та інтеграції в суспільство: Науково-методичний збірник. – К.: Контекст, 2000. – С. 18 – 19. 3. Овчарук Оксана. Компетентності як ключ до оновлення змісту освіти // У кн. Стратегія реформування освіти в Україні: рекомендації з освітньої політики. – К.: К.І.С., 2003. – 296 с.

*Стаття надійшла до редакції
03.07.2007 р.*

УДК 658.152:[621:339.564]

**Орлов П. А.
Рубан В. В.**

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ОСВОЄННЯ ВИПУСКУ НОВИХ МАШИН ТА ОБЛАДНАННЯ

The purpose of clause is the development of the recommendations, concerning increase of validity of an estimation of efficiency, produced by the investment project of the development of exported new machines and equipment release. In clause the method of account of integrated economic benefit from the investment project of development of new (the part of which is exported) production release is developed, which part is exported.

Аналіз інвестиційно-проектної діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств свідчить про відсутність єдиної методології розробки й оцінки ефективності інвестиційних проєктів освоєння випуску нових машин та обладнання експортного призначення. Це ускладнює процес прийняття ефективного інвестиційного рішення та оцінки ризиків, пов'язаних із виробництвом продукції експортного призначення.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо підвищення обґрунтованості оцінки ефективності інвестиційного проєкту освоєння випуску нових машин та обладнання, частка яких експортується.

Питанням оцінки ефективності інвестиційних проєктів освоєння випуску нової продукції присвячено роботи таких закордонних та вітчизняних науковців, як: Н. Рудь [1], І. Багров, О. Гетьман [2], Ф. Євдокімов [3], В. Папп [4], В. Ковальов [5], Г. Бірман, С. Шмідт [6], Д. Норткотт [7] та ін.

Оцінку інтегрального ефекту від освоєння випуску нової продукції всі автори пропонують здійснювати на основі використання відомого показника NPV.

Однак відсутній навіть єдиний підхід до подання формули NPV (Net Present Value), на основі якої розраховують інтегральний ефект.

В. Папп NPV від реалізації інвестиційного проєкту пропонує розраховувати як різницю між сумою теперішніх вартостей грошових потоків від інвестицій у кожен період часу і теперішньою вартістю самих інвестицій [4, с. 247]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{A_t}{(1+k)^t}, \quad (1)$$

де F_t – грошовий потік у періоді t ;
 A_t – грошові інвестиційні потоки в період t ;
 k – необхідна ставка прибутковості інвестицій;
 n – тривалість інвестиційного проєкту.

У закордонній літературі найчастіше наводиться наступна формула NPV проєкту реальних інвестицій [6, с. 94]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n C_t(1+i)^{-t}, \quad (2)$$

де C_t – грошовий потік наприкінці періоду t ;
 i – вартість грошей у часі для даної фірми (норма дисконтування);
 n – життєвий цикл інвестиційного проєкту.

Більш обґрунтованою й зрозумілою є наступна формула цього показника, але вже з урахуванням вартісної оцінки супутніх соціальних, економічних і екологічних корисних результатів:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \left(\pi_t + A_t + E_t - H_t + L_t(1+i)^{-t} \right) - K_{\Sigma} \quad (3)$$

де T – тривалість життєвого циклу інвестиційного проєкту, років;

π_t – явний прибуток від реалізації проєкту в році t , грн.;
 A_t – амортизація на реновацію в році t , грн.;
 E_t – вартісна оцінка супутніх соціальних, екологічних і економічних корисних результатів, отриманих у році t , грн.;
 H_t – податок на прибуток, що отриманий від реалізації продукції у році t ;
 L_t – ліквідаційне сальдо або виторг від реалізації майна, що вибуває в році t , за винятком пов'язаних із цим витрат, грн.;
 t – рік, результати й витрати якого приводяться до розрахункового;

K_{Σ} – сумарні капітальні вкладення на реалізацію проєкту, приведені до початкового моменту часу

$$K_{\Sigma} = \sum_{t=0}^T K_t \times (1+i)^{-t} \text{ грн.}$$

При цьому штучно вводити нульовий розрахунковий рік для обліку фактора часу є доцільним тільки в тих випадках, якщо початок реалізації проєкту планується в першій половині року. Якщо ж почати реалізацію проєкту передбачається в другій половині року, то як розрахунковий варто приймати перший рік, а не нульовий як у формулі (3).

При цьому мають місце різні трактування показника NPV вітчизняними та закордонними вченими. Так, Д. Норткотт зазначає: "Чиста поточна вартість проєкту – це різниця між поточною вартістю прибутку й витратами на інвестиції" [7, с. 43], не визначаючи при цьому, який прибуток мається на увазі – економічний або бухгалтерський (явний), а також метод його визначення.

Автори вважають, що NPV – це поточний чистий економічний прибуток (збиток) від реалізації інвестиційного проєкту, оскільки норма дисконтування враховує альтернативні ви-

трати (витрати втрачених можливостей). Інвестиційний проект може бути впроваджений, якщо NPV більше або дорівнює нулю. Рівність NPV нулю означає, що проект забезпечить одержання тільки чистого нормального прибутку, що інвестор міг би одержати й при використанні інвестиційних ресурсів для інших цілей.

Слід зазначити й те, що в роботах закордонних вчених не розрізняються показники ефекту та ефективності. Ефективність передбачає зіставлення корисного результату з витратами або ресурсами, які його забезпечили. За цих обставин показник NPV, що широко використовується за кордоном та у країнах СНД є показником ефекту.

У вищезазначених роботах методи оцінки ефективності освоєння випуску нової продукції не враховують особливості вітчизняного порядку відшкодування ПДВ при експорті продукції та надання "гарантії якості" на машини, що є упущенням. Тому доцільно спочатку розглянути діючий порядок сплати ПДВ при експортних операціях та його відшкодування експортерам.

Порядок стягнення ПДВ в Україні встановлений чинним Законом "Про податок на додану вартість" [8], відповідно до якого: "Платник податку, який здійснює операції з вивезення (пересилання) товарів (робіт, послуг) за межі митної території України (експорт) і подає розрахунок експортного відшкодування за наслідками податкового місяця, має право на отримання такого відшкодування протягом 30 календарних днів з дня подання такого розрахунку". При цьому "... для визначення суми експортного відшкодування ... до складу податкового кредиту включаються суми податку, фактично сплачені платником податку – експортером коштами в складі ціни придбаних товарів (робіт, послуг)" (ст. 8 Закону).

Порядок відшкодування ПДВ машинобудівним підприємствам такий: протягом 90 днів від дня відвантаження машин імпортерами представниками податкової інспекції підтверджується факт здійснення експорту; потім протягом 2 – 3 місяців оформляються необхідні для повернення ПДВ документи. З урахуванням цього, відшкодування експортерами ПДВ здійснюється не раніше, ніж через 5 – 6 місяців після відвантаження товару імпортерами.

Як свідчать дослідження, на машинобудівних підприємствах розрив між моментами сплати ПДВ та його відшкодуванням іноді досягає 18 місяців. Тому відшкодована сума фактично менша, ніж та, яка була сплачена експортером у місяці і (ПДВ_{СП}), тому що, як відомо, гроші із часом втрачають свою вартість, а це вже прямі збитки для підприємства-експортера. У зв'язку з цим суму відшкодованого підприємству ПДВ у році t реалізації проекту освоєння випуску нової продукції (ПДВ_{вт}) пропонується визначати за формулою:

$$ПДВ_{вт} = \sum_{i=1}^{12} ПДВ_{СП_i} (1+i_m)^{-(P_e/2 + P_n)} \quad (4)$$

де i_m –місячна норма дисконтування, коефіцієнт;

P_e – тривалість періоду виробництва експортної машини, міс.;

P_n – період повернення ПДВ, міс.

Крім того, при оцінці структури грошових надходжень експортера необхідно враховувати, що, як правило, імпортерами машин надається так звана "гарантія якості товару". Такою гарантією є грошова сума, що віднімається від ціни товару і до закінчення строків гарантії на поставлені машини перебуває у імпортера. Цим забезпечується виконання експортером зобов'язань щодо можливого гарантійного ремонту відвантажених машин.

Як правило, гарантія якості становить 10% від ціни товару. Строк надання гарантії якості залежно від видів експортних машин може перевищувати 5 років. Оскільки машини є дорогою продукцією, то величина коштів підприємства, відвернених для надання гарантії якості, є значною.

Аналіз показує, що сума коштів вилучених на таких великих машинобудівних підприємствах, як ДП "Завод ім. В. О. Малишева", ВАТ "Турбоатом" для надання гарантії якості, становить щорічно десятки мільйонів гривень. До того ж, оскільки експорт на деяких підприємствах збільшується, їх величина у перспективі може зрости ще більше. Таким чином, для надання гарантії якості з коштів підприємств-експортерів вилучають-

ся величезні кошти, причому на тривалий строк. Тому, з урахуванням фактора часу, по закінченню строків гарантії виробникові машин повертається сума фактично менша, ніж та, котра була вилучена. Тому реальна ціна експортної машини виявляється меншою, ніж зазначена в контракті.

З урахуванням вищевикладеного, пропонується чистий поточний економічний прибуток (збиток) від інвестиційного проекту освоєння випуску нової машинобудівної продукції, частка якої експортується, розраховувати за наступною формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^T (V_t + V_{et} + A_t - Z_t - Z_{et} - H_t - ПДВ_{СПt} + ПДВ_{вт} - G_t + G_t(1 + i_m)^{-Cr} - K_t + \Pi_t)(1+i)^{t-1} \quad (5)$$

де V_t – чиста виручка від реалізації нової продукції на внутрішньому ринку у році t (без урахування ПДВ та акцизного збору), грн.;

V_{et} – виручка від експорту нової продукції у році t , грн.;

Z_t – поточні витрати на виробництво та реалізацію нової продукції, яка реалізується на внутрішньому ринку у році t (без урахування амортизації на реновацію, обумовленої капітальними вкладеннями), грн.;

Z_{et} – поточні витрати на виробництво та реалізацію продукції, що експортується у році t , включаючи мито, транспортні витрати, страховку і т. д., грн.;

K_t – капітальні інвестиції, пов'язані з розробкою й виробництвом нової продукції у році t , грн.;

G_t – сума витрат на гарантію якості продукції у році t , грн.;

Cr – строк гарантії на експортну продукцію, міс.;

i – річна норма дисконту в частках одиниці;

t_p – розрахунковий рік (0 чи 1).

Найчастіше інвестиційні проекти, що ранжируються, будуть мати різні тривалості життєвих циклів. У такій ситуації при здійсненні в подальшому багатокритеріального вибору інвестиційних проектів, на думку авторів, доцільно замість показника NPV використати показник середньорічної величини чистого поточного доходу проекту, що визначається відношенням NPV до тривалості життєвого циклу інвестиційного проекту в роках.

Розроблений метод розрахунку інтегрального економічного ефекту від інвестиційного проекту освоєння випуску нової продукції, частка якої експортується, враховує діючий механізм повернення ПДВ та втрати від цього, а також втрати за рахунок резервування частки виручки експортера на "гарантію якості" машин. Використання цього методу на практиці дозволить підвищити точність розрахунків і буде сприяти більш обґрунтованому прийняттю інвестиційних рішень.

Література: 1. Рудь Н. Т. Повышение эффективности и снижение рисков в инновационной деятельности // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк. – 2004. – №82. – С. 65 – 72. 2. Багрова І. В. Удосконалення методики оцінки ефективності інноваційних проектів / І. В. Багрова, О. О. Гетьман // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк. – 2004. – №82. – С. 72 – 80. 3. Евдокимов Ф. И. Комплексная оценка эффективности инновационных проектов // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. – Донецьк. – 2004. – №76. – С. 59 – 66. 4. Пап В. Оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів та вибір ефективних інвестиційних проектів // Регіональна економіка. – 2002. – №2. – С. 246 – 255. 5. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с. 6. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 632 с. 7. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений: Пер. с англ. / Лод ред. А. Н. Шохина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 248 с. 8. Закон України "Про податок на додану вартість" // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України // <http://portal.rada.gov.ua>. 9. Четыркин Е. М. Финансовый анализ инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2001. – С. 115.

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОГО ТУРИЗМА НА СУБЪЕКТОВ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

The tourism is one of the permanent component of the world economy. The aim of this article is to define the influence of the sport tourism on the subjects of tourism activities depending on the sport events, that will take place in this or that country in future.

Одной из постоянных составляющих мировой экономики является туризм, который считается одним из наиболее перспективных направлений социально-экономического развития любой страны. За последние десятилетия туризм имеет стабильные (в среднем более 5% в год) темпы роста и не испытывает резких колебаний спроса и предложения. На современном этапе участие в туристическом процессе можно рассматривать как составляющую качества жизни, так как туризм стал частью стиля жизни более чем трети человечества.

Туризм – явление полифункциональное. Среди основных функций туризма следует отметить рекреационную, социальную, культурную, экологическую, экономическую, просветительскую и воспитательную [1].

Но в данной статье предлагается рассмотреть экономическую функцию туризма. Экономическая составляющая туристической деятельности проявляется не только в усилении социальной и экологической роли туризма (реставрация памятников истории и культуры, природоохранные мероприятия, реконструкция материально-технической базы, просветительская и воспитательная работа средствами туризма и т. п.), что свидетельствует о гуманистической направленности туризма, а и в коммерческой направленности. Поэтому современный этап развития туризма можно охарактеризовать как этап переосмысления его роли и значения в человеческой жизнедеятельности, как эффективную область экономического развития государства.

В частности, предлагается рассмотреть влияние специализированного (событийного) туризма на экономику страны. В рамках специализированного тура особое внимание отводится широкому диапазону вопросов, которые связаны с изучением культуры, природы места посещения, а также с профессиональными и разного вида спортивно-туристическими интересами путешественников [2].

К спортивному туризму относятся поездки с целью активного участия в спортивных мероприятиях, а также поездки, которые носят пассивный характер участия в спортивных мероприятиях [3].

Целью статьи является определение влияния спортивно-го туризма на состояние субъектов туристической деятельности в зависимости от предстоящих спортивных событий в стране.

Для выполнения поставленной цели выделены тенденции изменения экономического развития стран мира в связи с проведением спортивных мероприятий и обобщены субъекты туристической деятельности, которые могут оказывать

влияние на рост украинской экономики в связи со спортивным туризмом.

Как было отмечено И. Хасимовым [4], крупные спортивные события довольно часто совпадают с подъемами в экономическом развитии стран, их принимающих. Так, Олимпийские игры 1960 года были в то же время демонстрацией итальянского послевоенного чуда. На токийской олимпиаде 1964 года миру явилась совершенно новая Япония, которая развеяла воспоминания о своем поражении во Второй мировой войне и заявила о претензиях на мировое лидерство в экономике. Подъем экономики был отмечен после Олимпийских игр в Корее (Сеул, 1988 г.), Испании (Барселона, 1992 г.), Греции (Афины, 2004 г.) и после проведения чемпионата Европы по футболу в Португалии (2004 г.) и чемпионата мира по футболу в Германии (2006 г.).

В 2012 году Украине и Польше представлена честь проведения финальной части чемпионата Европы (ЧЕ) по футболу – третьего по значимости спортивного турнира (после Олимпийских игр и чемпионата мира по футболу).

Футбол год от года становится все более популярной игрой, а международные футбольные состязания крупного масштаба – настоящим локомотивом для экономики стран, где они проходят. Так, в Германии во время проведения финальной стадии чемпионата мира по футболу в 2006 году, индекс делового климата поднялся до самого высокого показателя за последние 15 лет, а число безработных снизилось на 138 тыс. человек. Благодаря чемпионату страну посетили два миллиона туристов, а ее имидж во всем мире значительно улучшился [5]. Да и высокий профессиональный и игровой имидж игроков сборной Германии по футболу также подтвердился – команда в "родных стенах" заняла высокое 3 место.

Расходы на проведение ЧЕ-2004 в Португалии правительство этой страны оценило в 4,0 млрд. евро. Из этих денег 800,0 миллионов евро пошли на строительство и модернизацию десяти стадионов и оборудование автостоянок. Расходы окупилась благодаря реализации прав на телевизионные трансляции, продажи билетов и рекламы. Чистый доход Португалии от проведения Евро – 2004 составил 400,0 млн. евро. За время чемпионата страну посетили около миллиона туристов (рост на 50%), от которых государство получило более 1,0 млрд. евро прибыли [6].

Кроме отчислений от доходов в стране остаются новые стадионы, аэропорты, отели, дороги и страна надолго приобретает дополнительную туристическую привлекательность.

Кабинет Министров Украины, готовя материалы к представлению законопроекта о подготовке к проведению Евро – 2012, оценил возможный дополнительный рост украинской экономики в 37 млрд. гривен, а доходы только от одного футбольного туризма – в четыре миллиарда гривен. Планируется, что в Украину на чемпионат Европы – 2012 приедут 400 тыс. иностранных туристов, которым потребуется товаров и услуг на сумму 19,2 млрд. гривен [5]. Что касается расходов на проведение ЧЕ, то, по словам Президента В. Ющенко, они составят 3,0 млрд. долларов. Специалисты говорят, что эта сумма может увеличиться в 1,5 раза [6].

Чтобы получить запланированные результаты, необходимо особое внимание уделить туристической деятельности, при которой определенное соотношение и движение факторов производства определяет инвестиционную привлекательность стран и отдельных территорий, создавая финансовые потоки и стимулируя развитие предложения и формирование спроса, т. е. стимулируя развитие рынка туристических услуг.

В контексте хозяйственных взаимоотношений туристическую деятельность определяют как производственно-обслуживающую деятельность по предоставлению разнообразных туристических услуг или деятельность по организации путешествий с туристической целью [2].

Специфика туристической деятельности требует участия многих субъектов хозяйствования с целью создания туристического продукта. Согласно статьи 5 Закона Украины "О туризме" [7] субъектами, которые осуществляют и/или обеспечивают туристическую деятельность, являются:

туристические операторы – юридические лица, созданные согласно законодательству Украины, для которых исключительной деятельностью является организация и обеспечение создания туристического продукта, реализация и предоставление туристических услуг, а также посредническая деятельность по предоставлению характерных и сопутствующих услуг, и которые в установленном порядке получили лицензию на туроператорскую деятельность;

туристические агенты – юридические лица, созданные согласно законодательству Украины, а также физические лица – субъекты предпринимательской деятельности, которые осуществляют посредническую деятельность по реализации туристического продукта туроператоров и туристических услуг других субъектов туристической деятельности, а также посредническую деятельность относительно реализации характерных и сопутствующих услуг, и которые в установленном порядке получили лицензию на турагентскую деятельность;

другие субъекты предпринимательской деятельности, предоставляющие услуги по временному размещению (или проживанию), питанию и т. п.;

гиды-переводчики, экскурсоводы, спортивные инструкторы, проводники и другие специалисты туристического сопровождения – физические лица, которые ведут деятельность, связанную с туристическим сопровождением, и которые в установленном порядке получили на это разрешение;

физические лица, которые не являются субъектами предпринимательской деятельности и предоставляют услуги по временному размещению (или проживанию), питанию и т. п.

В. Бабарицкая и О. Малиновская [2], характеризуя субъекты туристической деятельности, считают, что ключевыми субъектами, которые взаимодействуют в процессе разработки и реализации туристического продукта, предоставления и потребления туристических услуг являются производители (организаторы) и основные продавцы тура – туроператоры и розничные продавцы – турагенты. А также выделяют исполнителей туристических услуг (контрагентов) – предприятия и компании, которые предоставляют отдельные услуги:

по размещению и питанию, входящие в состав турпакета, тура – это отели, рестораны;

транспортные (транспортные компании, компании-перевозчики);

экскурсионные, которые связаны с оформлением загранпаспортов и открытием виз, бронированием и покупкой билетов и др.;

страховые, связанные со страхованием жизни и багажа туристов;

предприятий культуры (музеи, театры), спорта (клубы, стадионы), лечебно-оздоровительных учреждений и т. п.

Также ключевым субъектом туристической деятельности является турист (потребитель) – любое физическое лицо, которое использует, покупает или имеет намерение приобрести туристические услуги (турпродукт) для личных нужд.

К субъектам туристической деятельности также можно отнести [8]:

предприятия сферы организации досуга: залы игровых автоматов и киноконцертные залы;

предприятия торговли: магазины по реализации сувениров, туристического снаряжения, пункты проката;

промышленные предприятия: фабрики сувениров, предприятия по производству спортивного инвентаря и оборудования и т. п.

На основе перечисленных субъектов туристической деятельности можно построить схему взаимодействия этих субъектов (риунок).

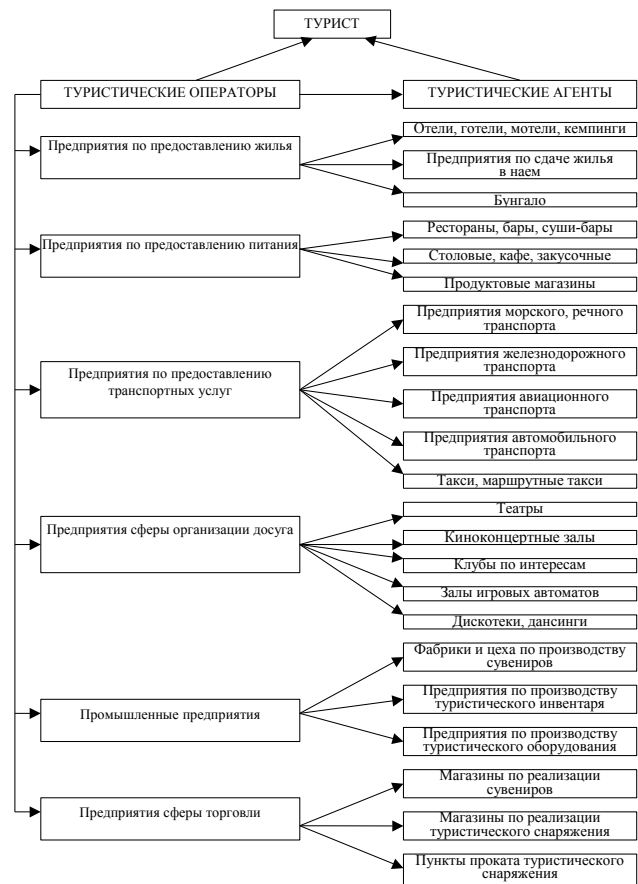


Рис. Взаимосвязь субъектов туристической деятельности

Конечно это еще не все предприятия, которые задействованы в сфере спортивного туризма. Чемпионат Европы по футболу – грандиозный проект, который предполагает построение и реконструкцию новых стадионов, аэропортов, отелей, дорог, станций техобслуживания, вокзалов и баз, на которых будут размещаться команды-участницы, а это инвестиции на многие миллиарды долларов. Одних только стадионов за ближайшую пятилетку предстоит построить и реконструировать на сотни миллионов долларов (как инвестиционных, так и от частных бизнесменов). В Донецке и Днепропетровске уже полным ходом идут работы по возведению новых стадионов. Стадион "Шахтер" в Донецке на 50 тысяч мест сдадут к концу 2008г. (паркинг на территории стадиона на 225 автобусов и 1730 автомобилей). Стадион "Металлург" в Днепропетровске на 34 тысячи мест сдадут уже в текущем году (паркинг на территории стадиона на 135 автобусов и 1050 автомобилей). Обновление стадиона "Олимпийский" в Киеве на 83 тысяч мест завершится в 2010 г. (паркинг на территории стадиона на 450 автобусов и 6500 автомобилей). Стадион "Металлист" в Харькове на 42 тысячи мест реконструируют до 2009 г. (паркинг на территории стадиона на 180 автобусов и 1400 автомобилей). Стадион "Украина" во Львове на 40 тысяч мест реконструируют до 2009 г. (паркинг на территории стадиона на 180 автобусов и 1400 автомобилей). Стадион "Черноморец" в Одессе на 34 362 места реконструируют до 2010 г. (паркинг на территории стадиона на 400 автобусов и 1400 автомобилей) [6].

Во время проведения турнира на границе между Украиной и Польшей будут функционировать 9 пропускных пунктов: четыре автомобильных, три железнодорожных и два смешанных (авто и ж/д). И если качество железных дорог находится на достаточном уровне, то про качество отечественных автодорог не писал только ленивый.

Состояние гостиничной сети по состоянию на май текущего года: 5 пятизвездочных отелей (3 – в Киеве и по одному в Днепропетровске и Донецке) и 17 четырехзвездочных отелей (5 – в Киеве, 3 – в Донецке, 3 – во Львове, 2 – в Днепропетровске, 2 – в Одессе и 2 – в Харькове). Если количество мест в вышеуказанных отелях сложить с количеством мест в трехзвездочных отелях городов Украины, где состоятся матчи ЧЕ-2012, то получим около 10,0 тысяч мест в сутки и палаточным городком на Трухановом острове (как во время проведения "Евровидения" в Киеве) на этот раз отделаться не получится.

Также для развития туристической отрасли страны необходимо создавать законодательные условия и стабильную политическую обстановку для привлечения серьезных иностранных и отечественных инвесторов.

Литература: 1. Любичева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – К.: Альтерпрес, 2005. – 436 с. 2. Бабарицька В. К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту: Навчальний посібник / В. К. Бабарицька, О. Ю. Малиновська. – К.: Альтерпрес, 2004. – 288 с. 3. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма: Учебник. – Мн.: Новое знание, 2004. – 408 с. 4. Хасимов И. В. От майдана к стадиону и обратно // Эксперт. – 2007. – № 16. – С. 6. 5. Испытание чемпионатом // Эксперт. – 2007. – № 16. – С. 10. 6. Белай А. Чемпионат Европы // Фокус. – 2007. – № 17. – С. 53 – 57. 7. Закон Украины "О туризме" в редакции от 18.11.03 г. №1282-IV // www.liga.net/ 7. Нечаюк Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: Навчальний посібник / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 348 с.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2007 р.

УДК 336.22

**Іванов Ю. Б.
Найденко О. Є.**

ПОДАТКОВІ ПІЛЬГИ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Effective functioning of Ukraine tax system appreciably depends on validity and degree of use of the regulating potential of used tax privileges. Today tax privilege is the conventional toolkit of global practice of the taxation. The tax privilege as an element of the tax demands an enhanced attention and legislative settlement.

Ефективне функціонування ринкової економіки, незважаючи на властиві їй самоорганізацію та саморегулювання, неможливе без державного регулювання економічних і соціальних процесів на рівні суспільства, регіонів та суб'єктів господарювання.

Державне регулювання економіки становить вплив держави на хід економічних процесів шляхом їхнього коригування відповідно до поставлених цілей соціально-економічного розвитку в інтересах суспільства. Система державного регулювання здійснює, з одного боку, розробку та встановлення певних правил, дотримання яких є обов'язковим для всіх суб'єктів господарської діяльності, а з іншого – відповідальність цих суб'єктів за дотримання встановлених правил.

Однією з найважливіших і найбільш ефективних складових

державного регулювання економіки є податкове регулювання, під яким розуміється цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики [1]. Саме за допомогою податкової політики держава не тільки формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи фіскальну функцію податків, але й забезпечує створення потрібних передумов до структурної перебудови національної економіки та її зростання.

Мета статті – оцінка впливу податкових пільг на соціально-економічний розвиток регіону.

Ефективне функціонування податкової системи України значною мірою залежить від обґрунтованості та ступеня використання регуляторного потенціалу застосовуваних податкових пільг.

На сьогоднішній день податкові пільги є загальновідомим інструментарієм світової практики оподаткування. Незважаючи на те, що термін "податкові пільги" є одним із найпоширеніших у термінології оподаткування, єдиний підхід до визначення цього поняття в сучасній спеціальній літературі відсутній, а в чинному українському податковому законодавстві він взагалі не визначений.

Так, на думку М. Кучерявенка [2, с. 83], "пільги – це повне або часткове звільнення юридичних осіб і громадян від сплати податків". Аналогічного підходу дотримується й О. Мещерякова [3, с. 169]: "Податкові пільги – це повне або часткове звільнення від оподаткування юридичних і фізичних осіб відповідно до чинного законодавства".

Досить близьке трактування цього терміна використовує А. Крисоватий [4]: "податкові пільги – це надання переваги, часткове або повне звільнення від виконання встановлених правил, обов'язків або полегшення умов їх виконання".

А. Соколовська [9] формулює визначення податкової пільги наступним чином – "це передбачене і регламентоване нормами податкового законодавства (за наявності об'єкта оподаткування) відхилення від нормативних вимог оподаткування, що відбувається у формі повного або часткового звільнення платників податку від сплати з метою полегшення податкового тягаря".

Інший підхід полягає в тому, що податкові пільги розглядаються винятково з позиції застосовуваних ставок податків й зборів як диференціація ставок – зниження або підвищення податкової ставки для окремих платників. Разом з тим зведення економічної сутності податкових пільг винятково до зменшення податкової ставки також серйозно звучує це поняття.

Відповідно до Податкового кодексу Російської Федерації [5, с. 119], податковою пільгою вважається надана платнику податків можливість зменшувати суму податку або збору, які підлягають сплаті, за наявності підстав, установлених Кодексом або іншим актом податкового законодавства.

На думку О. Підлісної [6, с. 9], податкові пільги – це законодавчо закріплений перелік умов, за наявності яких платник податку зменшує податкові зобов'язання.

Інше трактування цієї категорії запропоноване В. Федосовим [7], який вважає, що податкові пільги слід розглядати як диференціацію ставок – зниження ставки для окремих платників. Але звуження економічної сутності податкових пільг лише до встановлення різних рівнів податкових ставок для певних груп суб'єктів оподаткування теж не є правомірним.

В. Буряківський [8, с. 348] виділяє податкові пільги в окремий елемент податку, і зазначає, що характер конкретної пільги визначається тим, до якого з елементів податку він застосовується.

На думку авторів, податкова пільга – встановлений законодавством виняток із загальних правил оподаткування, що надає платникові можливість зменшення підлягаючій сплаті суми податку (збору) або звільняє його від виконання окремих обов'язків і правил, пов'язаних з оподаткуванням.

Різноманіття цілей державної податкової політики й шляхів їхнього досягнення є передумовою різноманіття податкових пільг, що мають різний характер і різні форми прояву. Класифікація податкових пільг наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Закінчення табл. 1

Класифікація податкових пільг

Класифікаційна ознака	Види податкових пільг
1	2
За характером цілей державної податкової політики	соціальні економічні
За призначенням	стимулюючі підтримуючі (протекціоністські)
За цільовим використанням коштів, що вивільнюються	цільові нецільові
За суб'єктом впливу	спрямовані на кінцевого споживача (стимулювання споживання) спрямовані на суб'єкта господарювання, що кінцевим споживачем не є (стимулювання виробництва й розподілу)
За часом дії	пільги, період застосування яких не визначений тимчасові пільги
За компетенцією встановлення й масштабу застосування	загальнодержавні пільги, встановлені органами місцевого самоврядування

1	2
За елементами податку (за формою надання)	звільнення від оподаткування окремих категорій платників податків
	зменшення об'єкта оподаткування
	зменшення (обмеження) бази оподаткування
	зменшення податкових ставок
	застосування спеціальних методів податкового обліку
	збільшення податкового (звітного) періоду зменшення суми податку, що підлягає сплаті в бюджет
	відстрочка й розстрочка сплати податкових зобов'язань

При будь-якому варіанті їхнього надання податкові пільги спрямовані винятково на стимулювання платників шляхом зменшення їхніх податкових зобов'язань або створення інших, більш привілейованих порівняно з іншими платниками, умов оподаткування.

Кожна з податкових пільг жорстко "прив'язана" до відповідного податку й сфера її застосування обмежується винятково тим податком або збором, елементом якого вона є.

Податкові пільги є одним із найбільш широко розповсюджених механізмів сучасного податкового регулювання (станом на 1 січня 2005 року за даними ДПАУ в Україні застосовувалося 387 видів податкових пільг, якими в 2004 році скористалися 101 тис. суб'єктів господарювання).

Загальна характеристика структури податкових пільг за 2005 рік порівняно з 2003 роком по Україні в цілому подана в табл. 2.

Таблиця 2

Структура податкових пільг в Україні за основними податками, %

Назва податку	Кількість пільго-виків	Кількість отриманих пільг			Сума податку, не сплаченого через отримання пільг								
					усього			до Державного бюджету			до місцевих бюджетів		
		2005 р.	2003 р.	2005 р.	відхилення	2003 р.	2005 р.	відхилення	2003 р.	2005 р.	відхилення	2003 р.	2005 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Податок на прибуток підприємств	2,198	21,133	1,852	-19,281	5,347	2,817	-2,530	5,069	2,630	-2,439	17,016	11,065	-5,951
Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	3,810	1,328	3,200	+1,872	0,013	0,034	+0,021	0,000	0,000	0,000	0,573	1,528	+0,955
Збір за спеціальне водокористування	0,037	0,011	0,031	+0,020	0,002	0,006	+0,004	0,000	0,000	0,000	0,098	0,265	+0,167
Платежі за користування надрами	0,000	0,001	0,000	-0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Збір на геологорозвідувальні роботи, виконані за рахунок Державного бюджету	0,027	0,010	0,022	+0,012	0,011	0,057	+0,046	0,011	0,059	+0,048	0,000	0,000	0,000
Плата за землю	14,388	23,370	12,386	-10,984	1,868	1,902	+0,034	0,000	0,000	0,000	80,090	85,946	+5,856
Податок на додану вартість	69,871	50,080	74,466	+24,386	87,287	93,331	+6,044	89,371	95,444	+6,073	0,000	0,000	0,000
Акцизний збір із вироблених в Україні товарів	0,008	0,233	0,009	-0,224	5,466	1,559	-3,907	5,550	1,594	-3,956	1,965	0,000	-1,965
Місцеві податки і збори	9,627	3,826	8,002	+4,176	0,004	0,022	+0,018	0,000	0,000	0,000	0,157	0,991	+0,834

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Рентна плата	0,025	0,000	0,024	+ 0,024	0,000	0,267	+0,267	0,000	0,273	+0,273	0,000	0,000	0,000
Державне мито	0,006	0,006	0,005	-0,001	0,001	0,002	+0,001	0,000	0,000	0,000	0,023	0,104	+0,081
Збір за забруднення навколишнього природного середовища	0,004	0,003	0,003	0,000	0,002	0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	0,079	0,100	+0,021
Усього	100,000	100,000	100,000	X	100,000	100,000	X	100,000	100,000	100,000	X	100,000	X

Серед податкових пільг, що надаються платникам податків і зборів в Україні, домінуюче положення займають пільги з податку на додану вартість. За кількістю отриманих пільг цей податок впевнено займає перше місце та має стійку тенденцію до зростання (в 2003 році питома вага пільг з цього податку дорівнювала 50,08%, а в 2005 році сягнула 74,47%, тобто збільшилася в 1,49 раза). Саме ці податкові пільги є найбільш вагомими: їх частка в загальній сумі пільг дорівнювала відповідно 82,29 та 93,33%. Оскільки суми сплаченого ПДВ в повному обсязі зараховуються до Державного бюджету, цілком зрозуміло, що саме пільги з цього податку в найбільшій мірі формують податкові втрати Державного бюджету від пільгового оподаткування (питома вага пільг з ПДВ дорівнювала відповідно 89,37 та 95,44%).

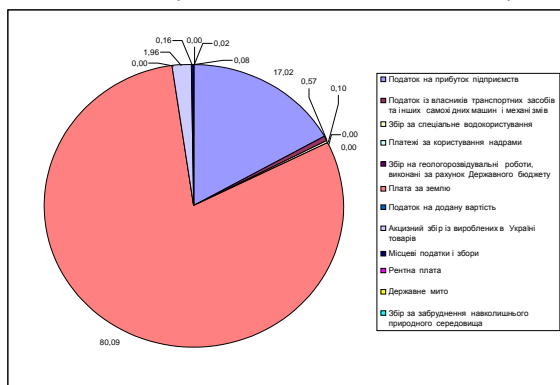
Другим за значущістю пільг є податок на прибуток підприємств, частка якого в 2005 році складала: в сумарних втратах зведеного бюджету – 2,82%, і 2,630% – у втратах Державного бюджету України. Питома вага пільг з цього податку протягом 2003 – 2005 років суттєво зменшилася: по кількості наданих пільг – на 19,28% (абс.), а у вартісному вираженні – на 2,44%.

Пільги за цими двома податками займають більш ніж 94% у втратах зведеного бюджету та більш ніж 98% – Державного бюджету.

Третім за сумами наданих пільг є акцизний збір з вироблених в Україні товарів. У 2003 році він займав друге місце (5,47%), але в 2005 році його частка була значно скорочена та дорівнювала лише 1,56%.

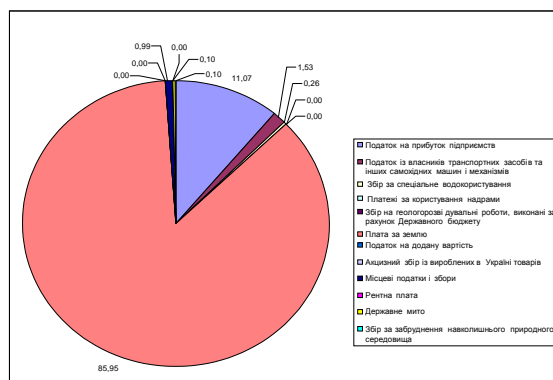
Серед податків і зборів, що формують основу дохідної частини місцевих бюджетів, найбільш вагомими є плата за землю (80,09% в 2003 році та 85,95% в 2005 році) та податок на прибуток комунальних підприємств (відповідно 17,02 та 11,07%). Частка власне місцевих податків і зборів в сумарних втратах місцевих бюджетів внаслідок пільгового оподаткування дорівнювала в 2005 році лише 0,99%.

Динаміка структури податкових пільг за податками і зборами, що надходять до місцевих бюджетів, наведена на рис. 1. Порівняно з 2003 роком збільшення частки плати за землю в сумарних втратах місцевих бюджетів було обумовлене зменшенням суми пільг з податку на прибуток підприємств та акцизного збору з товарів українських товаровиробників. При цьому збільшилася й питома вага пільг з податку з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів (майже втричі), збору за спеціальне водокористування (в 2,7 раза), державного мита (в 4,5 раза) та місцевих податків (в 6,7 раза).



а) 2003 рік

Рис. 1. Структура податкових втрат місцевих бюджетів



б) 2005 рік

Закінчення рис. 1

Порівняльна структура податкових пільг в Україні та Харківській області в розрізі окремих податків зазначена в табл. 3 та на рис. 2.

Таблиця 3

Структура податкових пільг у Харківській області та Україні за видами податків

Види податків	Харківська обл.		Україна	
	2003 р.	2005 р.	2003 р.	2005 р.
Податок на прибуток підприємств	8,7	6,7	5,1	2,8
Податок з власників транспортних засобів	0,0	0,0	0,0	0,0
Плата за землю	6,2	6,1	2,0	1,9
Податок на додану вартість	77,5	87,1	87,7	93,3
Місцеві податки і збори	0,0	0,0	0,0	0,0
Акцизний збір з вітчизняних товарів	7,5	0,0	5,2	1,6
Інші	0,0	0,0	0,0	0,4
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0

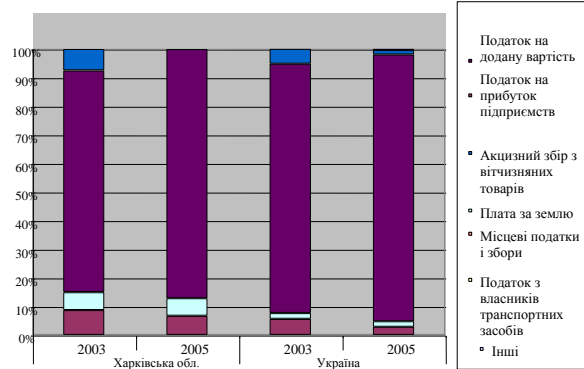


Рис. 2. Структура податкових пільг за видами податків

Порівняльний аналіз структури податкових пільг свідчить про відносно більш низьку питому вагу пільг з ПДВ у Харківській області, що певною мірою пов'язане з недостатнім ступенем реалізації експортного потенціалу регіону. В той же час темпи зростання цього показника вищі, ніж по Україні в цілому.

Крім того, порівняно більш високу питому вагу мають пільги з податку на прибуток підприємств та плати за землю.

Разом з тим загальні тенденції структурних змін податкових пільг по Харківській області і по Україні в цілому збігаються.

Іншим аспектом пільгового оподаткування є рівномірність територіального розподілу податкових пільг. Як свідчать дані табл. 4, різні регіони України користуються податковими пільгами вкрай нерівномірно. Це обумовлене як об'єктивними (наявність на території регіону суб'єктів пільгового оподаткування та законодавчого коригування структури податкових пільг), так і суб'єктивними (любощання інтересів певних регіонів) обставинами.

Таблиця 4

Структура податкових пільг у регіональному розрізі

Область	2003 р.		2005 р.	
	%	рейтинг	%	рейтинг
Автономна Республіка Крим	1,5	11 – 13	2,2	13
Вінницька	1,7	10	2,6	11
Волинська	0,7	20	1,3	18 – 19
Дніпропетровська	20,3	2	3,2	7 – 8
Донецька	11,5	3	4,2	6
Житомирська	0,9	19	1,4	17
Закарпатська	0,4	22 – 25	0,5	25 – 26
Запорізька	5,1	5	9,8	2
Івано-Франківська	1,2	15	0,9	24
Київська	1,9	9	4,7	5
Кіровоградська	0,4	22 – 24	1,5	16
Луганська	2,9	8	3,1	9
Львівська	1,5	11 – 13	3,0	10
Миколаївська	1,3	14	1,3	18 – 19
Одеська	5,6	4	4,9	3 – 4
Полтавська	3,1	7	3,2	7 – 8
Рівненська	0,5	21	1,0	22 – 23
Сумська	1,1	16 – 17	1,1	21
Тернопільська	1,5	11 – 13	1,0	22 – 23
Харківська	4,1	6	4,9	3 – 4
Херсонська	0,0	27	1,2	20
Хмельницька	0,4	22 – 23	2,1	14
Черкаська	1,1	16 – 17	2,5	12
Чернівецька	0,3	26	0,5	25 – 26
Чернігівська	1,0	18	1,6	15
м. Київ	29,7	1	35,6	1
м. Севастополь	0,4	22 – 25	0,4	27
Усього	100,0	X	100,0	X

Традиційне перше місце за обсягами отриманих податкових пільг займає м. Київ, причому його частка в 2005 році збільшилася порівняно з 2003 роком на 5,9% (абс) та дорівнювала 35,6%. Частка Дніпропетровської та Донецької областей, які в 2003 році займали друге та третє місця, суттєво скоротилися, і в 2005 році рейтинг цих регіонів знизився до 7 – 8 та 6 місць відповідно.

Частка Харківської області за цей період підвищилася з 4,1% до 4,9%, незважаючи на відміну податкових преференцій на територіях пріоритетного розвитку. Внаслідок цього область підвищила свій рейтинг з 6 до 3 – 4 місць.

Розмаїтість податкових пільг дозволяє досить ефективно впливати на платників податків, коригуючи їхнє господарське поведіння для досягнення економічних і соціальних цілей держави.

Разом з тим застосування податкових пільг має й серйозні недоліки:

використання податкових пільг входить у конфлікт із принципом обов'язковості оподаткування, що приводить до нерівності різних платників податків у взаєминах з державою із приводу податків. У результаті тягар фінансування необхідних державних витрат перекладається на тих платників, пільги для яких не встановлені;

надання податкових пільг приводить до нерівності платників і з погляду їхніх конкурентних позицій. Справа в тому, що,

надаючи окремим платникам або групам платників податкові пільги, держава втручається в конкурентну боротьбу, порушуючи ринкову рівновагу, а це дестабілізує ситуацію на ринку;

податкові пільги є найнестабільним елементом податкової системи, вони постійно змінюються, переглядаються, відмінюються, скорочуються або доповнюються, в результаті структура податкової системи може бути перекручена, а планування й прогнозування податкових надходжень – для держави й податкових платців – для платників, істотно ускладнюються.

Таким чином, податкова пільга як елемент податку вимагає до себе підвищеної уваги й твердого законодавчого врегулювання.

Література: 1. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів. Наукове видання / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Іванова. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 290 с. 2. Кучерявенко Н. П. Основы налогового права. – Харьков: Константа, 1996. – 320 с. 3. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира: справочник. – М.: ИНФРА, 1995. – 228 с. 4. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль: Карпбланш, 2004. – 304 с. 5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1. – 6-е изд., изм. и доп. – М.: Ось – 89, 2001. – 128 с. 6. Підлісна О. Теоретичні аспекти надання податкових пільг // Науковий вісник: Збірник наукових праць УФЕІ. – 1999. – №3. – С. 8 – 13. 7. Федосов В. М. Податкова система України: Підручник. – К.: Либідь, 1994. – С. 16 – 19. 8. Буряковский В. В. Налоги: Учебное пособие / В. В. Буряковский, В. Я. Кармазин, С. В. Каламбет, О. Я. Водолаская. – Днепропетровск: Пороги, 1998. – 640 с. 9. Соколовська А. М. Визначення категорії "податкова пільга" та його практичне значення / А. Соколовська, І. Луніна // Економіка України. – 2004. – №10. – С. 21 – 30.

Стаття надійшла до редакції
14.05.2007 р.

УДК 339.13(477)(100)

Піддубна Л. І.

**ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ:
СВІТОВИЙ КОНТЕКСТ
І УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ**

The causes and mechanisms of progressive governmentalisation of international competitiveness of countries have been researched, its basic models have been emphasized and their peculiarities have been disclosed. The mechanism of state regulation of competitiveness of economic systems has been substantiated with the use of the model of D. Easton.

Аналіз останніх публікацій Всесвітнього економічного форуму в Давосі [1 – 2] виявляє критичну залежність рівня міжнародної конкурентоспроможності країн від стану гармонії держави та ринку. Згідно з методологією розрахунку глобального індексу конкурентоспроможності країн (GCI) на базі понад 350 показників, об'єднаних у 9 груп, приблизно 240 (майже 70%) з них прямо пов'язані з інституційною активністю держави [1, с. XV – XVI]. Це свідчить, що всупереч теоретичним уявленням, на зразок "гармонія держави та економіки можлива, але майже недосяжна" [3, с. 104] або "роль держави є важливою, але джерелом економічного зростання залишається ринок" [4, с. 86], в сучасних факторних моделях конкурентоспроможності провідних країн світу "видима рука держави" значно переважає "невидиму руку ринку".

Актуальний аспект радикальних змін, яких зазнає сучасне "факторне поле" міжнародної конкурентоспроможності, полягає в тому, що в ньому стратегічними стають конкурентні переваги, створені не виробничо-економічними, а інституційно-організаційними передумовами. За визначенням М. Беста – професора економіки університету Массачусетсу (США), співавтора підручника "Політизована економіка" – "нова організаційна матриця" означає "смерть виробничо-орієнтованої концепції конкурентоспроможності" [5, с. 36].

Теоретичне осмислення нового інституційного конструкту конкурентоспроможності, який ґрунтується на модульному поєднанні економічних, політичних, ідеологічних і стратегічних завдань конкурентної боротьби, у вітчизняній науковій літературі значно запізнюється. Оцінка цих змін не виходить за певні психологічні, інтелектуальні або "політоректні" рамки, наслідком чого стає зростаюча неадекватність управлінських моделей конкурентоспроможності підприємств й засобів їх державної підтримки та викривлення стратегічних дій у побудові нового реєстру загроз і можливостей української економіки.

Метою цієї статті є спроба синтезу теоретичних уявлень причин, моделей і механізмів прогресуючої етатизації конкурентоспроможності розвинених країн і концептуального осмислення проблеми підвищення інституційної активності держави в Україні в контексті радикальних змін в механізмах сучасної міжнародної конкуренції.

Теоретичним підґрунтям змін, яких зазнає сучасний механізм міжнародної конкуренції, є доктрина "багатомірною підходу", згідно з якою "використання "чистих" теорій міжнародної торгівлі в сучасних умовах є не тільки недоцільним, а й шкідливим" [6, с. 155]. Звідси – необхідність активного втручання держави в механізм міжнародної конкуренції. Аналіз глибини цих змін дозволяє стверджувати, що на початку ХХІ століття у світовому господарстві складається нова система взаємодії, у якій міжнародної конкуренції у традиційному її сенсі (як конкуренції фірм і галузей) вже не існує. Структуралізація зв'язок "держава-підприємство", що складає стрижень сучасного суб'єктного контуру міжнародної конкуренції, не тільки суттєво модифікує факторну модель конкурентоспроможності – її генотип, а й породжує принципово новий її "інституційний код", в якому, поруч із традиційними факторами і виробничими технологіями, особливой значущості набувають фактори інституційного походження. Дія цих факторів призводить до зниження (підвищення) трансакційних витрат, а отже, – до зниження (підвищення) міжнародної конкурентоспроможності економічних систем. Ця група факторів впливу на рівень конкурентоспроможності в економічній літературі визначається як інституційні технології бізнесу [7].

Якщо у вітчизняній науковій літературі проблема дослідження інституційних технологій конкурентоспроможності залишається майже непоміченою, то в західній економічній думці, навіпаки, в останнє десятиріччя вона стала предметом підвищеної уваги. В її дослідженні західними вченими широко використовуються понятійний апарат і методи інших наук (системології, праксеології, політології, глобалістики та ін.). При цьому зазначається, що в умовах сучасного панбифуркаційного міжнародного простору вилучення інституційного чинника суттєво збіднює факторну картину міжнародної конкурентоспроможності [8, с. 183]. "Концептуальна роль "інституційної матриці" конкуренції, зазначає М. Бест, полягає в тому, що тільки з її допомогою можуть бути отримані відповіді на "Нову Конкуренцію" [5, с. 28].

Така концептуалізація ролі інституційного чинника, який в межах неокласичних теорій конкуренції взагалі не береться до уваги, а лозунг "Менше держави!" в них виступає як теоретична аксіома, примушує до більш детального аналізу механізму трансформації "виробничого" способу формування конкурентоспроможності в "інституційний".

З точки зору економічної теорії, суб'єктом інституційних технологій може бути лише держава, яка їх "виробляє й формує" і в межах національної економіки є монополістом цих технологій. Це означає, що інституційні технології (антимонопольне законодавство, податкова система, стандарти якості товарів, захист прав споживачів тощо) виступають як екзогенний фактор конкурентоспроможності, на які економічні одиниці впливати не в змозі, а екстерналізація, пов'язаних із дією

цього фактора, витрат (перекладання на конкурентів, на природне середовище або на державу) є неможливою. Однак ситуація радикально змінюється в умовах міжнародної конкуренції, коли виникає зовнішній тип екстерналізації, яку В. М. Колонтай слушно визначає як "екстерналізацію між державами" [9, с. 13]. Зовнішній тип екстерналізації виникає як результат структурування міжнародної економічної діяльності країн та узгодження їх зовнішньоторговельних режимів на основі міжнародних правил, норм та угод.

Маючи певну свободу вибору, національні уряди, виконавча влада та політики, проте, не мають права ігнорувати питання національної безпеки, внутрішньополітичної ситуації та власного електорату. Звідси, прийняття економічних рішень на міжнародному рівні є вищою мірою політизованим, а рівень міжнародної конкурентоспроможності країн за цих умов стає функцією інституційної активності держави, тобто етатизованим. Проте єдиної моделі етатизації конкурентоспроможності країн не існує, серед них можна виділити три основні моделі – північноамериканську, західноєвропейську та азіатську.

Північноамериканська (англосаксонська) модель етатизації конкурентоспроможності відводить державі в цілому пасивну роль, яка зводиться до дерегулювання та нейтралізації негативних наслідків ринкового механізму. Втручання державами у "внутрішній" механізм формування конкурентоспроможності фірм і корпорацій вважається небажаним, але за певних обставин необхідним. Однак за межами національних кордонів англосаксонська модель "етатизації" конкурентоспроможності є радикально іншою: на міжнародному рівні держава є гарантом безпеки нації і має захищати своїх економічних агентів усіма можливими засобами, включаючи застосування військової сили.

В межах англосаксонського варіанта "етатизації" конкурентоспроможності вважається, що американська модель гармонії держави та ринку є оптимальною і її, як еталон, мають сприймати інші учасники світогосподарських відносин. У протилежному випадку США вважають за правило використовувати інституційні бар'єри для імпорту товарів при односторонньому тлумаченні того, що таке незаконна торговельна практика і які держави порушують закони міжнародної конкуренції.

Західноєвропейська модель "етатизації" конкурентоспроможності ґрунтується на сприйнятті соціальних норм як більш важливих, ніж "еґоїстичні" національні інтереси окремої країни. Вищим орієнтиром в економічній функції держави є не ринок сам по собі, а соціальний світ і якість життя, які досягаються за допомогою ринку. Не випадково, що соціальне ринкове господарство як економіко-філософську теорію розроблено саме двома групами німецької школи економістів-теоретиків, які прийшли на зміну класичному лібералізму поглядів А. Сміта та Д. Рікардо. Її авторство належить Фрайбургській школі на чолі з В. Ойкеном і Ф. Бюмом та прибічниками соціальної ринкової економіки, серед яких найбільш впливовим був А. Мюллер-Армак¹ [10].

Органічною складовою теорії соціального ринкового господарства є ідея справедливого світового порядку, яка охоплює політичні та економічні аспекти. У політичному аспекті – це формування глобального мислення, протидія вестернізації по-американськи, створення світової політичної спільноти тощо. В економічному плані справедливий порядок у світовому господарстві, на думку В. Рьопке, можливий лише тоді, коли свобода торгівлі і закон порівняльних витрат визначатимуть "організаційний код" конкурентоспроможності [11, с. 392].

Азіатська модель "етатизації" конкурентоспроможності акцентує увагу переважно на афективні елементи культури міжнародного бізнесу, під якими розуміється відсутність конфліктів між агентами, взаємна довіра та лояльна поведінка. І хоча метою державного втручання також визнаються національна безпека та соціальна стабільність, на відмінну від американського, соціуми азіатських країн не висувають своїй державі претензії морального порядку, що робить виконавчу владу в цих країнах достатньо автономною.

Аналіз наведених моделей "етатизації" конкурентоспроможності дозволяє виявити їх загальну компоненту, яку слушно вітчизняний економіст З. О. Луцишин формулює так: "...при

¹ А. Мюллеру-Армаку належить авторство терміна "соціальне ринкове господарство" [10, с. 88]

всіх розмовах про скорочення ролі держави на ділі в економіці західних країн ... різко зросла участь держави в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, у розвитку необхідної інфраструктури: науки, засобів зв'язку, збору інформації; проводиться суттєва перебудова податкової системи... З 70-х років посилено обговорюються (і реалізуються) різноманітні варіанти промислової і/чи структурної політики. Стрімко зростає кількість норм і стандартів (екологічних, технічних, санітарних і т. д.), що вводяться державою... *Реально на Заході відбувається не скорочення економічної ролі держави, а зміна її господарських функцій в бік більш активної участі в боротьбі за світогосподарські позиції*" [12, с. 39].

У контексті "інституційної матриці" конкурентоспроможності формулює свою позицію і російський економіст М. Гельвановський: "Стрижнем національної державної стратегії конкурентоспроможності повинна стати консолідована система держави та корпорацій, яка виступатиме на зовнішніх ринках як своєрідна корпорація корпорацій. Остання має утворити основне ядро національної моделі розвитку економічної системи Росії в XXI столітті" [13, с. 10].

Інституційна роль держави в регулюванні конкурентоспроможності полягає в тому, що вона виконує функції не тільки "локомотива", який "втягує" національні підприємства у світові ринки, а й може, навпаки, гальмувати і навіть блокувати вхід "небажаних" агентів до національних економічних систем. Використовуючи модель Д. Істона [14], можна проілюструвати механізм державного регулювання конкурентоспроможності крізь формальне та неформальне регулювання відкритості національних економічних систем західних країн.

Будь-яка національна економічна система має своєї структуру, економічні інтереси та "диригента" або політичний інститут. Як "чорний ящик", вона має "входи" та "виходи": перші виступають у формі "вимог" з боку зовнішніх сил і "вимог" з боку внутрішнього соціуму, другі – у формі "виходів" із системи – складають рішення і дії "диригента" системи. Особливістю зовнішніх вимог є те, що вони виступають "готовими" для використання системою. Використовуючи власні й зовнішні ресурси, економічна система "переробляє" зовнішні та внутрішні вимоги і рухається до нового стану її функціонування (рис. 1).

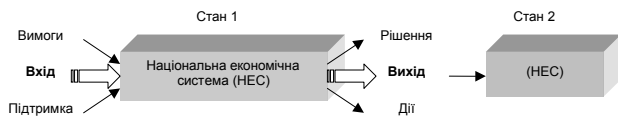


Рис. 1. Модель розвитку національної економічної системи як кібернетичного "чорного ящика"

Складність функціонування національної економічної системи зумовлюється тим, що зовнішнє середовище постійно генерує потік потреб, певна частина яких перетворюється у вимоги до обмежених у своїх можливостях системи. І повністю "переробити" зовнішні вимоги диригент системи не в змозі, якщо їх масштаби перевищують поточний економічний потенціал системи. За цих умов виникає проблема "перевантаження" входу системи, яка вимагає "наведення порядку", бо у протилежному випадку вона може призвести до катастрофічних наслідків у функціонуванні системи. "Наведення порядку", як одностороння дія системи, ускладнюється зростанням взаємозалежності національних економічних систем, що переводить міжнародний економічний обмін у предмет протистояння та конфлікту між країнами.

Проблема "перевантаження" на вході системи має ринкове походження і стосується будь-якої економічної системи. Лібералізація і повне зняття перешкод у міжнародному товарообміні означали б такий тиск зовнішнього середовища на систему, при якому навіть повна мобілізація ресурсів останньої не здатна забезпечити її "національний мундир". Звідси, ця проблема не може бути вирішеною ринковим способом – до її розв'язання має бути залучений "диригент" системи – її політичний інститут. Звільнення від перевантаження на вході системи може бути описано за схемою, яка наведена на рис. 2.

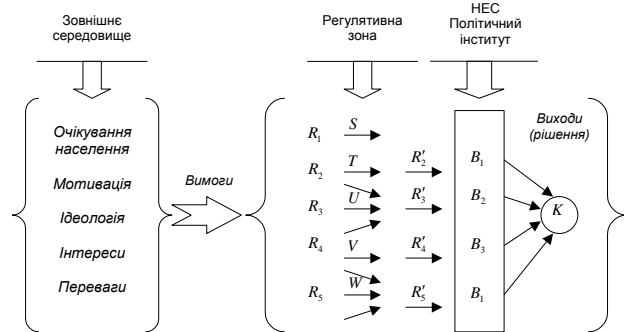


Рис. 2. Рівень конкурентоспроможності (К) національної економічної системи (НЕС) як результат регулювання вхідних вимог (R)

Державне регулювання конкурентоспроможності (К) національної економічної системи (НЕС) згідно зі схемою, яка наведена на рис. 2, ґрунтується на регулюванні вхідних вимог (R_i) за допомогою регулятивної зони, в якій вимоги до НЕС передаються через п'ять каналів: S, T, U, V і W. У регулятивній зоні диригент системи – політичний інститут, який відповідає на потреби суспільства – трансформує вимоги та виробляє політичні технології (механізми) їх реалізації відповідно до політико-економічних домінант національної системи. Ці технології (за термінологією Д. Істона) включають (рис. 2):

- 1) формування "каналу прямого відсіву" (S), в якому вимоги на вході не знайдуть реакції національної економічної системи;
- 2) створення каналу "прямого пропуску" (T) вимог до стадії політичного рішення (R'_i) без попередньої їх обробки;
- 3) формування каналу агрегування та класифікації вимог (U) з метою їх обробки та допущення до стадії політичного рішення (R'_i);
- 4) створення каналу (V) для обробки вимог, які відображають геостратегічні й воєнно-політичні інтереси національної системи;
- 5) формування каналу (W) для угруповання вимог, які відображають загальнонаціональні інтереси й можуть породжувати міжнародний консенсус у системі.

Механізм регулювання вхідних вимог передбачає також: створення на вході системи "каналу посередництва" – інституту, який обробляє вимоги й оформлює вибіркові з них у вигляді "політичного замовлення" системи;

перетворення частини "перевантаження" системи на користь певних економічних агентів (а більш точно – на користь політичних її "диригентів"), якщо вони мають владу для "проштовхування" своїх вимог через "перевантажений" вхід системи. Цей спосіб, за Д. Істоном, може бути визначений як "канал проштовхування" корпоративних інтересів політичної еліти [14, с. 51].

Регулювання вхідних вимог через "канали відсіву", "посередництва" та "проштовхування" (рис. 2.) здійснюється за допомогою не тільки формальних, а й *неформальних інститутів (обмежень)*. У реальному житті цю роль виконують морально-етичні принципи конкурентної поведінки. Їх аналіз дозволяє виокремити два типи (реєстри) конкурентно-економічної поведінки, які визначають сучасну "інституційно-політичну матрицю" міжнародної конкурентоспроможності економік розвинених країн – реєстр відношення до "своїх" і реєстр відношення до "чужих" економічних агентів. Ці реєстри у термінології А. Хлопіна можна визначити як "двозначну логіку" поведінки, розуміючи під нею "проголошену публічно повагу до ідеалів і норм, які можуть і не збігатися із внутрішніми переконаннями індивідів, а іноді й прямо заперечувати останні" [15, с. 52]. Саме за цією двозначною логікою – відносин зі "своїми" та відносин із "рештою світу" – здійснюється структурування відносин у сучасному міжнародному економічному просторі.

Неформальне регулювання міжнародної конкурентоспроможності здійснюється в результаті "подвійного руху": з одного боку – заперечення інтересів і прав інших економічних систем, а з іншого боку – створення ілюзії поваги до інтересів і прав цих систем [15, с.52]. "Ієрархічний" статус суб'єктів сучасної світової економіки виключає відкрити непокірність з боку економічних суб'єктів "молодшого рангу". Україна, яка належить до реєстру "інших" і "молодших", вимушена знаходити "золоту середину" в координатах "двозначної логіки" міжнародних відносин і це, в медичній термінології, посилює ризик послаблення її здібностей до міжнародної конкуренції.

Захід, на допомогу якого Україна так розраховувала, починаючи реформи, не виправдав очікувань, а підтримка з боку міжнародних радників у 90-х роках нерідко призводила до протилежних результатів. Україна отримувала зовнішні ознаки поваги й розуміння, але в той же час з нею не церемонилися. Підтвердженням тому – пряме й непряме блокування доступу українських товарів на європейські ринки, застосування до них політики жорсткого протекціонізму та антидемпінгового "пресингу", методів тарифної ескалації та інших обмежень. Не маючи симетричного торговельного режиму, Україна та її підприємства стають об'єктом переслідування з боку іноземних конкурентів, що створює труднощі системного характеру в їх міжнародній діяльності.

Регулювання конкурентоспроможності на основі "інституційної матриці" в міжнародному середовищі здійснюється з тими особливостями, що інструменти регулювання вхідних вимог збігаються з домінантами політико-економічних систем менш розвинених країн. У більш "цивілізованих" формах ці інструменти регулювання використовуються і в розвинених країнах. Як зазначають західні дослідники, у розвинених суспільствах "існує певний інституційний розділ між тими, хто формує масові претензії й потреби, і тими, турботою яких є оформлення їх у вигляді реального політичного замовлення" [14, с. 51].

Більш висока публічність політичної влади в розвинених країнах модифікує інструментарій посередництва та напрумя, при якому він набуває форм "сприяння", які не пов'язані відповідними зобов'язаннями перед власною державою. Існує й інша – "експортна" – форма реалізації цього інструментарю, в якій, як зазначає З. О. Луцишин, – "зростаюча частина дипломатичного апарату орієнтована на сприяння в тій чи іншій формі операціям "своїх" компаній за кордоном – свого роду розширення корпоративної дипломатії" [12, с. 39].

При усій різноманітності інституційних моделей регулювання конкурентоспроможності загальна тенденція їх використання в сучасних умовах є достатньо чіткою. Державне регулювання конкурентоспроможності в розвинених країнах перетворилося в органічну складову внутрішньої та зовнішньої політики урядів цих країн, виконуючи дві основні функції – структурну й системну.

Структурна функція полягає у регулюванні внутрішніх умов відтворення конкурентоспроможності залежно від галузевих особливостей підприємств та пов'язаним із ними типом конкурентних переваг. **Системна функція** охоплює всю сукупність умов відтворення конкурентоспроможності – як внутрішніх, так і зовнішніх, у тому числі позаекономічних (політичних, соціальних, екологічних та інших). Системна функція державного регулювання конкурентоспроможності у цій площині вважається як функція державного регулювання економічним розвитком країни. Її ядро складає сукупність методів регулювання, які наведено на рис. 3.

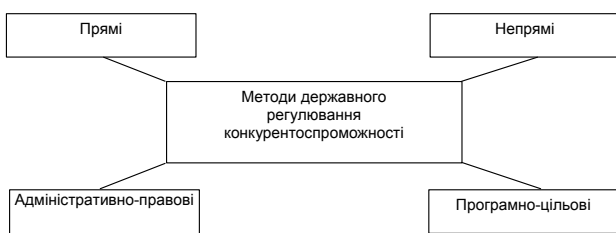


Рис. 3. Методи державного регулювання конкурентоспроможності

Адміністративно-правові методи державного регулювання конкурентоспроможності виступають у формі безпосереднього впливу держави – на основі господарського законодавства та зовнішньоекономічного режиму – на суб'єктів економічної діяльності.

Програмно-цільові методи виступають у формі проектного фінансування державних цільових програм економічного розвитку країни.

Прямі методи державного регулювання конкурентоспроможності утворюють різноманітні форми субвенцій, субсидій, дотацій, пільгових кредитів із спеціальних бюджетних і позабюджетних джерел.

До **непрямих** методів відносяться засоби державного регулювання кредитно-фінансових, валютних, митно-тарифних відносин, податкової, амортизаційної політики, які мають безадресний характер і формують бізнес-середовище розвитку.

При усій відмінностях у співвідношенні наведених на рис. 3 методів державного регулювання конкурентоспроможності в розвинених країнах, визначальною є їх спрямованість на сприяння й розширення експорту, освоєння національними суб'єктами нових закордонних ринків та використання широкого комплексу засобів захисту національних товаровиробників на внутрішніх і зовнішніх ринках. Важливими компонентами цих систем виступають також: національне антидемпінгове законодавство, механізм компенсаційних виплат для обмеження імпорту; інформаційно-аналітична, консультативна та експертна підтримка міжнародної економічної діяльності національних суб'єктів.

У площині цих зовнішніх реалій розбудова й впровадження дієвого механізму державного регулювання конкурентоспроможності в Україні виступають як завдання загальнонаціонального значення.

В останні роки вітчизняними науковцями з урахуванням світового досвіду окреслено концептуальні засади управління розвитком української економіки, галузей і підприємств та їх конкурентоспроможності. Універсальність цих засад ґрунтується на розмежуванні сфери внутрішньо- й зовнішньоекономічних відносин та на визнанні необхідності механізму державного регулювання і механізму управління як різних засобів впливу на конкурентоспроможність суб'єктів.

Однак національна юридична та економічна наукова думка, правильно окресливши загальну структуру механізму державного регулювання, залишила, по суті, відкритими ряд принципово важливих питань щодо форм, методів і засобів його системної організації. Акцентуючи увагу на цей бік проблеми, вітчизняні науковці В. Шамрай та А. Бейкун слушно визначають: "відсутність єдиної стратегічної лінії розвитку будь-якого законодавства, часті зміни концептуальних підходів щодо правового регулювання тих чи інших аспектів державної політики, надмірний динамізм нормативної бази, відсутність її структурування, суперечність стосовно змісту актів різного рівня юридичного значення, які регулюють одне й те ж коло відносин, наявність прогалин у правовому регулюванні" [16, с. 28]. Зазначені авторами негативні аспекти розвитку українського законодавства у повній мірі стосуються механізму регулювання конкурентоспроможності в Україні.

Недосконалість державного рівня регулювання стримує розробку дієвого механізму управління конкурентоспроможністю на рівні підприємств як засобу імперативної дії та прямого впливу на об'єкт управління. Відсутність не тільки системної методології, а й єдиного координаційного органу в Україні з розробки загальної системи регулювання та управління конкурентоспроможністю, є головною причиною прогресуючого погіршення конкурентних позицій української економіки, її галузей та підприємств.

Характер і зміст головних питань, які належать до сфери вищої державної політики і визначають організаційну структуру механізму регулювання конкурентоспроможності української економіки, можуть бути зведені до таких: 1) якою має бути модель оптимальної взаємодії української економіки зі світовим господарством; 2) чи можливим є прорив української економіки до світового рівня конкурентоспроможності; 3) за якими напрямками має бути здійснено цей прорив? Незва-

жаючи на те, що дискусія навколо цих ключових питань продовжується вже п'ятнадцять років, суспільно-політична думка в Україні сьогодні лише наближається до відповідей на них.

Відсутність науково-обґрунтованої стратегії прориву до світового рівня конкурентоспроможності української економіки та нормативно-правової бази породжує розквіт "силового підприємництва" у зовнішньоекономічній сфері, в якій кримінальні структури створили альтернативну державі "матрицю" неформального регулювання їх прибутків зі зростаючою роллю у ній корупції та організованій злочинності. "Провал" ринку в такому розвитку подій доповнюється "провалом" держави, а результатом стає системна патологія регулювання й управління конкурентоспроможністю, в якій, за термінологією Ст. Біра, "одна частина системи є ненависною для іншої частини, яка уявляється їй хаотичною, а отже, загрожує її власному благополуччю" [17, с. 323].

На відміну від прибічників ринкового фундаменталізму, Світовий банк припускає наявність не "мінімальної", а ефективно-державної бази породжує розквіт "силового підприємництва" у зовнішньоекономічній сфері, в якій кримінальні структури створили альтернативну державі "матрицю" неформального регулювання їх прибутків зі зростаючою роллю у ній корупції та організованій злочинності. "Провал" ринку в такому розвитку подій доповнюється "провалом" держави, а результатом стає системна патологія регулювання й управління конкурентоспроможністю, в якій, за термінологією Ст. Біра, "одна частина системи є ненависною для іншої частини, яка уявляється їй хаотичною, а отже, загрожує її власному благополуччю" [17, с. 323].

Література: 1. The Global Competitiveness Report / – 2006-2007. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2006. – 570 p. 2. The Global Information Technology Report / – 2006-2007. World Economic Forum. Geneva, Switzerland. 2006. – 362 p. 3. Гутник В. Государство и экономика: гармония возможна, но почти недостижима // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – №12. – С. 104 – 110. 4. The State in a Changing World. World Development Report. – 1997. – 286 p. 5. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. – М.: ТЕИС, 2002. – 356 с. 6. Суэтин А. Современная политэкономия и торговая политика: Новые подходы // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 7. – С. 154 – 159. 7. Бренделева Е. А. Институциональные технологии и трансакционные издержки // Экономическая теория: истоки и перспективы. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006. – С. 676 – 683. 8. Лесков Л. В. Постигание непредсказуемого: пространство XXI века // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2001. – №3. – С. 182 – 196. 9. Коллонтай В. М. Мирное хозяйство или глобальная экономика? // Философия хозяйства. – 2002. – №3. – С. 9 – 18. 10. Müller – Armak A. Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft. Verlag für Wirtschaft und Sozialpolitik. Hamburg. 1948. 11. Rörpke W. Civitas humana. Grundlagen der Gesellschaft und Wirtschaftsreform. Erlenbach; Zürich. 1946. 12. Луцишин З. О. Глобализация миру та проблеми економічної безпеки держави // 36. наук. праць "Актуальні проблеми міжнародних відносин". Вип. 25. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2000. – С. 34 – 42. 13. Гельвановский М. И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики. Доклад на расширенных заседаниях комитета Государственной думы по экономической политике и предпринимательству // Российский экономический журнал. – 2000. – №7 – С. 3 – 10. 14. Easton D. Analyse du Systeme politique. Paris. 2000. 15. Хлопин А. Д. Феномен двоемыслия: Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // Общественные науки и современность. – 1994. – №3. – С. 48 – 56. 16. Шамрай В. А. Концептуальні засади формування регулятивних відносин в Україні (організаційно-правові аспекти) / В. А. Шамрай, А. Л. Бейкун // 36. матер. IV міжнар. наук.-практ. конф. УАЗТ. "Проблеми регулювання зовнішньоекономічної діяльності України в сучасних умовах." – К.: УАЗТ. – 2001. – С. 26 – 29. 17. Бир Ст. Кибернетика и управление производством. – М.: Наука, 1965. – 392 с.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2007 р.

УДК 316.6:378

Українська Л. О.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В ІНТЕГРОВАНІХ КОРПОРАТИВНИХ СТРУКТУРАХ

Features of creation of a control system by knowledge in conditions of functioning integrated associations of the enterprises and corporate structure are considered. Set of models of management and transformation resources of knowledge is determined. The logic of management of the organization of management on the basis of knowledge is submitted.

Розвиток глобалізаційних тенденцій в економіці України призвів до значного ускладнення отримання стійких конкурентних позицій на основі використання лише традиційних ресурсів та підходів. Сучасні економічні тенденції вимагають від національних товаровиробників переорієнтуватися на використання нематеріальних ресурсів, головними з яких є знання підприємств. Тут слід підтримати точку зору авторів джерел [1, с. 16] щодо того, що головними факторами становлення економіки знань постали технічний прогрес й інформатизація світового співтовариства; різке посилення інтеграційно-коопераційних процесів; радикальні зміни демографічної ситуації. Відповідно виникають й нові управлінські функції, завданням яких постає акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення й поширення наявної інформації та досвіду, створення засад для розповсюдження й передачі знань.

Разом з тим слід додатково враховувати актуалізацію процесів концентрації акціонерного капіталу й консолідації власності, об'єднання підприємств і реорганізації наявних бізнес-груп, кластеризації економіки й міжгалузеві експансії. Неврахування можливостей синхронізації бізнес-процесів, створення єдиних інформаційних каналів з контрагентами й споживачами, поширення субконтрактних відносин й партнерських взаємин можна розглядати як фактор ризику для будь-якого підприємства. Лише орієнтація на інтеграційні процеси може стати підґрунтям нової економічної системи.

Відповідно можна наголосити й на певних особливостях у формуванні контурів економіки знань. Дійсно, знання за своєю природою мають інтегруючі властивості. Вони допомагають людині зрозуміти зміст складної та іноді суперечливої інформації. Управління знаннями прагне до об'єднання, комунікації та забезпечення співробітництва [1, с. 89]. Разом з тим, переважна частина джерел з управління знаннями присвячена дослідженню процесів створення, придбання й використання знань усередині підприємства [2 – 4], та лише деякі з джерел орієнтуються на інтеграційні структури бізнесу [5; 6]. При цьому слід враховувати, що центральною ланкою національної інноваційної системи можуть постати лише великі фірми, які спроможні брати на себе масштабні фінансові й технологічні ризики інвестицій [1, с. 14], що і є підґрунтям поширення знань.

Метою статті постало саме теоретичне обґрунтування особливостей управління знаннями в інтегрованих корпоративних структурах і розробка методичних рекомендацій щодо формування відповідної системи управління.

Успіх у конкурентній боротьбі значною мірою залежить від наявності доступу до взаємодоповнюючих ресурсів і потенціалу, якого не вистачає окремим учасникам інтегрованої корпоративної структури [2, с. 161]. Теорії постіндустріалізму наголошують як на визначальному характері знань у технологічному процесі, так і на тому, що виробництво вже не є основним вирішальним чинником забезпечення їх розвитку [3]. Лише об'єднання носіїв капіталу й інноваційних рішень, спрямовані на поділ ризиків і витрат та одержання швидкого доступу до нових ринків й технологічних рішень, в змозі забезпечити стійке економічне зростання [7]. При цьому слід наголосити

на діалектичній природі процесів розвитку і реалізації знань. Вони є як визначальним фактором економіки й підґрунтям отримання матеріалізованих результатів, так і виступають базою для соціалізації взаємин агентів, коли корпоративна культура розглядається як окремий ресурс знань. Саме соціальне партнерство виступає інтеграційним механізмом, який забезпечує обмін та дифузію знань у інтегрованих корпоративних структурах.

Крім того, управління знанням в таких структурах дозволяє в повному обсязі застосовувати концепцію динамічної спроможності фірми [8], яка розглядає ресурси знань як специфічні щодо фірми та складні для імітації активи. Саме динамічні можливості становлять спроможність до інтеграції окремих учасників ринку в корпоративну структуру. Відповідно до нього формування системи управління знанням починається з ідентифікації потреб відокремлених суб'єктів ринку, які знаходяться у непов'язаному становищі. В результаті цього відбувається створення інтегрованої корпоративної структури.

Інтегрована корпоративна структура може утворюватися як на засадах централізації, так і на основі децентралізації управлінських процесів. Тут можна підтримати точку зору стосовно того, що ієрархічна форма управління заснована переважно на односторонньому інформаційному обміні (дозволяє управляти великою кількістю людей при обмежених інформаційних зв'язках) [3, с. 26]. Сітьова модель управління найбільш ефективна у разі інтенсивної динаміки розвитку економічного простору й поширення горизонтальних зв'язків між усіма учасниками спільної діяльності. Залежно від вибору форми інтеграції будуть формуватися певні відмітні особливості управління знанням.

У будь-якому випадку окремі ринкові агенти обмінюються наявними у них ресурсами знань та формують єдиний інформаційний простір. Як додаткова умова передбачається, що кожен агент має власне середовище знань, утворене у вигляді темпоральних баз даних. Вони становлять інформаційні сховища [4], поєднані з автоматизованими комплексами ситуаційного аналізу, орієнтовані на безперервне забезпечення органів управління аналітичною інформацією. Їх завданням є розкриття передумов розвитку, розробка сценаріїв плину подій та формування попередніх рекомендацій із прийняття належних превентивних заходів.

Завданням же формованої корпоративної темпоральної бази знань буде сприяння збільшення швидкості спільних взаємодій або зниження витрат за рахунок полегшення процедури використання знань та сприяння впровадженню інновацій, створенню нових продуктів і послуг на основі більш ефективного обміну знаннями між учасниками інтегрованої корпоративної структури. Задля її створення слід на вищому ієрархічному рівні оцінити та узгодити формати різних темпоральних баз даних, розробити певні стандарти організації системи аналітичної обробки інформації та регламенти функціонування корпоративної пам'яті. Орієнтація знань на певні управлінські дії буде забезпечуватися на основі створеної системи запитів, яка буде узгоджена з технологічною платформою застосування знань та базуватиметься на базі сценаріїв ситуаційного управління, моделях прогнозування розвитку подій, механізмах логічного виводу тощо.

Як критерій оптимальності функціонування корпоративної темпоральної бази знань можна обрати максимізацію загальної вартості інтелектуальної власності підприємства (Company's intellect value), розрахунок якої відповідно до джерела [5, с. 56] подібний до встановлення вартості брендів. Також слід розрізняти інтенціональний (фіксують закономірності в структурі даних у вигляді схем; логічні методи, лінгвістично-структурні моделі) та екстенціональний (на основі фактів; методи формування образів, операції визначення подібності об'єктів) способи подання знань [9, 10, с. 78 – 85].

Створення корпоративної темпоральної бази знань вимагає належного обґрунтування та формування відповідного організаційно-управлінського забезпечення. В його основу, відповідно, пропонується покласти регламенти здійснення спільної діяльності та адаптовані до умов логістичної взаємодії регламенти системи управління знанням. Слід враховувати, що основою створення інтегрованої корпоративної структури є формування логістичних ланцюгів створення вартості та досягнення синергії від взаємодії окремих елементів та їх знань. Така розширена логістична взаємодія дозволяє досягти високої продуктивності транзакцій, зменшення витрат рівня ризикованості операцій.

Разом з тим, інтегрована корпоративна структура повинна мати гнучку адхократичну структуру, яка буде пристосовуватися до окремих проектних завдань залежно від обсягу логістичних операцій та ризику переміщення матеріального потоку.

Саме орієнтація на адхократичні структури вимагає інтегрувати створення системи управління знанням з механізмами ідентифікації особливостей спільної діяльності на стратегічному й процесному рівнях, встановлення параметрів (параметри) бізнес-процесів логістичної взаємодії. У такому випадку можна однозначно визначити, які ресурси знань учасників інтегрованої корпоративної структури, у якій кількості й з якою ефективністю будуть задіяні в кожному логістичному підпроцесі. Така логіка забезпечить можливість вибору тільки дійсно необхідних ключових компетенцій для цієї структури в цілому. Природним є також те, що для кожного її учасника є потрібним виділення певних цільових показників, які слід співвіднести з напрямками узгодження стратегічної взаємодії.

З огляду на різноманітність типів ресурсів знань, якими обмінюються учасники інтегрованої корпоративної структури, з точки зору організації системи управління знаннями варто виділяти певні класифікаційні ознаки знань. Найбільш поширеним є розподіл знань на явні та приховані. Саме з прихованим знанням тісно пов'язано формування належної ідеології взаємодії агентів. Тому важливим є такий елемент, як визначення ментальних моделей, організаційних рутин, управлінських стереотипів, що в сукупності становитимуть корпоративну культуру та відбиватимуть сутність середовища обміну знанням.

Слід також наголосити на можливості опортуністичної поведінки агентів. Для її подолання й вирішення можливих корпоративних конфліктів потрібно розробити правила спільної діяльності, які повинні базуватися на встановленні логіки співпраці та умов взаємодії. Окрім того, формуючи систему управління знаннями, варто враховувати твердження про залежність способу отримання знання від типу обраної в організації стратегії [9]. Отже, обґрунтування стратегії управління знанням потребує визначення джерел знань та місця їх розташування, розробку моделей ключових знань учасників інтегрованої корпоративної структури та узгодження власного бачення щодо присутності кожного окремого учасника інтегрованої корпоративної структури з корпоративною темпоральною базою знань.

Саме якість узгодження обґрунтування стратегії управління знанням та власного бачення обґрунтовує особливості поведінки окремого агента по відношенню до решти учасників та визначає моделі дифузії й захисту знань. Відповідно учасників інтегрованої корпоративної структури можна розподілити на розвідників (найбільшим чином зорієнтовані на ринок та виробляють максимальну кількість інновацій), захисників (домінування на вузькому ринку з обмеженим асортиментом продукції), аналізаторів (підтримка наявної спеціалізації та імітація наявних новацій) і реакторів (знаходяться в стані переходу від однієї стратегії до іншої). Рационально організована система управління знанням повинна залучати різні комбінації з означених типів агентів інтегрованих корпоративних структур.

Розглядаючи варіанти створення комбінацій агентів слід забезпечити дотримання умови поширення синергії знань. Разом з тим необхідно передбачити й таку негативну рису, як витік знань. Проте, оскільки повністю подолати його неможливо, бажано, щоб увага кожного з учасників інтегрованої корпоративної структури зосереджувалася на одержанні знань від інших партнерів, а не на захисті власних.

Передумовою для цього є формування сітьової інноваційної інфраструктури. В її межах будуть реалізовуватися різні моделі трансформації знань, а отже й реалізовуватися процеси соціалізації (переведення неформалізованих знань у неформалізовані), екстерналізації (переведення неформалізованих знань у формалізовані), інтерналізації (переведення формалізованих знань у неформалізовані) та комбінації (переведення формалізованих знань у формалізовані). Підґрунтям для її створення є розвиток внутрішньої культури обміну знаннями, генерації й застосування знань.

Управління структурою й наповненням корпоративної темпоральної бази знань слід базувати на розробленому картванні знань [5], під яким розуміється графічне зображення розташування знань у сітьовій інноваційній інфраструктурі.

Картування знань – це спосіб відобразити місце розташування знань, що були виявлені в ході аудиту знань, для того, щоб їх можна було застосовувати й передавати між окремими елементами системи. Аудит та картування знань дозволяє визначити області знань, документи, бази даних, підрозділи та окремих робітників. Карти можуть відображати декілька напрямків передачі знань, бути розподіленими на декілька ієрархічних рівнів. При цьому слід забезпечити поєднання областей знань, пов'язавши їх з обраною бізнес-моделлю підприємства. Таке поєднання областей дозволить розробити спільні (корпоративні) карти знань в цілому.

З точки зору дифузії інновацій важливим питанням буде встановлення зв'язку між регулярністю взаємодії між членами корпоративної структури, міцністю комунікаційних зв'язків, взаємною довірою та обміном інноваційним знанням. Відповідно для подолання проблеми асиметрії структури й рівня опортунізму в поведінці її членів можна впровадити певні опції, які забезпечуватимуть вирішення майбутніх проблемних питань. Таким чином, пропонується з урахуванням політики реалізації результатів спільної діяльності формувати опціонні продовження співробітництва. За для цього необхідно створити механізм динамічного перегляду складу учасників, який буде проводити перегляд ментальних моделей та організаційних рутин, переконфігурацію місць розташування знань та переглядати склад учасників інтегрованої корпоративної структури (залучення нових членів на основі зливань і поглинань, передача частини процесів у аутсорсинг).

Обрана в інтегрованій корпоративній структурі політика реалізації результатів спільної діяльності непрямо обґрунтовує й особливості інноваційної політики та спрямування ресурсів знань на виробництво інноваційного продукту. Загалом ефективна інноваційна діяльність можлива лише через визначення корпоративних ключових компетенцій, пов'язаних зі спільним знанням. Для їх визначення потрібне зв'язування знань зі стратегією та логістичними процесами, що відбуваються в інтегрованій корпоративній структурі. Підґрунтя інноваційної політики буде складати профіль інноваційної діяльності, узгоджений з наявними картами знань на основі виділення проекції застосування знань учасниками.

Таким чином, ефективність процесів функціонування та розвитку інтегрованої корпоративної структури можна підвищити на основі застосування концепції управління знаннями. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень визначення особливостей застосування менеджменту знань за умови функціонування різних типів інтеграційних і корпоративних утворень.

Література: 1. Мильнер Б. З. Управление знаниями в корпорациях / Б. З. Мильнер, З. П. Румянцева, В. Г. Смирнова, А. В. Блиникова. – М.: Дело, 2006. – 304 с. 2. Как превратить знания в стоимость: Решения от IBM Institute for Business Value / Сост.: Эрик Лессер, Лоренс Прусак; [Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 248 с. 3. Лазарев И. А. Новая информационная экономика и сетевые механизмы развития / И. А. Лазарев, Г. С. Хижа. – М.: "Дашков и К", 2005. – 240 с. 4. Мусаев А. А. Алгоритмы аналитического управления производственными процессами // Автоматизация в промышленности. – 2004. – №1. – С. 30 – 35. 5. Джанетто К. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями: Пер. с англ. Е. М. Пестеревой / К. Джанетто, Э. Уиллер. – М.: Добрая книга, 2005. – 192 с. 6. Слесарев Е. С. Воздействие международных альянсов на процесс создания знания // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №4. – С. 22 – 34. 7. Ляско А. К. Финансирование и организация венчурных проектов (зарубежный опыт) // <http://ecsocman.edu.ru/db/msg/149682/participant/151082.html> 8. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №2. – С. 27 – 56. 9. Поспелов Г. С. Искусственный интеллект – основа новой информационной технологии. – М.: Наука, 1988. – 280 с. 10. Луценко Е. В. Интеллектуальные информационные системы. – Краснодар: КубГАУ, 2006. – 616 с.

Стаття надійшла до редакції
22.06.2007 р.

УДК 657.6

Голуб Ю. О.
Синюгіна Н. В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

In the article the essence of organization of state financial control is specified and grounded through the determination of essence of organization of its forms (inspection and state financial audit), and also through research of methods, receptions, principles of organization of state financial control.

У сучасних ринкових умовах господарювання важливого значення набуває державний фінансовий контроль, який є одним із головних важелів ефективного управління економікою країни в цілому. Тому дуже важливим є найвдаліша організація та якісне здійснення державного фінансового контролю в сучасних умовах господарювання. Важливість організації державного фінансового контролю підтверджується значним інтересом з боку вчених. Так, дослідженням цього питання займаються ряд вчених: М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Микитенко, В. К. Симоненко та ін. [1; 2]. Але єдиної точки зору на визначення сутності організації державного фінансового контролю та його форм не існує. Це й обумовило актуальність даної роботи.

Метою даного дослідження є уточнення та обґрунтування змісту організації державного фінансового контролю через визначення сутності організації його форм (інспектування та державного фінансового аудиту), а також через дослідження методів, прийомів, принципів організації державного фінансового контролю.

Згідно з Законом України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим порушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна", формами державного фінансового контролю є інспектування, що здійснюється у формі ревізії, та державний фінансовий аудит [3].

Тому доцільно організацію державного фінансового контролю розглянути окремо в розрізі цих форм державного фінансового контролю.

Інспектування здійснюється у формі ревізії та полягає у документальній і фактичній перевірці певного комплексу або окремих питань фінансово-господарської діяльності підконтрольної установи, яка повинна забезпечувати виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально-відповідальних осіб.

Опираючись на визначення поняття "інспектування", взагалі організацію інспектування доцільно розглядати як комплекс заходів, спрямованих на виявлення наявних фактів порушення законодавства, встановлення винних у їх допущенні посадових і матеріально-відповідальних осіб безпосередньо в підконтрольних установах.

У свою чергу, державний фінансовий аудит (далі – державний аудит) можна віднести до інтелектуальної діяльності, який передбачає аналіз та дослідження діяльності щодо законного та ефективного використання державних коштів.

Основні законодавчі акти, що забезпечують здійснення державного аудиту в Україні та їх зміст подані в таблиці.

Таблиця 1

Законодавчі акти, що забезпечують здійснення державного аудиту в Україні

Законодавчий акт	Зміст
Господарський кодекс України (ст. 363)	Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю та полягає у перевірці й аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку та достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю. Державний фінансовий аудит здійснюється Рахунковою палатою і органами ДКРС
Бюджетний кодекс України	Фінансовий контроль, а також аудит і оцінка ефективності використання бюджетних коштів здійснюються на всіх стадіях бюджетного процесу
Закон України "Про ДКРС в Україні" (ст. 2)	Державний фінансовий контроль реалізується ДКРС шляхом проведення державного фінансового аудиту та інспектування. Державний фінансовий аудит також проводиться Рахунковою палатою в порядку і способом, які визначені законом

Організацією державного аудиту займаються органи, які уповноважені на здійснення державного аудиту (Державна контрольно-ревізійна служба і Рахункова палата України).

Перш ніж розкривати сам процес організації державного аудиту, доцільно визначити понятійний апарат.

Аналіз спеціальної літератури показав, що не існує визначення такого поняття, як "організація державного аудиту".

Взагалі під організацією розуміють сукупність процесів або дій, спрямованих на об'єднання елементів, частин в цілу життєздатну стійку систему [4].

Сучасний економічний словник визначає, що "організація", в перекладі з французької – "придаю стройный вид", це:

будова, структура системи;

складова процесу управління, суть якої – координація дій окремих елементів системи, набуття відповідності функціонування її частин [5].

М. Т. Білуха стверджує: "організація як смислове визначення передбачає впорядкованість, взаємодію окремих елементів, що знаходяться у функціональній залежності" [1].

Такі визначення характеризують загальне поняття "організація" і враховують такі ключові слова, як "система", "будова системи", "структура системи", "елементи системи" тому, на думку авторів, під організацією державного аудиту слід розуміти систему (комплекс) заходів, спрямованих на координацію та функціонування дій взаємопов'язаних та взаємозалежних окремих частин (елементів) системи з метою оцінки законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна.

До частин (елементів) системи організації державного аудиту належать:

суб'єкти державного аудиту – це державні аудитори, які мають певні повноваження на здійснення державного аудиту й відповідають певним вимогам (розглянемо далі);

учасники державного аудиту – це окремі особи або їх групи, які в тій чи іншій мірі беруть участь в здійсненні державного аудиту (наприклад, розпорядники бюджетних коштів);

аудиторські дії – це які-небудь дії суб'єкта аудиторської діяльності, спрямовані на виконання програми державного аудиту;

аудиторські операції – сукупність взаємозв'язаних аудиторських дій, спрямованих на досягнення цілей державного аудиту;

засоби державного аудиту – це інформаційно-законодавча база, яка забезпечує досягнення необхідного результату при проведенні державного аудиту;

способи державного аудиту – це конкретні шляхи досягнення наміченого результату державного аудиту за допомогою наявних засобів, обумовлених завданнями державного аудиту. Вони можуть бути гласні і негласні, базуватися на наукових, професійних знаннях;

результат аудиторських дій – це висновок державного аудитора, складений на підставі вживання суб'єктами державного аудиту комплексу способів і засобів державного аудиту.

Наявність всіх перерахованих елементів і їх раціональна організація сприятиме успішному досягненню результатів державного аудиту.

Також визначення організації державного фінансового контролю неможливе без детального розгляду методів та прийомів, за допомогою яких і здійснюється його організація.

Відомо, що метод – це спосіб дослідження або прийом дії, а диверсифікація існуючих наукових методів вказує на їх розмаїття. Зокрема, широку характеристику методів (приймів) державного фінансового контролю дає М. Т. Білуха, поділяючи їх на загальнонаукові та методичні прийоми [1].

Загальнонауковими прийомами визнаються аналіз і синтез, індукція та дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація, системний і функціонально-вартісний аналізи.

Методичні прийоми державного фінансового контролю об'єднані у такі групи:

органолептичні (інвентаризація, контрольні заміри робіт, спостереження, технологічний контроль, службове розслідування, експеримент);

розрахунково-аналітичні (економічний аналіз, статистичні розрахунки, економіко-математичні методи);

документальні (інформаційне моделювання, дослідження документів, камеральні перевірки, нормативно-правове регулювання);

узагальнення і реалізація результатів контролю (групування недоліків, документування результатів проміжного контролю, аналітичне групування, слідчо-юридичне обґрунтування, систематизований виклад недоліків у акті комплексної ревізії, прийняття рішень за результатами ревізії, контроль за виконанням прийнятих рішень).

Інспектування проводиться шляхом:

документальної перевірки, що передбачає контроль за установчими, фінансовими, бухгалтерськими (первинними і зведеними) документами, статистичною та фінансовою звітністю, господарськими договорами, розпорядчими та іншими документами об'єкта контролю, пов'язаними з плануванням і провадженням фінансово-господарської діяльності, веденням бухгалтерського обліку, складенням фінансової звітності (далі – документи об'єкта контролю). У разі ведення бухгалтерського обліку з використанням електронних засобів зберігання і обробки інформації на вимогу посадової особи служби керівник об'єкта контролю повинен забезпечити оформлення відповідних документів на паперовому носії. Надання документів об'єкта контролю посадовим особам служби забезпечується керівником об'єкта чи його заступником;

фактичної перевірки, що передбачає контроль за наявністю грошових сум, цінних паперів, бланків суворой звітності, оборотних і необоротних активів, інших матеріальних і нематеріальних цінностей шляхом проведення інвентаризації, обстеження та контрольного обміру виконаних робіт, правильності застосування норм витрат сировини і матеріалів, виходу готової продукції аналізів готової продукції та інших аналогічних дій за участю відповідних спеціалістів і природних втрат шляхом організації контрольних запусків у виробництво, контрольних матеріалів та сировини. Посадові особи служби мають право вимагати від керівників об'єкта контролю організацію та проведення фактичної перевірки в присутності посадових осіб служби та за участю матеріально-відповідальних осіб, а у разі перевірки обсягу виконаних робіт – також представників суб'єкта господарювання – виконавців робіт.

Документальна і фактична перевірки проводяться щодо дотримання вимог законів та інших нормативно-правових актів. У разі відмови керівників об'єкта контролю від проведення інвентаризації ревізори вживають заходів відповідно до Закону.

Перелік і обсяг відомостей про результати ревізії не підлягають розголошенню до їх повного документування в акті ревізії, крім випадків, передбачених законодавством. У разі виявлення порушень законодавства ревізори повинні вимагати від працівників об'єкта контролю, причетних до виявлення порушень, письмові пояснення.

Якщо працівники об'єкта контролю відмовляються від надання письмових пояснень, цей факт фіксується в акті ревізії.

Для з'ясування окремих обставин фінансово-господарської діяльності об'єкта контролю ревізори можуть вимагати письмові пояснення від працівників об'єкта контролю, а також інформацію від інших осіб, які мали правові відносини з об'єктом контролю.

Пояснення оформляються на ім'я керівника органу служби, який призначив ревізію, з обов'язковим зазначенням дати. Особам, від яких вимагаються роз'яснення, вручається під особистий підпис про отримання відповідний перелік питань. Якщо під час ревізії виявлено факти порушення законодавства, вжиття заходів щодо яких не належить до компетенції органів служби (зокрема, з питань обігу готівки, валютних операцій, формування об'єкта та/або бази оподаткування, ціноутворення, управління державним майном, дотримання антимонопольного законодавства та інших), посадові особи служби невідкладно письмово повідомляють про це керівнику органу служби чи його заступнику, які забезпечують інформування відповідних державних органів про такі факти. У разі, коли під час проведення ревізії виявлено документи, які свідчать про порушення законодавства, і на об'єкті контролю не гарантується збереження та не виключена можливість їх підробки, посадові особи служби можуть на підставі рішення суду вилучати на строк до закінчення ревізії оригінали таких документів та оформляти вилучення відповідним актом із записом у справах об'єкта контролю копій вилучених документів та їх опису. Копії акта вилучення та опису вилучених документів об'єкта контролю вручаються під розписку уповноваженій особі об'єкта контролю. Якщо уповноважена особа об'єкта контролю відмовляється від засвідчення акта вилучення чи підпису про отримання його копії, відповідні документи видаються об'єкту контролю одним із способів:

особисто під розписку керівнику або головному бухгалтеру об'єкта контролю;

через канцелярію (діловодну службу) з відміткою на примірник акта органу служби про дату реєстрації в журналі вхідної кореспонденції об'єкта контролю та підписом працівника канцелярії (загального відділу), який здійснив реєстрацію;

рекомендованим поштовим відправленням з повідомленням. При цьому на примірник акта, що залишається в органі служби, зазначаються реквізити поштового повідомлення, яке долучається до матеріалів ревізії.

У разі вилучення документів об'єкта контролю у зв'язку з їх підробленням або виявленими зловживаннями орган служби негайно повідомляє про це правоохоронні органи для прийняття рішення про вилучення таких документів. Якщо правоохоронними органами не прийнято відповідне рішення, зазначені документи в останній день ревізії повертаються об'єкту контролю. Для повернення вилучених оригіналів документів об'єкта контролю, а також їх передачі правоохоронним органам складається відповідний акт та опис повернутих (переданих) документів. Про передачу вилучених оригіналів документів правоохоронним органам орган служби повідомляє об'єкту контролю з наданням копії опису переданих документів. Акт вилучення та опис вилучених документів, акт повернення (передачі) та опис повернутих (переданих) документів реєструються органом служби не пізніше наступного робочого дня після їх підписання в журналі реєстрації описів. Для підтвердження викладених в акті фактів порушень посадові особи служби у разі потреби отримують від об'єкта контролю завірені копії документів, які засвідчують відповідні порушення, і долучають їх до матеріалів інспектування. Якщо керівники об'єкта контролю відмовляються від надання завірених копій документів, це зазначається в акті.

Організація державного фінансового контролю також в певній мірі ґрунтується на деяких принципах:

- 1) спеціалізація;
- 2) кооперація;
- 3) пропорційність;
- 4) паралельність;
- 5) прямоточність;
- 6) ритмічність.

Спеціалізація полягає в розподілі праці контролерів для виконання різних процедур. Наприклад, в контрольно-ревізійному управлінні є спеціалізовані відділи контролю діяльності в галузі промисловості, сільського господарства, транспорту, капітального будівництва і т. д. Спеціалізація може конкретизуватися за об'єктами контролю – основний і оборотний капі-

тал, операції менеджменту і маркетингу, фінансовий стан суб'єкта господарювання і т. д.

Кооперація полягає в об'єднанні зусиль працівників спеціалізованих відділів з метою всебічного дослідження об'єкта державного фінансового контролю.

Пропорційність полягає в дотриманні правильного співвідношення інформаційного забезпечення контрольно-ревізійних відділів бухгалтерією і обчислювальною технікою з метою забезпечення пропорційності надходження економічної інформації для використання контролерами під час перевірки операцій з основними засобами, ТМЦ і ін.

Особливо необхідна пропорційність в організації державного фінансового контролю в умовах використання обчислювальної техніки і ін.

Паралельність у процесі державного фінансового контролю забезпечує одночасне паралельне виконання контрольних процедур для перевірки різних за змістом господарських операцій, які здійснюються об'єктом перевірки.

Прямоточність дозволяє раціонально організувати інформаційні потоки між учасниками контрольного процесу, не повторювати контрольні процедури різними виконавцями.

Ритмічність процесу державного фінансового контролю забезпечується рівномірним виконанням контрольних процедур, що передбачає правильну організацію роботи всіх виконавців. Для цього складають графіки, за кожним аудитором закріплюють різні розділи перевірки.

Перераховані принципи дозволяють організувати процес державного фінансового контролю так, щоб у повній мірі та ефективно розкрити всі питання аудиторської перевірки або ревізії.

Отже, визначення понять "організація інспектування" та "організація державного аудиту" дозволило дійти висновку, що під організацією державного фінансового контролю взагалі слід розуміти систему (комплекс) заходів, спрямованих на здійснення інспектування або державного фінансового аудиту об'єкта дослідження (бюджетної установи, бюджетної програми, місцевого бюджету тощо).

Таким чином, у роботі уточнено та обґрунтовано зміст організації державного фінансового контролю. Визначено сутність понять "організація інспектування" та "організація державного аудиту" як форм державного фінансового контролю. У сукупності подане визначає ступінь новизни отриманих результатів, які слід розглядати з погляду подальшого розвитку теоретичних і практичних аспектів організації державного фінансового контролю як основи економічної безпеки держави.

Разом з цим як напрямок подальших досліджень можна вказати на необхідність висвітлення практичних рекомендацій щодо організації державного фінансового контролю.

Література: 1. Білуха М. Т. Фінансовий контроль: теорія, ревизія, аудит: Підручник / М. Т. Білуха, М. Г. Дмитренко, Т. В. Мікитенко; [За ред. засл. діяча науки і техн. України, д.е.н., проф. М. Т. Білухи. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2006. – 888 с. 2. Симоненко В. К. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект) / В. К. Симоненко, О. І. Барановський, П. С. Петренко. – К.: Знання України, 2006. – 280 с. 3. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання фінансовим правопорушенням, забезпечення ефективного використання бюджетних коштів, державного і комунального майна" від 15.12.2005 р. № 3202-IV // Урядовий кур'єр. – 2006. – №2. – 5 січня. – С. 6. 4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр "Академія", 2002 – 870 с. 5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с. 6. Бюджетный кодекс Украины. – Харьков: Право, 2005. – 164 с. 7. Закон України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" від 26.01.93 р. №2939-ХП (зі змінами та доповненнями) // Ліга: еліт. Закон Copyright: ІАЦ "Ліга" – 2006. 8. Положення про планування контрольно-ревізійної роботи органами державної контрольно-ревізійної служби, затверджене наказом Головки КРУ від 26.10.2005 № 319 // Ліга: еліт. Закон Copyright: ІАЦ "Ліга" – 2006.

Стаття надійшла до редакції
22.06.2007 р.

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ
ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ КАЧЕСТВА
КОРПОРАТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ
НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
АКЦИОНЕРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Theoretical bases and methodological approaches to an estimation of influence of the corporate information quality on efficiency of the joint-stock enterprises functioning are developed.

Специфической особенностью корпоративных отношений является то, что кроме менеджеров и крупных (мажоритарных) акционеров в них участвуют мелкие (миноритарные) акционеры и различные группы заинтересованных лиц. Это работники предприятия, органы местной и государственной власти, население региона, банки, трасты, фонды, страховые компании, различного рода обслуживающие организации – транспортные, торговые, медицинские и др., интересы которых лежат зачастую в абсолютно разных плоскостях, но деятельность которых тем или иным образом влияет на эффективность функционирования акционерных предприятий. Сбалансировать эти разнородные интересы, согласовать их наиболее эффективным для функционирования акционерного предприятия образом невозможно без наличия достаточно качественной информации о текущем состоянии и перспективах развития этого предприятия. Данным аспектам неоднократно уделялось внимание отечественных и зарубежных авторов [1 – 5], однако окончательного разрешения они не получили.

Целью настоящей статьи является раскрытие содержания понятия "качество корпоративной информации", выявление факторов, влияющих на его уровень и, на этой основе, разработка методологических подходов к оценке влияния качества корпоративной информации на эффективность функционирования акционерных предприятий. Рассмотрим содержание основного материала.

Корпоративная информация – это перечень сведений о различных сторонах состояния и деятельности органов корпоративного управления и акционерного предприятия в целом. При определении перечня, пригодного для целей оценки качества корпоративной информации, необходимо выявить факторы, влияющие на качество корпоративной информации. Можно предположить, что качество корпоративной информации определяется четырьмя факторами, которые условно можно считать проявляющимися на трех этапах (табл. 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на качество корпоративной информации и этапы их формирования

Характеристика корпоративной информации	Факторы, определяющие качество корпоративной информации	Этапы формирования качества корпоративной информации
Качество корпоративной информации	Качество проекта	Этап проектирования
	Качество исполнителей. Качество работы	Этап реализации
	Качество результатов	Этап подведения итогов

В настоящее время перечень сведений, которые могут получить акционеры о деятельности акционерного предприятия, включает следующие основные позиции: 1) финансовые отчеты, результаты деятельности; 2) состав органов управления обществом; 3) устав и внутренние документы; 4) протоколы общих собраний акционеров; 5) данные об акционерах, владеющих 10-ю и более процентов уставного капитала; 6) размеры вознаграждения должностных лиц.

Перечисленные позиции можно объединить в три группы, каждая из которых соответствует определенному этапу формирования качества корпоративной информации. Первая группа (позиция 3) – сведения об основных правоустанавливающих документах. Вторая (позиции 2,4,5) – сведения об основных исполнителях и методах их деятельности. Третья (позиции 1,6) – сведения о результатах деятельности.

Используя в качестве основы известное определение термина "качество продукции" можно сказать, что качество корпоративной информации – это совокупность свойств корпоративной информации, обуславливающих ее пригодность удовлетворять определенным потребностям (в нашем случае потребностям участников корпоративных отношений) в соответствии с ее назначением (для принятия квалифицированными и, тем самым, более эффективными для функционирования акционерного предприятия, решений о сферах, направлениях, формах и степени своего участия в делах предприятия). При определении такой совокупности свойств всегда имеет место список требований, которым должны удовлетворять сведения, содержащиеся в каждой позиции представленного выше перечня, и весь перечень в целом. Для перечня в целом в первую очередь речь идет о необходимом и достаточном наборе сведений. Каждая позиция, входящая в перечень, должна быть необходимой, а их совокупность достаточной для принятия всесторонне обоснованных решений всеми участниками корпоративных отношений по любому вопросу, связанному с их участием в делах акционерного предприятия. Рассматривая приведенный перечень можно сделать вывод, что указанные в нем позиции, являясь безусловно необходимыми, не отвечают критерию достаточности. Дело в том, что каждое акционерное предприятие в лице своих акционеров находится в определенных взаимодействиях с внешней средой, положительных или отрицательных. Результаты последних способны серьезно повлиять на функционирование акционерного предприятия. Доминирующими в этом смысле можно считать: 1) силовую захват имущества и акций предприятия (рейдерство); 2) схему захвата контроля над предприятием путем перераспределения его денежных потоков в пользу других предприятий, подчиненных руководству или крупным акционерам. В целях минимизации подобных отрицательных последствий перечень следует дополнить еще одной позицией, содержащей сведения об участии должностных лиц предприятия, крупных акционеров и их ближайших родственников в капитале данного и других предприятий. Без такой дополнительной информации ценность сведений о составе органов корпоративного управления и ведущих акционерах нулифицируется. На этом требования к необходимости и достаточности набора сведений, входящих в перечень, можно считать выполненными. Рассмотрим требования, предъявляемые к отдельным позициям.

Если по каким-либо причинам получение сведений становится затрудненным или даже невозможным это, очевидно, наносит ущерб всем участникам корпоративных отношений, снижая потенциальную эффективность функционирования предприятия. Следовательно, требованием, которому должна удовлетворять каждая позиция в отдельности, это доступность сведений. Однако одной доступности мало для выработки решений, реально влияющих на происходящие или намечаемые к реализации процессы. Как показывает логический анализ, следующим необходимым требованием является своевременность поступающей информации, которая должна быть полной и достоверной. На этом список требований можно считать исчерпанным. Исходя из сказанного, дадим характеристику перечня в целом и каждой его позиции в отдельности.

Как показывает практика, одного информирования пользователей о принятых решениях уже недостаточно. Ликвидация несоответствия между существующим уровнем доверия к руководству и фактическим собственникам предприятия (мажоритарным акционерам) и той социально-экономической пользой, которую приносит лучшее понимание фактического состояния дел и намечаемых изменений миноритарными акционерами и другими заинтересованными лицами требует перехода к другой, более эффективной модели взаимодействия участников корпоративных отношений – "модели предварительного диалога". В отличие от существующей модели информирования "пост-фактум" модель предварительного диалога предлагает информирование "антефактум", то есть до наступления события, что позволяет более быстро и более чутко реагировать на возможные

опасения миноритарных акционеров и других заинтересованных лиц, особенно когда эти опасения являются надуманными или завышенными. Модель предварительного диалога построена на использовании других, более эффективных способов и приемов коммуникации: встреч на телевидении, обсуждении на радио, организации Интернет-форумов. Существующая на сегодняшний день информационная закрытость акционерных предприятий позволяет их руководству и недобросовестным собственникам игнорировать интересы других участников корпоративных отношений и является одним из факторов, сдерживающих повышение их имиджа, рыночной стоимости и, как следствие, инвестиционной привлекательности. К сожалению, как показывают исследования, положение в этом плане не улучшается, более того, проявляется тенденция к его ухудшению (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительная характеристика доступности корпоративной информации машиностроительных предприятий Харьковского региона в 2004 – 2005 гг.

№ п/п	Содержание информации (перечень сведений)	Способы распространения информации					Итого случаев (2004/2005)	В % к суммарному итогу за год (2004/2005)	Отношение числа случаев (2004/2005)
		Выдается для ознакомления непосредственно в обществе (2004/2005)	Распространяется на общем собрании акционеров (2004/2005)	Выдается по запросу акционера в виде копий (2004/2005)	Публикуется в прессе (2004/2005)	Размещается на собственной Интернет-странице (2004/2005)			
1	Финансовая отчетность, результаты деятельности	14/17	9/16	14/13	17/18	2/4	56/68	26,7/27,4	1,21
2	Состав органов управления обществом	14/14	7/16	10/10	12/13	2/2	45/55	21,4/22,2	1,22
3	Устав и внутренние документы	9/18	9/13	15/9	0/1	1/0	34/41	16,2/16,5	1,21
4	Протоколы общих собраний	7/16	12/7	13/13	1/0	0/0	33/36	15,7/14,5	1,09
5	Акционеры, владеющие 10-ю и более процентами уставного капитала	7/8	6/9	6/7	5/7	4/0	28/31	13,3/12,5	1,07
6	Размеры вознаграждения должностных лиц общества	5/7	4/6	5/4	0/0	0/0	14/17	6,7/6,9	1,21
	Итого случаев (2004/2005)	56/80	47/67	63/56	35/39	9/6	210/248	100/100	1,18
	В % к суммарному итогу за год (2004/2005)	26,7/32,3	22,4/27,7	30,0/22,6	16,6/15,7	4,3/2,4	100/100	-	-
	Динамика выдачи и распространения информации (2004/2005)	1,43	1,43	0,89	1,11	0,67	-	-	-

Как следует из приведенных в табл. 2 данных существенных сдвигов в структуре (графа 9) и темпах (графа 10) выдачи и распространения информации по отдельным позициям за период 2004 – 2005 гг. не произошло. Что касается динамики и структуры выдачи и распространения информации по способам ее доведения до конкретных пользователей, то здесь негативные тенденции проявляются достаточно отчетливо. Как показывают цифры (графы 3,4), преобладающей стала практика выдачи информации непосредственно в обществе или на общих собраниях акционеров. Суммарный удельный вес этих способов вырос более чем на 10% (с 49,1% в 2004 г. до 59,3% в 2005 г.). Указанные структурные изменения произошли в основном за счет абсолютного сокращения наиболее прогрессивных способов распространения информации, таких, как: выдача по запросу акционера в виде копий и размещение на собственной Интернет-странице с 72 случаев в 2004 г. до 52 в 2005 г. (графы 5 и 7), что в относительном выражении составило 9,3 %. Практически неизменным сохранилось число публикаций в прессе, что объясняется их обязательностью для открытых акционерных обществ.

Как видим, проведенный анализ убедительно свидетельствует о снижении доступности и своевременности выдачи и распространения корпоративной информации, а, следовательно, и уровня ее качества с точки зрения большинства потенциальных пользователей. В какой-то мере сложившуюся ситуацию можно объяснить участвовавшими рейдерскими атаками (попытками силового захвата имущества и акций предприятий), опасаясь которых предприятия ограничили доступ рядовых акционеров к корпоративной информации, а также снизили активность пиар-акций в Интернете.

Таким образом, к возможным недостаткам перечня в целом относится неучет необходимых сведений, а к недостаткам отдельных позиций – недоступность и несвоевременность получения сведений. Что касается требований достоверности и полноты, то они могут быть охарактеризованы следующим образом.

Согласно украинской практики на утверждение общего собрания акционеров представляется не вся годовая бухгалтерская отчетность, а только часть (финансовая отчетность, распределение прибылей и убытков). Обладая свойством до-

стоверности, указанные сведения являются далеко не полными и, следовательно, не могут быть использованы участниками корпоративных отношений для выработки действительно квалифицированных решений. Поэтому содержание данной позиции следует существенно расширить за счет включения других бухгалтерских документов, а также отчетов органов по направлениям деятельности, о проделанной работе, об инвестициях и заимствованиях и т. д., необходимых участникам корпоративных отношений для понимания происходящих в акционерном предприятии процессов. Кроме того, по аналогии со статьей 48 Федерального Закона России "Об акционерных обществах" общему собранию акционеров необходимо предоставить право заслушивать и утверждать любое количество отчетов, которое оно сочтет нужным.

Немало вопросов возникает и при рассмотрении третьей позиции перечня – об основных документах. Как показывают эмпирические исследования на большинстве акционерных предприятий основным документом, регламентирующим деятельность органов корпоративного управления, является устав. Другие документы имеются на предприятиях не всегда. Так, отвечая на вопрос анкеты ГКЦБФР: "Какие документы существуют в Вашем обществе?", – на наличие положения об общем собрании акционеров указали 81%, положения о наблюдательном совете и ревизионной комиссии имеют 86%, положения о правлении – 75%, а положения о должностных лицах общества и о порядке распределения прибыли соответственно 48% и 43% ответивших.

Детальный анализ указанных документов показал, что все они разработаны на основе предложенных в 1996 году ФГИУ типовых форм и не учитывают происшедших за последние годы изменений в законодательстве, а также имеют ряд других недостатков. Некоторые наблюдательные советы и правления в своих положениях завышают собственные полномочия. В частности, игнорируя общее собрание акционеров, они сами устанавливают себе размеры вознаграждения за проделанную работу, утверждают договора, в которых имеется личная заинтересованность их членов, в отдельных случаях присваивают себе право самостоятельно привлекать к имущественной ответственности своих членов. Поэтому некоторые положения требуют дополнения и уточнения. Так, следует более четко разграничить полномочия между наблюдательным советом и правлением, в положении о наблюдательном совете предусмотреть обязательность включения представителей миноритарных акционеров и создания комитетов по видам деятельности, обеспечить внедрение процедуры кумулятивного голосования во время формирования наблюдательного совета на общем собрании акционеров, определить в уставе случаи обязательного выкупа акционерным обществом по требованию акционера, принадлежащих ему акций по рыночной цене, а также внести ряд других изменений, предусмотренных последними Указами Президента Украины, Законами, постановлениями Кабинета Министров Украины.

Особое внимание требуется уделить такому важному (для понимания внутренних и внешних изменений в функционировании акционерного предприятия) документу, как протоколы общих собраний. Законодатель не предусмотрел в числе обязанностей акционерных предприятий распространение протоколов общих собраний среди заинтересованных лиц. В полном объеме, возможно, этого и не требуется. Однако, как показывает практика, требуется разъяснение, имевших место или намечаемых в жизни акционерного предприятия событий, которое должно служить не только чисто рекламным целям, но и способствовать повышению эффективности его функционирования. Объясним это на следующем примере.

Акционерное предприятие в прессе и на своей Интернет-странице разместило информацию о намечаемом расширении производства путем строительства нового производственного корпуса на окраине города. С позиций повышения эффективности функционирования акционерного предприятия данное информационное сообщение имеет следующие положительные стороны. Миноритарные акционеры получили дополнительное подтверждение компетентности руководства и правильности своего выбора. Поставщики еще раз убедил-

лись в надежности и долговечности партнерских связей. Потенциальные конкуренты предупреждены о повышении барьера выхода на рынок. Банки и страховые компании повысили рейтинг клиента как солидного кредитополучателя и перспективного клиента. Население получило сигнал от серьезного работодателя. Государственные и местные органы власти повысили оценку деятельности предприятия как надежного налогоплательщика, опоры социально-экономического развития региона (развитие строительной базы, появление новых транспортных маршрутов, торговых точек и т. д.).

Таким образом, политика прозрачности и ответственности формирует высокую репутацию предприятия, его положительный деловой имидж. Это, в свою очередь, предполагает создание потенциальных возможностей получения конкурентных преимуществ высшего порядка, к числу которых можно отнести: повышение спроса на ценные бумаги предприятия; уменьшение транзакционных издержек при взаимодействии участника корпоративных отношений; лучшие условия кредитования и страхования; дополнительные льготы и привилегии от органов власти, обусловленные, в частности, повышением доверия местного электората к деятельности акционерного предприятия. Практическое использование перечисленных конкурентных преимуществ ведет к реальному повышению эффективности бизнеса.

На основе изложенного можно сделать следующие выводы.

1. В целях соблюдения требования достаточности перечня, получаемых миноритарными акционерами и другими заинтересованными лицами сведений, следует дополнить еще одной позицией, раскрывающей степень участия должностных лиц акционерного предприятия, крупных акционеров и их ближайших родственников в капитале данного и других предприятий.

2. Для достижения своевременности принимаемых участниками корпоративных отношений решений о сферах, направлениях, формах и степени своего участия в делах предприятия необходим переход к модели предварительного диалога между всеми заинтересованными в данном событии сторонами.

3. Использование модели предварительного диалога предполагает совершенствование структуры выдачи и распространения информации путем увеличения удельного веса ее наиболее прогрессивных форм: выдача по запросу акционера в виде копий и размещение на собственной Интернет-странице в режиме реального времени.

4. Для обеспечения полноты сведений, используемых для оценки влияния качества корпоративной информации на выработку управленческих решений участниками корпоративных отношений отдельные позиции перечня должны быть существенно расширены, дополнены и уточнены.

Предложенная концепция оценки влияния качества корпоративной информации позволяет всем участникам корпоративных отношений принимать более квалифицированные, а, следовательно, более эффективные для функционирования акционерного предприятия решения о сферах, направлениях, формах и степени своего участия в его деятельности. Дальнейшие исследования предполагают разработку методов, позволяющих перейти от качественной оценки влияния корпоративной информации на эффективность функционирования акционерного предприятия к количественной.

Литература: 1. Козаченко Г. В. Корпоративне управління: Підручник для вузів / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова – К.: Лібра, 2004. – 368 с. 2. Задихайло Д. В. Корпоративне управління: Навчальний посібник / Д. В. Задихайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Харків: Еспада, 2003. – 688 с. 3. Свтушевський В. А. Основи корпоративного управління: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2002. – 316 с. 4. Храброва И. А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика. – М.: Изд. дом "Альпика", 2000. – 198 с. 5. Метелева Ю. А. Правовое положение акционера в акционерном обществе. – М.: Статут, 1999. – 190 с.

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ

The forming and the development of the Ukrainian state treasury as the main body of controlling receipts, intended and efficient use of government money; effective management of income and spending of state budget is considered in the article.

Єдину централізовану систему, що містить центральне управління Державного казначейства України (ДКУ) та його територіальні управління на місцях, створено з метою підвищення дієздатності державної бюджетної політики шляхом посилення контролю за надходженням, цільовим і ефективним використанням державних коштів та ефективного управління державним процесом та забезпечення належної бюджетної звітності й оперативності реалізації державних програм.

Загальні тенденції формування й особливості розвитку системи Державного казначейства характеризуються наступним: на першому етапі Казначейство було структурою Міністерства фінансів, а його керівником – заступник міністра [1, с. 117]. З 1999 року Державне Казначейство України – центральний орган виконавчої влади, діяльність якого координується міністром фінансів (таблиця).

Таблиця

Історичний розвиток Державного казначейства за період 1995 – 2007 рр.

Періоди розвитку	Виконання за функціями	Переваги
1	2	3
1995 – 1996 рр.	Створення організаційної структури органів Державного казначейства, забезпечення їхньої ефективної діяльності. Розпочато передачу функцій фінансування та здійснення видатків. Розпочато виконання державного бюджету за видатками в межах надходжень до нього, а також ведуть облік операцій доходної частини бюджету та обігу векселів	Державне казначейство стає повноправним учасником бюджетного процесу
1997 р.	Передано до Держказначейства функції фінансування від Міністерства фінансів. Відкриття рахунків на ім'я органів Казначейства в установах банків і відкриття рахунків розпорядникам бюджетних коштів у системі органів Казначейства. На 1 січня 1998 р. через органи Держказначейства здійснювалося 45% операцій, переведено на оплату рахунків 18,4% бюджетних установ і організацій, відкрито 21,6 тис. реєстраційних рахунків. Загальна сума становила 9634 млн. грн., або 35% Державного бюджету на 1997 рік	Отримання органами Казначейства достовірної інформації про виконання державного бюджету за видатками та доходами від головних розпорядників коштів
1998 – 1999 рр.	Завершено охоплення казначейською системою виконання бюджету всіх розпорядників коштів Державного бюджету України. З лютого 1999 року розпочато впровадження казначейського обслуговування позабюджетних коштів установ і організацій, що утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Таким чином, станом на 1 січня 2000 року було переведено до Казначейства 80% позабюджетних рахунків бюджетних установ і організацій. Тим самим було створено необхідні передумови для включення цих коштів до держбюджету	Було запроваджено нову бюджетну класифікацію та План рахунків бухгалтерського обліку виконання державного та місцевих бюджетів.

1	2	3
2000 р.	Прийнято рішення консолідувати бюджетні кошти в установах Національного банку України. Було запроваджено касове виконання місцевих бюджетів через органи Державного казначейства	Ефективне управління загальним залишком грошових ресурсів і створення передумови для розміщення тимчасово вільних коштів на фінансовому ринку
2001 – 2002 рр.	Державне казначейство змінило свій статус: із клієнта банку Казначейство фактично стало учасником системи електронних платежів НБУ. Була розроблена система електронних платежів (СЕП). У червні 2001 року було завершено входження всієї системи Держказначейства до СЕП НБУ щодо виконання державного бюджету за доходами. В цей рік розпочався процес казначейського обслуговування місцевих бюджетів за доходами та перерахування міжбюджетних трансфертів	Автоматичне формування інформації про виконання бюджету в розрахункових палатах Держказначейства, яка за певними алгоритмами трансформується у необхідну звітність. Завершення переходу в СЕП НБУ за витратами центрального та обласного рівня Держказначейства через впровадження нового програмного забезпечення
2003 р.	Розпочався процес переведення на казначейське обслуговування за видатками місцевих бюджетів та їхніх розпорядників, який на 31 січня 2004 року охопило всіх учасників (більш як 12 тис. місцевих бюджетів і близько 55 тис. розпорядників та одержувачів коштів)	На законодавчому рівні легалізовано казначейське обслуговування бюджетів і розпорядників бюджетних коштів
2004 – 2007 рр.	Продовжується процес розвитку Державного казначейства України. Приймаються закони та законодавчі акти, які регулюють та спрощують діяльність органів Держказначейства всіх рівнів	

Недоліками процесу розвитку Держказначейства є те, що на сьогодні залишається ще не створеною в повному обсязі законодавча, інформаційна та кадрова бази. Неefективно працюють юридична та економічна бази для забезпечення повноважень Держказначейства у сфері поточного контролю за здійсненням бюджетних видатків. Недостатньо ефективне програмне забезпечення, неповна законодавча база, яка не охоплює всі процеси роботи Держказначейства. Невирішені є проблеми отримання в оперативному режимі інформації про наявні залишки бюджетних коштів і складання фінансової звітності. Робота системи Держказначейства залишилася не прозорою, закритою.

Держава виконує свої функції за допомогою формування і використання бюджетних коштів. Від уряду, насамперед, залежить створення такої системи виконання державного бюджету, яка дає змогу контролювати відповідність державних доходів і видатків прийнятому закону про бюджет на поточний бюджетний період та забезпечувати рівномірний розподіл надходжень і витрат.

Слід зазначити, що перерозподіл бюджетних коштів – досить поширений спосіб розподілу фінансових ресурсів у країнах із перехідною економікою. Наприклад, більшість країн має банківську систему касового виконання бюджету, за якої банки на чолі з центральним (національним) вирішують широкий спектр питань, пов'язаних із касовим виконанням бюджету. В основу цієї системи покладено принцип єдності каси, за

якого всі бюджетні кошти надходять на єдиний рахунок Міністерства фінансів або казначейства до Центрального банку, з якого здійснюються всі витрати держави.

Світовий досвід переконує, що найефективнішим є формування і використання бюджетних коштів шляхом створення нової фінансової структури з відлагодженим механізмом виконання державного та місцевих бюджетів у вигляді казначейства.

Головним призначенням національних казначейств є сприяння оптимальному управлінню державними фінансами шляхом забезпечення своєчасного й повного формування дохідної частини національних бюджетів усіх рівнів і цільового використання бюджетних коштів при одночасному зменшенні видатків на державне фінансування. Загалом структура та роль казначейства, принципи його організації в окремих країнах визначаються історичними й культурними особливостями, а також економічною ситуацією і розподілом повноважень між різними органами державної влади. В різних країнах на казначейство покладені свої особисті функції.

Сучасна світова практика доводить, що існують казначейства із широкими функціями, які несуть відповідальність за розробку і проведення державної економічної та фінансової політики. До цієї групи належать казначейства Австрії, Великобританії, Кенії, Нової Зеландії, США тощо.

Керують касовим виконанням бюджету в різних країнах безпосередньо Міністерство фінансів або спеціально створені державні органи, такі, як казначейство (Великобританія, Росія); Адміністративно-бюджетне управління та мережа федеральних агентів (США); Відділ бюджету при міністерстві фінансів (Швеція); Бюджетне управління в складі міністерства у справі фінансів, промисловості й економіки (Франція).

У сфері муніципального управління касове виконання здійснюється за допомогою системи автономного управління (Німеччини і Австрії), та системи єдиного казначейства – коли держава керує муніципальними коштами, як приклад можна навести Францію: (у Франції держава, як юридична особа, має тільки один банківський рахунок, на який вона зараховує всі свої доходи та витрати. Банківський рахунок відкритий у Банк де Франс).

У подальшому розвитку та реформуванні Державного казначейства слід дотримуватися таких вимог, як законність, яка полягає в наявності законодавчо-нормативних актів, що регламентують процес здійснення відповідними органами послідовних операцій з управління доходами та витратами, що передбачає обізнаність і тих, на кого покладено функції з управління, і тих, на кого поширюються дії та наслідки управління; транспарентність, або прозорість, ця характеристика передбачає доступність для громадськості інформації про бюджетний процес, пов'язана з ухваленням рішень та їх виконанням [2, с. 3 – 4]. Що стосується інформації, то це, по-перше, щорічні закони про державний бюджет, річні та періодичні звіти про виконання державного та консолідованого бюджету тощо, які оприлюднює Міністерство фінансів. Але обсяги інформації – це не головне. Головними є їхній зміст і форма. На сьогодні загальною вадою для багатьох країн, у тому числі й України, є те, що така інформація розрахована в основному тільки на фахівців. Підзвітність – це механізм, за допомогою якого відповідні органи (особи) повинні звітувати перед тими, хто відчуває на собі результати політики уряду. Підзвітність в управлінні – це відповідальність установ, організацій за результати діяльності на конкретному рівні.

Що стосується вдосконалення роботи Державного казначейства України, то слід зазначити, що його робота реалізується через відповідні механізми взаємодії з іншими органами виконавчої влади України. За роки існування Держказначейства було створено безліч механізмів (законів, законодавчих актів, інструкцій та інших нормативно-правових документів), які можна розглядати як реалізацію функцій за конкретним напрямом, наприклад:

підвищення управлінської відповідальності в структурі виконання держбюджету України;

у процесі прийняття законодавчих документів, які будуть регулювати взаємодії між органами Держказначейства та Міністерством фінансів України;

підвищення ефективності інформаційної, кадрової, юридичної та економічної бази для забезпечення повноважень Державного казначейства України.

Література: 1. Указ Президента України від 27.04.1995 р. №335/95 "Про Державне казначейство України" // Фінанси України. – 1996. – №7. – С. 117. 2. Чечуліна О. О. Державне казначейство здолало вже найскладніший етап свого розвитку // Казна. – 2002. – №5. – С. 3 – 4. 3. Указ Президента України від 15.02.1999 р. №173 "Про внесення змін до Указу Президента України " №335/95 від 27.04.1995 р. 4. Закон України "Про Державний бюджет України на 2007 рік" №489-V від 19.12.2006 року. 5. Петрашко П. Г. Казначейська справа. В 2-х т. / П. Г. Петрашко, О. О. Чечуліна, В. Т. Александров, С. О. Булгакова, К. М. Огданський, О. І. Назарчук, Н. І. Сушко / За ред. П. Г. Петрашко – К.: НВП "АВТ", 2004. – 288 с. 6. Юрій С. І. Казначейська система: Підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич. – 2-ге вид., змін. й доп. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 818 с.

Стаття надійшла до редакції
26.06.2007 р.

УДК 658.815.316.323

Романченко О. М.

ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ПОВЕДІНКИ МАЙБУТНІХ ПОКОЛІНЬ СПОЖИВАЧІВ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

The article focuses on the basic tendencies of global changes in the behaviour of manufactures and consumers all over the world. It also defines the dynamics and trends in the behaviour of future generations of the world consumers. It is concluded in the article that the co-ordination of international marketing communication policies in the markets all over the world and the allowance for future tendencies in the foreign consumers' behaviour will further enhance the competitiveness of the domestic exporters' products in the external markets and will further optimize the consumer communications management.

Останнім часом глобальне споживання сприймається світовими фахівцями з міжнародного маркетингу як новий стан земної цивілізації. Але наявність прихильників та супротивників означеного явища свідчить про неоднозначність суспільної оцінки процесів глобального споживання. Особливої актуальності набуває питання ефективності управління комунікаціями зі споживачами на вітчизняних підприємствах – суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Саме по собі визначення взаємозв'язку поведінки світової спільноти споживачів і маркетингової діяльності вітчизняних виробників є досить складною теоретичною проблемою. Це пояснюється тим, що формулювання основних положень щодо звичок споживання та вподобань майбутніх поколінь споживачів вимагає врахування основних рушійних і стримуючих сил глобалізації, що діють на процес формування поведінки споживачів у глобальному масштабі. В економічній літературі та світових засобах масової інформації останнім часом з'явилося безліч публікацій з досліджуваної проблеми, які здебільшого аналізують тотальний прояв глобалізації як такої.

Так, наприклад, В. І. Черенков окреслює глобалізаційні процеси як "організацію життєдіяльності в межах всесвіту за єдиними принципами, прихильність єдиній системі цінностей, дотримання єдиних звичаїв та норм поведінки, прагнення до всезагальної універсалізації" [1, с. 31]. В. Ільїн, у свою чергу, наголошує на тому, що механізм глобального споживання може бути різним. У більшості випадків глобалізація набуває форм експансії певної національної культури; глобальний товар користується попитом, бо асоціюється з певною країною, яка має в цій галузі високий престиж. Крім того, глобальне споживання набуває більших масштабів завдяки підвищенню мобільності населення [2].

Однак серед опублікованих робіт недостатньо уваги приділено саме поведінці майбутніх поколінь споживачів та підвищенню потенціалу збутової політики українських виробників на закордонних ринках, що обумовлює актуальність вибраної теми дослідження.

Дана стаття має на меті розглянути основні тенденції глобальних змін у поведінці світових виробників та споживачів. Для досягнення поставленої мети слід вирішити ряд завдань:

1) дати узагальнену характеристику проявам глобалізаційних процесів у межах глобального споживання;

2) визначити динаміку та особливості поведінки майбутніх поколінь споживачів у світі.

Новітні технології та Інтернет надали можливість виробникам будь-якого масштабу здійснювати переговори з кожним споживачем окремо. Використовуючи технології індивідуального спілкування з потенційними та реальними споживачами, виробники отримали такі конкурентні переваги, як відносна економія коштів, швидкість, спрямованість та вимірність дій. Крім того, зниження торгових бар'єрів у поєднанні з політичною інтеграцією лідируючих країн світу сприяли появі глобальних брендів і товарів, виробництво та маркування яких здійснюється глобально в поєднанні з процесами адаптації до локальних умов реалізації.

У свою чергу, аналітики поведінки споживачів усе більше звертаються до процесів прийняття рішень щодо купівлі та споживання на глобальному рівні. До того ж серед головних аспектів глобального мислення менеджменту світових компаній на перший план виходить не вміння продавати в інших країнах, а здатність персоналу розуміти маркетинг та менеджмент глобально й засвоювати найкращі методи управління маркетинговими комунікаціями з досвіду світових лідерів.

Культурна конвергенція і туризм зокрема сприяли стандартизації товарів та уніфікації торгових марок, оскільки потреби й інтереси споживачів у світових масштабах стають усе більш однорідними. Однак слід зазначити, що за межами високотехнологічних економік процеси глобалізації не отримали широкого розповсюдження. Загалом причиною цього слід вважати недостатній рівень розвитку інституціональних структур у країнах з низьким рівнем розвитку економіки. Загальновідомо, що рівень заможності та платоспроможності населення країни залежить від ефективності її політичних та економічних інститутів. Саме ця залежність обумовлює відмінність високорозвинених країн від країн, що розвиваються. У цьому випадку проблема нерівномірності економічного розвитку загострює питання стосовно соціальної справедливості у світі, що провокує конфлікти та прояви міжнародного тероризму, націоналізму і культурної резистивності споживачів.

Водночас процеси глобалізації ставлять перед виробниками все більш жорсткі вимоги стосовно стандартів комерційної діяльності, технічного рівня та якості продукції. За таких умов суб'єктам системи світогосподарських зв'язків, які не відповідають означеним вимогам, загрожує неминуча поразка в конкурентній боротьбі та витіснення до периферії світової економіки.

Таким чином, приведення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств відповідно до міжнародного оточення сприятиме оптимізації використання комунікативних можливостей і мінімізації загроз функціонування на зовнішніх ринках.

Не дивлячись на зміщення акцентів у загальноприйнятих схемах маркетингових технологій, для прогнозування майбутніх патернів поведінки існує необхідність поділу світової спільноти споживачів на три групи відповідно до рівня економічного розвитку країни проживання.

На сьогоднішній день населення Північної Америки та Європи (яке складає 12% населення планети) споживає 60% від загального світового споживання, в той час як 33% (жители Африки та Азії) – лише 3,2%. Згідно із статистичними даними, 1,7 млрд. людей на планеті мають телевизор, телефон та комп'ютер, крім того, їх стиль життя наближається до такого, який раніше могли собі дозволити лише європейці, американці та японці. У той же час 2,8 млрд. чоловік проживають на 2 долари в день, і 1 млрд. – страждають від нестачі питної води [3]. Дослідження в цьому напрямку проводились різними зарубіжними авторами, але домінуючим слід вважати описативний аналіз Дж. Енджела, Р. Блекуела та П. Минарда [4, с. 114 – 124], які запропонували власне бачення найбільш важливих характерних рис стилю проживання та споживання в країнах з різним рівнем економічного розвитку.

Грунтуючись на результатах вищезгаданих досліджень, можна припустити, що для споживачів у високорозвинених країнах буде характерне наступне:

збільшення попиту на індивідуалізовані товари та послуги; значне підвищення рівня поінформованості завдяки використанню всесвітньої мережі Інтернет, а отже, зменшення ступеню лояльності до однієї певної марки товару;

відношення до якості продукту як до належного і концентрація уваги на рівень сервісу, який, у свою чергу, вимагає кардинально інших технологій та підходів;

зменшення часового інтервалу експлуатації продукції споживачами, незалежно від строку придатності продукції (тобто скорочення життєвого циклу продукту) за рахунок прискорених темпів НТП.

Поведінка споживачів у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, буде мати дещо інші особливості, а саме:

методи впливу на поведінку споживачів за умов варіації ціни поступово втраять свою ефективність і споживачі будуть схильні брати більш активну участь у програмах лояльності іноземного прототипу, адаптованих до місцевої специфіки;

вимоги в ході вибору товарів будуть зростати, все більше уваги споживачі звертатимуть на зовнішній і внутрішній вигляд торговельних площ та на якість товару;

кількість споживачів, обізнаних у тонкощах та перевагах відносно нових носіїв інформації, збільшиться; використання комерційної електронної пошти і послуг електронних магазинів збільшиться у масштабах.

Таким чином, у статті отримав подальший розвиток аналіз глобальних змін у поведінці світових виробників та споживачів, який показав, що на світовому товарному ринку на початку ХХ сторіччя вже чітко виявляється тенденція до перерозподілу домінуючих позицій. Отже, першочергове значення для вітчизняних підприємств-суб'єктів ЗЕД – полягає в узгодженні комунікаційної політики в рамках міжнародного маркетингу на ринках інших регіонів світу та врахуванні майбутніх тенденцій поведінки зарубіжних споживачів, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних експортерів на зовнішніх ринках та оптимізації управління комунікаціями зі споживачами.

Література: 1. Черенков В. И. Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции. – СПб.: Изд. С.-Петербургского университета, 2003. – 368 с. 2. <http://www.marketing.cfin.ru/read/m73>. 3. <http://www.intermed-spb.ru/news> 4. Энджел Дж. Поведение потребителей / Дж. Энджел, Р. Блекуэл, П. Минард. – СПб.: Питер, 2000. – 768 с.

*Стаття надійшла до редакції
06.07.2007 р.*

ЗАЛУЧЕННЯ НОВІТНІХ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ПРОФЕСІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИКЛАДАЧА

The article is devoted to the problems of new technologies involvement in the educational management. The results of using methods of executive coaching on a basis monitoring procedures are discussed and the certain results of researches in this area also are summed up.

Сучасне суспільство характеризується властивими для трансформаційних суспільств швидкими змінами у всіх сферах життя. Оновлена система освіти в Україні сприяє новітнім інноваційним технологіям та спрямована на них. Нова освітня реформа надала освітнім закладам і викладачам більше можливостей для впровадження нових курсів та предметів і вдосконалення вже існуючих, зокрема, реструктурування всієї системи викладання є однією з актуальних проблем вищої освіти в Україні. Тому виникла необхідність перегляду підходів до вдосконалення професійної діяльності викладача. Перегляд підходів повинен відбуватися не тільки на рівні викладача, а й на управлінському рівні.

У статті обговорюються проблеми втілення нових освітніх технологій, зокрема системи коучингу, з урахуванням моніторингових процедур та підсумовуються певні результати дослідження в цій сфері. Метою роботи є запропонування одного зі шляхів ефективного управління професійною діяльністю викладача. Завдання, які необхідно вирішити; проведення аналізу необхідності дослідження шляхів ефективного управління професійною діяльністю викладача ВЗН, обґрунтування доцільності використання розробленої моделі управління удосконаленням професійної діяльності викладача, опис технологій, на основі яких відбувається технологічний процес удосконалення розробленої моделі.

Становлення загальної науки управління, як відомо, пов'язано з такими іменами, як Ф. Тейлор, Г. Форд, А. Файоль, М. Вебер, Г. Кунц, С. О'Доннел та ін. в управлінській сфері підприємства, а управлінські засади в освітній сфері висвітлювали такі провідні вчені і практики: В. П. Безпалько, В. І. Бондар, Л. І. Даниленко, Г. В. Єльнікова, Л. І. Калініна, Ю. А. Конаржевський, В. І. Маслов, В. В. Олійник, В. С. Пikelьна, Н. Ф. Талізана, В. О. Якунін та ін. Проте здебільшого вони зосереджували увагу на загальноосвітніх закладах, або інститутах післядипломної освіти, а рівень вищих закладів освіти ще не в повній мірі описано науковцями з точки зору управління. Саме тому пошук нових технологій для вдосконалення системи управління професійною діяльністю викладача ВЗН є актуальним для сьогодення.

Наприкінці ХХ століття широкого розвитку набувають різні підходи та методи управління. У наукових підходах до управління визнається пріоритет людини в соціально-виробничих відносинах, також розвиваються ситуативні й цільові методи управління. Основним етапом методу управління є створення моделі, виділення змінних, яким додаються кількісні значення, за допомогою чого досліджуються відносини між цими змінними. Теорія систем привнесла в науку метод системного підходу [1]. Розроблені теорії методів управління підвищують основи управлінської діяльності і розглядаються як науковий компонент управління.

У зв'язку із зазначеним вище була зроблена спроба розробити гнучку модель управління удосконаленням професійної ді-

яльності викладача ВЗН з метою впорядкування й вдосконалення процесу управління цією діяльністю викладача. Безумовно, професійна діяльність викладача безпосередньо впливає на якість засвоєння знань у студентів з предмету, тому вона була обрана як провідна діяльність викладача на кафедрі іноземних мов ХНЕУ, враховуючи особливості її структури. Зазначимо, що дана кафедра обслуговує п'ять факультетів економічного університету з різними напрямками навчання бакалаврів і їх спеціалізації. Для ефективної роботи й якісного викладання викладачі були розподілені між факультетами та визначені відповідальні за роботу на факультеті з дисципліни "Іноземна мова (за професійним спрямуванням)". Таким чином, управління розподілено на різних рівнях взаємодії викладачів й за таких обставин відбувається передача деяких управлінських повноважень із завідувача на провідних викладачів кафедри, які, у свою чергу, розподіляють обов'язки серед викладачів на своєму факультеті за напрямом підготовки бакалаврів із загальним керівництвом завідувача кафедри. Такі заходи підвищують рівень викладання на окремому факультеті, зменшують ланцюжок надходження необхідної інформації до викладачів, роблять її цілеспрямованою та швидкою, а також усе це приводить до більш якісного контролю процесу викладання і, у свою чергу, підвищує якість формування компетенцій у студентів. До мотиваційних чинників можна віднести нерозгалуженість та поглиблення знань з окремого напрямку викладання іноземної мови.

Розроблена модель управління удосконаленням професійної діяльності викладача особливо актуальна на сьогоднішній день, тому що вона містить у собі процеси, які формують необхідні вміння та навички для роботи в нестабільному суспільстві, для адаптації до навколишнього середовища. Такі процеси включають контролюючі дії, які дозволяють спостерігати й коригувати просування викладача в самостійному вдосконаленні своєї професійної діяльності.

Гнучкі управлінські структури, як зазначає Г. В. Єльнікова, обумовлюють розвиток партнерських стосунків та інтерактивної взаємодії між усіма учасниками управлінського процесу [2]. Цей підхід покладено в основу моделі управління удосконаленням професійної діяльності викладачів. Для використання моделі було обрано технологічний підхід.

Проте виникають запитання, як залучити викладачів до більш ефективної професійної діяльності й взагалі до змін, і яку роль буде відігравати керівник при цьому, у зв'язку з тим, що сьогодення змінює свої акценти в ролі керівника від авторитета до лідера нового покоління. Однією з відповідей на це запитання може бути коучинг.

В останні роки питання коучингу займає центральне місце при навчанні персоналу, особливо тих, хто безпосередньо пов'язаний з управлінською діяльністю в колективі. Проте, в літературі недостатньо повно висвітлено цей феномен, перш за все на емпіричному рівні. На цей час відбувається безпосереднє втілення ідей коучингу в роботі з персоналом як одного із шляхів підтримки менеджерів керівного складу. Здебільшого його використовують як модне нововведення або зовсім уникають. У системі управління в освіті зовсім не зустрічаються факти використання коучингу. Отже, постає питання, чи варто застосовувати цю технологію в управлінні персоналом, як краще її використати, як зробити її частиною культури працівника і стратегією колективу.

Поняття коучингу розглядалося багатьма зарубіжними науковцями та практиками (Дуглас & Морлей, Хадсон, Емітер і Ролкер, Уітерспун і Уайт). Найбільш поширене визначення було дано Кілбургом, який визначив коучинг, як "встановлення взаємодії між клієнтом, який має управлінські повноваження та відповідальність в організації, і консультантом, який використовує широкі можливості психологічних (поведінкових) прийомів та методів для допомоги клієнту досягти взаємно визначених цілей з удосконалення професійної діяльності та самозадоволення й, у свою чергу, вдосконалити ефективність роботи організації, в якій працює клієнт, що проходив коучингові процедури" [3, с. 142].

Отже, головна ідея коучингу – це розвиток професійних умінь у підлеглих та формування умінь роботи в команді [4]. Коучер – це менеджер нового покоління. Коучинг використо-

ується для підвищення працездатності та вдосконалення професійних навичок тих, хто працює в команді. Зворотний зв'язок, мотивація та вміння задавати питання є невід'ємними елементами коучингу. Провідна ідея коучингу – допомогти колегам стати професіоналами. Це двобічний процес як з боку менеджера, так і з боку підлеглого. Цей новий підхід в управлінні персоналом добре відомий за кордоном, проте в Україні тільки починають з'являтися розробки в цьому напрямку, зокрема в освітянській сфері. Ефективність використання коучингу обґрунтовано в багатьох іноземних виданнях [4]. Лідер нового типу, на думку М. Ландсберга, повинен з користю делегувати свої повноваження, також він потребує команду здібних колег і знає, як розвивати професійні навички своїх підлеглих [5]. Автор погоджується з цією думкою і саме тому використовує дану технологію при управлінні професійною діяльністю викладача.

На сьогоднішній день використання системи коучингу вимагає діяти разом з колективом співробітників окремої ланки та організації в цілому. Як зазначає Марі-Анні Чідак, у минулому коучинг розглядали тільки як інструментарій, що розвивається, для невеликої кількості керівного складу організацій [6]. Проте такий шлях був складним та для багатьох організацій нерентабельним і недосяжним у навчанні всього керівного персоналу на різних щаблях управління. На думку зазначеного автора, коучинг не розглядається як термінове втручання в процеси управління, це повинно стати частиною поведінки людини, яка вибрала для себе таку технологію управління, а також філософією її життя, тому що людина не може і не бажає змінюватися під натиском. Такі процеси мають відбуватися тільки за власним бажанням людини, проте її можна спонукати до таких змін, створюючи необхідні виробничі умови.

При використанні коучингу практики-професіонали дотримуються наступних чотирьох компонентів у визначенні коучингу, а саме: коучинг – це безпосередня взаємодія між коучером та менеджером або керівником; коучер використовує широкі можливості психологічних (поведінкових) прийомів і методів у роботі з клієнтом; необхідність досягнення взаємно визначених цілей для вдосконалення професійної діяльності та самозадоволення; також досягнення корпоративних цілей організації, в якій використовували коучинг [7].

Уотерспуном та Уайтом визначено чотири основні цілі виконавчого коучингу, а саме: вдосконалення управлінських навичок, коригування професійної діяльності, підготовка до виконання специфічних завдань або постійне безперервне вдосконалення професійних навичок для подальшої управлінської діяльності в організації [8]. Отже, коучинг передбачає взаємозалежні відносини між керівником та підлеглим для досягнення будь-якої мети, починаючи з економічної сфери, де почали використовувати коучинг для підвищення прибутків, й охоплюючи освітню сферу, де можна використовувати коучингові процедури для підвищення рівня професійності викладача та якості викладання дисциплін і поліпшення мікроклімату в робочому оточенні.

Коучинг має різні цілі, стратегії та стилі, проте процес, за Дугласом і Морлейем має чотири стадії: встановлення цілей; оцінювання; планування діяльності; втілення та моніторинг [9].

Автором були обрані технології коучингу. Існує декілька основних переваг у виборі саме цих технологій при управлінні колективом, а саме: заощадити час шляхом досягнень певних успіхів у розвитку професійних навичок своїх підлеглих, а також мати змогу делегувати частину своїх повноважень; отримувати задоволення від роботи з колегами, які, у свою чергу, будуть отримувати задоволення від роботи зі своїм керівником в одній команді; підвищувати ефективність роботи в цілому та розвивати особисті навички спілкування з людьми у більш широкому сенсі. Безумовно, для ефективного впровадження будь-якої нової технології необхідне ще бажання самого керівника змінюватися і перебувати у стані постійної самоорганізації.

Для ефективного самоуправління повинні бути закладені параметри, за якими можна відстежувати хід професійного вдосконалення діяльності викладача. Запропонована автором модель відображає неперервність дій щодо вдосконалення своїх професійних потреб. Технології коучингу дають змогу викладачам самостійно обирати шляхи вдосконалення своєї професій-

ної діяльності за запропонованою моделлю, де на кожному етапі викладач узгоджує свої дії із зовнішніми та внутрішніми факторами. У свою чергу, це допомагає знаходженню мети і спрямуванню її на кінцевий результат. На кожному етапі циклічного проходження параметрів, що покладені в модель, відбуваються моніторингові або самомоніторингові процеси для коригування поточних дій, що спрямовані на кінцевий результат.

З упровадженням у управління моніторингу якості формування професійних компетенцій викладача із залученням технологій коучингу значно підвищилась ефективність застосування впровадження нових технологій у викладанні іноземної мови студентам університету, підвищилася якість викладання предмету, зросла вмотивованість праці на кафедрі та рівень молодих викладачів, які вступили до аспірантури, а у досвідчених викладачів з'явилася можливість і бажання в передачі свого досвіду молодим викладачам. Проте при впровадженні нових технологій у практику з'явилося дуже багато питань, які ще можуть бути досліджені як на теоретичному, так і на емпіричному рівні.

Література: 1. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем. Кн. 2.: Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 336 с. 2. Сльникова Г. В. Наукові основи розвитку управління загальною середньою освітою в регіоні. Монографія. – К.: ДАККО, 1999. – 304 с. 3. Kilburg, R. R. Toward a conceptual understanding and definition of executive coaching // Consulting Psychology Journal: Practice and Research. - 1996. - №48 (2). – P. 134 – 144. 4. Michita R. Campathes Coaching for performance improvement: the "Coach" model // Development and learning in organization. – 2006. – Vol. 20. – №2. – P. 17 – 18. 5. Ландсберг М. Коучинг: Пер. с англ. – М.: Изд. "Эскиммо", 2004. – 160 с. 6. Chidiack Mary-Anny Getting the best out of executive coaching: a guide to setting up a coaching process // Development and Learning in Organizations. – 2006. – Vol. 20. – №3. – P. 13 – 15. 7. Thach, E. C. The impact of executive coaching and 360 feedback on leadership effectiveness // Leadership and Organization Development Journal. – 2002. – №23/4. – P. 205 – 214. 8. Witherspoon, R., White, R. P. For essential ways that coaching can help executives. Greensboro, NC: Center for Creative Leadership, 1997. – 124 p. 9. Douglas C. A., Morley W. H. Executive coaching: An annotated bibliography. Greensboro, NC: Center for Creative Leadership, 2000. – 164 p.

Стаття надійшла до редакції
06.07.2007 р.

УДК 378.147

Єніна Г. В.

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ІНШО- МОВНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У СТУДЕНТІВ-ЕКОНОМІСТІВ

In the article the development of communicative competence of students, future economists, is considered through the organization of Speaking club. Speaking club as a means of competence approach encourages the development of integrated skills in order to provide the mutual interaction between the students and the society.

Соціальний і технологічний розвиток у навколишньому середовищі, прискорене нагромадження інформаційних ресурсів та засобів навчання, які стають доступними для більшості людей планети, мобільність населення зумовлюють пере-

осмислення функцій і результатів освіти як основоположної компоненти формування світогляду особистості. Перед освітніми системами стоять вимоги, які потребують нового підходу до освітньої діяльності, який би забезпечив формування творчої особистості з високим рівнем самоорганізації та моральності. Можливою відповіддю на ці вимоги є впровадження компетентнісного підходу до змісту сучасної освіти. Отже, **метою даної статті** є розгляд особливості організації "Speaking Club" як одного із засобів удосконалення комунікативної компетенції студентів, що вивчають іноземну мову в немовному вищому навчальному закладі (ВНЗ).

Протягом останнього десятиліття розвинені країни Європи та світу, серед яких Австрія, Велика Британія, Канада, Нова Зеландія, Німеччина, Франція, деякі країни Східної Європи: Угорщина, Румунія, Молдова, Литва, Латвія та інші – розпочали ґрунтовну дискусію, яка й досі триває на міжнародному рівні, навколо того, як дати людині належні знання, вміння та компетентності для забезпечення її гармонійної взаємодії з технологічним суспільством, що швидко розвивається.

Як показує аналіз досвіду освітніх систем багатьох таких країн, одним зі шляхів оновлення змісту освіти і навчальних технологій, узгодження їх із сучасними потребами, інтеграції до світового освітнього простору є орієнтація навчальних програм на компетентнісний підхід та створення ефективних механізмів його запровадження [1, с. 7].

Результатом процесу формування творчої особистості буде формування загальної компетентності людини. Міжнародна комісія Ради Європи у своїх документах розглядає поняття компетентності як загальні, або ключові вміння, базові вміння, фундаментальні шляхи навчання, ключові кваліфікації, або опорні знання [1, с. 8].

За визначенням Джона Равена компетентність – це сукупність компонентів, багато з яких не залежать один від одного. Одна частина з них належить до когнітивної сфери, а інша – до емоційної. Компетентність включає в себе не тільки інтелект і здібності, а й внутрішню мотивацію [2].

Мотиваційний компонент навчальної діяльності має на меті пробудити й закріпити стійке позитивне ставлення до навчальної діяльності, викликати допитливість, пізнавальний інтерес, закріпити особистісно значущий сенс навчальних дій. Методичне забезпечення цього компонента формує внутрішню потребу самостійно навчатися [1, с. 40].

Організація "Speaking Club" є одним із шляхів задоволення цієї потреби в самостійному навчанні за допомогою комунікації. З метою виконання завдань та видів діяльності, що реалізуються в комунікативних ситуаціях, до яких вони залучаються, користувачі і ті, хто навчаються, застосовують певні компетенції, набуті упродовж їхнього попереднього досвіду. Іноземну мову розглядають як важливий засіб міжкультурного спілкування, саме тому компетентнісний підхід потребує формування і використання в освітньому процесі всіх компетенцій людини (тобто комплексу знань, вмінь та навичок, який сформований у результаті освітньо-виховної діяльності) [1].

Під поняттям "компетентнісний підхід" науковці розуміють спрямованість освітнього процесу на формування та розвиток ключових і професійних компетенцій особистості [1].

Головним стимулом для розвитку зусиль у галузі компетентнісного підходу в освіті стали вимоги бізнесу та підприємництва. Сучасні роботодавці в більшості країн зазвичай не мають претензій до рівня технічних знань випускників вищих навчальних закладів, проте вони часто відзначають як ваду сучасної освіти невпевненість випускників і брак досвіду при інтеграції і застосуванні знань у процесі прийняття рішень. Допомогти студентам навчитись знаходити правильні рішення у конкретних ситуаціях, навчальних, життєвих, потім – професійних – одне із завдань освіти [1, с. 18].

Отже, загальною метою типової програми викладання англійської мови для професійного спілкування (далі програма АМПС) є формування у студентів професійних мовних компетенцій, що сприятиме їхньому ефективному функціонуванню у культурному розмаїтті навчального та професійного середовища [3, с. 4].

Усі компетенції людини слугують здатності користувача мовою до спілкування і можуть розглядатися як аспекти комунікативної компетенції (здатність користуватися мовою залежно від конкретної ситуації). До них входять: загальні, комунікативні мовленнєві компетенції. Комунікативна мовленнєва компетенція має такі компоненти: лінгвістичні, соціолінгвістичні, прагматичні компетенції. До власне лінгвістичних компетенцій, тобто професійних компетенцій, яких потребує мовна підготовка майбутніх спеціалістів з економіки належать: лексична компетенція, граматична компетенція, семантична компетенція, фонологічна компетенція, орфографічна компетенція, орфоепічна компетенція. Набуття цих компетенцій приводить до розвитку вмінь мовлення, аудіювання, читання і письма [3, с. 101 – 123].

Мовленнєві вміння включені до загальних цілей навчання. Мовленнєві вміння визначаються й розвиваються відповідно до мовної поведінки, яка є специфічною для сфер і ситуацій, пов'язаних із навчанням та спеціалізацією. Так, наприклад, майбутні фахівці з економіки мають знати як робити презентації. Ці вміння включають у себе всі чотири мовленнєві вміння. У цьому випадку вміння говорити має пріоритет над вміннями слухати, читати і писати [3].

Оволодіння вміннями мовлення, аудіювання, читання і письма здійснюється шляхом реалізації видів мовленнєвої діяльності, які моделюють ситуації реального спілкування. У зв'язку з цим навчальна діяльність організується таким чином, щоб студенти здійснювали мотивовані дії з мовним матеріалом для вирішення комунікативних завдань, що спрямовані на досягнення цілей і намірів спілкування [4].

Процес навчання не може цілком збігатися з процесом комунікації в реальному житті, оскільки навчання здійснюється поза мовним середовищем. Тому йдеться про максимальне наближення процесів навчання і спілкування саме з такими параметрами, як комунікативно-мотивована поведінка викладача і студентів, і наочність процесу спілкування, що забезпечується відбором ситуацій, які відображають інтереси і потреби студентів [5].

Питання інтенсифікації навчального процесу завжди було у центрі уваги методистів і викладачів іноземних мов, і не випадково, що більшість наукових і практичних праць, незважаючи на їх різноманітність, прямо чи опосередковано торкаються цієї проблеми. Шляхи вирішення цієї проблеми припускають і пошуки раціонального виділення мінімуму мовного матеріалу, і запровадження інноваційних навчальних програм, і вдосконалення навчальних планів, як і прагнення більш ефективного й економічного використання аудиторного часу та вирішення питань, що пов'язані з організацією позааудиторної роботи студентів.

Загальною проблемою для розвитку інтегрованих вмінь студентів з іноземної мови є недостатня кількість аудиторного часу, тому це спонукало до організації "Speaking Club" з метою спілкування іноземною мовою не лише на занятті, але й у позааудиторний час.

Уже зроблені перші кроки в напрямку вирішення цієї проблеми, а саме проведено перші пробні засідання "Speaking Club". Для їхньої підготовки було зібрано, проаналізовано й вивчено теоретичний матеріал з комунікативного підходу та організації комунікативних заходів, розроблені практичні схеми втілення цієї ідеї для студентів-економістів ХНЕУ.

Організатори "Speaking Club" беруть до уваги існуючий досвід проведення різних клубів спілкування як у нашій країні, так і за кордоном (наприклад, "Speaking Club" у Британській Раді). Основна мета таких клубів – це спілкування заради спілкування, тобто навчити людину почувати себе вільно в атмосфері спілкування з різними людьми, висловлювати свої погляди, відстоювати свою точку зору.

Спіраючись на отриману інформацію про існуючі клуби, на кафедрі іноземних мов ХНЕУ був організований "Speaking Club" для майбутніх економістів, який має на меті наступні цілі: надати студентам можливість спілкуватися англійською мовою, робити презентації, а також оперувати лексикою різних галузей економіки, набувати досвіду саме з економічних питань.

Серед принципово важливих параметрів спілкування можна назвати мотивацію, активність, цілеспрямованість, ев-

ристичність, новизну (яка проявляється в зміні предмета обговорення – завдань) і індивідуалізацію (урахування життєвого досвіду і сфери інтересів студентів). У зв'язку з тим, що зараз головною метою викладання іноземних мов для студентів-економістів є навчання вмінню спілкуватися на професійні теми, змінюються й засоби досягнення мети. Шляхом для досягнення практичної мовної мети є практичне використання іноземної мови, де студенти стають суб'єктами навчання. Постановка такої мети неминує веде до досягнення наступних цілей: когнітивної, емоційно-розвиваючої, освітньої, професійної, виховної [3].

Добір завдань під час проведення "Speaking Club" комунікативно виправданий дефіцитом інформації. Завдання забезпечують ознайомлення студентів з необхідною лексикою за поданою тематикою, що відображає поглиблене вивчення мови за тематикою основного курсу з іноземної мови за професійним спрямуванням. Студентам пропонується перелік основних слів, виразів і граматичних структур, які використовують протягом заняття.

Після проведення роботи із запам'ятовування лексики (розподіл слів на певні лексичні групи і т. д.) студентам пропонується декілька тем для обговорення, де вони мають можливість застосувати новий вокабуляр за темою і граматичні структури. Запровадження структурних моделей у контексті забезпечує "мовленнєвість" розвитку навичок, тобто розвиток мовленнєвої компетенції.

Таким чином, йдеться про необхідність переорієнтації на запам'ятовування форми, через що формуються здатні до перенесення навички (як репродуктивні, так і рецептивні). Одночасне запам'ятовування форми і функції допомагає студенту обрати граматичну структуру, що відповідає цій ситуації мовлення і оформити її згідно з нормами мови. Таким чином, зв'язок з мовленнєвою ситуацією забезпечує формування репродуктивної навички – однієї з умов функціонування вміння виражати свої думки в усному і письмовому мовленні. Цілоком природньо, що формування рецептивної навички (умови розуміння думок інших людей в усній і письмовій формах, сприйняття звукового та графічного образу граматичної структури) також неможливе у відриві від контексту. Лише в постійному зв'язку з реальною мовленнєвою ситуацією виробляється відповідна гнучкість граматичних навичок [4].

Мовленнєва взаємодія студентів проходить за співучастю викладача в різноманітних формах: парах, триадах, невеликих групах, усією групою. Використання мовних ігор дає змогу спілкуватися в різних соціальних контекстах та різних ролях.

Таким чином, навчаючись спілкуванню у процесі самої комунікації, студенти набувають комунікативної компетенції.

Вивчення мови, таким чином, розглядається як набуття знань та інтегрованих мовленнєвих умінь у їх взаємодії, як цього вимагають життєві ситуації.

Після проведення засідань "Speaking Club" відбулось анкетування, зроблено висновки з приводу того, які теми найбільш хвилюють сучасного студента. Організатори беруть це до уваги під час підготовки до наступних засідань. Студенти отримали матеріал для закріплення теми, що обговорювалася під час засідання, у свій вільний час.

Після аналізу переваг і недоліків проведення "Speaking Club" організатори намагаються його удосконалити, позбутися помилок, знайти оптимальні рішення з приводу організації і проведення "Speaking Club" для того, щоб він відповідав нагальним потребам студентів-економістів.

Таким чином, "Speaking Club" є одним із додаткових засобів удосконалити професійне спілкування з іноземної мови і допомогти формуванню у студентів професійної комунікативної компетенції.

Вивчення іноземної мови виходить далеко за межі обов'язкової освіти. Програма немовного ВНЗ спрямована на розвиток загальних навичок критичного мислення, вирішення проблем, презентації ідей і таке інше. Додаткова можливість спілкування іноземною мовою допомагає студентам оволодіти мовою відповідно до їхньої спеціалізації, життєвих планів і конкретних потреб [1].

"Speaking Club" має на меті поєднати аудиторну і позааудиторну роботу, що допомагає удосконалити мовні та мовленнєві навички.

Організація інтерактивного спілкування іноземною мовою студентів-економістів в межах "Speaking Club" є тривалим процесом, який вимагає активних дій як від організаторів, так і від студентів. Саме зацікавленість студентів, як майбутніх фахівців, у оволодінні іноземною мовою є стимулом виникнення потреби в організації такого заходу. "Speaking Club" відповідає змінам, що здійснюються в національній системі вищої освіти в Україні, які було започатковано процесом інтеграції країни в європейський простір вищої освіти. Згідно з Болонським процесом самоосвіта вважається невід'ємною частиною усіх навчальних курсів, і їй приділяється особлива увага, "Speaking Club" сприяє задоволенню цієї потреби.

Особливості організації "Speaking Club" полягають у спробі допомогти студентам удосконалити комунікативну компетенцію, поєднуючи на засіданнях розвиток всіх її компонентів: лінгвістичних, соціолінгвістичних, прагматичних компетенцій. Організація "Speaking Club" спрямована на сприяння опануванню студентами вміння та навичок спілкування в усній і письмовій формах відповідно до завдань і соціальних норм мовленнєвої поведінки у типових сферах і ситуаціях їх спеціалізації. Отримані результати підтверджують, що ця тема потребує подальшого дослідження.

Література: 1. Бібліотека з освітньої політики. Компетентнісний підхід у сучасній освіті: Світовий досвід та українські перспективи // Зб. наук. пр. – К.: К.І.С., 2004. – 112 с. 2. Равен Джон. Компетентність в сучасному обществe: выявление, развитие и реализация / Пер. с англ. – М.: Когито-Центр, 2002. – 396 с. 3. Загальноєвропейські Рекомендації з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання / Науковий редактор українського видання докт. пед. наук, проф. С. Ю. Ніколаєва. – К.: Ленвіт, 2003. – 273 с. 4. Rivers W. M. Interactive Language Teaching. – Cambridge University Press, 1987. – 228 p. 5. Пассов Е. И. Основы коммуникативной методики обучения иностранным языкам. – М.: Русский язык, 1989. – 276 с.

Стаття надійшла до редакції
05.07.2007 р.

УДК 316.334.55.330.111.68(477) **Котляров Л. Д.**

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ И СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ ВОСТОЧНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ

Analyzing social economic position of agricultural population and a condition of rural settlements in region the author brings offers on revival of village.

В ноябре 2005 г. в Киеве состоялся Всеукраинский конгресс ученых экономистов-аграрников, на обсуждение которого было вынесено чрезвычайно важную проблему возрождения и социального развития села. Академик В. П. Сытник открывая конгресс отметил, что "Сьомі річні збори присвячені досить важливій проблемі – соціальному відродженню та розвитку села" [1]. Далее он отметил, что проблему следует исследовать: производство сельскохозяйственной продукции, демографическую ситуацию, развитие сельских территорий и весь способ сельской жизни.

Данная проблема исследуется в трудах таких ученых-экономистов, как И. И. Лукинов, П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин, Л. А. Шепотько, И. В. Прокопа и другими.

Проблема требует дальнейшего исследования таких сложных вопросов, как социально-экономическое положение села и крестьян.

Целью статьи является анализ социально-экономического положения села и состояния поселений Восточного региона Украины.

Сельское хозяйство страны находится в критическом состоянии. Эффективность аграрного производства остается низкой по Украине и регионам. Об этом говорят данные табл. 1 [2] и другие цифры по Восточному региону Украины.

Таблица 1

Производство валовой продукции сельского хозяйства в Восточном регионе Украины за 1990 – 2004 годы (в сравнительных ценах 2000 г., млн. грн.)

Области	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Полтавская	5682,8	3755,9	2460,1	2943,8	3115,7	2652,2	3448,0
Сумская	4117,4	2585,7	2084,5	2131,9	2113,9	1992,5	2174,4
Харьковская	5548,5	3612,0	3084,2	3767,8	3724,5	3098,3	3674,7

Производство валовой продукции в 2004 г. по сравнению с 1990 г. сократилось на 2234,8 млн. грн. в Полтавской области и составило 60,6% к уровню 1990 г. Соответственно в Сумской области на 1943,0 млн. грн. и 52,8% в Харьковской области на 1873,8 млн. грн. и 66,2%. На одного человека производство валовой продукции сельского хозяйства в 2004 г. сократилось в Полтавской области на 33,0%, в Сумской на 32,7% и Харьковской – на 26,0%. Наблюдается снижение производства продукции и в 2005 г. Например, в 2005 г. сельскохозяйственные предприятия Харьковской области сократили по сравнению с 2004 г. производство мяса на 6%, молока на 5%, шерсти на 45%. Производство яиц увеличили на 15%. В Харьковской области около ста хозяйств являются убыточными. Общая сумма убытка в 2005 г. составляет 812,2 тыс. грн. [3]. В Сумской области убыточных хозяйств 183, сумма убытка 344 тыс. грн., а в Полтавской области соответственно 158 хозяйств и 402,5 тыс. грн. сумма убытка (2004 г.).

Реформирование агропромышленного комплекса Украины не дало тех результатов, на которые рассчитывали. Планировали в 2005 г. в Украине получить 50 млн. тонн зерна [4], а фактически получили 38,0 млн. тонн в том числе продовольственного всего лишь 20,3 млн. тонн [5].

По Восточному региону производство зерна сокращено в 2005 г. по сравнению с 2004 г. в Полтавской области на 156 тыс. тонн, в Сумской – на 165 тыс. тонн, в Харьковской увеличили производство на 262 тыс. тонн.

Почему такое происходит? Автор считает, что нарушена научно-обоснованная структура посевных площадей основных сельскохозяйственных культур. Так, если в Полтавской области в 1990 г. в структуре посевных площадей зерновые культуры занимали 46,3%, то в 2005 г. 58,4%, соответственно в Сумской области 47,7% и 59,4%, и в Харьковской области 43,6% и 58,3%.

Принята областным советом на XVII сессии 19.06.2001 г. Комплексная программа развития сельского хозяйства Харьковской области на 2001 – 2005 и на период до 2010 г., в которой представлена структура посевных площадей (для всех категорий хозяйств). Зерновые культуры должны занимать в 2005 – 46%, а фактически занимают почти 60% (58,3%), по техническим культурам соответственно 17,0% и 23,7% и т. д. Комплексная программа не выполняется.

Анализ показывает, что в Восточном регионе резко сократились площади под кормовыми культурами. Так, если в среднем в 1990 г. они в структуре занимали 36 – 37,1%, то в 2005 г. сократились до 13%, а в Сумской области до 9,6%.

Урожайность зерновых культур снизилась в Полтавской области с 41,2 центнера с гектара в 1990 г. до 31,3 в 2005 г. Соответственно в Сумской области с 31,1 центнера с гектара до 21,2 и в Харьковской области с 37,9 центнера с гектара до 29,7.

В опытном хозяйстве "Покровське" Селекционно-генетического института (Украина) научно-обоснованная структура посевных площадей, новые технологии обеспечили получение свыше 60 центнеров с гектара зерновых себестоимостью 16,90 грн. при реализационной цене 43,14 грн. [6]

Урожайность зерновых в Украине в 2005 г. составила всего 26 центнеров с гектара в то время как в Германии, Франции и других странах 70 – 80 центнеров и более.

Низкая урожайность сельскохозяйственных культур зависит от многих причин, но главная – в растениеводстве, где при выращивании сельскохозяйственных культур не соблюдаются научно-обоснованные севообороты. Так, полевые севообороты должны составлять 83%, грунтозащитные – 10% и кормовые – 5%. Эти нормы нарушаются.

Далее, сегодня вносится мизерное количество в почву минеральных удобрений, а органических еще меньше, так как значительно сокращено поголовье животных и нет навоза (органики), нет средств защиты растений и многое другое.

Сокращение производства зерна связано с сокращением посевных площадей (табл. 2).

Таблица 2

Посевная площадь сельскохозяйственных культур, тыс. га [7 – 9]

Области	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2005 г. ± к 1990 г.
Полтавская	1811	1729	1560	1576	-235
Сумская	1362,7	1282,9	1059,5	907,9	-454,8
Харьковская	1818,6	1788,1	1625,2	1519,1	-299,5
Итого по региону	4992,3	4800,0	4244,7	4003,0	-989,3

Говоря о посевных площадях (табл. 2), видим, что в Полтавской области посевные площади сократились на 235 тыс. гектаров, в Сумской – на 454,8 тыс. гектаров и в Харьковской – на 299,5 тыс. гектаров. В целом по Восточному региону – на 989,3 тысячи гектаров или на 19,8%. Сократились посевы зерновых культур и возросли посевы технических культур по региону на 205,0 тыс. гектаров (в табл. 2 не показано). Хотя надо отметить, что урожайность в 2005 г. по сравнению с 1990 г. в среднем сократилась – сахарной свеклы – на 43,2 – 48,4 центнера с гектара, а подсолнечника – на 5,3 – 6,7 центнера с гектара.

В животноводстве сократилось поголовье животных (табл. 3).

Таблица 3

Поголовье крупного рогатого скота, тыс. голов [7 – 9]

Области	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	В 2005 г. по сравнению с 1990 г. сократилось
Полтавская	1258,4	972,7	503,7	354,5	в 3,5 раза
Сумская	929,3	706,4	405,1	275,0	в 3,4 раза
Харьковская	1203,8	853,6	338,4	182,9	в 6,6 раза
Итого по региону	3391,5	2532,7	1247,2	812,4	в 4,2 раза

Из данных табл. 3 видно, что поголовье крупного рогатого скота сократилось (тыс. голов): в Полтавской области с 1258,4 до 354,5 или в 3,5 раза, соответственно в Сумской области с 929,3 до 275,0 или в 3,4 раза и в Харьковской области в 6,6 раза. Аналогичное положение с поголовьем свиней (в табл. 3 не показано). В Полтавской области сократилось в 4,1 раза, Сумской – в 3,3 раза и Харьковской – в 5,5 раза. Почти полностью ликвидировано поголовье овец и коз. Производство животноводческой продукции сократилось в 4,3 – 6 раз. В связи с этим резко возросли цены на продукцию животноводства. Так, в г. Харькове на рынках один килограмм говядины стоит 28,0 – 30,0 грн., а свинины – 36,0 – 40,0 грн. и более. Например, в магазине "Сільпо" 44 грн. 94 коп.

Следует отметить, что резко подорожал хлеб и хлебобулочные изделия на 50 – 60 коп. и более за изделие (буханка хлеба, батон), а также другие продукты. О каком повышении благосостояния народа при таких ценах можно говорить? Хотя властные структуры все время утверждали, что подорожания хлеба не будет.

Бывшие КСП (колхозы) имели в основном капитальные животноводческие помещения и другие производственные объекты, которые в настоящее время разрушены и разворованы.

Результат разрушения сельского хозяйства – тысячи крестьян потеряли рабочие места, а на село нахлынула безработица. Особенно она возросла среди молодежи.

Начатые аграрные реформы, особенно земельная, не закончены в Украине. Хотя уже существует черный рынок и идет торговля землей – незаконная торговля.

Делая краткий вывод (по вышерассматриваемым проблемам), надо сказать, что рыночная экономика не предполагает такого разрушения агропромышленного комплекса и, в первую очередь, сельского хозяйства. За это должны отвечать властные структуры. Развал сельского хозяйства и села произошел по вине государства.

По мнению автора, причин для уничтожения сельского хозяйства не было. Просто его надо было переводить на инновационную модель развития, в короткий срок закончить земельную реформу, вести расширенное воспроизводство, а не возвращаться к простому воспроизводству.

Сельское хозяйство необходимо поднимать с "колен", восстанавливать поголовье животных, строить помещения, для этого должны быть разработаны приоритеты инновационной деятельности. На современном этапе, по мнению автора, приоритетными направлениями должны стать внедрение высокоэффективных сортов сельскохозяйственных культур, новых высокопродуктивных пород животных, ресурсосберегающие технологии производства экологически чистой продукции и другое.

Инновационная деятельность в аграрной сфере сегодня не имеет экономической базы. Внутренних ресурсов нет, так как в регионе почти половина хозяйств убыточные. Общий уровень рентабельности не превышает 5%. Сегодня хозяйствам всех форм собственности необходимы кредиты. Государство должно выделять хотя бы под 3 – 5% годовых.

В 2007 г. кредитная ставка для хозяйств всех форм собственности Богодуховского района Харьковской области составляет 21% годовых. Для хозяйств это грабительская ставка.

Снижение производства сельскохозяйственной продукции отрицательно сказалось на социально-экономическом развитии села. Люди в селе выживают кто как может, но в основном за счет личного подсобного хозяйства. У работающих в сельском хозяйстве оплата труда в 2 – 3 раза ниже, чем в других отраслях экономики. В 2005 г. она составила 437 грн. в то время как в промышленности – 967, транспорт и связь – 1057, финансовая деятельность – 1553 грн.

В сельской местности планировали построить много объектов соцкультбыта, таких, как детсады на 22,3 тыс. мест, больницы на 2,2 тыс. коек, клубы на 47,5 тыс. мест и другое [10]. Введено в действие в 2005 г. этих объектов 0,4 – 1,6% от плана, то есть почти ничего не построено [11].

Как известно, ранее вся социальная инфраструктура села в основном содержалась за счет колхозов, которые ликвидированы. Постановлением правительства эти объекты были переданы на баланс органам местного самоуправления, а денег в бюджете не выделили. Возникает вопрос: как же их содержать? Государство должно планировать в бюджете денежные средства на содержание социальной инфраструктуры села. И здесь надо использовать опыт других стран.

Неудовлетворительные условия для жизни и работы на селе, мизерная оплата труда вынуждают специалистов, квалифицированных работников, молодежь покидать село. В селе нет дорог с твердым покрытием, а поэтому туда не ездят автобусы и людям приходится, например, в райцентр, в больницу, за 5 – 10 километров и более идти пешком. В селе нет магазина, нет бани, нет газа, надо идти в лес за дровами и многое другое. Средства местного бюджета не позволяют что-то строить. Поэтому необходимы инвестиции в социальную сферу села.

Положение в селе катастрофическое, но в Восточном регионе положение еще хуже, чем в других регионах. Как отмечают ученые – экономисты института экономики НАН Украины Л. А. Шепотько, И. В. Прокопа "Східний економічний район об'єднує області правобережної частини Лівостепу (Харківську, Полтавську, Сумську), що разом із Чернігівською становлять зону найбільшого демографічного неблагополуччя сільських територій України. Тут найвищий рівень депопуляції сільського населення, найгірша його вікова структура, найбільша частка малих і деградуючих сільських поселень і сільських адміністративних районів демографічної кризи" [12].

Какова же ситуация с сельскими населенными пунктами в регионе (табл. 4)?

Таблица 4

Сельские населенные пункты в 1990 – 2004 гг. по Восточному региону Украины, единиц [13]

Области	1990	1995	2000	2004 [14]
Полтавская	1862	1857	1846	1831
Сумская	1501	1500	1497	1492
Харьковская	1741	1739	1684	1683
Всего	5104	5096	5027	5006

Как видно из табл. 4, количество населенных пунктов в регионе с 1990 г. по 2004 г. сократилось на 98 единиц или в среднем в год 7 населенных пунктов было ликвидировано. За последние пять лет было ликвидировано в Харьковской области – 1, соответственно Сумской – 5 и в Полтавской – 15. Хотя никакими программами ликвидация населенных пунктов не планировалась.

Далее, надо отметить, что планировалось улучшение демографической ситуации. Однако сельское население сокращается. Например, в Харьковской области в 2005 г. родилось 22,4 тыс. человек, количество умерших – 46,9 тыс. чел. Сокращение сельского населения по сравнению 2004 г. составило 8,6% [15]. Положение в Полтавской, особенно в Сумской областях еще хуже.

Надо заметить, что в регионе растет демографическая нагрузка на население трудоспособного возраста (табл. 5)

Таблица 5

Демографическая нагрузка на население трудоспособного возраста в сельской местности Восточного региона Украины в 2005 г. (на 1000 человек трудоспособного возраста приходится человек нетрудоспособного) [16]

Области	Общая нагрузка	В том числе в возрасте:	
		младше за трудоспособный	старше за трудоспособный
Полтавская	885	294	591
Сумская	935	288	647
Харьковская	796	281	515
По Украине	840	335	505

Анализируя табл. 5, видим, что на 1000 человек трудоспособного возраста приходится по Украине нетрудоспособного 840 человек, а Полтавской области 885 или больше на 5,4%, в Сумской соответственно 935 или больше на 13,1%, в Харьковской меньше и составляет 796 человек. Значительно выше в регионе нагрузка по сравнению со средним показателем Украины (графа 4 табл. 5), это в возрасте старшем за трудоспособный. Так, в Харьковской области она выше на 1,9%, в Полтавской – на 17,2%, а в Сумской – на 28,2%.

В ходе реформ в Полтавской области была приватизирована по бросовым ценам почти вся собственность профсоюзов, говорит председатель профсоюзов Полтавской области Л. М. Вернигора. "Сегодня все здания социальной сферы переоборудованы под другие объекты. "Новые украинцы" ради обогащения игнорируют Конституцию Украины и законы Украины. В Полтавской области когда-то были чуть ли не в каждом селе дома для ветеранов, теперь их практически нет" [17].

Сложные проблемы села и крестьян на современном этапе должны решаться, как отмечают академики А. М. Они-

щенко и В. В. Юрчишин "На засадах сільського розвитку" [18]. Автор підтримує пропозицію А. М. Онищенко и В. В. Юрчишина о том, что надо принять Закон Украины "Про сільський розвиток в Україні".

Закон "Про сільський розвиток в Україні" должны готовить научные коллективы, комиссия по аграрным проблемам Верховного Совета Украины, Кабинет Министров Украины, специалисты практики и другие. Автор считает, что категория "сельское развитие" ("сільський розвиток") многоплановая. Она должна включать социальное развитие села, развитие сельских территорий, развитие аграрного сектора (в первую очередь, сельского хозяйства).

Известно, что в Украине были приняты и введены в действие с 1 ноября 1990 г. Закон Украины "Про пріоритетність соціального розвитку села і агропромислового комплексу в народному господарстві", Постанова Верховної Ради України від 4 лютого 1994 року №3924 – XII "Про концепцію Національної програми відродження села на 1995 – 2005 рр." и другие нормативные акты. Но все приоритеты развития села остались на бумаге, а село умирает.

Необходима Национальная программа сельского развития (региональные программы). Эта программа должна быть на 15 лет и разбита на три этапа. В ней следует разработать систему организационных, экономических, социальных и других механизмов, которые бы способствовали решению задач сельского развития. Главное должно быть обеспечено полностью финансирование всех мероприятий. В этом вопросе главная роль государства и регионов. Участие должны принимать органы местного самоуправления и субъекты хозяйствования, кредитные ресурсы.

Сельское развитие должно определяться необходимостью видоизменения структуры инвестиций в народном хозяйстве, переориентации промышленного производства на их нужды. Необходим механизм соблюдения эквивалентного обмена между сельским хозяйством и промышленностью (имеется в виду цены на продукцию сельского хозяйства и товары промышленного производства для села). Для села необходимы льготы.

Как сообщило украинское радио в Китае для села сняты все налоги. В Украине, если будет разработана Национальная программа сельского развития, на первом этапе (5 лет) надо снять все налоги с хозяйств всех форм собственности, на втором этапе (5 – 10 лет) низкие налоги и на третьем этапе (10 – 15 лет) ввести обычные налоги.

Следует отметить, что сельское развитие, по мнению автора, включает много проблем, это: приостановление деградации села, сохранение сельского образа жизни, повышение благосостояния крестьян, социальное развитие села (региональный аспект) и многое другое, но главное – это развитие агропромышленного производства. И еще, сельское развитие, — это стратегия развития села на отдаленную перспективу, не исключает современное и среднесрочное развитие.

Село разрушали многие годы, но особенно его разрушили за последние пятнадцать лет. Села и хутора надо возрождать. По мнению автора, сегодня, необходимо определить параметры социально-экономического развития села на 40 – 50 лет. Возрождать село рекомендуется примерно по такой схеме (рисунк).



Рис. Возрождение села (примерная схема)

Таким образом, в ходе исследования установлено, что для решения проблем на селе необходимо:

1. Повышать эффективность работы всего агропромышленного комплекса и, особенно, сельского хозяйства. Без помощи государства здесь не обойтись. Селу необходимы инвестиции. Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо выделять кредиты хотя бы под 3 – 5% годовых.

2. Государство, в первую очередь, должно сделать все, чтобы не исчезали поселения, а исчезнувшие надо возрождать. Нужна Национальная программа сельского развития на 15 лет. Первые пять лет (1-й этап) с села снять все налоги.

3. Необходимо создавать рабочие места за счет восстановления поголовного скота, свиней, овец и коз. Восстановление и строительство помещений, подсобных помещений и производств.

4. Чтобы специалисты, квалифицированные рабочие, молодежь не уезжала из села в город, на селе необходимо создать условия для жизни, для работы и другое, лучше, чем в городе.

5. Поддерживаем предложение академиков А. М. Онищенко и В. В. Юрчишина о том, что надо принять Закон Украины "Про сільський розвиток України".

Перспективами дальнейшего исследования в данном направлении является развитие сельского хозяйства, села и крестьян, которые веками развивались по установившемуся порядку. Необходимо разработать параметры социально-экономического развития села на 40 – 50 лет.

Литература: 1. Ситник В. П. Аграрні відносини: стан та перспективи розвитку // Економіка АПК. – 2005. – №11 – С. 3. 2. Осауленко О. Г. Статистичний збірник "Регіони України" 2005. Ч.11 / – К.: Консультант – 2005. – С. 155. 3. Харківська область у 2005 році. Статистичний щорічник – Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2006. – С. 81. 4. Національна програма розвитку сільськогосподарського виробництва України на 1996 – 2005 роки // Економіка АПК. – 1995. – №11. – С.16. 5. Осауленко О. Г. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник — К.: Консультант, 2006. – С. 90, 98. 6. Саблук Т. Т. Стратегічні напрями аграрних реформ – перехід на інноваційну модель розвитку // Економіка АПК. – 2002. – №12. – С. 10. 7. Статистичний щорічник Полтавської області за 2005 рік. За ред. Бугайченко Т. Л. – Полтава: Головне управління статистики у Полтавській області, 2006. 8. Статичний щорічник Сумської області за 2005 рік. За ред. Л. Олехнович. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2006. 9. Харківська область у 2005 році. Статистичний щорічник. За ред. М. Л. Чмикало. – Харків: Головне управління статистики у Харківській області. 2006. 10. Національна програма розвитку сільськогосподарського виробництва України на 1996 – 2005 роки // Економіка АПК. – 2005. – №11. – С. 30. 11. Україна у цифрах 2005. Статистичний довідник – К.: Консультант. – 2006. – С. 112. 12. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть. Т.2 / Соціальні ресурси сільських територій / Л. О. Шепатько, І. В. Прокола. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. – С. 307. 13. Соціальна інфраструктура села / П. Т. Саблук, М. К. Орлатий. – К.: ІАЕ УААН, 2002. – С. 31. 14. Канинський П. К. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку – К.: ННЦ ІАН, 2005. – С. 13. 15. Харківська область у 2005 році. Статистичний щорічник. – Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2006. – С. 350. 16. Розподіл постійного населення України за статтю та віком. Станом на 1 січня 2006 р. Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2006. – С. 28. 17. Прокопчук С. Для сучасних Терещенків створено всі умови // Урядовий кур'єр. – 2 грудня 2006 р. – С. 12. 18. Онищенко О. М. Сільський розвиток: основи методології та організації / О. М. Онищенко, В. В. Юрчишин // Економіка України. – 2006. – №10. – С. 4 – 5.

Стаття надійшла до редакції
02.07.2007 р.

УДК 322,122 (043.5)

Васенко В. К.

Закінчення таблиці

ІНФРАСТРУКТУРА МАЛОГО БІЗНЕСУ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

While analyzing the infrastructure of the small business international and domestic special (free) economic zones, there was given the estimation of their influence on becoming functioning and on the FEZ development in the countries of market, transitional economy and developing countries. The methods of increasing the efficiency of FEZ functioning on the basis of development of small business and enterprise are considered.

Сьогодні майже всі країни світу використовують механізми вільних економічних зон для залучення іноземних інвестицій і забезпечення на цій основі прискореного соціально-економічного розвитку депресійних територій, активізації зовнішньоекономічної діяльності, досягнення вигідної інтеграції виробництва на основі міжнародного поділу праці та ін. Проте, як засвідчують вітчизняні дослідники зональних економічних формувань – В. О. Дергачов [1], В. І. Пила, О. С. Чмир [2], І. М. Чучка, І. І. Устич [3] та інші, не всі економічні зони і далеко не у всіх країнах світового господарства функціонують ефективно. Кращі результати їх цільової діяльності спостерігаються в країнах ринкової економіки – США, Великобританії, Японії, Китаї та інших. З'ясування цього питання і покладено в основу даної статті.

Метою дослідження є аналіз розвитку дрібного бізнесу у вільних економічних зонах в країнах ринкової, перехідної економіки та тих, що розвиваються і вияснення ступеня впливу на їх ефективне функціонування інфраструктури малого бізнесу в різних країнах світу.

Проведений авторами аналіз світової практики створення й розвитку вільних економічних зон показує, що успішна їх діяльність в першу чергу залежить від створеного ринкового середовища та інфраструктури малого бізнесу зонального економічного формування. Інфраструктура малого бізнесу – це різновиди підприємств, організацій, які згідно з національними законодавством належать до розряду дрібних і разом з тим відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні стабільного розвитку й функціонуванні ринкового механізму регулювання економіки, безперервного руху товарів та послуг у різних сферах суспільного відтворення.

На частку малого бізнесу США припадає близько 70% ВВП країни, у Японії – значно більше. В економіці США дрібні фірми дають не лише половину приросту всього валового національного продукту, але й дві третини (2/3) новостворених робочих місць [4, с.10]. Особлива роль у цих країнах належить малому бізнесу й у створенні необхідного ринкового середовища у ВЕЗ, який тут швидко і гнучко займає відповідні ніші, створює дійове й високоефективне ринкове середовище. У таблиці показана питома вага структур малого бізнесу провідних країн ринкової економіки та України в розрахунку на 10 тис. населення.

Таблиця

Питома вага структур малого бізнесу і підприємства в провідних країнах ринкової економіки та Україні станом на 01.01.2006 р.

Показники	Назва країни					
	США	Японія	Німеччина	Італія	Англія	Україна
1	2	3	4	5	6	7
Проживає населення, млн. чол.	261,0	127,0	78	58	57	47,0

1	2	3	4	5	6	7
Кількість підприємств малого бізнесу всього, млн. одиниць	19,3	7,1	3,4	4,2	2,6	0,28
Кількість підприємств малого бізнесу на 10000 населення, одиниць	740	560	430	720	460	60

Цифри, відображені в таблиці 1 переконливо засвідчують те, що все, пов'язане з діяльністю малого бізнесу і підприємництва в країнах ринкової економіки, є незамінним органічним елементом організаційної структури сучасного суспільного виробництва навіть у найрозвинутіших країнах світу.

Буде не справедливим вважати, що функціонування малого бізнесу й підвищення його ролі в економіці держав на сучасному етапі притаманне лише розвинутим капіталістичним країнам. У країнах Південно-Східного регіону Азії, які вийшли на передові рубежі, останнім часом малий бізнес дає до 80% приросту обсягів ВВП [5, с. 280].

Тому перш ніж прийняти рішення про створення ВЕЗ, у першу чергу, необхідно підготувати міцний фундамент для її функціонування, запустити в дію економічні "локомотиви", якими є дрібні підприємства, тобто створити необхідне ринкове середовище для діяльності економічної зони. Дрібні підприємства розвинутих країн світу знайшли своє місце і в умовах прискорення науково-технічного прогресу, переходу до нових технологій у передових галузях промисловості. Вони складають органічний елемент всієї системи, що забезпечує роботу з новими інформаційними технологіями, новими ідеями модернізації виробництва. Дрібні підприємства є також оптимальною формою виробництва в умовах підвищеного ризику [5, с. 8].

Господарським Кодексом України визначено, що малими (незалежно від форм власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тисяч євро за курсом Національного банку України щодо гривні [6]. Проте розвиток дрібного підприємництва в Україні, як засвідчує таблиця, йде дуже мляво, незважаючи на те, що в нашій країні практично закінчилася приватизація, яка повинна б стимулювати цей процес. Не сприяє розвитку дрібного підприємництва і Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 [5], що вимагає від уряду держави здійснювати більш ефективні заходи, яких є достатньо в арсеналі світової практики. Наприклад, на погляд автора, сьогодні є доцільним в систему державної підтримки включити створення спеціальних "інкубаторів" для вирощування малих підприємств (така система діє в США і більшості європейських країн). Суть цих "інкубаторів" полягає в тому, що на виробничих площах, які належать державі (чи великим підприємствам) особі, що бажає відкрити власну справу, надаються за невисоку орендну плату необхідні виробничі площі, устаткування чи навіть централізовані бухгалтерські й управлінські послуги. Їх майбутнє мале підприємство використовує доти, доки не стане на "ноги" і не зможе самостійно орендувати чи закупити виробничі площі і виконувати всі функції господарської діяльності. Цей термін може тривати від одного до двох років.

Таки "інкубатори" особливо популярні при здійсненні конверсії виробництва, при налагодженні випуску нової продукції, у тому числі товарів народного споживання і особливо при здійсненні нових перспективних технічних проектів.

Особливої уваги заслуговує і досвід державної підтримки малого бізнесу Японії, в надрах якого народилися й вирости практично всі найсучасніші наукомісткі виробництва і фірми – "Хонда", "Саньо", "Ніссан" та інші. Держава на національному, регіональному й місцевому (префектурному) рівні здійснює політику підтримки малого бізнесу на стадіях його створення, становлення і структурної перебудови. Основні напрямки цієї політи-

ки – законодавчі, фінансово-кредитні, податкові пільги й стимули. Більше 500 місцевих торгово-промислових палат Японії та їх філіалів надають різну фінансову, консультативну, освітню допомогу малому бізнесу. Держава фінансує діяльність дрібного бізнесу за допомогою спеціального фонду підтримки малих підприємств і народного фонду, які закладаються до бюджету через фінансову корпорацію малого й середнього бізнесу.

В Японії широке застосування отримала також і практика надання компаніям малого бізнесу комерційних кредитів, гарантію і страхові зобов'язання, за які бере на себе держава. При цьому таке поручництво може здійснюватися як під заставу майна дрібної компанії, так і без нього. Діє широка система податкових пільг малому бізнесу, яка передбачає:

виключення із доходу дрібного підприємства, що підлягає оподаткуванню суми заробітної плати власника фірми й членів його сім'ї (на рівні середньої по країні заробітної плати для даної категорії працівників);

зниження ставок оподаткування для дрібних корпорацій; виключення із оподаткування частини прибутку дрібних корпорацій, що витрачена на розвиток науки і підготовки кадрів та ін.

Крім цього, у розвинутих країнах світу створені спеціальні центральні органи, що надають необхідне сприяння малому бізнесу й підприємству (у США – це Адміністрація малого бізнесу, у Японії – управління малого й середнього бізнесу).

Таким чином, у провідних країнах ринкової економіки надається серйозна державна підтримка розвитку підприємницького способу господарювання, який суттєво відрізняється від непередприємницького особистістю агентів господарювання, особливими методами, принципами діяльності, характерними відносинами [6, с. 66].

Усі дрібні фірми держав з розвинутою ринковою економікою можна класифікувати у чотири основні типи: венчурні, "традиціоналісти", "сателіти" та "міні-монополісти."

1. Венчурні (ризикові) фірми – здійснюють технологічний розвиток, в основі якого лежить модернізація старих галузей народного господарства країни або виникнення нових галузей, що має особливе значення для науково-технічних зон. Головна їх мета – отримати продукт, що приносить високі прибутки. Життєздатність таких ризикових фірм залежить від вдалої розробки новизни. В 90-ті роки ризиковий бізнес, який був суто американським явищем, займав досить солідне місце в економіці США. Його характерна риса – добре розвинута фінансова база з відповідним укладом ведення справи і високим ступенем економічного ризику. Масштабність поставленого завдання і надзвичайно складні умови їх розв'язання пов'язані з великим ризиком – ось те підґрунтя, на якому виникають і діють інноваційні фірми (стартові, ризикові та впроваджувальні).

Про ефективність діяльності венчурних фірм у галузі наукових досліджень та інноваційних розробок засвідчує той факт, що в США на кожний вкладений долар у венчурну фірму з числом працюючих до 100 чоловік здійснювалося в 4 рази більше нововведень, ніж у фірм з кількістю працюючих від 1000 до 10000 чоловік і в 24 рази більше, ніж в компаніях з числом працюючих більше 100 тисяч чоловік.

Слід зазначити, що для організації дрібної венчурної фірми не потрібні великі капітальні витрати на противагу великим компаніям. Для її створення необхідні дві умови – підприємець (лідер), одержимий (захоплений) перспективною ідеєю і капітал, що спеціалізується на фінансуванні дрібних ризикових фірм.

2. Фірми-традиціоналісти, традиційні (класичні) дрібні фірми, що складають більшість у малому бізнесі. На практиці розрізняють три основних типи дрібних фірм-традиціоналістів; "масовики", "хамелеони", "генеріка."

2.1. Фірми-масовики, як правило, орієнтуються на постійний попит споживачів і не кооперуються між собою. Власники таких фірм повністю присвячують себе власному дрібному бізнесу. Серед суб'єктів ринку їх питома вага складає близько 30 відсотків традиційних дрібних фірм. Головна сфера їх діяльності на ринку – операції з нерухомістю (землею, приміщеннями, обладнанням) або спеціальними знаннями. Вони численні, а тому серед них високий рівень конкуренції. Їх продукція завжди користується попитом, це гарантує їм виживання і отримання відповідних доходів. Фірми-масовики

банкрутами бувають дуже рідко, а тому свою діяльність припиняють добровільно, в основному через низькі доходи. В країнах ринкової економіки, де створені вільні економічні зони, цей тип фірм найбільш поширений у сфері послуг; на транспорті, в оптовій та роздрібній торгівлі, готельному, туристичному і розважальному бізнесі, ділових та особистих послугах, сільськогосподарських фермах, а також взуттєвому, швейному, харчовому та поліграфічному виробництві. Роль цих фірм у ринковій інфраструктурі вільних економічних зон досить велика, особливо в період їх становлення.

По-перше, вони краще інших вирішують проблему зайнятості, бо для їх створення не потрібні великі грошові ресурси.

По-друге, задоволення масових потреб створює реальні умови для постійного розвитку й нарощування обсягів виробництва продукції (послуг), що робить їх практично "не потопними."

Фірми-масовики вже мають місце і в економіці України, проте їх чисельність поки що не значна, бо створення таких фірм вимагає наявності певного стартового капіталу, який в умовах низького рівня оплати праці більшості населення та високої ціни на кредитні ресурси у комерційних банках, не дає можливості відкривати власну справу, що в значній мірі гальмує їх розвиток.

2.2. Фірми-хамелеони – дуже активний тип дрібних фірм, що пильно стежить за кон'юктурою ринку з метою найбільш прибуткового вкладення свого капіталу. Вони виходять на ринок з двома типами ресурсів – вільним грошовим капіталом та високою підприємницькою активністю. Інколи такі фірми володіють простими засобами виробництва і не великими приміщеннями. Вони нечисленні і мають за головну мету отримання високих прибутків у короткі строки у сферах, що задовольняють найбільш суттєві потреби людей.

2.3. Фірми-генеріка – дрібні фірми, що займаються копіюванням за ліцензіями великих фірм нової продукції, які користуються попитом у населення (фармація, електроніка, біотехнології та ін). Вони відносно численні на ринках і жорстоко конкурують між собою та з великими компаніями. Діяльність і життєздатність таких фірм повністю залежить від ринкової кон'юктури, що дозволяє відносити їх до категорії традиціоналістів. Проте їх головна мета – розвиток, що робить їх схожими на венчурні фірми або навіть на великі компанії. Дочекавшись закінчення терміну дії патенту на який-небудь ефективний винахід, фірма-генеріка викуповує у власника патента ліцензію на виробництво нового продукту і приступає до його виготовлення в максимально можливих масштабах, доки існує незадоволений попит на таку новинку. Фірми-генеріка виконують дві важливі функції в економічній системі спеціальної економічної зони:

по-перше, сприяють здійсненню структурної перебудови економіки й перерозподілу капіталів у напрямку впровадження науково-технічного прогресу в нові галузі;

по-друге, стимулюють великі компанії до нових розробок у сфері високих технологій. Оскільки своєю жорстокою ціновою конкуренцією спонукають монополістів відмовлятися від практики угод і обмеження ринків новими товарами.

Таким чином, використовуючи стратегію ліцензійного виробництва найновішої продукції, фірми-генеріка досягають своєї головної мети – швидкого зростання продажу товарів до певної межі, при цьому здійснюючи прогресивний перерозподіл капіталів в економіці та стимулюючи великі компанії до нових наукових розробок і досліджень.

3. Фірми-сателіти – дрібні фірми, які при збуті продукції орієнтуються на її масовий попит і намагаються не конкурувати з великим бізнесом, вступаючи з ним в кооперативні зв'язки шляхом укладання відповідних контрактів. Такі фірми, виходячи на ринок, мають або засоби виробництва і технологічний досвід (субпідрядники), або грошові кошти, приміщення та вміння торгувати й надавати будь-які послуги. Контрактна система співпраці з великим бізнесом у формі субпідрядки чи франчайзингу (система надання великими фірмами певних пільг своїм сателітам, які збувають їх продукцію або сплачують певний відсоток за оренду обладнання, приміщень чи використання торгового знаку головної фірми), гарантує їх життє-

здатність і прибутковість, бо вони знаходяться в повній залежності від успіхів або невдач головної фірми.

4. Фірми-міні-монополісти – особливий тип малого бізнесу, який виходить на ринок, маючи унікальний технологічний досвід, виробничі потужності та вузькоспеціалізоване обладнання. Вони задовольняють дуже обмежений попит, проте довгостроковий і стабільний. Як правило, такі фірми спеціалізуються на виготовленні продукції, яка розрахована на ринки малих розмірів і не цікавить великі фірми. Наприклад, фірми-міні-монополісти можуть займатися виробництвом вузлів, агрегатів та деталей до машин і обладнання, товарів для окремих груп населення (інвалідів, етнічних груп), унікальних сувенірів, творів мистецтва та ін. Висока якість продукції при порівняно низьких цінах гарантує їм стабільний її збут своїм клієнтам, вигідні контракти на поставку великим компаніям та відносно спокійне життя.

Дотримуючись нішової стратегії фірми міні-монополісти гарантують собі високі прибутки, стабільність та престиж, виконуючи при цьому функції задоволення потреб не значних за чисельністю груп населення.

Проведений автором аналіз інфраструктури малого бізнесу США, Японії та інших країн ринкової економіки свідчить про те, що дрібні суб'єкти підприємництва виконують дуже важливі функції в їх економіці і особливо у становленні й розвитку спеціальних економічних зон. Яскравим підтвердженням цьому є те, що на фірми, які підпадають під статус малого бізнесу, припадає 40 – 60% загальної зайнятості населення, майже 30% всіх інвестицій і товарного експорту. Питома вага невеликих фірм у структурі національних господарств становить 85 – 95%.

Підбиваючи підсумки, можемо прийти до висновку, що висока інфраструктура малого бізнесу на територіях зональних економічних формувань провідних країн ринкової економіки є найголовнішою передумовою становлення та прискореного розвитку їх депресійних територій і виступають їх вирішальною локомотивною економічною силою, яка забезпечує високу ефективність їх функціонування. У вільних економічних зонах значно менший вплив держави, але більше ринкової самостійності, а саме таке ринкове середовище й полюбляють дрібні підприємці (вони не переносять втручання держави в їх комерційні справи), тому це і виступає головним мотивуючим фактором значного припливу дрібних капіталів у такі формування, забезпечуючи тим самим їх прискорений розвиток.

Головною ж метою створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні, як підкреслюється в Законі України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон," є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація підприємницької діяльності, розвиток інфраструктури ринку та ін., прискорення соціально-економічного розвитку України [7].

Література: 1. Дергачев В. А. Свободные экономические зоны в современном мире. – Одесса, "Судоходство," 1992. – 92 с. 2. Пила В. І. Спеціальні (вільні) економічні зони: теорія та практика. Навч. посібник / В. І. Пила, О. С. Чмирь. – К.: КДТУ, 1998. – 328 с. 3. Чучка І. Особые экономические территории в Венгрии / И. Чучка, И. Устич // Экономика Украины. – 1992. – №1. – С. 59 – 64. 4. Васенко В. К. Основи малого бізнесу і підприємницької діяльності. Навчальний посібник / В. К. Васенко, С. Б. Комісар, І. В. Малікова, Л. І. Полятикіна, І. В. Шалигіна. – Суми: ВАТ СОД, Вид. "Козацький вал," 2002. – 186 с. 5. Васенко В. К. Вільні економічні зони: стратегія розвитку. – Суми: Вид. "Довкілля," 2004. – 348 с. 6. Господарський Кодекс України. Закон України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18 – 22. – С. 144. 7. Закон України від 13 жовтня 1993 року. "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – №21.

Стаття надійшла до редакції
22.06.2007 р.

УДК [336.743:347.73](477)

Єна О. О.

ОСОБЛИВОСТІ ПРАВОВОГО РЕЖИМУ ЗДІЙСНЕННЯ ВАЛЮТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

In the article the peculiarities of the legal regime of carrying out of currencies operations in Ukraine are examined. According to the legislation of Ukraine the legal regime of currencies relations in Ukraine is determined as regime of currencies limitations. There is drawn the conclusion about the necessity of liberalization of the currency adjusting by introduction of economic methods of regulation of currencies relations, gradual diminishing of amount of currencies limitations and reducing to the minimum the intervention from the state in functioning of currency market, but taking into account the state and terms of development of economy of the state, and also improvement, systematization, removal of collisions and blanks in the legislation.

В умовах переходу національної економіки до ринкових відносин особливого значення набуває питання забезпечення стабільності та стійкості національної грошової одиниці, що залежить від встановлення певного валютного режиму.

Дослідження правової регламентації валютних відносин в умовах транзитивної економіки міститься в роботах багатьох провідних українських учених, зокрема Є. О. Алісова, Ю. М. Бездітко, А. С. Гальчинського, Є. В. Карманова, В. В. Козюка, О. А. Костюченка, Л. М. Кравченко, О. О. Мануйленко, В. І. Міщенко, С. В. Науменкової, Г. А. Стасюка [1 – 3] та ін. Цій проблемі приділяється значна увага і в працях таких російських дослідників, як: І. П. Айзенберг, М. М. Артемов, О. Ю. Грачова, Б. Ю. Дорофеев, А. В. Смелін, М. М. Земцов, В. В. Наумов, В. О. Пушин, М. В. Сапожников, Г. А. Тосунян, І. В. Хаменушко [4 – 6] та ін. Водночас перелічені питання залишаються донині актуальними і потребують поглибленої їх розробки. Мета даної статті – дослідити особливості правового режиму здійснення валютних операцій в Україні.

У теорії права поняттям "правовий режим" охоплюється певний порядок правового регулювання, що забезпечується через особливе поєднання залучених для його здійснення способів, методів і типів правового регулювання [7, с. 410]. Правовий режим відбиває ступінь жорсткості останнього, наявність відповідних обмежень або пільг, допустимий рівень активності суб'єктів, межі їх правової самостійності [8, с. 172]. Отже, шляхом поєднання взаємодіючих між собою дозволів, зобов'язань і заборон створюється особлива спрямованість правової регламентації в діапазоні від жорстких до відносно м'яких правових режимів.

Залежно від наявності чи відсутності валютних обмежень у науковій літературі виділяють 3 типи правових режимів, що використовуються державою для проведення валютної політики: а) режим державної валютної монополії (тобто виключне право держави на здійснення операцій з іноземною валютою та іншими валютними цінностями); б) режим валютного державного регулювання або режим валютних обмежень (характеризується існуванням нормативних заборон, лімітуванням і регламентацією операцій з валютою й валютними цінностями); в) режим вільноконвертованої валюти або режим відсутності валютних обмежень (є характерним для розвинених держав із ринковою економікою) [4, с. 4; 5, с. 323; 6, с. 12 – 27]. Вибір типу валютного режиму впливає на поведінку суб'єктів валютного ринку, а також визначає принципи здійснення валютних операцій, обсяг повноважень органів валютного регулювання й контролю, права й обов'язки юридичних і фізичних осіб щодо

володіння, користування й розпорядження валютними цінностями, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Правовий режим валютних відносин в Україні можна визначити як режим валютних обмежень, що юридично закріплено Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" №15 – 93 від 19 лютого 1993 р. [9: 1993. – №17. – Ст.184] та іншими нормативно-правовими актами держави. При такому режимі функціонує загальнодозволений тип правового регулювання (тобто діє юридична формула "дозволено все, крім того, що заборонено законом"), за умови якого можливість певної поведінки поставлена в залежність від наявності або відсутності її прямої заборони в законі. Якщо ж остання не передбачена, то ця поведінка (за умови, що вона не суперечить сутності й принципам права, меті й завданням правового регулювання) вважається правомірною [7, с. 410]. Кожен конкретний суб'єкт має право бути власником валютних цінностей з усіма повноваженнями, що з цього випливають, – володіння, користування, розпорядження валютними цінностями. Але при загальному дозволі існують певні обмеження [1, с. 117; 2, с. 278; 10, с. 461].

З урахуванням положень зазначеного Декрету залежно від наявності чи відсутності обмежень валютні операції можна поділити на:

а) *валютні операції, що здійснюються без обмежень* (наприклад, вивезення, переказування й пересилання за межі держави фізичними особами-резидентами іноземної валюти на суму, що визначається Нацбанком України; здійснення платежів в іноземній валюті за межі України у вигляді відсотків за кредити, доходу (прибутку) від іноземних інвестицій; вивезення за межі України іноземної інвестиції в іноземній валюті, раніше здійсненої на її території, в разі припинення інвестиційної діяльності; ввезення, пересилання й переказування назад в Україну сум в її валюті, якщо вони були вільно вивезені, переказані чи переслані за кордон на законних підставах; надання й одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни й суми останніх не перевищують установлених законодавством меж; відкриття фізичними особами-резидентами рахунків в іноземній валюті на час їх перебування за кордоном; відкриття кореспондентських рахунків уповноваженими банками; відкриття рахунків в іноземній валюті дипломатичними, консульськими, торговельними та іншими офіційними представництвами України за кордоном; отримання цінних паперів або інших корпоративних прав фізичними особами-резидентами як дарунку або в спадщину тощо);

б) *валютні операції, що здійснюються з певними обмеженнями* (операції, що підпадають під режим ліцензування: вивезення, переказування й пересилання за межі України валютних цінностей, за винятком операцій, що не потребують ліцензування; ввезення, переказування й пересилання в Україну державної валюти, за винятком випадків, що не потребують ліцензування; надання й одержання резидентами кредитів в іноземній валюті, якщо терміни й суми таких кредитів перевищують установлені законодавством межі; використання іноземної валюти на території України як засобу платежу або як застави; розміщення валютних цінностей на рахунках і у вкладках за межами України, за винятком випадків, що не потребують ліцензування; здійснення інвестицій за кордон, у тому числі шляхом придбання цінних паперів, за винятком цінних паперів або інших корпоративних прав, отриманих фізичними особами-резидентами як дарунок або в спадщину тощо);

в) *валютні операції, що забороняється здійснювати* (так, Декретом встановлюється заборона на використання іноземної валюти як засобу платежу на території держави, оскільки за загальним правилом валюта України є єдиним законним засобом платежу на території країни).

Для сучасних умов розвитку валютного регулювання в Україні характерним є поєднання ринкових та адміністративних методів. Так, Нацбанк України відповідно до ст. 46 Закону "Про Національний банк України" провадить дисконтну й девізну валютну політику і застосовує в необхідних випадках валютні обмеження [9: 1999. – №29. – Ст. 238]. Таким чином, на законодавчому рівні встановлюється пріоритет економічних методів валютного регулювання над адміністративними, що вико-

ристовуються в разі необхідності. Особливого значення набуває приєднання України до ст. VIII Статуту Міжнародного валютного фонду, відповідно до якої держава взяла на себе зобов'язання відмовитися від застосування обмежень для платежів і переказів за поточними міжнародними операціями, а також від участі в будь-яких дискримінаційних валютних угодах або використанні практики множинних обмінних курсів [11]. Отже, в рамках світової валютної системи гривня набула статусу конвертованої валюти за поточними операціями. До речі, більшість держав використовує вільну конвертацію національної валюти тільки за поточними операціями, а для проведення операцій, пов'язаних з рухом капіталів, надаються спеціальні дозволи.

Валютна політика, що провадиться в Україні, базується на поєднанні часткової лібералізації валютних операцій зі збереженням певних валютних обмежень. Чинний правовий режим валютних обмежень в Україні має низку особливостей, як от: а) домінування адміністративних методів регулювання над ринковими; б) перевага у валютному законодавстві зобов'язальних і заборонних норм; в) обмежувальний характер правового режиму; г) відсутність базового закону про валютне регулювання та ін.

В умовах становлення фінансової системи держави, а також з урахуванням історичного розвитку державної регламентації застосування окремих валютних обмежень для стримування дестабілізуючих потоків іноземного капіталу є необхідним і виправданим, оскільки лібералізація валютного режиму в умовах трансформації економіки може сприяти погіршенню валютного положення держави, в результаті чого може посилитися витікання капіталів із держави, відбудеться падіння курсу національної валюти й поглиблення інфляційних процесів. Запровадивши чи скасувавши те чи інше обмеження, держава має можливість негайно відреагувати й досить відчутно вплинути на ситуацію в економіці чи на грошовому ринку. В той же час цей засіб регламентації має переважно адміністративний характер і суперечить світовій тенденції лібералізації валютних відносин.

Саме тому для вдосконалення сучасної системи валютного регулювання необхідно поступово впроваджувати економічні засоби правового регулювання валютних відносин, удосконалювати, систематизувати, а також усувати колізії й прогалини в законодавстві.

Спираючись на вищевикладене, автор вважає, що треба продовжувати лібералізацію валютного регулювання шляхом поступового зменшення кількості валютних обмежень і зведення до мінімуму втручання держави у функціонування валютного ринку. Адже такі валютні обмеження негативно впливають на товарообмін між країнами, ускладнюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків і вільний експорт капіталу й товарів. Також необхідно активізувати зусилля щодо впровадження непрямих (економічних) методів регулювання валютних відносин, але з урахуванням стану й умов розвитку економіки держави.

Література: 1. Алисов Е. А. Правовое регулирование валютных отношений в Украине. – Харьков.: Консум, 1998. – 142 с. 2. Алисов Е. А. Финансовое право Украины: Учеб. пособие. – Харьков: Эспада, 2000. – 288 с. 3. Бездітко Ю. М. Валютне регулювання: Навч. посібник / Ю. М. Бездітко, О. О. Мануйленко, Г. А. Стасюк. – Херсон: ОЛДЦ-плюс, 2004. – 272 с. 4. Артемов Н. М. Валютные ограничения. – М.: Профобразование, 2001. – 104 с. 5. Грачева Е. Ю. Финансовое право: Учебник / Е. Ю. Грачева, Э. Д. Соколова. – 2-е изд. – М.: Юрист, 2005. – 350 с. 6. Дорофеев Б. Ю. Валютное право России: Учебник для вузов / Б. Ю. Дорофеев, Н. Н. Земцов, В. А. Пушкин. – М.: Норма, 2005. – 320 с. 7. Загальна теорія держави і права: Підручник для студ. юрид. спец. вищ. навч. закл. / За ред. М. В. Цвіка, В. Д. Ткаченка, О. В. Петришина. – Харків: Право, 2002. – 432 с. 8. Алексеев С. С. Теория права. – М.: Изд: БЕК, 1994. – 224 с. 9. Відомості Верховної Ради України. 10. Финансовое право: Підручник / Кер. авт. кол. і відп. ред. Л. К. Воронова. – Харків: Консум, 1998. – 496 с. 11. Стаття Соглашения Международного валютного фонда от 22.07.1944 г. //http://www.rada.kiev.ua/.

УДК 658:614.2

Каминская Т. М.
Громов А. А.

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ МЕНЕДЖМЕНТА В МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

The article is devoted to particularities of health organization management. The health care is a part of social sphere so the main specific point is connected with this. There is a big part of noncommercial and public organizations. They help to produce positive externality. Public health is built on hierarchy and tends to increase. Management should conduce to the wakening of negative points of hierarchy and constraining of opportunities behavior of professionals.

Переход к рыночной экономике в Украине выявил высокую востребованность в подготовке менеджеров и развитии теории управления. За последние 15 лет в области медицины разработок вопросов менеджмента явно недостаточно. Появилось много переводных изданий, посвященных менеджменту, написанных известными зарубежными авторами – П. Друкером, М. Месконом, М. Альбертом, Ф. Хедоури, Л. Расселом, Р. Беннетом, Д. Френсисом, Р. Дафтом и др. Стали известны монографии и учебники украинских и российских авторов, например, В. Румянцевой, Н. Саломатиной, И. Герчиковой, В. Пилы, В. Бовыкина, В. Василенко, З. Виноградовой, А. Войчак, И. Завадского. Все эти авторы, как правило, рассматривают традиционные вопросы, а именно сущность и основные черты менеджмента, его цели, методы и виды, развитие теории и практики управления. Но мало кто из экономистов рассматривает особенности менеджмента в здравоохранении. С. Д. Ильенкова, анализируя социальный менеджмент, касается специфики социальных процессов и особенностей управления ими [1, с. 11 – 12]. Л. Гордиенко анализирует особенности управленческого процесса в бюджетной организации, рассматривая специфику такого особого объекта управления, как люди, разнообразие целей, сложности в оценке труда, своеобразии взаимосвязей между затратами и результатом [2, с. 31]. Однако рассмотренные автором бюджетные организации не относятся к здравоохранению. В. М. Марущак показывает организацию коммерческой деятельности в процессе предоставления медицинских услуг [3]. Однако, во-первых, коммерческая деятельность и менеджмент – это разнорядковые понятия. Во-вторых, менеджмент собственно в медицине рассматривается мало, а его специфика почти не выделяется. Чаще всего общие принципы менеджмента лишь экстраполируются на сферу здравоохранения.

Между тем менеджмент в медицинских организациях имеет свои особенности. Поэтому задачей нашей статьи является их обоснование.

Первой особенностью является то, что здравоохранение относится к социальной сфере, которая имеет свою специфику развития. Отечественная и зарубежная практика показывает, что предоставление общественных медицинских услуг предполагает высокую долю государственного и негосударственного некоммерческого сектора, ибо частный коммерческий сектор воспроизводит негативные экстерналии – недопроизводство услуг с позитивным побочным эффектом для общества, монополизм и неравенство доступа к медицинским услугам. Они по-разному финансируются. Главным источником государственных лечебных учреждений является госбюджет, частных коммерческих – индивидуальные платежи граждан,

негосударственных некоммерческих организаций – собственная прибыль, спонсорская помощь, благотворительные платежи. Разная форма собственности и разные источники поступлений порождают разновидности методов менеджмента в каждом из секторов.

При этом надо учесть, что государственный сектор здравоохранения в большинстве стран имеет тенденцию к росту. Даже в США, в стране с доминирующей ролью частной медицины, этот рост проявляется очень ярко. С 1973 по 2003 г. доля государственных расходов на здравоохранение в ВВП выросла в 3,7 раза. К 2009 г. прогнозируется сумма в 814,8 млрд. долл., которая более чем в 40 раз превышает уровень 1973 г. Рост расходов на программу "Medicare" и "Medicaid" еще выше – соответственно более чем в 52 и 53 раза [4; 5].

Традиционно высокий уровень государственных расходов на здравоохранение сохраняется в европейских системах, особенно системе Бевериджа (название дано в честь английского экономиста-реформатора системы социального обеспечения), существующей в Англии, Дании, скандинавских странах, частично в Италии, Португалии и Греции. В бывших социалистических странах уровень финансирования государственного здравоохранения значительно ниже, чем в Европе. Он составляет примерно 3,3% от уровня ВВП против средневропейского уровня в 8%. Но при этом размеры государственного сектора выше, чем частного, а государственные расходы на здравоохранение с 2000 года (первого года после периода резкого падения ВВП) по 2006 год увеличились более чем в 5 раз.

Увеличение общественного сектора здравоохранения в современном мире – это не только реакция на растущие потери от негативных экстерналий частного рынка, но и результат демократизации общества, расширения прав граждан на равный доступ к здравоохранению, закрепленного в Конституциях разных стран. Это также закономерное следствие возрастающей роли медицины в инновационном развитии общества и формировании его постиндустриальных тенденций.

Расширение государственной медицины приводит к воспроизводству иерархических начал в организационных формах медицинских учреждений и вертикальной субординации. Известно, что государственная иерархия разъединяет субъектов собственности на ресурсы и производителей медицинских услуг: они не совпадают в одном лице и их интересы по поводу величины используемых ресурсов здравоохранения и степени рациональности этого процесса расходятся. Правительством как главный субъект государственной собственности стремится к экономии средств по причине их ограниченности, а медики, наоборот, заинтересованы в увеличении их притока. Дж. Бьюкенен по этому поводу восклицает: "Как могут ученые-медики в Национальном институте здравоохранения США поддерживать сокращение федеральных правительственных затрат на медицинские исследования?" [6, с. 412]. В условиях иерархии это приводит к неэффективному расходованию бюджетных средств. Кроме того, не совпадают цели менеджеров больниц и непосредственных исполнителей – врачей. Происходит отчуждение врачей от собственности и от управления, в результате чего они выступают всего лишь посредниками в обмене, стремятся к получению дополнительных выгод и принятию решений, неоптимальных для менеджера. В этих условиях он вынужден выделять излишние средства на осуществление контроля над нижестоящими структурами и медицинским персоналом. Однако эти средства имеют бюджетное ограничение.

Поэтому менеджмент, имеющий своей целью повышение экономической эффективности деятельности организации, в государственных медицинских учреждениях должен способствовать ослаблению негативных сторон иерархии. Он должен учитывать также институциональную специфику медицины, ибо она сама по себе работает в направлении сдерживания оппортунистического поведения нижестоящих звеньев. В чем проявляется эта специфика?

Отличительной нормой экономического поведения большинства медицинских профессионалов является корпора-

тивность. Она означает формирование элементов командного духа, согласование индивидуальных экономических интересов с интересами отраслевой "семьи" медиков, доверие к ее членам, кооперацию и сотрудничество, коллегиальность и взаимную выручку. Истоки корпоративности уходят в далекую историю Древнего Рима и связаны с необходимостью защиты медиков от преследований общества. Сама специфика медицинской деятельности связана с постоянным риском, возможными ошибками, реакция на которые со стороны пациентов и их родственников гораздо более чувствительная, чем реакция на некачественный готовый продукт со стороны его потребителей на товарном рынке. Опасность общественного или гражданского суда повисает над любым врачом как "дамоклов меч", что побуждает их к объединению и взаимной поддержке, опоре на "чувство локтя". Корпоративности медиков способствует преобладание неформальных горизонтальных отношений между коллегами над формализованными. Отчасти это является следствием строгой субординации по вертикали, но вероятнее – как результат меньшей формализации самой медицины как сферы деятельности, ибо она имеет дело с людьми, заболевания которых индивидуализированы.

Поэтому взаимодействию медицинских работников в организациях госсектора напоминает поведение членов единой компании и отличается позитивным восприятием субординации, дисциплины, понимания общей цели. Здесь, ниже, и приведены издержки преобладания командно-административных методов управления над экономическими методами на уровне вертикального среза, что обуславливает существенные отличия медицинского менеджмента. Экономическая конкуренция между звеньями организации как способ снижения производственных и транзакционных издержек формируется и развивается значительно сложнее, чем на предприятиях сферы материального производства. И ее не следует форсировать. Зато развивается социальная конкуренция за место в системе иерархии; за условия труда, квалификационного роста и самореализации; за статус в коллективе и в обществе; за позитивную репутацию. Репутация и другие атрибуты социальной конкуренции помогают врачу двигаться вверх по иерархической лестнице и получать дополнительные блага, не связанные только с зарплатой, и выступают специфической формой капитала. Кроме того, наработанная репутация является стартовым условием для продажи профессиональных услуг врачей в частном сегменте рынка труда.

Вот почему мотивация как одна из функций менеджмента должна учитывать важность не только экономического, но и социального стимулирования медиков. Институциональная специфика медицины смягчает несовершенство иерархии в централизованном государственном здравоохранении. Социальный капитал в виде традиций взаимного доверия и общих интересов ограничивает стремление работников, стоящих на более низком уровне иерархии, максимизировать свои интересы за счет снижения качества работы и неисполнения подписанных контрактов в полном объеме. Это равносильно дополнительному финансированию здравоохранения. Фактором, сдерживающим искажение циркулирующей информации между субъектами нижнего и верхнего уровней иерархии, является и такая норма, как верность клятве Гипократа.

Еще одна специфика менеджмента в здравоохранении связана с закономерностью опережающего роста средних издержек медицинского обслуживания по сравнению с их ростом в других сферах рыночной экономики. Она формируется под влиянием ситуации "морального риска", когда за больно платит третья сторона (государство, страховая компания), и он не утруждает себя мыслями об экономии средств, используя все доступные методы диагностики и лечения. Влияет на удорожание медицины асимметрия информации о качестве медицинских услуг, благодаря которой спрос на них стимулируется самим предложением, а также такой фактор, как приоритетная роль хорошего здоровья в иерархии ценностей индивидов, их особая отзывчивость на инновации, появление

новых и очень дорогих медицинских технологий, которые быстро совершенствуются. Например, в частном секторе Великобритании аортокоронарное шунтирование стоит от 10,5 тыс. до 14,25 тыс. ф. ст., а имплантация искусственного тазобедренного сустава – от 6,75 тыс. до 11,75 тыс. ф. ст. [7, с. 3]. На неуклонный рост издержек медицины воздействует также рост личных доходов потребителей и переход от удовлетворения низкоэластичного по доходам их спроса к высокоэластичному спросу; увеличение продолжительности жизни; появление новых заболеваний – например СПИДа. За период с 1960 по 2003 гг. доля затрат на здравоохранение в ВВП выросла в Канаде, Швейцарии, Франции, США соответственно в 1,8, 2,3, 2,7 и 3 раза. В Португалии только с 1970 по 2003 гг. рост составил 370% (увеличение в 3,7 раза) [4].

Поскольку развитие науки и техники остановить невозможно, и дорогие медицинские технологии будут воспроизводиться и далее, поскольку также этот процесс отвечает цели улучшения качества и продолжительности жизни людей (одна лишь трансплантология способна радикально решить эту задачу), то фактором значительной компенсации непомерных затрат на медицину остается эффективный менеджмент. Собственно говоря, за рубежом это уже осознали. Так, план реформирования здравоохранения "Больница – 2007" ("Hôpital 2007"), принятый во Франции в 2003 г. на период до 2007 г., наряду с удвоением инвестиций за 4 года предполагает модернизацию организационной структуры как частных, так и государственных больниц и усиление автономии вторых [8, с. 21]. Совершенствование менеджмента становится одним из условий не просто выживания, но и эффективного воспроизводства медицинской сферы, смягчения различий между частными и государственными учреждениями. Расширение самостоятельности, в том числе финансовой, характерно и для больниц многих других европейских стран и новых членов ЕС.

Европейский опыт имеет свою безусловную ценность и для Украины. Тем более, что наше государство продолжает соединять в одном лице и собственника, и производителя, и финансирующую сторону. Непосредственным производителям медицинских услуг делегированы права в рамках запрограммированного регламента. В этих условиях эффективный менеджмент просто невозможен. Управление лечебными учреждениями сводится лишь к выполнению команд вышестоящих чиновников и ориентации на количественный и затратный показатель – койко-день, который выполняется с трудом и под административным нажимом. Не работают показатели результативности лечения как такового – численность вылеченных больных и состояние здоровья населения. Лечебные учреждения выступают пассивными получателями средств, лишенными возможности маневрировать ресурсами и быстро направлять их в "узкие места". При этом огромные средства идут на дорогостоящие коммунальные услуги, то есть преимущественно на поддержание сети государственных учреждений, на оплату энергоносителей, а не на медицинские услуги как таковые в соответствии со стандартами качества. В связи с подорожанием цен на газ в 2006 г. и далее доля затрат на коммунальные услуги имеет тенденцию к повышению. Для обеспечения медикаментами и оборудованием лечебных учреждений остается самый минимум. Поэтому, например, по данным облздора на 1.01.2006 г., в роддомах 16 районов Харьковской области отсутствовала современная дыхательная аппаратура.

В то же время необходимость выживания в условиях хронического дефицита ресурсов, вопреки монопольному характеру государственной собственности и централизованному управлению, создает условия для самостоятельности производителей медицинских услуг. Этому способствует также теневая экономика. Главврачи пытаются принимать управленческие решения, проявляя чудеса маркетингового творчества на теневом рынке и за счет теневой конкуренции за бюджетные средства. Они компенсируют также недостаток средств на медикаменты и обследование больных за счет внебюджетных источников. В результате усиливаются горизонтальные

связи и размываются вертикальные, что стихийно создает условия децентрализации медицинского обслуживания. Этому способствует также относительно автономная региональная политика в отношении развития семейной медицины.

Таким образом, преобладание в общественном секторе здравоохранения государственных и негосударственных некоммерческих организаций обуславливает особенности менеджмента в медицине, который направлен на оптимальное использование бюджетных или других общественных ресурсов не с целью получения прибыли, а с целью улучшения здоровья пациентов или облегчения их страданий. Современное управление государственными учреждениями означает сдвиг от администрирования в сторону активного менеджмента и государственного предпринимательства. Иерархия ослабляется, но полностью не исчезает благодаря институциональным характеристикам медицины. С целью повышения эффективности управления необходимо усилить финансовую автономию производителей медицинских услуг, наделить их рядом правомочий собственности. Определенная законодательная база для этого, в принципе, обеспечивается Хозяйственным кодексом Украины (ст. 53, п. 1; ст. 55, п. 2) и Законом Украины от 22.05.97 №283/97-ВР "О внесении изменений к Закону "О налогообложении прибыли предприятий" (ст.2, п.2.1.1). Однако в реальности лечебные учреждения не являются самостоятельными, ибо подзаконные акты противоречат законам. Так, согласно пунктам 6.2 и 7.2 Приказа №33 Минздрава Украины, самостоятельность лечебных учреждений явно ограничивается, так как их руководители подают штатное расписание на утверждение вышестоящей организации. Не способствуют самостоятельности и принципы распределения выпускников медицинских вузов, по которым руководители лечебных учреждений выступают лишь пассивными просителями медицинских кадров. Причины законодательных противоречий заключаются в инерционности мышления управленческих кадров, а также в защите собственных экономических интересов, которые носят и легальный характер (нежелание терять контроль над деятельностью производителей медицинских услуг), и нелегальный (нежелание терять теневые доходы, связанные с этим контролем и распределением дефицитных должностных ставок). Поэтому главной задачей является реальное сокращение теневой экономики, формирование системы стимулов для менеджеров разного уровня, расширение контрактной системы отношений больниц с местными органами управления, политическая воля субъектов всех ветвей власти для проведения реформ в здравоохранении.

Литература: 1. Социальный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, В. Н. Журавлева, Л. Л. Козлова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 276 с. 2. Гордієнко Л. Ю. Менеджмент державної установи: Навч. посібник. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2001. – 152 с. 3. Марущак В. М. Особенности ведения коммерческой деятельности и налогообложение // Вестн. бухг. и аудитора Украины. – 2006. – №5 – 6. – С. 10 – 15. 4. Historical Tables. Budget of the United States government. GPO Access: [Электрон. ресурс] // Режим доступа [www: http://www.gpoaccess.gov/usbudget/fy05/hist.html](http://www.gpoaccess.gov/usbudget/fy05/hist.html). – 09.12.2005. 5. Organization for Economic Cooperation and Development [Электрон. ресурс] // Режим доступа: [www: http://www.oecd.org/topicstatsportal/0,2647,en_2825_495642_1_1_1_1_1,00.html](http://www.oecd.org/topicstatsportal/0,2647,en_2825_495642_1_1_1_1_1,00.html). – 09.12.2005. 6. Бьюкенен Дж. Сочинения: Пер. с англ. Т. 1. Серия "Нобелевские лауреаты по экономике. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 560 с. 7. Hutton J. Making publicly funded health services more responsive / J. Hutton., L. Engqvist // Eurohealth. – 2003. Autumn. – Vol. 9. – № 3. – P. 1 – 6. 8. Zeynep Or and Gerard de Pourville. French hospital reforms: a new era of public-private competition // Eurohealth. – 2003. Autumn. – Vol. 12. – №3. – P. 21 – 24.

УДК 330.43

**Пономаренко В. С.
Малярець Л. М.**

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

The worked-out main provisions of the methodology of mathematic modeling of the identification of socioeconomic systems, that is based on the conception of value measurement of object feature in economy are stated in the article.

Розвиток економіки України пов'язаний з теоретичними та практичними досягненнями її як науки в державі. Інтенсивність глобальних змін в економіках країн, сучасні соціально-економічні процеси, що відбуваються в Україні, передбачають існування дієвих індикаторів – ідентифікаторів, які б фіксували та вимірювали наявні зрушення та перетворення.

Ефективність управління суб'єктами бізнесу в економіці, на разі, обумовлює їх розгляд та дослідження як складних соціально-економічних систем, що мають свої теоретико-емпіричні методи пізнання. Моделювання, залишаючись загальнонауковим методом пізнання об'єктів в економіці, набуває нового значення та змісту в умовах, коли формуються нові парадигми в економіці та з'являються нові методи вивчення закономірностей.

В економічній науці більше приділялось та приділяється уваги вирішенню проблем упорядкування відносин між людьми в процесі створення ними благ за допомогою методів управління, організації, але можна упорядковувати відносини і за допомогою системи вимірників, що описують поведінку суб'єктів в економіці. Відповідне оформлення системи основних величин в економіці, прийняття єдиної технології їх вимірювання створює умови для формування нової методології математичного моделювання, що ідентифікаційно відтворює реальні об'єкти в економіці як соціально-економічні системи. Математичне моделювання соціально-економічних систем, що ґрунтується на концепціях вимірювання величин в економіці, спроможне на вищому науковому рівні відобразити реальні об'єкти в економіці з його складними ознаками в процесах функціонування та розвитку.

Сформована концепція вимірювання в економіці має методологічне значення для математичного моделювання, оскільки пропонується нова система розгляду отримання величин в економіці [1; 2]. Звідси слідує поява нових методів моделювання, що мають підґрунтям вимірювання величин ознак об'єктів в економіці.

Математична модель соціально-економічної системи – це формалізоване відображення реального об'єкта в економіці. Побудова кожної моделі має підґрунтям існуючу теорію об'єкта, що відображається; ця теорія вміщується спочатку в методологічні межі дескриптивного представлення соціально-економічної системи, на основі якого далі розбудовуються різні прескриптивні моделі. Необхідною умовою в переході від об'єкта, що досліджується, до дослідження його моделі та подальшого перенесення результатів на об'єкт дослідження є вимога адекватності моделі та об'єкта [3, с. 56]. Адекватність передбачає відтворення в моделі з необхідною повнотою всіх властивостей об'єкта, що є його характеристиками, для цілей даного дослідження. Оцінка ступеня схожості є оцінкою відмін-

ності моделі від реального об'єкта. Поняття адекватності ґрунтується на математичних поняттях ізоморфізма та гомоморфізма [1 – 5]. Ідентичність моделі та об'єкта в техніці перевіряється мінімальною різницею їх вихідних сигналів, якщо подаються однакові вхідні впливи на об'єкт та його модель. В економіці адекватність математичних моделей обумовлюється правильною ідентифікацією об'єкта як соціально-економічної системи. Отже, спрямованість методології побудови математичної моделі соціально-економічної системи на правильну ідентифікацію об'єкта максимально наближає модель до реального об'єкта в економіці.

Ідентифікація є методом побудови математичних моделей складних систем [4, с. 63 – 81]. Завдання ідентифікації формулюється так: за результатами спостережень за вхідними та вихідними змінними системи побудувати оптимальну в деякому розумінні її модель. При цьому система знаходиться в нормальному режимі функціонування (в умовах випадкових збурень і перешкод), тобто об'єкт описується деяким оператором A_t , априорі невідомим, тому, маючи вимірними значеннями входу й виходу, необхідно побудувати оцінку A_t оператора об'єкта, оптимальну в змісті деякого критерію. Взаємодія об'єкта, що ідентифікується, із середовищем відбувається каналами \vec{X} і \vec{Y} , каналом \vec{X} середовище впливає на об'єкт, а каналом \vec{Y} об'єкт впливає на середовище і потрібно визначити оператор моделі A_t^* , що зв'язує вхід і вихід об'єкта $\vec{Y} = A_t^*(\vec{X})$. Завданням ідентифікації є побудова модельного оператора A_t^* , тобто отримання оцінки A_t за X_t і Y_t в дискретні моменти часу t_i .

Рекомендують відрізнити наступні ідентифікації:

- 1) за кінцевим результатом ідентифікації – структурну і параметричну;
- 2) за способом вивчення об'єкта – активну й пасивні;
- 3) за типами моделі, що ідентифікується, – лінійна і нелінійна; детермінована і стохастична; з неперервним і дискретним часом; стаціонарна і нестаціонарна; одновимірна і багатовимірна; статична і динамічна; із скупченими та розподіленими параметрами.

Ідентифікація об'єкта істотно залежить від обсягу інформації про структуру об'єкта й від обсягу інформації, що вимірюється. Обидва види інформації необхідні для синтезу моделі, що буде розбудовуватися, та мають різні важливості. Априорні знання про структуру об'єкта допомагають визначити структуру моделі. Цю процедуру називають ідентифікацією в широкому розумінні або структурну ідентифікацію. Наявність вимірних величин параметрів є підґрунтям параметричної ідентифікації.

Викладені основні ідеї ідентифікації як методу побудови математичних моделей відпрацьовані на технічних системах, для соціально-економічних вони мають дещо свою трактовку та обґрунтування з огляду на особливості об'єктів в економіці та їх моделювання. Але спираючись на загальні ідеї ідентифікації у побудові математичних моделей, основні положення методології математичного моделювання ідентифікації соціально-економічних систем мають фундуватися на концепції вимірювання в економіці, оскільки саме вона відповідає меті, завданням, задовольняє вимогам, методам ідентифікації. Отже, розвиток математичного моделювання соціально-економічних систем за новою методологією спрямоване на відтворення структури системи, її елементів, взаємозв'язку між ними, складових системи на основі ідентифікації ознак об'єкта, величини яких мають вимірюватися, перетворюватися та бути вхідною інформацією для математичного моделювання систем.

Згідно з концепцією вимірювання в економіці, зокрема концепції величини в економіці та можливостей сучасних програмних засобів у подальшому розвитку математичних методів основні положення методології математичного моделювання ідентифікації соціально-економічних систем набувають наступного змісту:

1. У вимірюванні величин в економіці реалізується ізоморфно-гомоморфне відображення ознак реального об'єкта в числові форми ознак соціально-економічної системи.

Математичні методи та моделі широко застосовують у вимірюванні величин в техніці, оскільки вони необхідні для коректного виконання підготовчих етапів вимірювання, обробки експериментальних даних та формалізованого опису вимірювальної процедури в цілому [6], але у вимірюваннях величин в економіці вони, поряд з наведеним призначенням, формують умови проведення всіх процедур вимірювання з урахуванням не експериментального характеру отримання величин. На основі ідеального наукового знакового формального моделювання на мові математики, яким є математичне моделювання, попередньо виявляються ознаки, їх системи, які характеризують об'єкт та тим самим створюються умови проведення обчислень вимірюваних величин. У загальній технології вимірювання величин ознак в економіці реалізуються методологічні принципи математичного моделювання: адекватність, динамізм, заміщеність та евристичність. Дані принципи реалізуються у розбудові моделей різних типів. Додержання принципу адекватності (об'єктивної відповідності моделі оригіналу) сприяє об'єктивній істинності отриманого знання про ознаки та об'єкт в цілому, а отже істинності результатів вимірювання. Принцип динамізму стверджує релятивність у пізнанні об'єкта за допомогою його моделі та вказує на змінність всіх основних компонентів модельно-пізнавальної ситуації. У зв'язку з цим метод вимірювання ознак передбачає змінність окремих компонентів моделі об'єкта, обумовлених розвитком його ознак. Тут слід зауважити, що саме блочно-модульна структура побудови моделі забезпечує адаптивність та гнучкість у моделюванні. Як наслідок – необхідність системного моделювання об'єкта, а точніше, системологічного моделювання. Як реалізацію принципу заміщення можна розглядати проведення модельних експериментів за допомогою процедур вимірювання, а саме програвання ситуацій у досягненні окремих рівнів величин ознак об'єктів, що є, на думку автора, великим здобутком у запобіганні розвитку негативних процесів в економіці. Це сполучається з принципом евристичності, а саме з отриманням нового знання про ознаку та об'єкт. Розширене відтворення знання за допомогою моделі фундаменталізує джерела його отримання.

Отже, додержання основних методологічних принципів математичного моделювання у відповідних процедурах вимірювання обґрунтовує сам процес вимірювання величин в економіці і тим самим підтверджується нерозривність вимірювання з математичним моделюванням. Вимірні величини ознак реального об'єкта ідентифікують ознаки соціально-економічних систем.

Далі, виокремлення первинного й вторинного етапів вимірювання в економіці, а саме вимірювання величин елементарних метричних та неметричних ознак і вимірювання величин складних ознак різних рівнів складності об'єкта, передбачають виявлення та визначення структури ознак об'єкта на основі розбудови моделей самих ознак; тим самим комплексно визначаючи структуру соціально-економічної системи. Таким чином, у вимірюваннях величин ознак в економіці відбувається ідентифікація ознак соціально-економічної системи.

2. Формування концептуальної моделі об'єкта в економіці для вимірювання його величин ознак є концептуальним моделюванням соціально-економічної системи.

Дане положення пов'язане з першим, але інше за змістом. Для вимірювання величин ознак знання про об'єкт потрібно концептуалізувати. Вчені, що досліджують проблеми управління в економіці, радять суб'єкти бізнесу, а отже об'єкти, ознаки яких вимірюються, розглядати як соціально-економічні системи, визначаючи відразу два типи ознак – соціальні та економічні.

Розуміння системи в економіці з метою вимірювання величин її ознак узгоджується з сучасним системологічним підходом у науці. З точки зору теорії організації системи в економіці – це соціально-економічні системи, які в ракурсі інженерного підходу до бізнесу, називаються бізнес-системи. Моделюючи об'єкт системно, в зміні значень величин його ознак слід розпізнати форму прояву різних типів загальних

законів в економіці: руху, структури, казуальності, динамічності, статичності і т. д. Такий підхід гарантує уникнення спрощеного бачення об'єкта в економіці та виключає некоректність у моделюванні, що випливає з автоматичного перенесення формалізованих схем об'єктів у техніці на об'єкти в економіці.

Окремо слід виділити рекурентні відношення структурних елементів складних систем в економіці, що формалізують існування в них багатофакторності [7, с. 368 – 381]. Цілісність системи в економіці, рівень системності залежить від рушійної сили факторів, їх ролі в механізмі функціонування й розвитку як окремих частин цілого, так і системи в цілому. З яких би частин з різнорідними структурними відношеннями факторів не складалась система, її органічна побудова як цілого враховує за допомогою матриці рекурентних відношень структурних елементів системи індивідуальні особливості та пропорції частин, що в ходять до системи. В дійсності фактори в економіці виражаються натуральними та вартісними показниками. Рух від відтворюючої структури частин до органічної побудови цілого зазвичай починається з натуральних чи вартісних показників елементарних ознак, які розкривають внутрішню логіку досліджуваного об'єкта.

Аналітичну роботу у вимірюваннях в економіці розпочинають з визначення меж досліджуваного об'єкта; функціонального призначення об'єкта як організації, її структурних елементів; критерію та принципів функціонування самих механізмів розвитку об'єкта; видів і різновидів розподілу праці, спеціалізації, умов кооперації структурних підрозділів; вхідних управляючих сигналів та потоків інформації на кожному ієрархічному рівні управління; системи вхідних матеріальних потоків і регуляторів їх перетворення; вихідних матеріальних потоків; комунікації прямих та зворотних зв'язків між фізичними складовими об'єкта управління. Для структурного аналізу складних систем встановлюється склад мажорант, вхідних, управляючих та вихідних елементів, типи й види їх зв'язків, джерела та споживачі сигналів, визначаються елементи прямого управління та підпорядкування [7, с. 368 – 397].

Сучасні методології побудови системи управління організацією на основі процесного підходу, функціонально-ієрархічного управління, методики виділення процесів в організації, способи побудови сітки бізнес-процесів, методики моделювання процесів в нотаціях IDEF0, IDEF3, DFD і ARIS залишають основними елементами об'єкта, його ознаки та їх зв'язки [8]. Моделювання їх виконується за допомогою опису атрибутів об'єктів, які відображають окремі характеристики реального об'єкта. Визнається також факт, що кожне підприємство повинне створювати таку систему з урахуванням специфіки своїх процесів [8].

Розглядаючи підприємство як складну соціально-економічну систему, спираючись на загальні правила формалізованого представлення об'єкта та спираючись на досвід фахівців-управлінців в економіці [9 – 13] підприємство формально в концепції вимірювання в економіці визначається виразом:

$$S = (S_s, S_e, E(S_i), F^S, A^S), \quad (1)$$

де S_s – соціальна підсистема;

S_e – економічна підсистема;

$E(S_i)$ – структурні елементи підсистем;

F^S – закони функціонування підсистем;

A^S – алгоритми (механізми) функціонування підсистем.

Для детальнішої формалізації підсистем рекомендується виокремити елементи пізнання згідно з "методологічним каркасом" складових формалізованої системи за їх ознаками з точки зору прийняття рішень в економіці [14 – 16]:

$$A = (EE(pr), C_e(pr), O(pr), K(pr), P(pr), Mx(pr)), \quad (2)$$

де $EE(pr)$ – ознаки матеріальних і нематеріальних елементів підсистем;

$C_e(pr)$ – ознаки структур в підсистемах;

$O(pr)$ – ознаки організацій в підсистемах;

$K(pr)$ – ознаки конструкцій у підсистемах;

$P(pr)$ – ознаки логічно направлених процесів у підсистемах;

$Mx(pr)$ – ознаки механізмів у підсистемах.

Окремий показник, що виражає елементарну ознаку при первинному вимірюванні представляється кортежем:

$$x_i = \left\langle \begin{array}{l} \text{назва, число, одиниці вимірювання,} \\ \text{область допустимих значень, реперні або фазові значення} \end{array} \right\rangle.$$

Функціональні здатності об'єкта проявляються через його елементарні та складні ознаки. Формально ж властивості рекомендується представляти у вигляді закону функціонування елемента $F^S: y(t) = F^S(x, n, u, h, t)$, де $x(t)$ – вхідний сигнал; $u(t)$ – управляючий сигнал та $n(t)$ – сигнал впливу зовнішнього середовища, $h(t)$ – власні характеристики підсистем [14].

3. Об'єкти в економіці мають складні ознаки, які слід враховувати при моделюванні соціально-економічних систем.

Очевидний факт, що об'єкти в економіці є складними соціально-економічними системами. Складні системи в економіці мають характеристики, які потрібно враховувати при їх моделюванні, інакше не коректно говорити про адекватність розбудованої математичної моделі. Виокремлюються наступні визначальні характеристики – робастність (поняття не математичне), наявність неоднорідних зв'язків, емерджентність, масовий характер економічних явищ і процесів, випадковість і невизначеність в розвитку об'єктів в економіці. Робастність обумовлюється здатністю системи зберігати частинну працездатність (ефективність) при відмовленні окремих елементів чи підсистем. Друга визначальна характеристика відображає складність механізмів взаємодії внутрішнього середовища системи та обмінні процеси із зовнішнім середовищем. Третя характеристика розкриває ефекти інтегрованості, цілісності, саморозвитку, синергетичні явища в системах в економіці. Закономірності економічних процесів не виявляються на невеликих сукупностях спостережень, тому моделювання спирається на масові спостереження, а точніше систематичні вимірювання величин в просторі й часі. П'ятою характеристикою є випадковість і невизначеність у розвитку об'єктів, які є наслідком великої кількості умов, факторів функціонування об'єкта, тому вивчати ознаки потрібно за допомогою математичних методів, що спираються на інструменти теорії ймовірностей та математичної статистики. Наведені характеристики повністю враховуються в моделюванні за умов представлення об'єкта за його елементарними та складними ознаками й дослідження в статистиці та динаміці для формування їх достовірної структури. Складними ознаками підприємства є як економічні фактори, що обумовлюють функціонування, розвиток, так і його визначальні характеристики як конкурентоспроможності, техніко-економічний рівень, інтелектуальне забезпечення діяльності і так далі. Так, моделюючи об'єкт, маємо обмеження: враховуються визначальні, основні ознак і відхиляються неосновні. Але факт врахування елементарних ознак і складних ознак залишається. Складні ознаки можуть оцінюватися посередньо – це широко розповсюджена практика в економічному аналізі та визначатися за допомогою математичного моделювання й вимірюватися їх величина за допомогою математичних методів.

4. Формування умов вимірювання величин складних ознак можливе завдяки застосуванням математичних методів багатовимірного статистичного аналізу (БСА).

В економіці складні ознаки об'єктів визначаються на основі теоретико-логічного аналізу, економічного аналізу та за допомогою інструментів математики [2]. В математичній статистиці для вирішення різних проблем, пов'язаних з багатовимірністю, існує спеціальний розділ БСА. За визначенням економіко-математичного енциклопедичного словника "багатови-

мірний статистичний аналіз – розділ математичної статистики, який присвячений математичним методам побудови оптимальних планів збору, систематизації, обробки та інтерпретації багатовимірних статистичних даних, які спрямовані, перш за все, на виявлення характеру та структури взаємозв'язків між компонентами багатовимірної ознаки та призначені для одержання наукових і практичних висновків" [15, с. 298].

За концепцією вимірювання в економіці багатовимірний об'єкт описується системою елементарних метричних і неметричних ознак. Метричні величини у формі показників (x_1, \dots, x_k) скалярно вимірюють у визначеній шкалі ступінь прояву ознак. Неметричні порядкові ознаки (y_1, \dots, y_p) дозволяють упорядкувати об'єкти, що досліджуються, за ступенем прояву в них якісних характеристик. Неметричні номінальні ознаки (z_1, \dots, z_q) дозволяють відрізнити об'єкти за характеристиками, що формалізуються лише за назвами. Отже, під багатовимірною ознакою соціально-економічної системи розуміється n -вимірний вектор

$\mathbf{X} = (x_1, \dots, x_k, y_1, \dots, y_p, z_1, \dots, z_q)$ або $\mathbf{X} = \{x_i, y_j, z_k\}$, $k + p + q = n$ елементарних ознак, які вимірюються на різних шкалах. Результати вимірювань наведених ознак у формі показників на кожному з m об'єктів представляються у вигляді: $\{x_{ij}\}$, де $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$; n – кількість показників; m – кількість об'єктів.

Вони утворюють сукупність багатовимірних спостережень або початковий масив багатовимірних даних для проведення БСА у визначенні складних ознак соціально-економічних систем. Багато методів БСА концептуально розроблені при інтерпретації багатовимірної ознаки як багатовимірної випадкової величини, де послідовність багатовимірних спостережень вважається за вибірку з генеральної сукупності. В цьому випадку вибір методів обробки початкових статистичних даних та аналіз їх властивостей виконується на основі тих чи інших припущень щодо природи багатовимірного сумісного закону розподілу ймовірностей $P(x)$ [15].

Для уточнення застосувань методів БСА у формуванні умов вимірювання в економіці коротко розглянемо кожну з п'яти груп методів, на які розділив БСА Т. Андерсон [16, с.11 – 13].

Перша група методів призначена для вимірювання ступеня залежності між випадковими величинами в сукупності й у вибірці. Поняття коефіцієнта кореляції розповсюджується на вимірювання залежності між однією випадковою величиною і множиною випадкових величин; між двома множинами випадкових величин. Окремий парний коефіцієнт кореляції вимірює тісноту зв'язку між двома випадковими величинами, коли дія інших випадкових величин виключена. Множинний коефіцієнт кореляції вимірює тісноту зв'язку між однією випадковою величиною (результативною ознакою) і множиною так званих "пояснюючих ознак". Канонічний коефіцієнт кореляції вимірює тісноту зв'язку між двома групами ознак. Різні вибіркові коефіцієнти кореляції використовуються для оцінки відповідних параметрів розподілу і для перевірки таких гіпотез, як гіпотеза незалежності.

Друга група методів БСА призначена для вирішення проблем, що аналогічні одновимірним статистичним методам. Наприклад, в одновимірному випадку перевіряють гіпотезу про рівність нулю математичних сподівань скалярних випадкових величин; у багатовимірному випадку також перевіряють гіпотезу про те, що математичні сподівання векторних випадкових величин дорівнюють нулю. Аналогією одновимірного t -критерію Ст'юдента для багатовимірного випадку є узагальнений T^2 -критерій. Для вирішення більшості таких проблем вибір системи координат не відіграє ролі, оскільки лінійні перетворення змінних не впливають на результати аналізу. Зокрема, в багатьох випадках перевірки гіпотез лінійні перетворення не змінюють гіпотези або процесу їх перевірки.

Третя група методів БСА пов'язана з проблемою вибору системи координат, щоб випадкові величини мали бажані статистичні властивості. Ці проблеми пов'язані з алгебраїчними проблемами представлення матриць в канонічній формі. Наприклад, відшукується така нормалізована лінійна комбінація

випадкових величин, щоб її дисперсія була максимальною (наприклад, знаходження головних компонент); це рівноцінно пошуку такого повороту осей, що приводить коваріаційну матрицю до діагональної форми. Інший приклад – характеристика залежності між двома множинами випадкових величин (знаходження канонічних кореляцій). Для вирішення цих проблем потрібно знаходити характеристичні числа і характеристичні вектори різних матриць.

Четверта група методів БСА вирішує деталізовані проблеми, в більшості яких множинами випадкових величин розбиваються на підмножини та перевіряються гіпотези про незалежність цих підмножин або про симетрію між підмножинами або всередині підмножин. До цієї групи методів Т. Андерсон відносить факторний аналіз.

П'ята група методів БСА пов'язана з проблемами аналізу залежності випадкових величин, що послідовні в часі. Ці проблеми передбачають вивчення внутрішньорядних кореляцій (автокореляцій) стохастичними різницевиими рівняннями.

Спираючись на результати розв'язання практичних задач в економіці за допомогою методів БСА, автори вважають, що названі групи методів доцільно застосовувати для вирішення трьох типів проблем вимірювання величин в економіці. Перша проблема пов'язана з дослідженням залежностей між ознаками, що описують об'єкт. Передбачається, що сформовану систему показників можна представити у вигляді вектора $\mathbf{x}^{(1)}$ (залежних) змінних і підвектора $\mathbf{x}^{(2)}$ незалежних змінних, що впливають на інші змінні. Проблема полягає у визначенні на основі вибірки такої векторної функції $f(\mathbf{x}^{(2)})$ з класу

допустимих рішень F , яка б забезпечувала найкращу апроксимацію поведінки підвектора показників $\mathbf{x}^{(1)}$. В даній ситуації залежно від конкретного вигляду функціонала як апроксимації та змісту ознак використовують спектр схем множинної регресії, дисперсійного, коваріаційного чи конфлюентного аналізу.

Вирішенням другої проблеми БСА є класифікація об'єктів за ознаками або ознак. Спрощене математичне розуміння проблеми полягає в тому, що всю сукупність значень показників, яка представлена у вигляді матриці $\|x_{ij}\|$, $i = \overline{1, n}$, $j = \overline{1, m}$,

можна розділити на порівняно невелику кількість однорідних груп. Залежно від змісту ознак, які представлені у формі показників та від вигляду функціонала, що задає критерій якості класифікації, використовують ті чи інші схеми дискримінантного та кластерного аналізів.

Третя проблема БСА передбачає вирішення задач зниження розмірності простору ознак та відбору найінформативніших показників. Якщо коротко формулювати дану проблему, то потрібно визначити набір порівняно невеликої кількості показників $z = (z_1, \dots, z_r)$, які знайдені допустимими перетвореннями $Z(x)$ початкових показників $\mathbf{X} = (x_1, \dots, x_k, x_{k+1}, \dots, x_n)$, на якому досягається верхня межа (грань) деякої екзогенно заданої міри інформативності r -вимірної системи ознак. Конкретизація функціонала, який задає міру автоінформативності, що спрямований на максимальне збереження інформації, яка міститься в початковому масиві даних, щодо самих початкових ознак, приводить до різних схем факторного аналізу, методів екстремального групування даних. Функціонали, які задають міру зовнішньої інформативності (тобто спрямовані на здобуття максимальної інформації щодо деяких інших ознак, що безпосередньо не містяться в x ознаках), приводять до різних методів відбору найінформативніших показників у схемах статистичного дослідження залежностей та дискримінантного аналізу.

Зазначимо, що сьогодні методи БСА розвиваються в трьох напрямках: 1) відпрацювання багатовимірних розподілів; 2) дослідження характеру й структури взаємозв'язків між компонентами багатовимірної ознаки; 3) вивчення геометричної структури сукупності багатовимірних спостережень.

На рисунку представлена концептуальна схема застосування методів БСА, яка рекомендується для формування умов вимірювання величин в економіці. Враховуючи зміст даної

схеми, автори вважають, що вимірювання ознак слід розпочати з формування умов вторинного вимірювання в такій послідовності: визначити структуру складних ознак за їх елементарними ознаками, оцінити взаємозв'язок елементарних ознак, що складають складну багатовимірну ознаку, та оцінити взаємозв'язок складних ознак в системі, яка визначає соціально-економічну систему, а також статистично описати сукупність значень величин ознак, а отже виявити загальні закономірності зміни величини окремої ознаки для побудови адекватної шкали та функції перетворення.



Рис. Концептуальна схема змісту застосувань методів багатовимірного статистичного аналізу

Методи БСА добре відпрацьовані для метричних величин, але залишаються невирішеними обчислювальні проблеми з неметричними величинами. Особлива важливість удосконалення та розробки аналітичних методів оцінки якісних ознак об'єкта в економіці набувається при моделюванні його як соціально-економічної системи, яка здебільшого визначається неметричними ознаками або сумісними системами метричних і неметричних ознак. Розвиненість методів обробки неметричних величин буде сприяти закріпленню основ методології математичного моделювання в ідентифікації соціально-економічних систем. Сама парадигма вимірювання в економіці потребує перегляду комплексу математичних методів обробки неметричних ознак.

5. Ідентифікація метричних і неметричних складних ознак соціально-економічних систем достовірна на основі вимірювань їх величин.

Вимірювання величин складних ознак об'єкта здійснюється після того як вони виявлені, тобто розроблені їх моделі. Математичні моделі складних ознак відображують структуру елементарних ознак, що утворюють складну. Величина складних ознак вимірюється за допомогою математичного методу. Форма величини складаної ознаки – узагальнюючий показник вимірювання. За пропонованою обчислювальною схемою математичного методу побудови узагальнюючого показника вимірювання величини елементарних ознак перетворюються за допомогою функцій перетворень, які розбудовані за закономірностями зміни значень показників в економіці та дослідженнями самої величини ознаки [2]. Таким чином, одержані величини є вимірниками, за якими синтезується величина складної ознаки. В такій послідовності дій виконуються перетворення, які входять до групи допустимих перетворень у процедурах вимірювання.

6. Система вимірників (якісно та кількісно) ідентифікує соціально-економічну систему. Розроблені вимірники є вхідною інформацією для подальшої розбудови різних математичних моделей соціально-економічних систем.

Показник є формою величини ознаки в економіці. Проте за допомогою абсолютних або вартісних показників всі ознаки об'єкта реально не вимірюються на підприємстві тому, що лише окремі з них чинно обчислюються, для решти ж відсутні методики або науково обґрунтовані, визнані шкали, а тим більше відсутня можливість порівняння різних показників між собою. Для того щоб величини елементарних ознак об'єктивно виміряти, потрібно науково обґрунтувати шкалу величини,

а тим більше, щоб величини різних ознак були співвимірні, їх необхідно перетворити за допомогою функцій перетворень. Функції перетворень мають враховувати закони та закономірності в економіці, механізми управління об'єктів на різних рівнях. Отримані після перетворення величини є вимірниками, їх можна порівнювати статично й динамічно; вони є достовірними ідентифікаторами об'єктів в економіці як соціально-економічних систем, а також вони є інформаційною основою для розбудови описових, оптимізаційних, прогнозуючих математичних моделей та моделей управління соціально-економічних систем. Система вимірників адекватно ідентифікує соціально-економічну систему за її метричними й неметричними ознаками.

Отже, згідно з положеннями методології математичного моделювання ідентифікації соціально-економічних систем передбачається розбудова моделей складних ознак на основі доопрацювання математичних методів, які допускають різні величини ознак.

Викладені основні положення нової методології відкривають нові можливості моделювання, сприяють посиленню загальних методологічних принципів моделювання, а, отже, підвищують якість розбудованих моделей та ефективність, дієвість управлінських рішень, що формуються на основі результатів моделювання.

Література: 1. Пономаренко В. С. Парадигма вимірювання в економіці / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець // Економіка розвитку. – №1 (37). – 2006. – 81 – 87 с. 2. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с. 3. Хованов Н. В. Аналіз і синтез показателів при інформаційному дефіциті. – СПб.: Изд. С.-Петербурзького університета, 1996. – 196 с. 4. Молчанов А. А. Моделирование и проектирование сложных систем. – К.: Вища школа. Головное издательство, 1988. – 359 с. 5. Орлов А. И. Устойчивость в социально-экономических моделях. – М.: Изд. "Наука", 1979. – 296 с. 6. Лячев В. В. Основы теории измерений физических величин: Учеб. пособие / В. В. Лячев, Т. Н. Сирая, Л. И. Довбета; [Под ред. В. В. Лячева. – СПб.: Изд. СПбГЭТУ "ЛЭТИ", 2004. – 310 с. 7. Баранников А. Ф. Теория организации: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 700 с. 8. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – 3 изд., испр. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2005. – 408 с. 9. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. 10. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2003. – 328 с. 11. Гриньова В. М. Організація виробництва: Навч. посіб. / В. М. Гриньова, М. М. Салун. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 547 с. 12. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с. 13. Пушкар А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание / А. И. Пушкар, А. Н. Тридід, А. Л. Колос. – Харьков: ООО "Модель Вселенной", 2001. – 452 с. 14. Левченко Л. В. Основы экономической кибернетики. Начальный посібник. – Харків: "Компанія СМІТ", 2005. – 112 с. 15. Экономико-математический энциклопедический словарь / Гл. ред. В. И. Данилов-Данильян. – М.: Большая Российская энциклопедия: Изд. дом "ИНФРА-М", 2003. – 688 с. 16. Андерсон Т. Введение в многомерный статистический анализ. – М.: Физматгиз, 1963. – 500 с. 17. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2000. – 256 с. 18. Малярець Л. М. Проблеми концептуального аналізу та економіко-математичного моделювання підприємства // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Вип. 6. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2003. – С. 205 – 209. 19. Щедровицкий Г. П. Избранные труды. – М.: Шк. Культ. Полит., 1995. – 800 с.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ
ОЦЕНКИ РЕСУРСОВ В GRID-СЕТЯХ**

In the article the bases of GRID-technologies are considered; the work methods of estimation of GRID-resources cost are offered.

В настоящее время отмечается характерный для многих областей научных исследований экспоненциальный рост данных, полученных в результате научных экспериментов, наблюдений, измерений, компьютерного моделирования. Крупнейшими "генераторами" информационных ресурсов являются исследования в области физики – частиц, генетики – гео- и метео-моделирование. Именно потребности в использовании и обработки гигантских объемов данных, которые характерны для данных областей науки, привели к появлению GRID-технологий, параллельных вычислений и развитию концепции GRID-данных. GRID – это набор технологий распределенных вычислений, имеющих целью рациональную загрузку ресурсов и/или совместное использование распределенных ресурсов вычислительных сетей для реализации сложных ресурсоемких приложений. GRID-технологии можно трактовать как способы создания сверхмощных виртуальных суперкомпьютеров, которые могут превосходить реальные суперкомпьютеры по показателям производительности, масштабируемости, доступности при существенно меньших затратах средств. Одной из предпосылок развития GRID-вычислений является существенное снижение затрат на вычислительные мощности по сравнению с существующими затратами на использование суперкомпьютеров и вычислительных кластеров, поскольку в рамках GRID-систем формируются рыночные отношения между продавцами и покупателями GRID-ресурсов, динамическое изменение предложения и спроса в зависимости от количества участников виртуальной организации.

Целью данной статьи является обзор существующего механизма предоставления GRID-ресурсов в рамках открытых стандартов и определение на его основе подхода оценки ресурсов для участников рынка GRID-системы на основе существующих экономических парадигм.

Рассмотрим основные понятия и положения GRID-сетей [1 – 3]. Ключевыми особенностями GRID является отсутствие централизованного управления инфраструктурой, использование открытых и универсальных протоколов, использование высокоскоростных магистралей. GRID-компьютинг представляет собой скоординированное разделение ресурсов и решение задач в динамически меняющихся виртуальных организациях со многими участниками. Как правило, инфраструктура GRID состоит из ресурсных центров, предоставляющих пользователям GRID вычислительные и дисковые ресурсы, и инфраструктурных центров, предназначенных для координации функционирования инфраструктуры. Вычислительные ресурсы представляют собой кластеры, которые используют вычислительные мощности и ресурсы локальной сети. Размер кластера может достигать нескольких сотен узлов. Дисковые ресурсы представляют собой: базы данных или массивы на жестких дисках; дисковое пространство для хранения данных.

Следует отметить, что идея GRID-сетей и распределенных вычислений нашла свою реализацию в достаточно большом количестве GRID – проектов [5] (таблица).

Проекты организации GRID-сетей

Название проекта	URL	Цель
Blue GRID	IBM	Создание единой GRID для тестирования в лабораториях IBM
DISCOM	www.cs.sandia.gov /discom DOE Defense Programs	Создание реальной GRID для доступа к ресурсам для 3-х оборонных лабораторий (U.S. DOE)
DOE Science GRID	scienceGRID.org DOE Office of Science	Создание реальной GRID для доступа к ресурсам для U.S. DOE, научных лабораторий и университетов
Earth System GRID (ESG)	earthsystemGRID.org DOE Office of Science	Создание инфраструктуры для удаленного доступа и анализа данных моделирования климата
European Union (EU)DataGRID	eu-dataGRID.org European Union	Создание реальной GRID для различных приложений в области физики, высоких энергий, Биоинформатики и ООС
EuroGRID, GRID Interoperability (GRIP)	euroGRID.org European Union	Создание технологий для удаленного доступа к суперкомпьютерам и их приложениям
Fusion Collaboratory	fusionGRID.org DOE Off. Science	Создание национального сотрудничества для термоядерных исследований
GILDA	https://gilda.ct.infn.it/GRID Infn Laboratory for Dissemination Activities) -	Создание единой GRID для обучения и тестирования в лабораториях вузов
Globus Project™	www.globus.org DARPA, DOE, NSF, NASA, Msoft	Исследование в области GRID-технологий; создание и техническая поддержка Globus Toolkit™; приложения
GRIDLab	GRIDlab.org European Union	GRID-технологии
GRID Research Integration Dev. & Support Center	GRIDs-center.org NSF	Создание и поддержка промежуточной GRID инфраструктуры для образования
GRID Application Dev. Software	hiper-soft.rice.edu/grads ; NSF	Исследование и создание технологий для GRID-приложений
GRID Physics Network	griphyn.org NSF	Создание технологий для анализа данных в физике: ATLAS, CMS, LIGO, SDSS
Information Power GRID	ipg.nasa.gov NASA	Создание реально GRID для аэроисследований NASA
International Virtual Data GRID Laboratory	ivdgl.org NSF	Создание реальной международной GRID для экспериментов над GRID-технологиями и приложениями
Network for Earthquake Eng. Simulation GRID	neesGRID.org NSF	Создание реальной GRID для исследований в сейсмологии
Particle Physics Data GRID	ppdg.net DOE Science	Создание реальной GRID для анализа данных в физике, высоких энергий и ядерной физике
TeraGRID	teraGRID.org NSF	Научная инфраструктура в США, связывающая 4 организации с пропускной способностью 40Gb/s
UK GRID Support Center	GRID-support.ac.uk U.K. eScience	Центр технической поддержки для GRID-проектов внутри Великобритании
Unicore	BMBFT	Технологии для удаленного доступа к суперкомпьютерам
EGEE (Enabling GRIDs for E-science),	www.eu-egee.org выполняется под эгидой Европейского Союза (www.eu-egee.org).	Создание технологий и программной их реализации для организации удаленного доступа в рамках научной Европейской программы

Часть проектов носит социально-исследовательский и научный характер, участие в них является условно-бесплатным. Другие имеют явно выраженную коммерческую направленность, например, проект Oracle GRID.

В настоящий момент существует несколько известных направлений развития GRID-инфраструктуры, включающих в себя программные средства реализации различных GRID-служб и обеспечения доступа к ним [1, 2]:

Американская реализация – Globus Toolkit 4.

Европейская реализация – LCG2 и ее расширение gLite по проекту EGEE.

Все эти проекты имеют одну цель – создание инфраструктуры для работы с ресурсами сети GRID.

Наиболее известным проектом является проект Globus – исследовательская программа в США, ставящая своей целью построение вычислительных сетей GRID. Рассмотрим архитектуру и механизм доступа к ресурсам GRID на основе анализа структуры Globus Toolkit. Центральным элементом системы Globus является инструментарий Globus Toolkit, который определяет основные сервисы и возможности, требующиеся для создания GRID. Инструментарий состоит из набора компонент, реализующих базовые сервисы, такие, как защита, размещение ресурса, управление ресурсами и связь. Globus Toolkit обеспечивает набор сервисов, которые разработчики инструментальных средств или приложений могут использовать для их специфических нужд. Он создан на основе многоуровневой архитектуры, в которой сервисы верхнего глобального уровня реализованы на уже существующих низкоуровневых локальных сервисах. Инструментарий Globus обеспечивает поддержку следующих функций в архитектуре GRID [1, 2; 4]:

администрирование распределения ресурсов GRAM (используется для распределения вычислительных ресурсов, контроля и управления вычислением на этих ресурсах);

передача файлов на основе протокола GRIDFTP (применяется для доступа к данным, управления параллелизмом для высокоскоростных передач);

обеспечение безопасности GSI (GRID Security Infrastructure); организация доступа к каталогам на основе протокола LDAP (Lightweight Directory Access Protocol);

удаленный доступ к данным через последовательный и параллельный интерфейсы GASS (Global Access to Secondary Storage);

резервирование и распределение ресурсов GARA (Globus Advanced Reservation and Allocation).

Для использования инфраструктуры GRID пользователю необходимо пройти процесс регистрации, после чего все ресурсы GRID становятся доступными. Как правило, процесс регистрации нового пользователя включает в себя два основных шага:

получение персонального пользовательского сертификата; регистрация в виртуальной организации.

Персональный пользовательский сертификат – это электронный документ, подтверждающий личность пользователя при доступе к GRID-ресурсам. Сертификаты выдаются центрами сертификации. Виртуальная организация – это сообщество пользователей, которые совместно используют вычислительные ресурсы в соответствии с согласованными между ними и владельцами ресурсов правилами. Эти правила регулируют доступ ко всем типам средств, включая компьютеры, программное обеспечение и данные. Каждая виртуальная организация имеет свой собственный Центр регистрации.

В настоящее время подключение пользователей к GRID-ресурсам осуществляется, как правило, на основе использования GRID-порталов. GRID-портал – это система, которая позволяет пользователям получить доступ к GRID-ресурсам и сервисам, вызывать и настраивать их с помощью WEB-браузера. GRID-портал является наиболее удобным и универсальным способом работы в GRID-сети, он использует уже готовую WEB и Internet-инфраструктуру. Главная задача GRID-портала – обеспечить пользовательский интерфейс к удаленным GRID-сервисам. В соответствии со стандартами Open GRID Service Infrastructure (OGSI) GRID сервис – это вид WEB-

сервиса, к которому добавлена дополнительная функциональность по работе с компьютерными ресурсами, а также поставлены в соответствие определенные порты. Следует отметить, что развития WEB-сервисов для GRID во многом объясняется неспособностью существующих технологий, таких, как объектные системы типа COM семейства Microsoft и стандартов OMG CORBA, в полной мере обеспечить совместимость (интероперабельность) разнообразных программных продуктов для неоднородных распределенных систем. В зависимости от сложности и универсальности GRID-портала его можно отнести к одной из нескольких многоуровневых моделей реализации. Выделяют двух-, трёх-, четырёхуровневые модели. Трёхуровневая организация включает следующие элементы:

клиент – WEB-браузер, который взаимодействует с WEB-сервером через безопасное https соединение;

WEB-сервер – на нем размещается GRID-портал. Взаимодействие с GRID-ресурсами реализовано на основе компонент GRID инфраструктуры, например, программной реализации LCG;

брокеры ресурсов и GRID-сервисы – обеспечивают механизм взаимодействия с ресурсами, как правило, через протоколы LDAP, GRIDFTP.

Ключевым моментом работы брокера ресурсов является взаимодействие с агентами, которые контролируют такие ресурсы, как вычислительные узлы, кластеры, базы данных, программные приложения и т. д., обеспечивая доступ к ним с помощью XML, Java и других технологий.

Таким образом, рассмотрим архитектуру GRID-сети, ее основные компоненты и способы подключения к GRID-ресурсам, рассмотрим экономические аспекты использования ресурсов GRID-сетей в рамках виртуальных сообществ и пользователей.

Проблема распределения ресурсов в GRID-сети имеет несколько экономических аспектов:

1) организация доступа к ресурсам GRID-сети в условиях окупаемости затрат;

2) оценка отношения затраты/полезность для потребителей и собственников GRID-ресурсов.

Следует отметить, что общая тенденция вычислительной GRID-сети заключается в том, чтобы представлять вычислительные, сетевые и ресурсы памяти, как индивидуальные продукты обмена, а не просто вычислительные мощности, сети и системы хранения данных. Поэтому в рамках GRID-сетей возможны следующие категории товаров и услуг:

1. Хранилища данных (система хранения данных) – объем дискового пространства для хранения данных. Стоимость единицы объема дискового пространства может определяться исходя из индивидуальных эксплуатационных затрат.

2. Вычислительные мощности для обработки данных (процессорные мощности). В том числе возможно предоставление услуг по организации распределенных вычислений.

3. Информация – данные, релевантные запросам пользователей GRID-сетей. Предполагается предоставление услуг по организации и поиску информации в сети. Стоимость информации определяется ее ценностью для пользователя, группы пользователей. Следовательно, возможны аукционы и опционы по продаже информации или результатов обработки данных.

В научных работах предлагаются экономические модели, которые описывают рынок GRID-ресурсов [5]. Данные модели основываются на таких экономических понятиях, как бартер, обмен или цена и позволяют строить алгоритмы и средства для управления ресурсами. Так, в бартерной модели все участники обладают определенными ресурсами и производят их обмен, например, обмен дискового пространства на процессорное время. В ценовых моделях все ресурсы имеют стоимость в зависимости от их востребованности.

В соответствии с выбранной концепцией рынка, на рынке ресурсов GRID-сети можно определить два типа игроков: провайдеры сервисов (GRID Service Provider), которые выполняют роль производителей ресурсов, и брокеры ресурсов (GRID Resource Broker), выполняющих роль потребителей.

Сама GRID-система предоставляет необходимую инфраструктуру для взаимодействия указанных типов игроков и обеспечивает безопасность, доступность, информационные сервисы. Потребители ресурсов взаимодействуют с брокерами для управления и планирования своих вычислительных задач. Провайдеры сервисов предоставляют свои ресурсы для торгов с помощью сервисов продажи GRID-ресурсов (GRID resource Trading Services) для брокеров. Управление торгами между провайдером и брокерами производится с помощью каталога GRID-рынка (GRID Market Directory).

В работе [4] рассматриваются роли, которые выполняют провайдеры сервисов, брокеры ресурсов, сервисы продаж GRID-ресурсов и каталоги GRID-рынка. В качестве экономических парадигм для управления GRID-ресурсами авторами предлагаются следующие модели: модель товарного рынка (Commodity Market Model), модель официально объявленной цены (Posted Price Models), модель товарных соглашений (Bargaining Model), тендерная модель (Tendering/Contract-Net Model), модель пропорционального разделения ресурсов на основе аукциона (Bid-based Proportional Resource Sharing Model), модель общество/коалиция/сделка (Community/Coalition/Bartering Model), монополия, олигополия (Monopoly, Oligopoly).

Рассмотрим более подробно оценку ресурсов вычислительных GRID-сетей на основе известных экономических подходов. Для этого рассмотрим рынки GRID-ресурсов в условиях стабильности цены в пределах GRID-сети и равновесия рынка GRID-ресурсов. В данном случае, при описании экономических процессов для GRID-сети предполагается, что верны следующие предпосылки: относительная стоимость ресурса определяется объемом его поставки и потребностью в нем; запросы на использование вычислительных мощностей и хранилищ данных могут обслуживаться любым провайдером сервисов, независимо от их территориального расположения и соединений GRID-сети.

Предлагаются следующие экономические оценки стоимости GRID-ресурсов, основанные на расчете усредненной стоимости вычислительной единицы на единицу времени. Для определения объема поставки по указанной цене, каждый поставщик (провайдер сервисов) определяет отношение полученного дохода к времени эксплуатации и полному числу процессных слотов, которые обслуживает собственник вычислительной мощности. Предполагается, что производители производственных мощностей продают, только если текущая цена слота процессоров превышает значение усредненной стоимости вычислительной единицы на единицу времени, и когда они продают, то продают все незанятые слоты. То есть, провайдер процессорных мощностей продаст все имеющиеся у него слоты, если ему это будет выгодно. Оценка, используемая для производителя дискового пространства аналогична модели производителя производственных мощностей, за исключением того, что провайдеры дискового пространства продают не слоты, а некоторое количество дискового пространства фиксированного размера, которые пользователи могут использовать для хранения данных. Если текущая цена единицы дискового пространства больше чем средняя цена, провайдер дисков продаст все имеющиеся у него объемы. Заказчики выражают свои заявки в форме заданий. Каждое задание определяет как размер, так и продолжительность использования каждого заказываемого ресурса. Каждый заказчик имеет некоторый бюджет (конвертируемой или виртуальной валюты), который он может использовать, чтобы платить за ресурсы, необходимые его заданию.

Следует отметить, что потребность в ресурсах и их характеристики могут меняться в процессе управления, делая необходимым оценку ресурсов в режиме реального времени. В настоящее время рассматривается возможность появления аукционов, на которых будут выставляться свободные GRID-ресурсы для их использования в случае неравновесности спроса и предложения.

Перспективным направлением данных исследований является анализ экономической целесообразности использования аутсорсинга в GRID-системах на основе анализа эксплуа-

ционных затрат GRID-парков для разных стран. Например, перспективным является развитие вычислительных кластеров в Украине, эксплуатационные затраты которых позволяют им конкурировать на рынке GRID-ресурсов.

Литература: 1. Коваленко В. Вычислительная инфраструктура будущего. Открытые системы, 1999, №11-12 / В. Коваленко, Д. Корягин. <http://www.osp.ru/os/1999/11-12/045.htm> 2. Foster I., Kesselman C., J. Nick, Tuecke S. The Physiology of the GRID: An Open GRID Services Architecture for Distributed Systems Integration. <http://www.globus.org/research/papers/ogsa.pdf>. 3. http://www.iii.kiev.ua/ukr/articles/vsv_GRID03.doc 4. Buyya R., Chapin S., DiNucci D. Architectural Models for Resource Management in the GRID //The First IEEE/ACM International Workshop on GRID Computing (GRID 2000), Springer Verlag LNCS Series, Germany, Dec. 17, 2000, Bangalore, India. 5. Wolski R., Plank J.S., John Brevik J., Bryan T. G-commerce: Market Formulations Controlling Resource Allocation on the Computational GRID. University of Tennessee Technical Report UT-CS-00-450. Oct 2000

Стаття надійшла до редакції
17.08.2007 р.

УДК 339.137.2:316,323

Марцин В. С.

КОНКУРЕНТНА ПОЛІТИКА, ОСОБЛИВОСТІ ЇЇ ФОРМУВАННЯ В ПЕРІОД ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Competitive environments of various economic systems were and will be always different as to unequal level of maturity of competitive relations. Any state in age of globalization is a participant to form a new international competitive order and always will be under the influence of globalizing competition process. In the article different levels of competitive policy managing are examined, mechanism of forming competitive peculiarities in period of instability in economy, undeveloped infrastructure, pressure on the part of powerful competitors including foreign ones is revealed. A brand new products orientation, using advanced technologies, improving legal base in conformity with the international standards are suggested.

На сучасному етапі розвитку економіки відродження вітчизняного виробництва, поглиблене реформування економічних відносин багато в чому залежать від чітко визначеної конкурентної політики держави, спрямованої на захист законних інтересів підприємців і споживачів, підвищення конкурентоспроможності виробника на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Стан і розвиток конкуренції в період глобалізації економічних процесів має свою специфіку й особливості. Вони полягають в одночасності дії, яке охоплює декілька сфер, найближчими з них є ціни, витрати, якість, формування ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища; а також у багатоглибкості. Вона полягає в тому, що підприємства мають брати її до уваги, вона може проявлятися на різних рівнях, на різних ринках, у різних комбінаціях. Усі процеси на ринку відбуваються з відповідним динамізмом. Це – розподіл позицій конкурентів, розподіл сил на ринку, відповідна агресивність учасників ринкового суперництва. Як правило, мета такої агресії полягає в порушенні рівноваги сил конкурентів [1]. Тут

не обійти й процесів глобалізації, яка проявляється у двох зустрічних напрямках, а саме: у напрямі конкуренції у сфері пропозиції і у напрямі гомогенізації попиту.

У першому випадку вона знаходить своє відображення в інтеграції планування співробітництва підприємств з випуску продукції на світовий ринок, щоб протистояти іншим глобальним конкурентам.

На другому рівні відбувається безперервне зростання кількості глобально діючих споживачів і збутових посередників, які підвищують попит на уніфіковану й стандартну продукцію. У такій ситуації споживачі дедалі більше віддають перевагу якійсь і дорогій продукції або найдешевшій, ігноруючи продукцію середньої вартості [2]. Усе це не може не відобразитись на процесі пропозиції, тобто виробництві.

Відродження вітчизняного виробництва, поглиблення реформування економічних відносин багато в чому залежить від чіткості визначеної конкурентної політики держави, спрямованої на захист законних інтересів підприємців і споживачів, підвищення конкурентоспроможності виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках. Суперництво між учасниками ринкового господарства за найвигідніші умови виробництва, купівлі-продажу товарів та послуг, а також за привласнення найбільших прибутків проходить у жорсткій конкуренції. Конкуренція виступає основною умовою, за якої працюють ринкові механізми, що формують багатство, розмаїття асортименту і високу якість товарів та послуг і конкретну конкурентну політику. У свою чергу, вона є однією з головних складових ринкової економіки і, перш за все, передбачає задоволення потреб ринку, перемогу над конкурентами в боротьбі за споживача, забезпечення одержання сталого прибутку.

Конкуренція має місце лише тоді, коли виробники та продавці здатні реагувати на зміну кон'юнктури ринку, на ті чи інші дії суперників – поки вони вільні у визначенні обсягу та асортименту продукції, у виборі постачальників та покупців своїх товарів, у визначенні цін та формуванні виробничої програми [3]. Поза розвитком діяльності та без підтримки конкурентної політики механізм дії ринку не може функціонувати повноцінно. Дослідження ступеня монополізації та рівня конкуренції на регіональних товарних ринках показують, що саме в процесі переходу до ринкової економіки необхідно передбачити створення відповідно до сучасного суспільного розвитку економічного, організаційного, політико-правового та соціально-психологічного механізму формування конкурентної політики. В її основі повинні лежати заходи виявлення факторів, що стимулюють розвиток конкуренції на вітчизняних товарних ринках, класифікацію яких доцільно проводити наступним чином: це, по-перше, організаційні. Сюди відносяться недосконалість організаційної структури органів управління, недостатній рівень розвитку ринкової інфраструктури; неефективність належного організаційно-інформаційного забезпечення; відсутність матеріально-технічної підтримки; перешкоди регулятивного характеру, корупції, хабарництва; високі бар'єри вступу підприємців на ринки. По-друге – економічні. Це системна криза вітчизняної економіки; високі темпи інфляції і нестабільність макроекономічного середовища; недосконалість стратегії розвитку малого підприємництва; відсутність дієвого механізму здійснення цінової політики та системи оподаткування; неефективність економічних важелів впливу на діяльність природних монополій; непередбачуваність та недосконалість економічної політики держави. По-третє – це політико-правові фактори. Сюди відносяться нестабільність та часті зміни в законодавстві; недосконалість правової бази захисту конкуренції, відсутність чи недієвість відповідних правових регуляторів; політична нестабільність у країні. По-четверте – це соціально-психологічні. До них слід віднести психологічне несприйняття конкуренції частиною населення; низька підприємницька активність населення; необізнаність частини підприємців з основами ринкової економіки.

Сукупність факторів, що стримують конкуренцію, визнає ряд невирішених основних проблем, які гальмують становлення дієвого конкурентного середовища на товарних ринках. Це, перш за все, сповільнені темпи формування ринкових

структур, що створюють передумови для зародження й підтримки конкуренції, формування конкурентного підприємницького сектору економіки, приватних, малих підприємств та акціонерних товариств, а також наявність в організаційних структурах управління монопольних утворень, які блокують прояви чесного суперництва на товарних ринках [4]. Важливим тут є ефективне формування в системі управління економікою механізму, що створює сприятливі умови для підтримки конкуренції, всебічне використання процесу приватизації для розвитку повноцінного підприємництва.

Формування конкурентної політики відбувається в умовах економічної нестабільності, кризового стану виробничих галузей, нерозвиненості інфраструктури, тиску з боку сильних конкурентів, у тому числі іноземних. Усі ці фактори здійснюють певний вплив на утворення відповідних конкурентоспроможних ринкових структур [5].

У цілому конкурентоспроможність – це внутрішня властивість суб'єкта ринкових відносин, виявлених у процесі конкуренції. Вона дає можливість зайняти свою нішу в ринковому господарстві шляхом покриття всіх витрат виробництва і отримання прибутку від легальної господарської діяльності. Конкуренція є одним з основних елементів ринку. По суті – це процес боротьби за доходи, за своє місце в системі виробництва – споживач. У зв'язку з розвитком інтеграції економіки, конкуренція виходить з регіонального на міжрегіональний, а то й на загальнодержавний рівень [6]. Для кожного рівня конкуренція має свої особливості. Наприклад, на рівні підприємства вона сприяє виготовленню й реалізації товарної продукції за цінами не вище і за якістю не гірше ніж у інших ринкових контрагентів у своїй ринковій ніші. При цьому норма прибутку, обсяг продажу, частка ринку характеризують результат господарської діяльності конкретного економічного суб'єкта.

Важливе місце у формуванні конкурентоспроможності економіки належить трудовому потенціалу, його якійсь характеристикі. Сучасна конкурентоспроможна економіка не уявляється без висококваліфікованої, гнучкої й мобільної робочої сили, яка може вирішувати найскладніші виробничі та соціальні завдання [7].

Зародження конкурентної політики починається у сфері трудових відносин за окремими елементами, з одного боку, попиту на робочу силу, з другого – її пропозицією.

Конкурентоспроможність на ринку праці як локальному ринку праці визначається його здатністю отримати дохід у сфері своєї професійної діяльності, що дозволяє відтворювати свою робочу силу і підвищувати рівень та якість життя [8]. Дуже часто саме можливість зміни професії, місця роботи з метою збільшення доходів і якості життя підвищує конкурентоспроможність конкретної особи. Необхідно відзначити, що розлад економічної та соціальної інфраструктури веде, в першу чергу, до спаду конкурентоспроможності особистості і робочої сили держави в цілому. Це призводить до втрати молодих талантів і в кінці кінців значно знижує конкурентоспроможність на всіх рівнях господарювання.

Економічна політика держави може будуватися на різних теоретичних та ідеологічних засадах і навіть іноді всупереч з іншими суб'єктами економічних відносин, але держава завжди повинна брати участь не тільки в правовому регулюванні економіки, але й у створенні відповідної конкурентної політики з урахуванням стану промислової та соціальної інфраструктури. Таким чином, держава, в першу чергу, повинна активно формувати конкурентне середовище й створювати відповідні переваги для розвитку національної економіки.

Від економічної політики держави залежить також і стан середовища, в якому діють економічні контрагенти, й непродумані дії держави можуть різко знизити конкурентоспроможність у цілому [6].

Стан внутрішнього ринку є основою національної безпеки, підвищення конкурентоспроможності національної економіки є першим кроком до адаптації та захисту національної економіки у зв'язку з інтеграцією окремих економік у світове господарство.

Важливе місце в конкурентній політиці займає система виміру конкурентоспроможності та її оцінка. Сам вимір конкурентоспроможності може проводитися за широким спектром показників на всіх рівнях економічного дослідження. Наприклад, на мікрорівні – за динамікою частки підприємства в продажах на внутрішньому ринку; на агрегованому рівні галузі – за динамікою галузевого балансу. На мікрорівні частіше за все застосовуються показники як традиційні, які досить точно вимірюються, і нетрадиційні, вимір яких базується на порівнянні репрезентативних опитувань [9].

Усі показники конкурентоспроможності також поділяють на такі, що характеризують внутрішнє, й такі, які характеризують зовнішнє середовище. До загальнотрадиційних показників конкурентоспроможності внутрішнього середовища відносять характеристику та динаміку розвитку підприємства, його привабливість для іноземних інвестицій. Це, перш за все, ємність внутрішнього ринку, душеве споживання, демографічні показники приросту, загальна структура населення, рівень заробітної плати, податкові ставки, тарифи, ресурсна база (обсяги розвіданих корисних копалин), наявність відтворювальних природних ресурсів.

До характеристики як внутрішньої, так і зовнішньої конкуренції належить якість робочої сили, включаючи рівень освіти, традиційні цінності, стан здоров'я та ін. Сюди також слід віднести державне управління, правове забезпечення, рівень злочинності, рівень корумпованості, рівень компетентності керівництва [8].

Важливим у конкурентній політиці, у визначенні конкурентоспроможності підприємства є оцінка сегментації ринку, враховуючи принципи поділу ринків та встановлення їх профілю, вибір цільового сегменту з детальною оцінкою ступеня привабливості окремих видів діяльності та вибір одного або декількох видів діяльності. Сама сегментація ринку передбачає поділ їх на групи, враховуючи різні потреби. Існує також вибір цільових сегментів ринку [10]. Він передбачає прийняття рішень щодо входу на ринок. Подальша дія на ринку повинна забезпечуватися чітким відділенням своєї діяльності від діяльності інших суб'єктів ринку. Від того, на скільки правильно обрано сегмент ринку, залежить успіх підприємства в конкурентній боротьбі. Тут важливо розрізняти ознаки та критерії сегментації ринку.

Ознаки сегментації – це спосіб виділення даного сегменту на ринку. Кожна з ознак на практиці повинна використовуватися при аналізі ринку не відокремлено, а у комбінації з іншими, маючи на меті чітко визначення рівня задоволення якоїсь потреби. Важливими тут є критерії, за якими оцінюються такі потреби.

Критерії сегментації ринку – це спосіб оцінки обґрунтованості вибору того чи іншого сегменту ринку для підприємства. Критерії сегментації ринку охоплюють кількісні параметри, доступність, важливість сегменту, прибутковість, сумісність сегментів ринку свого з ринком основних конкурентів, ефективність роботи на обраному сегменті ринку і захищеність обраного сегменту від конкуренції. Така сукупність запропонованих критеріїв сегментації ринку дозволяє здійснювати більш повно та всебічно оцінку ринку з позиції його конкурентоспроможності, захищеності обраного сегменту від конкуренції, проводити аналіз ринкових можливостей, які відкриваються перед підприємством. У ході таких досліджень є можливість визначити місткість ринку, частку підприємства на ньому, прогнозувати попит на товар. Даний підхід до аналізу складових дає змогу враховувати особливості національного ринку та окремих регіональних товарних ринків, зокрема, оцінювати чисельність населення, рівень його урбанізації, ступінь і характер поділу суспільства на прошарки, особливості транспортної мережі та інфраструктури регіону, структуру галузей промисловості, ступінь насиченості ринку певним видом товарів та динаміку його розвитку, загальносоціальні тенденції розвитку механізму господарювання, очікуваний рівень стабільності економічної кон'юнктури, наявність гарантій проти насиль-

ницького відчуження власності, відношення до підприємницької діяльності, ступінь і характер закріплення конкурентами за собою ринкових ніш, можливість цілеспрямованого впливу на ринок у боротьбі за певний його сегмент, ймовірність завойовування покупців шляхом досягнення порівняльних переваг у своїй ринковій діяльності, інші ознаки, які доповнюють характеристику монополізованого ринку.

У конкурентній політиці, особливо при її формуванні, важливим є визначення ступеня монополізації товарних ринків [11]. До методики визначення ступеня монополізації регіональних товарних ринків слід включати аналіз переліку підприємств, що займають монополічне становище на ринку, беручи за основу діюче нормативне положення про складання таких переліків. Даний підхід значно спрощує визначення сукупності суб'єктів господарювання, щодо яких застосовуватимуть антимонополічне регулювання, та дасть можливість систематизувати проаналізовану інформацію і виробити відповідний підхід щодо використання антимонопольної політики до таких підприємств з урахуванням особливостей регіону. Формуючи такий перелік, необхідно спочатку проаналізувати ринки, що мають найстійкіший вплив на інтереси мешканців регіону, включаючи загальнодержавні ринки.

Розподіл ринків на загальнодержавні та регіональні проводиться за наявністю бар'єрів вступу на ринки певного регіону конкурентів з урахуванням проведення політики демонополізації та підтримки конкуренції.

Бар'єри вступу на ринок потенційних конкурентів можна поділити на нестратегічні та стратегічні. До нестратегічних бар'єрів належать, перш за все, обмеження попиту, тобто ємності ринку. Висока насиченість ринку товарами або низька купівельна спроможність покупців є серйозною перешкодою для освоєння ринку потенційними конкурентами і роблять даний товарний ринок непривабливим для нових підприємців у зв'язку з низькою прибутковістю, високим рівнем конкуренції та інвестиційного ризику.

В умовах сучасного рівня розвитку нашої економіки при обмеженій ємності ринку його відкритість для іноземних конкурентів можна розглядати як додатковий фактор стимулювання потенційної конкуренції [12]. Бар'єр ємності ринку є важливою причиною недостатньої ефективності капіталовкладень в умовах перехідної економіки України.

Вагомою перевагою для вступу на товарний ринок, для збільшення обсягів початкових інвестицій є бар'єри капітальних витрат. Обсяги початкових інвестицій визначають саму можливість чи неможливість організації нового виробництва в галузі. Величина капітальних витрат окреслює оптимальний економічний розмір підприємства, величину і структуру активів, технологію та організацію виробництва. Тут важливим є також ступінь розвиненості, організації та відкритості ринку праці, інвестиційних товарів, ринку технологій, що впливають на перспективність створення нового виробництва в галузі. Об'єктивний бар'єр для вступу на ринок – це сумнів у можливості одержати прибуток залежно від розвитку капіталу, його структури та конкурентоспроможності.

Приймаючи конкретну конкурентну політику окремо слід виділити бар'єри, які базуються на перевагах у рівнях затрат. Самі переваги створюються процесом функціонування існуючих фірм у галузі, накопичення досвіду економії витрат та оптимального розподілу ресурсів. В першу чергу вони виникають за рахунок виробництва функціонуючих у галузі фірм з великим обсягом продукції, порівняно з тим, що може освоїти потенційний конкурент. У конкурентній політиці необхідно врахувати також вертикальну інтеграцію та обмеження. До них відносять типи контактів між постачальником і покупцем, які накладають на обидві сторони обов'язки, що прямо не пов'язані з фактом поставки товару та його оплатою. Метою такої інтеграції є бажання зменшити витрати виробництва і збуту продукції, що дає підприємству конкурентні переваги, посилює її ринкову владу й створює бар'єри для вступу інших підприємств у галузі.

Свою специфіку в конкурентній політиці мають адміністративні бар'єри. Це здебільшого заходи регулюючого характеру зі сторони державних органів влади. Хоча таке регулювання є об'єктивно необхідним, але саме надлишкова регламентація підприємства в галузі створює додаткові бар'єри для нових фірм: ліцензування діяльності, квотування виробництва, ускладнений порядок реєстрації підприємств, перешкоди у відведенні земельних ділянок та наданні виробничо-службових приміщень. Найбільш вагомими при вступі потенційних конкурентів на нові ринки є саме адміністративні бар'єри.

Стратегічні бар'єри створюються свідомою діяльністю самих фірм, поведінкою, яка перешкоджає проникненню нових фірм у дану галузь. До них можна віднести такі заходи підприємців, які зберігають інновації, довгострокові контракти з постачальниками ресурсів, одержання ліцензій та патентів на даний вид діяльності, збереження незавантажених потужностей, усі методи підвищення мінімального ефективного обсягу випуску для галузі, цінова та збутова політика, особливості діяльності виробників як утримувачів патентів, ліцензій, товарних знаків, великі розміри господарського обороту та налагоджений механізм виробничого процесу, що створює резервні потужності, які можуть бути використані для ведення цінової конкуренції і швидкої експансії в незаймані сегменти ринку. Зрозуміло, що всі ці заходи обмежують конкуренцію та сприяють підвищенню економічної концентрації. Чітка конкурентна політика і проведення глибокого аналізу бар'єрів вступу та виходу на ринок нових потенційних конкурентів особливо важливі для проведення адекватної промислової політики держави. Значна частина стратегічних бар'єрів на шляху проникнення на ринок може бути трактована як зловживання монополією владою та повинна контролюватися антимонопольним законодавством. Нестратегічні бар'єри вступу в галузь можуть бути об'єктом лише конкурентної політики суб'єктів ринку.

Таким чином, проблема підвищення конкретних можливостей підприємства складна й багатопланова. Вона вимагає систематичного підходу і здійснення значного комплексу організаційно-економічних, управлінських, технічних та технологічних заходів. Проведені дослідження дають підставу стверджувати, що як вихідні ідеї розробки та реалізації політики формування ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно використовувати методологію системно-цільового підходу до вирішення управлінських проблем.

Структура основних елементів системи управління конкурентоспроможністю повинна передбачати створення програмно-цільового блоку, який має відображати необхідні дії, конкретні організаційні, економічні, технологічні заходи у їх взаємозв'язку та взаємозалежності. Перш за все, це вибір конкурентних стратегій розвитку; досягнення управлінської злагодженості; реформування системи управління трудовою мотивацією; комплексний підхід до підвищення якості й конкурентоспроможності продукції, що випускається; систематичний підхід до диверсифікації та планування виробництва; реорганізація системи економічного аналізу; інформаційне забезпечення системи управління. Усі виділені напрями дії повинні бути об'єднані єдиним принципом, а саме: кожен з них має забезпечити вирішення проблеми підвищення конкурентних можливостей підприємства, посилити його позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, досягти стійкого розвитку за рахунок створення й підтримки конкурентних переваг.

Вибір конкурентних стратегій розвитку повинен базуватися на попередньому стратегічному аналізі його конкурентної позиції та потенційних можливостей. Тільки тоді він дозволяє більш чітко визначити заходи з підвищення адекватності, динамічності, чутливості внутрішньогосподарського механізму до змін зовнішнього середовища, конкуренції й кон'юнктури ринку, збереження й нарощування науково-технічного та виробничого потенціалу. Конкурентоспроможність або навіть конкурентна стійкість підприємства свідчить про те, як воно за ос-

новними параметрами обходить своїх суперників і має суттєві переваги. Перш за все, конкурентні переваги – це низькі витрати і широкий асортимент. Низькі витрати відображають здатність підприємства випускати та продавати свій товар з меншими затратами, ніж конкуренти. Продаючи товар за тією ж ціною, що і конкуренти, підприємство в той же час отримує більше прибутку. Широкий асортимент – це здатність виробника забезпечити більш повно потреби своїх клієнтів. У діючій стратегії повинна приділятися увага, перш за все, конкурентним перевагам.

Крім цього, є ще важлива складова, яка розкриває позиції конкурентоспроможності. Це сегментація ринку. В різних сегментах ринку визначається різна стратегія й різні способи її реалізації. Саме такий підхід сприяє мінімізації затрат у всьому технологічному циклі виготовлення товару, широкому асортименту товарів, використанню техніки та обладнання, що відповідає європейським і світовим стандартам якості, впровадженню прогресивних технологій, розширенню зон стратегії господарювання, досягненню управлінської злагоди. Ця складова дає можливість передбачити перспективу успіху і заздалегідь вимагає узгоджених дій. Якщо управлінської злагоди не досягнуто, тоді потрібні реформування системи управління, виходячи з трудової мотивації. Конкретні заходи, які повинні прийматися в цьому напрямі, мають бути спрямовані на втілення конкурентної стратегії підприємства. Тут важливе місце займає максимальна підпорядкованість по орієнтації на споживача. Ефективність розробленої стратегії забезпечується органічною взаємозалежністю і взаємною підтримкою інших складових, де чільне місце займає якість продукції. Від її рівня залежать освоєння нових стратегічних зон господарювання, розширення ємності ринків збуту продукції, що виготовляється, збільшення обсягів реалізації.

В основу розробки конкурентної стратегії товару закладається, як правило, два визначальні параметри. Це чітка спрямованість усього трудового колективу на створення високоякісної продукції, яка здатна розширювати традиційні й освоювати нові ринки, і збільшення тривалості життєвого циклу та конкурентоспроможності раніше випущеної продукції за рахунок упровадження прогресивних технологій. Саме така орієнтація на впровадження і випуск конкурентоспроможної продукції дає можливість стабільно працювати в умовах жорсткої конкуренції та динамічних змін кон'юнктури ринку. В цьому плані надзвичайно важливим є своєчасне ініціювання процесу зміни психології працівників, формування команди енергійних, творчих, відповідальних лідерів, докорінна зміна та створення нової системи управління, яка б відповідала сучасним вимогам. Необхідно досягти такого співвідношення знайомих та відчуваних ринкові відносини працівників і, в першу чергу, на ключових позиціях, щоб вміло, грамотно та професійно працювати на ринку споживача. Тільки за таких умов можливий якісний стрибок у підвищенні ефективності господарювання й реальне забезпечення підприємства ринком збуту.

Відмінною особливістю організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є розробка принципово нової стратегії управління якістю продукції, що випускається, яка б мала значні конкурентні переваги на ринках збуту. Стратегічно важливим напрямом забезпечення конкурентоспроможності в сучасних умовах є чітка орієнтація на створення і випуск нової продукції, що відповідає зростаючим запитам споживачів, на її вдосконалення за рахунок нових технічних рішень. Ключовою вимогою для досягнення цієї мети стає приведення всієї нормативно-технічної бази виробництва до відповідних міжнародних стандартів якості. Це важливий елемент системи, який дає можливість підтримувати на належному рівні конкурентоспроможність підприємства.

Вирішення проблеми підвищення якості, а через неї і конкурентоспроможності продукції, що виготовляється, повинно бути підпорядковане інвестиційній і інноваційній політиці підприємства, вибору пріоритетних напрямів використання науково-дослідних і конструкторських робіт.

Вирішенню проблеми підвищення конкурентних переваг підприємства, активного просування експорту продукції на зарубіжні ринки передбачає:

розробку стратегічних програм оновлення номенклатури виробів;

забезпечення взаємозв'язків оперативних, річних і перспективних планів виробництва;

активне використання перспективного бізнес-планування як інструменту формування довготермінових конкурентних переваг;

упровадження річних і перспективних бюджетів витрат грошових засобів на заплановані обсяги виробництва, які забезпечуватимуть прибутковість діяльності підприємства.

Ефективність функціонування управлінської системи в значній мірі визначається дієвістю її організаційного забезпечення. Стосовно конкурентоспроможності, то це обумовлює необхідність розробки комплексно-цільових програм практичної реалізації організаційно-економічних, технічних заходів, які забезпечують досягнення запланованих завдань зі скорочення питомих затрат та зниження собівартості продукції як головного критерію успішної діяльності підприємства, збільшення обсягів виробництва і реалізації, отримання прибутку. При цьому важливо відзначити, що розробка таких програм повинна становити, в значній мірі, ітеративний процес та здійснюватися поетапно, на кожному етапі має проходити подальше розгортання програмних позицій і визначення нових планових завдань.

Активне використання сучасних методів бізнес-планування, корпоративного госпрозрахунку, функціонально-вартісного аналізу та інших прогресивних інструментів вдосконалення планово-аналітичної роботи безпосередньо сприяє вирішенню проблем підвищення конкурентоспроможності підприємства і його беззбитковій діяльності.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства може бути представлена такою послідовністю:

координація та підвищення ефективної роботи структурних підрозділів економічної служби з урахуванням вимог ринкових відносин і підприємницького менеджменту;

оновлення та впровадження госпрозрахунку в систему внутрішньовиробничого стратегічного управління;

удосконалення економічної роботи відповідно до вимог комплексного підходу до кінцевих результатів господарювання;

підвищення оперативності підготовки і достовірності економічної інформації.

Такий підхід до вибору напрямів реорганізації системи економічної служби обумовлений об'єктивною необхідністю вдосконалення економічної політики підприємства в мінливих умовах господарювання. Реалізація цих заходів дозволить забезпечити якісно новий рівень управління витратами, формування цін на виготовлену продукцію, що позитивно вплине на підвищення конкурентних можливостей підприємства.

Правильно організована економічна робота на підприємстві сприятиме його фінансовій стійкості в умовах конкуренції. Важливим тут є своєчасна оцінка ступеня ризику, вигідності того чи іншого способу вкладання грошових коштів з метою підвищення конкурентних переваг продукції, що випускається, прийняття стратегічно правильних рішень з вибору джерел фінансування, для забезпечення результативної фінансово-господарської діяльності підприємства, посилення його експортного потенціалу. Вдосконалення економічної роботи в цілому та методичних підходів зокрема, повинно бути направлено на створення реальних передумов для досягнення позитивних зрушень у кінцевих результатах господарювання. Цього можна досягти за рахунок:

об'єктивної оцінки та аналізу фінансового стану підприємства, широкого використання системи розрахункових індексів, коефіцієнтів, які дозволяють у своїй сукупності оперативно відслідковувати фінансові результати;

розробки і реалізації корпоративної системи управління ресурсами підприємства в плані підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що випускається;

удосконалення системи планування і контролю, регулювання потоків фінансових результатів;

ефективного формування портфеля інвестицій;

оперативного забезпечення керівництва підприємства консолідованою звітністю для внутрішнього контролю та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

У сучасних умовах стратегія управління конкурентоспроможністю підприємства вимагає кардинальних перетворень у сфері інформаційних технологій. Успішне вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності продукції, оперативності та ефективності поведінки на ринку, своєчасного виявлення потенційно можливих конкурентів, забезпечення багатоваріантних планових і фінансових розрахунків, управління виробничими затратами обумовлює необхідність розробки й запровадження інтегрованої системи корпоративного управління прийняттям рішень. Для практичної реалізації цього завдання потрібне відповідне технологічне та кадрове забезпечення, створення автоматизованих систем, відповідних служб, робочих місць. По-суті, йдеться про перехід на нові комп'ютерні технології, які дозволять об'єднати в єдине інформаційне поле основні техніко-економічні служби підприємства з подальшим підключенням їх у мережу інших підрозділів, тобто створення такої інформаційної моделі підприємства, яка комплексно відображала б усі господарські операції, а також різноманітні зв'язки. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що організаційно-економічний механізм системи управління конкурентоспроможністю підприємства становить сукупність підсистем, яка відображає комплекс дій з підвищення конкурентних можливостей підприємства.

У свою чергу, конкурентна політика передбачає, перш за все, підвищення конкурентних спроможностей підприємства. А це можливо лише за рахунок застосування принципово нових (відмінних від традиційних) підходів до розуміння й оцінки конкурентоспроможності підприємства, розробки та впровадження комплексної системи управління конкурентоспроможністю, вибору конкурентної стратегії ринку товарів і ринку технологій, скерованих на сучасний та правильний шлях, що відповідає рівню мінливості навколишнього середовища в період глобалізації.

Література: 1. Закон України "Про захист економічної конкуренції" // ВВР. – 2001. – №12. – С. 64. З доповненнями №3486 – IV від 23.02.06 // ВВР. – 2006. – №13. – С. 269. 2. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції" // ВВР. – 1996. – №36. – С. 164. З доповненнями №762-15 від 15.05.03. // ВВР. – 2003. – №30. – С. 247. 3. Дідківська Л. Актуальні проблеми конкурентної політики української держави // Вісник КНТЕУ. – 2005. – №4. – С. 13 – 21. 4. Полуднев Ю. Конкурентоспроможність країни як національна ідея // Дзеркало тижня. – 2005. – №10(538). 5. Паламарчук Г. М. Конкурентна політика в перехідній економіці // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №3 – 4. – С. 20 – 25. 6. Состояние и развитие экономической конкуренции в Украине // Финансовая консультация. – 2001. – №11. – С. 52 – 55. 7. Лепя Н. Н. Управление конкурентными преимуществами предприятия. – Донецк: ООО "Юго-Восток ЛТД", 2003. – 236 с. 8. Семикіна М. В. Мотивація конкурентоспроможної праці. – Кіровоград: Пік, 2003. – 428 с. 9. Юрченко В. Конкурентне регулювання. Світовий досвід та уроки для України / В. Юрченко, А. Медведєв // Вісник КНТЕУ. – 2005. – №4. – С. 22 – 28. 10. Булгакова Л. М. Наукові підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства // Зб. наук. пр. "Формування ринкових відносин в Україні". Вип. 11 (54). – 2005. – С. 76 – 79. 11. Миколайчук Н. С. Концептуальні засади формування системи стратегічного управління розвитком регіонів // Вісник економічної науки України. – 2004. – №1. – С. 68 – 71. 12. Указ Президента України "Про основні напрями конкурентної політики на 2004 – 2006 роки" // Орієнтир. – 2003. – №221. – С. 12.

Стаття надійшла до редакції
12.07.2007 р.

Сучасні визначення поняття "мотивація"

**СУЧАСНІ ПІДХОДИ
ДО ВИЗНАЧЕННЯ
СУТНОСТІ МОТИВАЦІЇ**

The walkthrough of existent determinations of concept "motivation" is conducted. All the determinations are incorporated in approaches to discover their failings and to conduct the detailed analysis of each of them to find key aspects. It allowed the authors to select the unique expedient approach to determination of the essence "motivation", and to work out their own specific determination.

У сучасних умовах розвитку й ускладнення структури ринкових відносин значна кількість підприємств зазнає економічних втрат, спричинених недостатньо ефективною системою управління. За таких умов важливого значення набуває мотивація як ефективний важіль спонукання працівників до продуктивної результативної праці, спрямований на забезпечення досягнення цілей підприємства в довгостроковій перспективі. Однак слід відзначити, що в теперішній час упровадження ефективних методів мотивації працівників у практичну діяльність вітчизняних підприємств не отримує достатнього розповсюдження. Проте відсутність або недостатня увага до запровадження мотиваційних методів та ігнорування проблем мотивації мають серйозні негативні наслідки у вигляді зниження трудового потенціалу, падіння рівня життя населення та його якості, загострення ситуації на ринку праці тощо. У свою чергу, знання й усвідомлення значення мотивації дозволяє добитися максимальної віддачі від підлеглих на основі чіткої уяви про їх поведінку, про мотиви, що спонукають їх працювати з більшою результативністю. Однією з причин ігнорування проблем мотивації та її методів на вітчизняних підприємствах є недоопрацьованість теоретичних засад і чіткості визначення сутності мотивації. Тому актуальним є, перш за все, необхідність узгодження та уточнення відповідного понятійного апарату, а саме визначення поняття "мотивація", бо саме через поняття досліджується сутність.

Проблеми мотивації займають чільне місце в менеджменті і досліджувались багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими. Свої роботи проблемам мотивації присвятили такі вчені: О. С. Віханський [1], Ч. Вудраф [2], Н. Л. Гавкалов [3], Г. А. Дмитриєнко [4], А. М. Колот [5], М. Х. Мескон [6], І. В. Мішурова [7], М. І. Мурашко [8], В. П. Сладкевич [9], Е. О. Уткін [10] та ін.

Дослідження й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що на сьогодні вже існують важливі напрацювання з приводу формування сучасного понятійного апарату мотивації. Проте не всі теоретичні напрацювання можуть знайти практичне застосування через розбіжність поглядів на цю проблему у вчених та практиків. Невирішеним і достатньо дискусійним залишається питання визначення поняття "мотивація".

З огляду на це метою даного дослідження є уточнення та теоретичне обґрунтування поняття мотивації.

Проведений аналіз літературних джерел показав, що в науковій літературі існує багато визначень поняття "мотивація", основні з яких наведені в табл. 1.

Автор	Визначення
О. С. Віханський	"...сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину, задають межі й форми діяльності та надають цій діяльності спрямованості, орієнтованості на досягнення певних цілей" [1, с. 11]
Н. Л. Гавкалова	"...процес, за допомогою якого керівник спонукає інших людей працювати для досягнення організаційних цілей, тим самим задовольняючи їх особисті бажання й потреби" [3, с. 45]
А. П. Єгоршин	"...процес спонукання людини до діяльності для досягнення мети" [11, с. 379]
А. М. Колот	"...сукупність усіх мотивів, що здійснюють вплив на поведінку людини" [5, с. 17]
Г. Т. Куликов	"...процес спонукання людини, соціальної групи чи спільності людей здійснювати спадково закріплені або набуті досвідом дії, направлені на задоволення різних потреб і досягнення особистих, групових та суспільних цілей" [12, с. 29]
М. Х. Мескон	"...процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації" [6, с. 360]
І. В. Мішурова	"...процес спонукання робітників до діяльності для досягнення цілей організації" [17, с. 6]
М. І. Мурашко	"...сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, які змушують індивідуума поводитися доцільним або необхідним чином" [8, с. 85]
В. П. Сладкевич	"...сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій" [9, с. 4]
Термінологія менеджменту. Словник	"...функція менеджменту, яка передбачає використання мотивів поведінки людини в практиці управління її діяльності" [13, с. 112]
Е. О. Уткін, Т. В. Бутова	"...стан особи, що визначає ступінь активності та направленості дії людини в конкретній ситуації" [10, с. 8]

Аналіз публікацій та власні дослідження у сфері мотивації обумовлюють необхідність виокремлення деяких підходів до визначення сутності мотивації. Так, сучасні визначення поняття "мотивація" можна згрупувати в окремі підходи, які наведено на рис. 1.

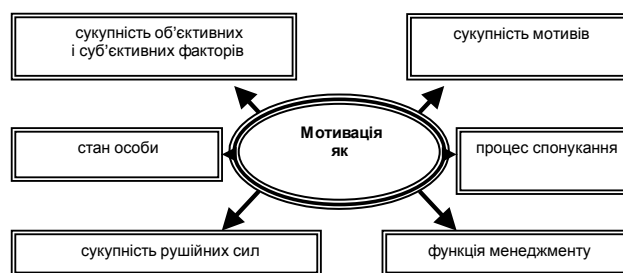


Рис. 1. Підходи до визначення поняття "мотивація"

Так, у деяких літературних джерелах мотивація розглядається як функція менеджменту. Дійсно, мотивація є однією з основних функцій менеджменту, але це не в повній мірі відображає її сутність. Мотивація як функція менеджменту характеризує саме сутність та зміст менеджменту, відображаючи його функції для розуміння загальної мети, а не навпаки. Взагалі, це може бути лише однією з її ознак, а не ключовою характеристикою при визначенні поняття.

Достатньо поширеним є підхід, орієнтований на визначення мотивації як сукупності мотивів. При цьому поняття "мотивація" зводиться лише до певного набору мотивів. При цьому необхідно звернутися до визначення мотиву.

У літературних джерелах наведено такі визначення. Російський вчений Е. О. Уткін визначає мотив як "привід, причина, об'єктивна необхідність щось зробити, спонукання до певної дії" [10, с. 8].

Частіше зустрічається таке визначення: "мотив – це внутрішні спонукачі окремого індивіда – працівника (індивідуальні мотиви), групи людей (групові мотиви) або колективу (колективні мотиви)" [12, с. 66].

Мотиви з'являються тоді, коли в розпорядженні суб'єкта управління є необхідний набір благ, що відповідає потребам індивіда-працівника. Для отримання таких благ потрібні трудові зусилля.

Мотив має власну структуру. Так, Є. О. Уткін наводить таку структуру мотиву (рис. 2).

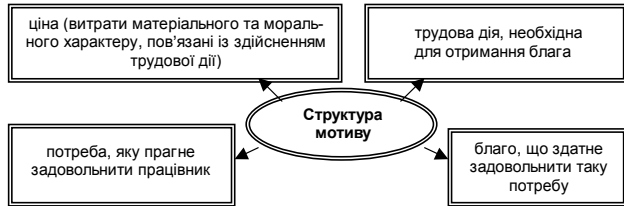


Рис. 2. Структура мотиву [10, с. 55]

Тобто мотив виступає як внутрішнє бажання людини працювати для задоволення власних потреб. Тобто мотиви людини є варіативними та змінюються відповідно до змін потреб кожного окремого індивіда. При цьому нерідко спостерігається отождолення понять "мотив" та "стимул". Але це різні поняття. Якщо мотив – це внутрішнє бажання працівника, то стимул – це сформована суб'єктом управління можливість отримання благ для задоволення потреб працівника за умови виконання певних дій. Стимули є ефективними лише тоді, коли вони узгоджені з мотивами працівника. Тобто працівник має власні мотиви до праці, суб'єкт управління розробив та впровадив стимули, що повинні спонукати працівника до праці. Якщо мотиви і стимули не співпадають, то перші зникають. Якщо мотиви та стимули співпадають частково, то має місце певна незадоволеність працівника від роботи, що тягне ряд негативних факторів. І лише за умови повного співпадання мотивів та стимулів досягається максимальна ефективність і результативність праці. Усвідомлення поняття "мотив" дозволяє зробити висновок, що мотивацію не доцільно розглядати як сукупність мотивів. Підґрунтям такого зауваження є, перш за все, те, що мотиви без належного керування ними ні в якому випадку не утворюють собою мотивацію.

Якщо розглядати мотивацію як сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, що спонукують людину, то втрачається факт спрямованості та варіативності самої мотивації. Фактор – це присутня ознака, яка найчастіше має стабільний характер. У свою чергу, мотивація повинна мати варіативний характер та полягати в розробці й адаптації стимулів до мотивів праці, які, у свою чергу, знаходяться в постійній залежності від потреб.

Підхід, згідно з яким мотивація розглядається як стан особи, виокремлює лише внутрішню готовність індивіда до праці, тобто наявність мотивів. Інші характеристики залишаються поза увагою.

Визначення мотивації як сукупності рушійних сил звужує поняття мотивації. Так, рушійною силою може виступати окремий мотив або стимул, бо саме мотиви та стимули спонукують індивіда до праці. Тож, виходячи з означеного, варто враховувати, що сутність мотивації набагато ширша, ніж зведення її до сукупності рушійних сил.

Критичний аналіз сучасних підходів до визначення поняття мотивації дозволив дійти висновку, що найбільш доцільно розглядати мотивацію як складний та багатоступеневий процес. Це зумовлено тим, що саме визначення мотивації як процесу враховує поетапний, спрямований і послідовний характер мотивації.

Як правило, процес мотивації починається виникненням потреби та закінчується її ліквідацією. Так, у працівника є певні потреби, що постійно змінюються під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Згідно з даними потребами у працівника формуються мотиви до праці. Суб'єкт управління або уповноважена особа, опираючись на припущення щодо мотивів кожного окремого працівника, розробляє систему стимулів та послідовних дій, що впливають на кожного окремого працівника і

спонукують його до результативної праці. При цьому працівник керуючись мотивами та під впливом стимулів належним чином виконує поставлені перед ним завдання і тим самим забезпечує собі задоволення потреб, тобто досягає мету власної трудової діяльності. У свою чергу, належне виконання кожним окремим працівником поставлених перед ним завдань не тільки допомагає задовольнити працівникам власні потреби, а й дозволяє досягти цілей організації. Таким чином, працівник, діючи задля задоволення особистих потреб, у кінцевому результаті досягає й мету власної діяльності, й мету організації, в якій працює. Схематично мотивацію як процес можна подати таким чином (рис. 3).

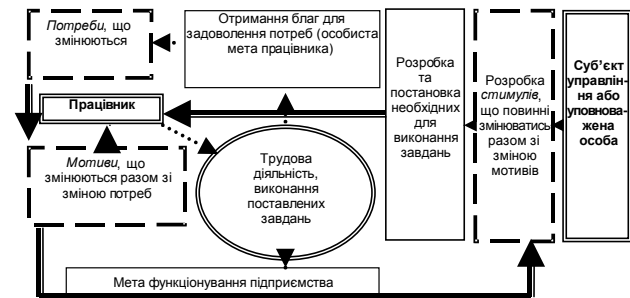


Рис. 3. Мотивація як процес (узагальнено авторами)

Крім того, на думку авторів, для зрозумілості та вичерпності поняття мотивації воно повинно враховувати ряд ключових аспектів. Так, у визначенні поняття "мотивація" як процесу повинні міститись: основна мета, часовий аспект та суб'єкти здійснення.

Така необхідність обумовлюється тим, що визначення мотивації повинно бути містким, зрозумілим та доступним для розуміння не лише теоретикам, а й практикам, які прагнуть впровадити ефективний механізм мотивації працівників на власних підприємствах.

Результати аналізу сучасних визначень мотивації як процесу на наявність ключових аспектів наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Результати аналізу визначень мотивації як процесу на наявність ключових аспектів

Автори	Наявність у визначенні		
	основної мети	часового аспекту	суб'єктів здійснення
Н. Л. Гавкалова [3, с. 45]	досягнення організаційних цілей, тим самим задовольняючи особисті бажання й потреби	–	керівник
А. П. Єгоршин [11, с. 379]	досягнення мети	–	–
Г. Т. Куликов [12, с. 29]	досягнення особистих, групових та суспільних цілей	–	–
М. Х. Мескон [6, с. 360]	досягнення особистих цілей або цілей організації	–	–
І. В. Мішурова [7, с. 6]	досягнення цілей організації	–	–
Авторське бачення	одночасне досягнення особистих цілей та цілей підприємства	систематично	суб'єкт управління, уповноважена особа

Результати аналізу сучасних визначень мотивації як процесу на наявність ключових аспектів показали, що в жодному визначенні не вказаний часовий аспект здійснення мотиваційних заходів, суб'єкти мотивації вказані лише в праці Н. Л. Гавкалової. Проаналізовані визначення мають свої переваги та недоліки. І лише за умови прорахованого й зваженого комбінування цих визначень можна досягти позитивного результату завдяки тому, що недоліки одного визначення будуть компенсовані перевагами іншого.

Так, на думку авторів, мотивація – це систематичний процес спонукання індивіда до результативної та продуктив-

ної праці шляхом зваженого застосування стимулів з урахуванням потреб і мотивів кожного окремого працівника, що здійснюється суб'єктом управління або уповноваженою особою та спрямований на одночасне досягнення особистих цілей працівника і цілей підприємства.

Таким чином, слід зазначити, що таке визначення поняття "мотивація" є достатньо вичерпним, повним та здатним задовольнити інформаційні потреби широкого кола користувачів.

Критичний аналіз існуючих визначень поняття "мотивація", об'єднання їх у підходи, виявлення недоліків в існуючих визначеннях та детальний аналіз кожного на предмет наявності ключових аспектів дозволило авторам не тільки виділити єдиний доцільний підхід до визначення сутності мотивації, а й дати власне уточнене визначення. При цьому як напрямок подальших досліджень, на думку авторів, варто вказати на необхідність теоретичного дослідження теорій мотивації та розробку шляхів їх адаптації до сучасних умов.

Література: 1. Виханский О. С. Менеджмент. Учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 2001. – 528 с. 2. Вудраф Ч. Чарльз Вудраф раскрывает секреты мотивации //www. Hgzone. co. Uk 3. Гавкалова Н. Л. Менеджмент персонала: Навчальний посібник. – Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2004. – 276 с. 4. Дмитриенко Г. А. Мотивация и оценка персонала. – К.: МАУП, 2002. – 248 с. 5. Колот А. М. Мотивация персонала. – К.: КНЕУ, 2002. – 320 с. 6. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 704 с. 7. Мишурова И. В. Управление мотивацией персонала. – М.: МарТ, 2003. – 216 с. 8. Мурашко М. И. Менеджмент персонала: Навч.-практ. посіб. – 2-ге вид., стер. – К.: Тов. "Знання", КОО, 2006. – 312 с. 9. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент: Курс лекций. – К.: МАУП, 2001. – 168 с. 10. Уткин Э. А. Мотивационный менеджмент / Э. А. Уткин, Т. В. Бутова. – М.: ТЕИС, 2004. – 236 с. 11. Егоршин А. П. Управление персоналом. – 2-е изд. – Н.Новгород: НИМБ, 1999. – 624 с. 12. Куликов Г. Т. Мотивация труда наемных работников. Монография / Отв. ред. Д. П. Богиня. – 2-е изд., перераб. – К.: Институт демограф. и социал. исслед. НАН Украины, 2006. – 244 с. 13. Терминология менеджмента. Словарь / Сост. А. К. Семенов, В. И. Набоков. – М.: Изд.-книготорговый центр "Маркетинг", 2002. – 224 с. 14. Комаров Е. И. Современные тенденции в мотивации и стимулировании персонала / Е. И. Комаров, Н. А. Жданкин // Управление персоналом. – 2006. – №23(153). – С. 65 – 69.

*Стаття надійшла до редакції
31.08.2007 р.*

УДК 332.012

Дечко Р. О.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ

The economical development of Ukraine is connected with the economical development of each of its regions. That is why this article is dedicated to the analyse of the industry structure of Donetsk region, that is oriented on using its inner resources.

Перспективи розвитку економіки України як єдиної системи нерозривно пов'язані з розвитком регіонів. Саме тому основною метою на сучасному етапі є концентрація зусиль та наявних ресурсів для розв'язання, в першу чергу, проблем регіонального розвитку.

Розвиток регіону – це комплексний процес змін його економічної, соціальної, екологічної, просторової, політичної та духовної сфер, що в остаточному підсумку приводить до покращення умов життя населення.

Необхідно підкреслити, що вирішенню гострих соціально-економічних проблем регіонів України присвячено багато наукових публікацій, однак у них увага акцентується в основному на диспропорціях у розвитку регіонів і на аналізі їхньої конкурентоспроможної привабливості для розміщення підприємств певних галузей.

Невивченими залишаються питання, що стосуються усунення зазначених диспропорцій і оптимізації соціально-економічних процесів з урахуванням особливостей регіонів, їх галузевої структури та ресурсного забезпечення.

Метою даного дослідження є аналіз галузевої структури Донецької області, зокрема структури промислового виробництва, зорієнтованої на ефективне використання внутрішніх ресурсів.

Соціально-економічний розвиток регіону – це одночасно і об'єктивний процес, що відбувається під впливом історичних, географічних, ресурсних, демографічних та інших факторів, і суб'єктивний, що залежить від впливу управлінських заходів.

Різний рівень розвитку регіонів України обумовлений, насамперед, особливостями кожного з них – виробничою структурою та спеціалізацією, обсягом виробництва і роллю в розвитку країни, чисельністю населення, географічним положенням тощо.

Стратегічні галузеві пріоритети України визначаються багатьма чинниками: постійною потребою в адаптації до змін у світовій економіці, появою новітніх тенденцій науково-технічного прогресу, з одного боку, і необхідністю усунення внутрішніх диспропорцій – з іншого.

Перегляд галузевих пріоритетів будь-якої країни, що визначається потребами її економічного розвитку, знаходить відображення в динаміці міжгалузевих пропорцій, перш за все, у співвідношенні між первинним, вторинним і третинним секторами економіки.

Нагальною проблемою для української економіки в сучасних умовах є перегляд колишніх напрямків індустріалізації, а також необхідність прискорення економічного розвитку відповідно до вимог, що висуваються структурними зрушеннями в економіці провідних країн світу. Вітчизняна економіка повинна підвищити, насамперед, ефективність галузей промисловості, які зорієнтовані на внутрішні ресурси, забезпечити їх значну прозорість і динамізм як необхідні умови інтеграції в міжнародний розподіл праці.

Мінерально-сировинна база області є однією з найбільш багатогалузевих та розвинутих за обсягами видобутку корисних копалин в Україні. Структура її на 47% складається з паливно-енергетичної сировини (кам'яне вугілля, метан вугільних родовищ, газ), на 25% – з неметалічних корисних копалин, 14% – металічних корисних копалин, 14% – підземних вод. Питома вага Донецької області в масштабах України за запасами і обсягами видобутку цих видів сировини складає від 30 до 90%.

Закріплено динаміку зростання видобутку за основними видами неенергетичної сировини, які забезпечують потреби базових галузей промисловості або користуються попитом на зовнішньому ринку. Загалом видобуток корисних копалин у Донецькій області має наступну структуру (рис. 1).

Наявність у Донецькій області власних паливно-енергетичних і мінерально-сировинних ресурсів, близькість залізничної бази Кривбасу, вихід до моря зумовили формування великого промислового комплексу з високою концентрацією галузей важкої промисловості, створення достатньо розвинутої виробничої, наукової і соціальної інфраструктури та високий ступінь урбанізації населення.

Економічний потенціал області представляють понад 800 промислових підприємств, 13 650 малих підприємств, більше 500 будівельних організацій різноманітної спеціалізації,

472 сільськогосподарських підприємства, 2 272 фермерських господарства.

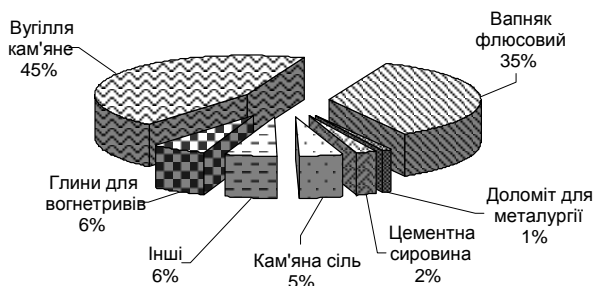


Рис. 1. Структура видобутку корисних копалин у Донецькій області

У структурі валового суспільного продукту області на частку промисловості припадає 62,5%; будівництва – 3,9%; сільськогосподарства – 4,7%; транспорту і зв'язку – 7,4%; торгівлі і громадського харчування – 5,1%; інших – 16,4%.

Основу економіки складають підприємства вугільної промисловості та металургійного комплексу. В обсязі товарної продукції питома вага металургії складає 53,0%; паливної промисловості – 15,4; електроенергетики – 10,7; машинобудування і металообробки – 7,4; хімічної – 3,4; харчової і переробної промисловості АПК – 3,9%.

На фінансування заходів щодо розвитку промислового комплексу у 2007 році передбачається спрямувати 2 064,0 млн. грн., з них у розвиток металургійного комплексу – 1 606,1 млн. грн., машинобудування – 245,7 млн. грн., хімічної і нафтохімічної промисловості – 190,0 млн. грн., легкої промисловості – 22,2 млн. грн.

При розгляді структурної реорганізації економіки Донецької області необхідно звернути увагу на те, що ця перебудова можлива лише при збереженні повної національної економічної незалежності країни. У сучасних умовах це означає визначення органами державної влади стратегії і тактики розвитку економіки шляхом розробки й реалізації плану відновлення та розвитку, в першу чергу, базових галузей промисловості, які зосереджені саме в східній частині України.

Промисловий потенціал області складає основу господарського комплексу регіону і займає важливе місце в економіці країни. Область забезпечує 25% загальнодержавного обсягу реалізації промислової продукції.

В області видобувається кожна друга тонна вугілля, 88% солі кухонної, виробляється 46% чавуну, 42% готового прокату чорних металів, 54% коксу, чверть труб сталевих, 100% вугільних очисних і прохідницьких комбайнів.

У структурі промисловості області найбільшу питому вагу займають металургійний, паливно-енергетичний та машинобудівний комплекси (рис. 2).



Рис. 2. Структура реалізованої промислової продукції за основними видами діяльності

Останнім часом зростання виробництва забезпечено майже за всіма видами промислової діяльності (таблиця), але найбільше у виробництві полістиролу (на 30,6%), електроенергії (на 15,8%), холодильників побутових (на 10,3%), чавуну (на 8,7%), труб та профілів (на 7,2%), сталі (на 6,6%), питома вага яких у загальному обсязі реалізованої продукції становить майже 75%.

Обсяги промислового виробництва зросли в 17 містах і 7 районах області. Найбільший приріст досягнуто в адміністративно-територіальних одиницях з чисельністю населення понад 50 тис. чол. (від 16,4% до 75,7%).

Таблиця

Виробництво найважливіших видів промислової продукції виробничо-технічного призначення (за номенклатурою, що характеризує спеціалізацію Донецького регіону)

Показник	Одиниця виміру	2004 р.	2005 р.	У % до 2004 р.	2006 р.	У % до 2005 р.
Електроенергія	млн. кВт. год.	22 037,6	22 258,0	101,0	25 766,0	115,8
Вугілля рядове	тис. т	39 562,2	36 239,0	91,6	36 315,0	100,2
Вугілля готове	тис. т	30 500,0	28 060,0	92,0	27 524,0	98,1
Чавун	тис. т	14 190,3	13 750,4	96,9	14 946,8	108,7
Сталь	тис. т	18 139,7	18 121,6	99,9	19 313,0	106,6
Готовий прокат чорних металів	тис. т	9 901,9	9 802,9	99,0	10 158,9	103,6
Кокс та напівкокс з вугілля кам'яного	тис. т	11 883,9	9 423,9	79,3	9 513,5	101,0
Труби, профілі пустотілі з металів чорних	тис. т	531,2	652,8	122,9	699,8	107,2
Добрива мінеральні	тис. т	625,2	635,2	101,6	597,6	94,1
Аміак синтетичний	тис. т	1 260,7	1 381,7	109,6	1 330,9	96,3
Полістирол у первинних формах	тис. т	28,5	25,8	90,4	33,7	130,6
Мило господарське	т	1 839,7	2 123,0	115,4	1 655,0	78,0
Мило туалетне	т	3 826,0	5 651,0	147,7	5 570,0	98,6
Тканини бавовняні	тис. м ²	18 060,2	27 000,0	149,5	21 245,1	78,7
Взуття	тис. пар	629,3	584,0	92,8	515,5	88,3
Вагони магістральні	шт.	9 026,1	8 313,0	92,1	8 736,0	105,1
Прохідницькі комбайни	шт.	111,0	114,0	102,7	54,0	47,4
Очисні комбайни	шт.	107,0	67,0	62,6	42,0	62,7
Холодильники побутові	тис. шт.	847,3	950,7	112,2	1 048,3	110,3
Пральні машини	тис. шт.	190,2	200,3	105,3	154,1	76,9
Плити кухонні газові	тис. шт.	406,0	511,5	126,0	519,2	101,5

Але в 11 містах і 8 районах відбулось скорочення обсягів виробництва, найбільше в адміністративно-територіальних одиницях з чисельністю населення менше 50 тис. чол. (від 15,1% до 33,8%).

Іншим найважливішим напрямком структурної реорганізації є розробка і швидке здійснення плану відновлення й розвитку легкої та харчової промисловостей, виробництва споживчих товарів тривалого користування, а також машинобудування для цих галузей і сільського господарства.

Потреба в нарощуванні індустріального та технологічного потенціалу підвищує значущість й інших галузей, що формують базу технічного переозброєння, зокрема машинобудування.

Досить нерівномірно розвивається в Україні металургія – галузь важкої індустрії, що виконує важливу роль у формуванні промислового потенціалу. Певну роль тут відіграло скорочення питомого споживання металу у зв'язку із застосуванням нових конструкційних матеріалів: пластмас та інших замінників. Проте металургійна промисловість, як і багато інших галузей, стоїть перед необхідністю серйозної структурної перебудови.

При всій значущості вдосконалення промислових структур невідмінною умовою соціально-економічного прогресу є також розширення і модернізація сфери послуг. Її роль у структурній перебудові господарства визначається високою питомою вагою в сукупному валовому внутрішньому продукті країни. Слід відзначити, що в загальнодержавному обсязі вироблених послуг Донецька область займає третє місце. У структурі цієї галузі найбільша питома вага припадає на послуги транспорту (37,1%), пошти і зв'язку (21,7%), операції з нерухомістю (7,5%). Підвищення ролі сфери послуг в економіці спостерігається у всіх регіонах України, в тому числі і в Донецькій області. Ця тенденція відображає об'єктивні потреби соціально-економічної модернізації суспільства.

Таким чином, сучасний стан соціально-економічного розвитку Донецького регіону свідчить про те, що при розробленні програми його оздоровлення й структурної перебудови необхідно не лише враховувати оптимальне використання ресурсної бази регіону, а й забезпечити оптимальну галузеву структуру. Реструктуризація економічного розвитку при цьому, в першу чергу, має передбачити відновлення базових галузей промисловості на новій технічній основі, забезпечення ефективної роботи промислових і сільськогосподарських підприємств та інших сфер діяльності.

Соціально орієнтований розвиток багатofункціонального Донецького регіону на основі стійкого поліпшення якості життя населення надасть сприятливі економічні умови для життя та активізації підприємницької діяльності.

Література: 1. Бараник З. П. Методичні підходи до оцінювання функціонування регіонів країни за станом соціально-економічного розвитку // Економіка та держава. – 2006. – №5. – С. 56 – 59. 2. Волинець В. В. Шляхи удосконалення галузевої структури економіки України // Економіка та держава. – 2006. – №8. – С. 32 – 34. 3. Карлова О. А. Актуальні проблеми соціально-економічного оздоровлення міст // Економіка та держава. – 2006. – №8. – С. 35 – 37. 4. Карлова О. А. Програмно-цільові методи в управлінні соціальною сферою регіону / О. А. Карлова, В. В. Величко // Економіка та держава. – 2005. – №12. – С. 74 – 77. 5. Таршина О. С. Формування державної соціально-економічної політики в Україні // Економіка та держава. – 2006. – №3. – С. 63 – 65. 6. Черевко О. В. Управління соціально-економічним розвитком регіону на стратегічних засадах // Економіка та держава. – 2006. – №9. – С. 57 – 59.

УДК 330.131.7

Попкова К. О.

ВИЯВЛЕННЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ В УМОВАХ РИЗИКУ

In the article the approach to potential investors exposure is offered allowing to take into account their own priorities and risk propensity on the basis of capital utility by the exponential function constructing.

Для ефективного розвитку економіки країни в цілому та окремих її господарчих об'єктів в умовах відсутності власних коштів велика увага приділяється залученню капіталу як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів.

При прийнятті рішень щодо інвестування інвестори вирішують чимало завдань, одним з яких є аналіз інвестиційного клімату країни, в яку він прагне вкладати свій капітал.

Проведений аналіз інвестиційного клімату показав, що за останні роки економічний розвиток України характеризується позитивною динамікою ВВП, обсягу прямих іноземних інвестицій, сальдо зовнішньоекономічної діяльності, доходів населення тощо, але темпи їх зростання значно нижче аналогічних показників країн з розвинутою економікою, що значно стримує приток капіталу. Несприятливим для залучення інвестицій залишається політичне та соціальне становище України тощо [1].

Слід зазначити, що не завжди несприятливий інвестиційний клімат стримує приток капіталу інвесторів. Окрім оцінки інвестиційного потенціалу та ризику країни, слід визначити привабливість рішення щодо інвестування в умовах ризику для окремих інвесторів шляхом урахування їх власних пріоритетів та особистого ставлення до зміни певних показників, що дозволить оцінити ступінь їх зацікавленості об'єктом інвестування і виявити потенційних інвесторів.

Переважна більшість фахівців з питання визначення привабливості рішень в умовах ризику пропонує використовувати для її оцінки максимінний і максимаксний критерії та функцію корисності [2 – 5]. При застосуванні максиміного коефіцієнта визначаються максимальні витрати, які може понести інвестор у разі прийняття певного рішення. Тобто даний показник визначає песимістичний сценарій інвестування. Максимінний коефіцієнт ураховує лише максимальні витрати, але не оцінює можливість отримання максимального прибутку, що є суттєвим недоліком даного методу. Максимаксний критерій, у свою чергу, дозволяє визначити максимальний прибуток від інвестиційної діяльності, але не враховує можливі витрати, що вказує на недосконалість даного підходу до оцінки привабливості рішень, які приймаються в умовах невизначеності.

Оцінка корисності ліквідує недоліки попередніх методів і дозволяє врахувати особисте ставлення інвестора до ризику (інвестор уникає ризиків, він налаштований або нейтральний до нього) шляхом визначення максимальних витрат та прибутку.

Метою статті є розробка методичного підходу до виявлення потенційних інвесторів в умовах ризику на підставі визначення корисності капіталу шляхом побудови експоненціальної функції.

Існує два підходи до визначення корисності: застосування методу еквівалентної лотереї та побудова експоненціальної функції. Перший метод визначення корисності заснований на серії виборів інвестора між гарантованим та випадковим прибутками. Даний підхід більш точний, але досить трудомісткий і потребує певних знань з теорії вірогідності.

Другий метод визначення корисності є найбільш поширеним у застосуванні при прийнятті рішень щодо інвестування і має певний механізм дій, основу якого складає побудова експоненціальної функції.

Для систематизації та упорядкування основних етапів визначення корисності запропоновано механізм, який дозволяє виявити схильність інвестора до ризику та врахувати його особисте ставлення до зміни показників, що характеризують інвестиційний клімат України. Даний механізм поданий на рис. 1.

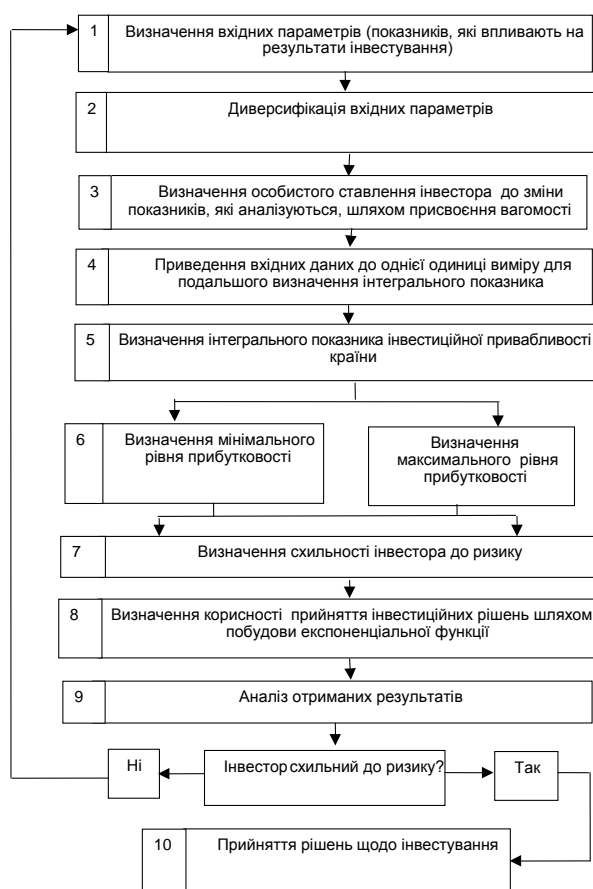


Рис. 1. Механізм визначення корисності капіталу в умовах ризику

Згідно з запропонованим механізмом на першому етапі прийняття рішень в умовах ризику слід визначити основні показники (вхідні параметри), які безпосередньо впливають на результати інвестування. До них належать: ВВП, індекс інфляції, сальдо зовнішньоекономічної діяльності, курс національної валюти, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну та за кордон, доходи населення, кількість злочинів тощо.

Другий етап визначення корисності – це диверсифікація вхідних параметрів, що дозволить визначити середнє значення показника за період, який аналізується.

На третьому етапі необхідно розкрити особисте ставлення інвестора до зміни показників, які характеризують інвестиційний потенціал України.

Для цього було опитано десять інвесторів, які висловили своє ставлення до зміни даних показників, шляхом присвоєння їм вагомості. Розрахунок вагомості відбувався на підставі аналізу ієрархії (визначалась взаємна значимість критеріїв і значимість альтернатив відносно критерію).

Четвертий етап визначення корисності – це приведення вихідних даних до однієї одиниці виміру шляхом співвідношен-

ня певного показника, який характеризує інвестиційний потенціал України за один рік, та його середнього значення за весь період, що аналізується.

Спираючись на отримані результати, можна розрахувати інтегральні показники, що характеризують ступінь прибутковості на макроекономічному рівні (5 етап) за кожен рік для окремих інвесторів. Визначення інтегрального показника ґрунтується на зміні показників, які характеризують інвестиційний клімат і відповідно впливають на розмір можливого прибутку від інвестування капіталу в Україну. Збільшення одних показників (ВВП, сальдо зовнішньоекономічної діяльності, доходи населення тощо) сприяє зростанню прибутку, інших (індекс інфляції, корумпованість тощо) – його зменшенню.

Інтегральний показник визначається шляхом підсумовування добутку показника, який характеризує інвестиційний потенціал України, зведеного до однієї одиниці виміру та його вагомості для кожного інвестора.

На наступному етапі оцінки корисності відповідно до запропонованого механізму, визначається діапазон коливання прибутковості (у відсотках), межі якого відповідають мініальному і максимальному інтегральному показникам, для подальшого визначення корисності інвестування в економіку України для окремих інвесторів.

Згідно з результатами проведених розрахунків прибутковості при інвестуванні капіталу в Україну знаходиться в межах найменшого – 0,45 (45%) і найбільшого – 0,93 (93%) інтегральних показників.

На наступному етапі оцінки корисності прийняття рішень в умовах ризику слід визначити ступінь схильності інвестора вкладати капітал в економіку України, яка визначається методом експертного опитування інвесторів і враховує їх особисте ставлення до змін показників інвестиційного клімату (табл. 1).

Таблиця 1

Схильність інвесторів до ризику

Найменування інвестора	Схильність до ризику, %
Інвестор 1	49
Інвестор 2	63
Інвестор 3	45
Інвестор 4	54
Інвестор 5	81
Інвестор 6	90
Інвестор 7	75
Інвестор 8	50
Інвестор 9	67
Інвестор 10	88

Оцінка корисності (етап 8) відбувається на підставі побудови експоненціальної функції, яка має вигляд:

$$U(x) = e^{-x/r}, \quad (1)$$

де x – інтегральний показник, який характеризує прибутковості на макроекономічному рівні, %;

r – параметр, який визначає ступінь схильності до ризику, %.

На підставі отриманого значення x (45% – 93%) та схильності інвестора до ризику r можна визначити корисність прийняття рішень щодо інвестування в економіку України за кожним інвестором.

Дані, необхідні для побудови функції екстрополяції, які отримані на підставі розрахунків корисності за формулою (1), наведені в табл. 2.

Визначення корисності прийняття рішень в умовах ризику

Інтегральний показник, що характеризує прибутковість на макроекономічному рівні, x	Корисність для:									
	інвестора 1	інвестора 2	інвестора 3	інвестора 4	інвестора 5	інвестора 6	інвестора 7	інвестора 8	інвестора 9	інвестора 10
45	0,600829784	0,51045834	0,63212056	0,56540179	0,42624658	0,39346934	0,451188	0,59343	0,489131	0,400323
48	0,624535682	0,533223518	0,65584621	0,58888771	0,447108	0,41335378	0,472708	0,617107	0,511501	0,420422
51	0,646833735	0,554930046	0,67804173	0,61110444	0,46721091	0,432586331	0,493383	0,639405	0,532892	0,439847
54	0,667807552	0,575627154	0,69880579	0,63212056	0,48658288	0,451188364	0,513248	0,660404	0,553346	0,458621
57	0,687535778	0,595361784	0,71823071	0,65200096	0,5052505	0,469180549	0,532334	0,680181	0,572904	0,476766
60	0,706092385	0,614178693	0,73640286	0,67080701	0,52323937	0,486582881	0,550671	0,698806	0,591606	0,494303
63	0,723546953	0,632120559	0,75340304	0,68859678	0,54057418	0,503414696	0,568289	0,716346	0,609489	0,511252
66	0,739964931	0,649228073	0,76930682	0,70542517	0,55727869	0,519694699	0,585217	0,732865	0,626589	0,527633
69	0,755407878	0,665540036	0,78418492	0,72134415	0,57337584	0,53544098	0,601481	0,748421	0,64294	0,543465
72	0,769933701	0,681093443	0,79810348	0,73640286	0,58888771	0,550671036	0,617107	0,763072	0,658575	0,558767
75	0,783596865	0,695923569	0,8111244	0,75064779	0,60383557	0,565401791	0,632121	0,77687	0,673525	0,573555
78	0,796448602	0,710064049	0,82330555	0,76412292	0,61823993	0,579649615	0,646545	0,789864	0,687821	0,587848
81	0,8085371	0,723546953	0,83470111	0,77686984	0,63212056	0,59343034	0,660404	0,802101	0,701491	0,601662
84	0,819907688	0,736402862	0,84536174	0,78892791	0,64549649	0,606759279	0,67372	0,813626	0,714562	0,615013
87	0,830603	0,748660932	0,85533482	0,80033436	0,65838608	0,619651243	0,686514	0,82448	0,727061	0,627916
90	0,840663139	0,760348964	0,86466472	0,8111244	0,67080701	0,632120559	0,698806	0,834701	0,739013	0,640387
93	0,850125827	0,771493467	0,8733929	0,82133134	0,68277632	0,644181081	0,710616	0,844327	0,750441	0,65244
Разом	12,6523706	11,15820244	13,1323313	12,08545	9,62741663	8,996776567	10,09435	12,53601	10,78289	9,130223
Середнє	0,744257094	0,656364849	0,77249008	0,71090882	0,56631863	0,529222151	0,593785	0,737412	0,634287	0,537072

На підставі отриманих даних (табл. 2) побудуємо експоненціальну функцію корисності прийняття інвестиційних рішень в умовах ризику (рис. 2).

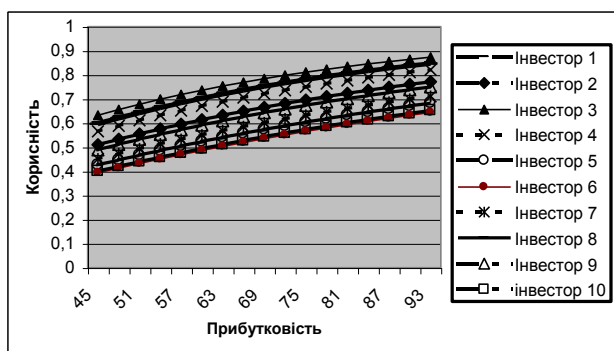


Рис. 2. Корисність прийняття рішень в умовах ризику

Відповідно до рис. 2 найбільш схильним до ризику є інвестор 6 ($r = 90$). Для нього корисність вкладення капіталу знаходиться в межах від 0,39 до 0,64 при діапазоні можливого рівня прибутковості від 0,45 до 0,93. Найбільша корисність капіталу в інвестора 1 (0,6 – 0,85), відповідно він уникає ризику і не схильний здійснювати інвестування.

Таким чином, на підставі оцінки корисності можна визначити потенційних інвесторів при певних умовах інвестування. Даний підхід ураховує особисте ставлення інвестора

до зміни показників інвестиційної привабливості, визначає їх ставлення до ризику і доводить, що навіть при несприятливому інвестиційному кліматі є інвестори, які згодні йти на ризик та інвестувати свій капітал в інвестиційно не привабливий об'єкт, незважаючи на негативну зміну показників, які його характеризують.

Запропонований механізм визначення корисності є підґрунтям для подальшого розвитку теорії управління ризиком, яка базується на врахуванні змін показників, що характеризують інвестиційний клімат України, та оцінки привабливості рішень в умовах ризику.

Література: 1. Вдовиченко К. О. Аналіз інвестиційного клімату // Темат. зб. наук. пр. "Торгівля і ринок України" / Голова О. О. Шубін. – Донецьк: Дон дует. – 2006. – Вип. 21. – Т. 3 – С. 346 – 349. 2. Грабовский И. С. Принятие решений в инвестиционных проектах в условиях риска и неопределенности // Матеріали Другої всеукраїнської науково-практичної конференції "Україна наукова 2002". Т. 3: Економіка. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. – С. 6 – 8. 3. Карась Л. Принятие управленческих решений с учетом риска // Проблемы теории и практики управления. – 1993. – №3. – С. 69. 4. Трухаев Р. И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1981. – 260 с. 5. Цай Т. Н. Управление рисками на предприятиях в условиях рынка / Т. Н. Цай, П. Г. Грабовый, Марашда Бассам Саел. – М.: Аланс, 1997. – 288 с.

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 685.5

Орлов П. А.

ЕКОНОМІЧНА ТА СОЦІАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

The conditions of quality management systems' introduction at the enterprises of Ukraine and other countries is considered in the article. The necessity of radical improvement of the quality management at Ukrainian machinebuilding enterprises and the strengthening of the state support is shown. The recommendations on perfection of expenses, estimation methods and the losses connected with functioning of quality management systems, the estimation of social and economic effect from their introduction are proved. It is revealed, that at Ukrainian enterprises the expenses and losses from defects because of absence of qualitative methodical development that leads to the underestimation of effect from introduction of quality management systems are essentially underestimated.

Економічним та соціальним аспектам менеджменту якості присвячено багато робіт вітчизняних і зарубіжних вчених [1 – 12 та ін.], але є ще достатньо не вирішених питань як теоретичного, так і практичного характеру.

Про виняткову актуальність проблеми якості для нашої країни свідчить наступне. Після скорого вступу України до СОТ різко зростає рівень конкуренції для вітчизняних машинобудівних підприємств на внутрішньому ринку. У країні переважним чином за рахунок низької якості продукції на межі зникнення знаходиться галузь сільгоспмашинобудування. Ліквідовані Харківський завод тракторних двигунів та завод "Серп і молот", які разом мали виробничу потужність більше 300 тис. двигунів для тракторів і комбайнів у рік. ВАТ "ХТЗ" зараз виробляє тільки 2100 – 2200 тракторів у рік, а в Україні щорічно реалізує лише близько 300 тракторів.

За 2006 р. вітчизняної сільгосптехніки було закуплено в 11 разів менше, ніж ввезено іноземної, зернозбиральних комбайнів – у 12,6, а тракторів – у 16,8 разів, незважаючи на наявність деякої державної підтримки при придбанні вітчизняних машин [13].

У той же час у Білорусі успішно розвивається Мінський тракторний завод, який щорічно виробляє більше 50 тис. тракторів та експортує свою продукцію в різні країни світу. Мінський моторний завод щорічно виробляє більш ніж 120 тис.

дизельних двигунів та значну частину експортує. Обидва заводи мають державну форму власності. Це ще раз доводить, що зміна державної форми власності на приватну автоматично не приводить до зміцнення конкурентоспроможності підприємства, навпаки, поспішна приватизація стала причиною занепаду деяких наших відомих машинобудівних компаній, які були флагманами в період планової економіки.

При ефективному функціонуванні системи менеджменту та підсистеми менеджменту якості успішно можуть розвиватися й державні підприємства та підтримувати високий рівень конкурентоспроможності. Це переконливо довів і досвід багатьох китайських підприємств за останні 15 – 20 років. А французька фірма "Рено" з державної форми власності за період з 1945 по 1993 рік виросла у велику транснаціональну компанію.

Найбільшу кількість сертифікованих систем менеджменту якості (СМЯ) відповідно до міжнародного стандарту ISO 9001 версії 2000 року мають такі країни, як Китай, Англія, Італія, Японія, США, Франція, Німеччина. З 2002 року за кількістю сертифікованих СМЯ лідером є Китай. Швидко зростає кількість сертифікованих СМЯ у Росії, Латвії, Чехії, Словенії.

За даними Держспоживстандарту, на 1 січня 2006 року в Україні було 1405 сертифікатів на системи управління якістю відповідно до стандарту ISO 9001:2000, у тому числі 989 сертифікатів видано в системі УкрСЕПРО та 416 сертифікатів – іноземними органами. Для порівняння Угорщина має більше 10 тис. сертифікованих СМЯ, Румунія – 6 тис., Польща – 6,5 тис.

Ефективне управління якістю, що забезпечує високий рівень задоволення вимог та очікувань споживачів, є найважливішою передумовою успіху підприємства будь-якого виду діяльності і форми власності. Якість продукції та послуг – основний інструмент конкуренції між підприємствами. Якщо на підприємстві перестають працювати над удосконаленням якості продукції й послуг, то це неминуче призведе до його банкрутства.

Від якості товарів і послуг, що виробляються, залежить експортний потенціал країни, зростання добробуту нації та якості життя. Як правильно підкреслив президент Європейської організації якості Г. Д. Сеґеци, дефіцит торговельного балансу країни є наслідком неухаги до якості.

За даними Держкомстату, Україна за 2005 рік має перевищення імпорту товарів над експортом на 1 854,3 млн. дол. За шість місяців 2006 року частка чорних металів в експорті склала 33,8%, машин, приладів, обладнання – 13,7%, а частка машин, приладів, обладнання в імпорті – 28,8%, тобто у два рази більше.

У результаті впровадження та сертифікації СМЯ, заснованої на новітніх розробках і досвіді передових фірм світу, підприємства отримують можливість підвищити ефективність функціонування, зміцнити конкурентні переваги в галузі якості продукції та задоволення потреб своїх споживачів.

За оцінками Дж. Джурана, за 85% проблем якості відповідає система менеджменту, а за інші 15% – виконавці. На думку Е. Демінга, 96 – 98% проблем якості виникає через систему менеджменту, а решта 2 – 4% – через виконавця [3]. Під керівництвом Едвардса Демінга й Джозефа М. Джурана ще в 50-ті роки ХХ століття була розроблена програма якості

для Японії, в якій правильно підкреслювалося: "Основа якості продукції — якість праці і якісний менеджмент на всіх рівнях, тобто така організація роботи колективів людей, коли кожен працівник одержує задоволення від своєї праці". Успішна реалізація цієї програми при активній участі органів державного управління вплинула вирішальним чином на прискорення соціально-економічного розвитку Японії.

СМЯ є частиною системи управління (далі СУ) організації, яка спрямовує та контролює діяльність організації в тому, що стосується якості. До складу СУ організацією входить СМЯ, система управління фінансовою діяльністю та СУ охороною навколишнього середовища.

Сьогодні наявність міжнародного сертифіката на СМЯ виробничого підприємства істотно сприяє успіху в пошуку підприємств-покупців продукції та партнерів, особливо із промислово розвинутих країн. На думку західних експертів, у близькому майбутньому на єдиному європейському ринку до 95% контрактів буде укладатися тільки за наявності в постачальника сертифіката на СМЯ. У багатьох країнах відсутність сертифіката на СМЯ підприємства використовується як митний бар'єр. Підприємства, що не мають сертифіката, все частіше не допускаються до участі в тендерах у промислово розвинутих країнах, а іноді й в Україні. Сертифікація СМЯ дозволяє значною мірою покращити імідж та репутацію підприємства, підвищити його ринкову вартість. За оцінками міжнародного реєстра "Det Norske Veritas", сертифікація СМЯ підвищує ринкову вартість підприємства в середньому на 10%.

Проведене опитування керівників західних підприємств, які мають сертифіковані СМЯ, засвідчило, що лише 9% з них вважають, що в результаті сертифікації їх очікування не виправдалися, решта вважають, що виправдалися чи навіть були вищими [3].

Досвід передових фірм багатьох держав демонструє, що постійне підвищення якості є найбільш ефективним напрямом для досягнення високих темпів економічного та соціального прогресу.

Як показує досвід, більші вигоди від сертифікації СМЯ одержують підприємства, які експортують свою продукцію в промислово розвинені країни або мають великий експортний потенціал, а сертифікована авторитетними закордонними організаціями СМЯ дозволяє ефективніше реалізувати цей потенціал ("Турбоатом", ЗАТ "Завод "Південкабель", ВАТ "Новокраматорський машинобудівний завод", ВАТ "Мотор Січ"). ЗАТ "Завод "Південкабель" за участю зовнішніх консультантів підготував до сертифікації систему менеджменту якістю на відповідність вимогам стандарту ISO 9001 приблизно за один рік. Досвід середніх і великих вітчизняних підприємств свідчить про те, що в середньому період підготовки до сертифікації СМЯ становить один – два роки.

У більшості випадків СМЯ за ISO серії 9000 впроваджуються та сертифікуються підприємствами на добровільній основі. Виключенням є випадки, коли сертифікація продукції за національними та міжнародними стандартами передбачає обов'язкову сертифікацію СМЯ. Наприклад, з 9 модулів сертифікації продукції, що застосовуються починаючи з 1993 року у країнах ЄС, 3 модулі (D, E, H) потребують здійснення сертифікації СМЯ. Також потребує здійснення сертифікації СМЯ й одна діюча в Україні схема сертифікації продукції.

У випадку добровільного впровадження й сертифікації СМЯ керівництву підприємства необхідно спочатку оцінити її економічну доцільність. Оцінка економічної доцільності впровадження СМЯ передбачає зіставлення витрат на розробку, впровадження СМЯ й її підтримку, з одного боку, і вартісну оцінку позитивних супутніх результатів від впровадження й сертифікації СМЯ – з іншого.

Відповідно до стандартів міжнародної організації із стандартизації ISO серії 9000, у яких відображено міжнародний досвід управління якістю, підприємство може досягти успіху тільки за наступних умов:

якість стане турботою всіх членів підприємства, а не тільки керівників;

про досягнення необхідної якості будуть дбати при виконанні всіх функцій на підприємстві та на всіх стадіях життєвого циклу продукції – від початку розробки до утилізації.

Вибір органу з сертифікації до початку розробки СМЯ дозволить підприємству одержувати оплачувану методичну допомогу в підготовці фахівців для підприємства у сфері якості, в розробці й впровадженні СМЯ.

Наступним важливим питанням є визначення працівників підприємства, які будуть брати участь у реалізації цього проекту, й обсягів робіт щодо впровадження СМЯ, що можуть виконати ці працівники, з одного боку, і представники органу із сертифікації – з іншого. Від цього будуть залежати витрати підприємства на розробку СМЯ та її якість. Практика показує, що працівники підприємств, на яких в умовах планової економіки діяли комплексні системи управління якістю продукції (КС УЯП), успішно справляються самі, тому що є багато загально-го в документації КС УЯП і СМЯ.

Витрати на розробку й впровадження СМЯ будуть істотно залежати від рівня наукоємності та складності продукції, кількості видів продукції, що випускаються на підприємстві, від того, впроваджується СМЯ на всі види продукції чи тільки для окремих її видів, від стану справ на підприємстві відносно управління якістю, рівня кваліфікації персоналу підприємства та фахівців з якості, ступеня участі в розробці й підготовці системи органу з сертифікації та консультантів, а також від кількості й значущості пунктів вимог стандарту ISO 9001, яким повинна відповідати СМЯ, що впроваджується. Тому потрібно визначити пункти вимог стандарту ISO 9001, які можуть бути опущені за умови, що це, як записано в пункті 1.2 стандарту, не вплине негативно на здатність підприємства постачати продукцію, яка задовольняє вимоги замовника.

Наприклад, підприємство займається тільки виробництвом і реалізацією продукції. Розробку нової продукції підприємство замовляє іншій спеціалізованій проектно-конструкторській організації. У цьому випадку підприємство може не враховувати пункти вимог стандарту ISO 9001, що втримуються в розділі 7.3 "Проектування й розробка". Після вирішення перерахованих вище завдань для ефективного керування реалізацією проекту доцільно розробити й затвердити графік впровадження та сертифікації СМЯ.

З розвитком теорії й практики управління якістю з'явилася необхідність кількісної оцінки зміни витрат і результатів підприємств після розробки та впровадження системи якості. З 50-х років XX століття в науковій літературі міцно закріпилися терміни "витрати на якість" і "витрати, пов'язані з якістю", в які вкладався однаковий зміст. Однак дотепер немає єдиного трактування цих термінів. На думку А. Фейгенбаума, витрати на якість – це витрати, пов'язані з установленням рівня якості, його досягненням у процесі виробництва, контролем, оцінкою й інформацією про відповідність продукції вимогам якості, надійності й безпеці, а також витрати, пов'язані з установленням відмов виробів на підприємстві або в умовах його експлуатації споживачем [1]. У стандарті ISO 8402-94 витрати на якість трактується як витрати, що виникають при забезпеченні й гарантуванні задовільної якості, а також пов'язані із втратами, коли задовільна якість не досягнута. Як бачимо, це трактування близьке до трактування А. Фейгенбаума, вони обидва стосуються виробничого підприємства.

Запропоновані А. Фейгенбаумом визначення й класифікація витрат на якість знайшли визнання в Дж. Джурана та багатьох провідних учених у сфері управління якістю й дотепер застосовуються в стандартах ISO серії 9000, хоча й не позбавлені певних недоліків. Але здається, що для позначення сукупності витрат, розглянутих А. Фейгенбаумом, невдало використовується термін "витрати на якість". Замість "витрат на якість" їх доцільно назвати "витрати та втрати, пов'язані із функціонуванням системи менеджменту якості". Оскільки вся діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення оптимальної якості для кожної групи споживачів і постійне його поліпшення, то під термінами "витрати на якість" і "витрати, пов'язані з якістю" логічніше було б розуміти всі витрати, пов'язані з функціонуванням підприємства.

Численними дослідженнями зарубіжних і вітчизняних вчених встановлено, що впровадження й функціонування сис-

теми менеджменту якості (СМЯ) особливо впливають на чотири групи витрат і втрат:

- 1) внутрішні витрати й втрати через низьку якість (ЗВ);
- 2) зовнішні витрати й втрати через низьку якість (ЗВН);
- 3) витрати на контроль якості (ЗК);
- 4) витрати на попередження дефектів (ЗП).

У першу групу входять: витрати й втрати через помилки при проектуванні, що викликають необхідність внесення змін у конструкцію й технологію; витрати і втрати від браку поправного й неоправного; витрати та втрати через помилки в управлінні ресурсами.

У другу групу входять: штрафи, неустойки, відшкодовані споживачам; витрати й втрати через повернення продукції підприємству; додаткові транспортні витрати через некомплектні поставки; витрати на гарантійне обслуговування продукції; відшкодування збитку споживачам.

Витрати на контроль якості містять у собі витрати на всі види контролю (вхідний, операційний, приймальний (вихідний)), витрати на калібрування контрольно-вимірвальних приладів, перевірки в постачальників і т. д.

Витрати на попередження дефектів – це витрати на навчання персоналу; на планово-попереджувальне технічне обслуговування й ремонт устаткування; витрати, пов'язані з вибором постачальників; розробка процедур, робочих інструкцій; проведення аудиту.

Як вважають багато зарубіжних та вітчизняних вчених, сума витрат за першими двома групами дає витрати й втрати від невідповідностей (низької якості) (ЗНК):

$$\text{ЗНК} = \text{ЗВ} + \text{ЗВН}. \quad (1)$$

Сума витрат за третьою і четвертою групами утворює витрати на забезпечення якості (ЗОК):

$$\text{ЗОК} = \text{ЗК} + \text{ЗП}. \quad (2)$$

Сума витрат і втрат за всіма чотирма групами дає загальні витрати й втрати, пов'язані з функціонуванням системи менеджменту якості (ЗСК). При впровадженні СМЯ спостерігається зростання витрат на забезпечення якості (ЗОК), в основному за рахунок збільшення витрат на попередження дефектів, а витрати на контроль, як правило, навіть зменшуються. Хоча, як показують дослідження, на початку після впровадження СМЯ може тимчасово спостерігатися також зростання витрат на контроль і оцінку якості, а потім їх зниження.

Зростання витрат на забезпечення якості супроводжується різким зниженням витрат і втрат від невідповідності (низької якості). При цьому сумарні витрати за двома групами витрат (ЗОК і ЗНК) змінюються за законом увігнутих кривих (рисунк).

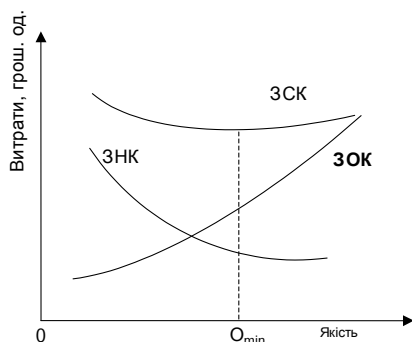


Рис. Тенденція зміни витрат і втрат, пов'язаних із функціонуванням системи менеджменту якості

Дана залежність була теоретично обґрунтована А. Фейгенбаумом, а потім багаторазово підтверджена на практиці. Оскільки попередження дефектів завжди дешевше, ніж їхній пошук, виявлення й виправлення, то невелике збільшення ви-

трат на попереджувачі заходи дає можливість одержати значно більшу економію за рахунок зниження втрат від внутрішніх і зовнішніх невідповідностей, а також зниження витрат на контроль. Так, за даними японських експертів, збільшення витрат на попередження дефектів з 1 до 7% веде до загального зниження витрат: на контроль якості – з 34 до 28%; на усунення заводського браку й на переробки – з 35 до 20%. У результаті економія витрат, пов'язаних з низькою якістю виробів, може скласти близько 20% [2, с. 19 – 20].

На жаль, як буде показано далі, на вітчизняних підприємствах відсутній точний облік внутрішніх витрат і втрат через низьку якість (ЗВ) за недосконалістю нормативних документів. Так, Типове положення по плануванню, обліку й калькулюванню собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості №473 (далі Положення) передбачає включення в собівартість неоправного браку всіх прямих витрат, частини витрат на утримання й експлуатацію устаткування, загальнопромислових витрат [14]. Тому собівартість дефектних виробів (деталей, вузлів) складається із прямих витрат на їх виробництво, а також частини витрат на утримання та експлуатацію устаткування й загальнопромислових витрат.

Відповідно до даного Положення облік втрат від браку передбачається за допомогою наступних двох методів: замовленого й нормативного. Визначення суми втрат від браку в групі прямих витрат при замовленому методі здійснюється відповідно до діючих на підприємстві нормативних калькуляцій за певним видом виробу на початок поточного місяця. За статтям "Основна й додаткова зарплата" у собівартість браку включається сума оплати включно до попередньої операції, в результаті якої продукція не мала дефектів. При нормативному методі обліку брак визначається, виходячи з нормативної цехової собівартості за винятком витрат, пов'язаних з підготовкою й освоєнням виробництва, зношуванням спеціальних інструментів і пристосувань цільового призначення, та інших спеціальних витрат. Облік втрат від браку здійснюється окремо за кожною технологічною операцією й у цілому по цеху.

Таким чином, собівартість дефектного виробу, що не підлягає виправленню, на будь-якій стадії виготовлення буде нижче собівартості аналогічного виробу, який не має дефектів, тому що частина непрямих витрат не включається в собівартість бракованого виробу, але враховується в собівартості готової продукції, що в результаті приводить до її підвищення. При цьому не можна достовірно дійсно величину такого підвищення за рахунок втрат від браку і, як наслідок, зниження величини прибутку від реалізації продукції.

Крім цього, слід зазначити, що в собівартість бракованої продукції непрямі витрати включаються залежно від етапу технологічного процесу, на якому він виникає. На початковій стадії технологічного процесу в собівартість бракованих деталей і вузлів, які є компонентами кінцевого виробу, включається незначна частина непрямих витрат. Якщо виріб буде віднесено в категорію неоправного браку на кінцевій операції, то до складу собівартості цього виробу буде включена вже значна частина непрямих витрат.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" (пункт 14) "втрати від браку відносяться до складу інших прямих витрат та складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно немінучого браку" [15]. Ця рекомендація нічого не пояснює та орієнтує на врахування тільки прямих витрат, а інші рекомендації з цього приводу відсутні.

Таким чином, втрати від браку на вітчизняних підприємствах істотно занижуються. Як показали дослідження, розмір заниження залежить від особливостей продукції, яка випускається, й досягає 30 – 50% і більше. З метою підвищення точності оцінки втрат від браку автором пропонується враховувати й ту частину непрямих витрат, які не враховуються в діючій системі обліку витрат на виробництво й реалізацію продукції, а також недоотриманий (упущений) прибуток у результаті того, що ресурси були витрачені на виробництво дефектного, а не придатного виробу. Інакше кажучи, втрати від браку

пропонується визначати на основі не бухгалтерських (явних) витрат, а економічних з урахуванням витрат втрачених можливостей (альтернативних).

Сумарні втрати від браку з урахуванням упущеного прибутку слід визначати залежно від різних видів браку за наступними формулами:

1) сумарні втрати від непоправного (остаточного) браку (Вб):

$$Вб = Сбр \times Кзв \times Ка \times (1 + Pn) \times Нсб - Дб, \quad (3)$$

де Сбр – собівартість одиниці дефектної продукції, що не підлягає виправленню, відповідно до діючої системи обліку, грн.;

Кзв, Ка – коефіцієнти, які відображають, відповідно, частини неврахованих у собівартості дефектної продукції за діючою системою обліку загальновиробничих та адміністративних витрат (Ка, Кзв > 1);

Pn – коефіцієнт рентабельності придатної продукції даного виду;

Нсб – кількість дефектної продукції, що не підлягає виправленню, шт.;

Дб – дохід від утилізації браку та суми утримання з робітників і постачальників неякісних матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, грн.

2) втрата прибутку від поправного браку (Ви):

$$Ви = (Ц - Цз) \times Кв + Си, \quad (4)$$

де Ц – ціна реалізації одиниці даної продукції, що не має дефектів, грн.;

Цз – знижена ціна реалізації виправленої продукції, грн.;

Кв – кількість виправленої дефектної продукції, що реалізується за зниженими цінами, шт.;

Си – сумарні витрати на виправлення дефектної продукції, грн.

У процесі розробки СМЯ необхідно ретельно проаналізувати всі сторони діяльності підприємства з метою їх удосконалення, починаючи з його структури управління. Виявлення основних процесів на підприємстві має обов'язково супроводжуватися (якщо буде потреба) їх реінжинірингом (перепроєктуванням) з метою раціоналізації й підвищення ефективності. Тільки при такому підході можна створювати дійсно ефективну СМЯ. Як свідчить практика, системи якості, створені на різних підприємствах, що відповідають одному й тому ж стандарту ISO, істотно відрізняються своєю ефективністю. На жаль, мають місце випадки, коли власники підприємств головною метою вважають отримання сертифіката на СМЯ, а не створення дійсно ефективної СМЯ. Необхідно виходити з того, що із завершенням розробки й впровадження СМЯ не повинен завершитися процес удосконалення діяльності підприємства та СМЯ. Стандарти ISO передбачають постійне вдосконалення СМЯ і діяльності підприємства на основі результатів внутрішніх та зовнішніх аудитів, які проводяться періодично, й аналізу з боку керівництва.

Економічно-соціальний ефект від упровадження й сертифікації систем менеджменту якості (Ес) пропонується розраховувати за наступною формулою:

$$E_c = \sum_0^T (\Delta\Pi_t + \text{Э}y_t - 3_{nt} - H_t) \times (1 + E)^{-t} - \sum_0^T K_t \times (1 + E)^{-t} \quad (5)$$

де $\Delta\Pi_t$ – приріст прибутку в році t, обумовлений упровадженням і сертифікацією системи менеджменту якості відповідно до стандартів ISO 9000, грн.;

$\text{Э}y_t$ – грошова оцінка супутніх корисних соціальних результатів в році t від упровадження системи менеджменту якості, грн.;

H_t – податок на приріст прибутку в році t, обумовлений упровадженням і сертифікацією системи менеджменту якості відповідно до стандартів ISO 9000, грн.;

E – річна норма дисконтування;

3_{nt} – витрати на підтримку СМЯ у році t, грн.;

K_t – витрати на створення, впровадження й сертифікацію системи менеджменту якості в році t, грн.;

T_c – період створення, впровадження й сертифікації системи менеджменту якості, років;

T – період дії сертифікованої системи менеджменту якості, років;

t – рік, результати й витрати якого приводяться до початкового моменту часу.

При оцінці ефективності впровадження й сертифікації системи менеджменту якості необхідно враховувати ступінь її поширення на підприємстві (на один вид продукції, на декілька видів продукції, на всю продукцію, що виробляється). Тому до уваги повинні братися зміни показників діяльності за тою продукцією, на яку поширюється система менеджменту якості.

Література: 1. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции: Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и научн. ред. А. В. Гличев. – М.: Экономика, 1986. – 472 с. 2. Сикато Сиро. Практическое руководство по управлению качеством / Пер. с 4-го японского издания С. Н. Мышкиной; [Под ред. В. Н. Гостева. – М.: Машиностроение, 1980. – 216 с. 3. Деминг В. Едварс. Выход из кризиса. – Тверь: Альба, 1994. – 500 с. 4. Гличев А. В. Основы управления качеством. – М.: Изд. АМИ, 1998. – 240 с. 5. Зоненшайн А. Оценка стоимости низкого качества // Качество в Европе: стратегия XXI века. Обзор материалов. – К.: Украинская ассоциация качества, Межотраслевой центр качества "Прирост", 2000. – С. 76 – 78. 6. Исигава К. Японские методы управления качеством: Сокр. пер. с англ. / Научн. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. – М.: Экономика, 1988. – 216 с. 7. Гличев А. В. Основы управления качеством. – М.: Изд. АМИ, 1998. 8. Коллегаев Р. Н. Экономическая оценка качества и оптимизация системы ремонта машин. – М.: Машиностроение, 1980. – 372 с. 9. Орлов П. А. Впровадження систем управління якістю: стан, проблеми, перспективи // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2004. – №6. – С. 59 – 63. 10. Глудкин О. П. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин; [Под ред. О. П. Глудкина. – М.: Радио и связь, 1999. – 600 с. 11. Якубовський В. Міжнародні стандарти ISO версії 2000 року: основа, структура і практика застосування. Ч. 1. Принципи побудови // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2000. – №2. – С. 53 – 62. 12. Чайка И. И. Конкурентная борьба предприятий – это борьба действующих на них систем качества // Сертификация. – 1996. – №4. – С. 11 – 16. 13. Офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики України // <http://minagro.gov.ua>. 14. Типовое положение по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности // Бухгалтерский учет и аудит. – 1996. – №7. – С. 7 – 15. 15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" 2000 р. зі змінами та доповненнями // <http://www.zacon1.rada.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції
02.07.2007 р.

УДК 658.14

Дікань Л. В.
Голуб Ю. О.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА ДЖЕРЕЛА

In the article the essence of notion "financial providing of enterprise activity is specified". In addition, classification of sources of the financial providing of enterprise activity is generalized.

У сучасних умовах ринкових відносин господарювання постає необхідність забезпечення результативного управління підприємством. При цьому вирішальним є саме ефективне та своєчасне фінансове забезпечення діяльності господа-

руючого суб'єкта. Однак слід відзначити, що, незважаючи на усвідомлення такої необхідності, теоретичні засади фінансового забезпечення діяльності підприємства залишаються недоопрацьованими, що не може не гальмувати практичні вітлення з цього приводу, а також потребують удосконалення визначення сутності та джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства. Все це обумовило актуальність обраної теми дослідження.

Вивченню теоретичних і практичних основ фінансового забезпечення діяльності підприємства присвячено роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Це стосується, зокрема, наукових публікацій Г. М. Азаренкової, Т. Н. Боголіб, І. В. Зятковського, С. Б. Довбні, К. А. Ковеля, М. І. Крупки, А. Я. Кузнєцової, П. А. Лайко, О. В. Товстиженко, В. Белопіпечького, М. Н. Калошиної, В. М. Хачатурової-Тавризян, Л. О. Першко, М. Я. Коробова, М. В. Мних, В. В. Краснової та інших вчених.

Дослідження й аналіз опублікованих за даною проблематикою робіт дозволили зробити висновок про те, що на сьогодні вже існують важливі напрацювання з приводу формування сучасного понятійного апарату фінансового забезпечення діяльності підприємства. Водночас невирішеним і достатньо дискусійним залишається питання визначення сутності та джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства.

З огляду на це метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування сутності та джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства. Завдання дослідження – аналіз сучасних підходів до визначення поняття і джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства та їх уточнення.

Дослідження літературних джерел показали, що в науковому середовищі відсутнє чітке визначення поняття "фінансове забезпечення діяльності підприємства". Науковці замість цього поняття застосовують термін "фінансування".

Так, найбільш коротким є визначення, запропоноване зарубіжними авторами. Вони розглядають фінансування як забезпечення витрат необхідними фінансовими ресурсами [1, с. 220]. Слід зауважити, що в даному визначенні не враховується предметна область фінансування. Тому викликає інтерес визначення фінансування в українсько-російському економічному словнику. Згідно з ним: "фінансування – забезпечення необхідними фінансовими ресурсами всього господарства країни, регіонів, підприємств, підприємців, громадян, а також різних економічних програм і видів економічної діяльності" [2, с. 293].

А. Г. Грязнова у фінансово-кредитному енциклопедичному словнику визначає фінансування як забезпечення необхідними фінансовими ресурсами витрат на розвиток підприємств, галузей, економіки в цілому, соціальної сфери, регіонів, на забезпечення національної оборони держави та розвиток інших сфер життя суспільства [3, с. 1010]. Розглядаючи це визначення, слід відмітити конкретну спрямованість фінансових ресурсів на задоволення економічних і соціальних потреб.

Обмеженням є визначення фінансування, яке міститься у роботах А. Загороднього. Він розуміє під фінансуванням "забезпечення фінансовими ресурсами економіки держави соціальних потреб і програм, виробництва продукції, науково-технічних досліджень, будівництва і переоснащення підприємств, а також утримання бюджетних організацій тощо" [4, с. 42].

Специфічне визначення фінансування дає В. Белопіпечький. Він стверджує, що "фінансуванням називається процес перетворення капіталу із грошової форми в продуктивну" [5, с. 69].

Найбільш змістовним є визначення "фінансування", надане Л. С. Мартошевою та Л. О. Меренковою. Вони під фінансуванням розуміють "сукупність заходів, спрямованих на покриття потреби підприємства в капіталі, які включають мобілізацію фінансових ресурсів (грошових коштів, їх еквівалентів та майнових активів), їх повернення, а також відносини між підприємством та капіталодавцями, які з цього випливають" [6, с. 16].

У свою чергу, Б. А. Райзберг стверджує, що будь-яке надання фінансових ресурсів економічним суб'єктам в особі

галузей і сфер господарства країни, регіонів, підприємств, населення та його окремих груп, а також цільове відокремлення таких коштів для здійснення програм або економічних і соціальних заходів називається фінансуванням [7, с. 119]. Але дане визначення не є досконалим, тому що особливість процесу фінансування полягає саме в забезпеченні необхідними ресурсами, тобто є ширшим, ніж надання чи відокремлення ресурсів.

Отже, найбільш доцільно фінансування розглядають Л. С. Мартошева та Л. О. Меренкова. Інші вчені або звужують дане поняття [4; 5], або ототожнюють його з фінансовим забезпеченням [1 – 3; 7].

Але ототожнення понять "фінансування" та "фінансове забезпечення" не є ґрунтовним. Основою такого зауваження є визначення поняття "забезпечення" взагалі, яке можна розглядати як в широкому, так і у вузькому значенні.

Так, в економічних словниках термін "забезпечення" розглядають у широкому значенні та трактують як "сукупність заходів і засобів, створення умов, що сприяють нормальному перебігу економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів, підтримці стабільного функціонування економічної системи та її об'єктів, запобіганню збоїв, порушень законів, нормативних установок, контрактів" [2, 8]. У більш вузькому значенні під забезпеченням можна розуміти "постачання, надання чого-небудь; це те, чим можна щось забезпечити" [9].

Слід зазначити, що такі визначення характеризують загальне поняття "забезпечення" і враховують наступні ключові поняття: "сукупність заходів і засобів", "створення умов", "стабільне функціонування".

Таким чином, поняття "фінансове забезпечення діяльності підприємства" може бути уточнено з урахуванням понять "фінансування" та "забезпечення", як симбіоз цих понять. Отже, під фінансовим забезпеченням діяльності підприємства, на думку авторів, слід розуміти сукупність заходів та умов, що сприяють сталому розвитку підприємства шляхом покриття витрат підприємства фінансовими ресурсами в залежності від розміру виробництва і фінансового становища.

Як свідчить проведений аналіз, поняття "фінансове забезпечення діяльності підприємства" та "фінансування" не можна ототожнювати через те, що перше є набагато ширшим другого. У свою чергу, фінансування є змістовною ознакою фінансового забезпечення діяльності підприємства. Взаємозв'язок понять "фінансування" та "фінансове забезпечення діяльності підприємства" зображено на рис. 1.

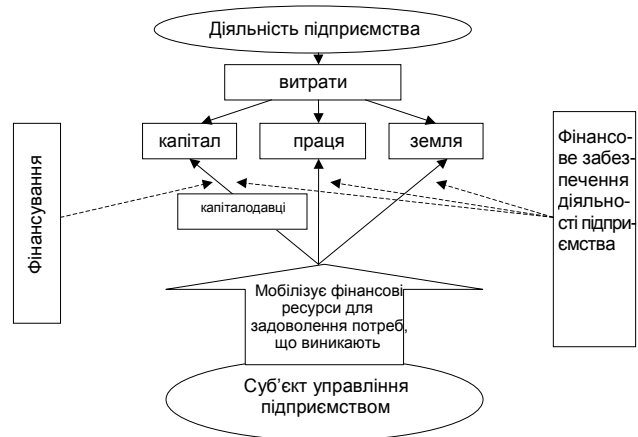


Рис. 1. Взаємозв'язок понять "фінансування" та "фінансове забезпечення діяльності підприємства"

Таким чином, як видно з рис. 1, фінансування спрямоване лише на задоволення потреб у капіталі через залучення капіталодавців. У свою чергу, фінансове забезпечення діяльності підприємства охоплює задоволення всіх витрат, в тому числі і

потреби в капіталі, праці та землі, що спричинена такими втратами.

Звідси дію фінансового забезпечення можна охарактеризувати як процес виділення певної суми фінансових ресурсів для досягнення мети і розв'язання завдань фінансової політики підприємства. Фінансове забезпечення за своєю суттю може спричиняти як забезпечувальну, так і регулятивну дію. Встановлення джерел фінансування підприємства, тобто забезпечення життєдіяльності і відтворення виробництва, характеризують забезпечувальну дію. Регулятивна дія характеризує вплив фінансового забезпечення на розв'язання конкретних завдань і проблем. Такий вплив здійснюється як через саме виділення достатніх коштів, так і через конкретну форму фінансового забезпечення.

Основою фінансового забезпечення потреб відтворення виробництва є фінансові ресурси, причому як початкові, що забезпечують просте відтворення, так і прирощені – для розширеного відтворення. Тому доцільним є розгляд і характеристика основних джерел надходження фінансових ресурсів, тобто структури фінансового забезпечення діяльності підприємства. При цьому важливим є дослідження форм та способів фінансового забезпечення діяльності підприємства.

У сучасних умовах фінансове забезпечення діяльності підприємств здійснюється переважно в трьох формах: самофінансування, тобто використання власних ресурсів для розвитку суб'єктів господарювання; кредитування на основі мобілізації і перерозподілу тимчасово вільних коштів; бюджетне фінансування на безповоротній основі за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів. Ці форми є взаємодоповнюючими і в реальних умовах відокремлено не існують.

Формування фінансових ресурсів підприємств може здійснюватися різними способами: засновниками, за рахунок грошових надходжень і доходів, мобілізації з фінансово-кредитного ринку тощо.

Вивчення та глибокий аналіз спеціальної літератури показав, що, як і у випадку з трактуванням сутності фінансового забезпечення діяльності підприємства, так і при визначенні джерел забезпечення, немає єдиного підходу до формування класифікаційних ознак. Більшість авторів через ототожнення понять "фінансування" та "фінансове забезпечення діяльності підприємства" ототожнюють і їх джерела.

Так, у роботі С. Б. Довбня та К. А. Ковзеля джерела фінансування згруповані у дві групи: внутрішні (власні фінансові ресурси) та зовнішні (залучені – внесок у статутний фонд; позикові – банківський кредит (овердрафт), кредитна лінія, факторинг, вексель, облігації, комерційний кредит, фінансовий лізинг) [10, с. 138].

М. І. Крупка до джерел фінансування відносить венчурне фінансування, власне (амортизаційні відрахування), банківські кредити та гранти, а також факторинг, лізинг, селенг, овердрафт та ін. [11].

В. М. Копоруліна відзначає, що "фінансування здійснюється з власних, внутрішніх та зовнішніх джерел у вигляді асигнувань із бюджетних коштів, кредитних коштів, іноземної допомоги, внесків інших осіб" [2, с. 293].

Детальний аналіз класифікації джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства показав, що переважна більшість авторів поділяє джерела фінансового забезпечення підприємства на власні та залучені [12 – 14]. Власні фінансові ресурси утворюються при формуванні статутного капіталу підприємства. У процесі виробничо-господарської діяльності власні фінансові ресурси підприємства поповнюються завдяки отриманим доходам і прибуткам. Ці фінансові ресурси називають власними внутрішніми фінансовими ресурсами і до них включають: нерозподілений прибуток, резервні фонди, амортизаційні відрахування. У більшості випадків у процесі підприємницької діяльності підприємству не вистачає власних фінансових ресурсів, і тоді воно залучає їх на фінансовому ринку у формі банківських кредитів, коштів від емісії облігацій, інших видів цінних паперів, кредиторської заборгованості тощо. Такі фінансові ресурси називають залученими, і вони формуються із залучених джерел фінансового забезпечення.

Згідно з роботою А. Г. Грязнової, для ринкової економіки характерні такі джерела фінансового забезпечення підприємств: власні кошти підприємства, кредити комерційних банків, асигнування з бюджету [3, с. 1010].

Цікавою є позиція Т. Н. Боголіб, яка до структури фінансового забезпечення відносить такі джерела, як самофінансування, акціонерний капітал, кредитування і безповоротна фінансова допомога (без відшкодування) [15, с. 15]. У даному випадку акціонерний капітал виділено як окреме джерело фінансування.

Г. М. Азаренкова в монографії "Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз)" класифікує джерела формування фінансових ресурсів таким чином: зовнішні (кошти, мобілізовані на фондовому ринку; кошти, залучені на ринку позикового капіталу; кредиторська заборгованість; бюджетні асигнування) та внутрішні (амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток, статутний фонд) [16, с. 18].

Слід звернути увагу на те, що В. Опарін джерела надходження фінансових ресурсів поділяє на власні, запозичені та залучені [17, с. 142].

Таким чином, зазначені автори не мають єдиної точки зору щодо визначення класифікаційних ознак джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства та фінансування. З огляду на те, як доведено авторами, що фінансове забезпечення діяльності підприємства охоплює фінансування, то і джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства повинні включати джерела фінансування. Порівняльний аналіз визначення джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства та фінансування наведено в таблиці.

Таблиця

Порівняльний аналіз визначення джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства та фінансування

Автори	Джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства та фінансування												
	власні	внутрішні	зовнішні	залучені	запозичені	акціонерний капітал	кредитування	безповоротна фінансова допомога	самофінансування	асигнування з бюджету	венчурне фінансування	іноземна допомога	внески інших осіб
Т. Н. Боголіб [15]						+	+	+	+				
А. Г. Грязнова [3]	+						+			+			
С. Б. Довбня, К. А. Ковзель [10]	+	+	+	+	+	+	+						
Г. М. Азаренкова [16]		+	+										
М. І. Крупка [11]									+		+		
В. М. Копоруліна [2]	+	+	+				+			+		+	+
В. Опарін [17]	+			+	+								

Отже, слід відмітити, що більшість авторів джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства та фінансування поділяють на внутрішні і зовнішні, далі на власні, запозичені та залучені. Такі класифікаційні ознаки, на думку авторів, є доцільними, якщо їх згрупувати та застосовувати при визначенні джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства взагалі.

Перш ніж визначити основні найбільш ефективні джерела фінансового забезпечення діяльності підприємства з

погляду існуючих підходів на формування класифікаційних ознак варто підкреслити наступне. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Тому найдоцільнішими і найефективнішими джерелами фінансового забезпечення є власні ресурси. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів, і перш ніж таке робити, треба насамперед скорочувати власний портфель фінансових активів.

Ураховуючи проведені дослідження, авторами запропоновано власну узагальнену класифікацію джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства, що зображено на рис. 2. Така класифікація поєднує всі існуючі підходи до визначення джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства та його фінансування. Це зумовлено тим, що лише узагальнена і всеохоплююча класифікація в змозі надати повне уявлення про сутність джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства.

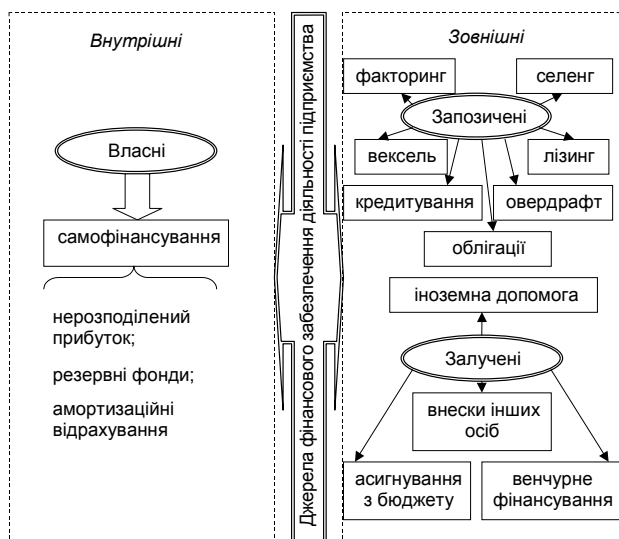


Рис. 2. Узагальнена класифікація джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства

Виходячи з рис. 2, слід зауважити, що найбільш доцільно джерела фінансового забезпечення потрібно поділяти на внутрішні і зовнішні. Внутрішні джерела можуть бути власними, тобто самофінансування, а зовнішні необхідно структурувати на запозичені (кошти, отримані шляхом запозичень, через певний проміжок часу підприємство їх повертає) та залучені (отримані на безоплатних умовах).

Таким чином, взявши до уваги проведені теоретичний аналіз, авторами уточнено поняття "фінансове забезпечення діяльності підприємства" шляхом ретроспективного аналізу та розмежування існуючих уявлень про сутність фінансового забезпечення діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. Новизна такого уточнення полягає в чіткому розмежуванні понять "фінансування" та "фінансове забезпечення діяльності підприємства". При цьому саме визначення надано як поєднання понять "фінансування" і "забезпечення". Авторами також узагальнено класифікацію джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства, яка враховує всі існуючі підходи як до класифікації джерел фінансового забезпечення, так і до класифікації джерел фінансування.

При цьому як напрямок подальших досліджень, на думку авторів, варто вказати на необхідність оцінки впливовості джерел фінансового забезпечення діяльності підприємства на ефективність управління власною діяльністю.

Література: 1. Словарь современных экономических и правовых терминов / Авт.-сост. В. Н. Шимов, А. Н. Тур, Н. В. Стах; [Под ред. В. Н. Шимова и В. С. Каменкова. – Мн.: Амалфея, 2002. – 816 с. 2. Українсько-російський економічний словник / Авт.-упор. В. М. Копоруліна. – Харків: Факт, 2005. – 400 с. 3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1168 с. 4. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид. Нац. унів. "Львівська політехніка", 2005. – 716 с. 5. Белоліпецкий В. Г. Фінанси фірми. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 244 с. 6. Мартюшева Л. С. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Конспект лекцій / Л. С. Мартюшева, Л. О. Меренкова. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2006. – 184 с. 7. Райзберг Б. А. Экономическая энциклопедия для детей и взрослых. – М.: АОЗТ "Нефтехиминвест", 1995. – 688 с. 8. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 496 с. 9. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с. 10. Довбня С. Б. Модель комплексної автоматизації фінансування підприємства / С. Б. Довбня, К. А. Ковзель // Фінанси України – 2006. – № 5. – С. 134 – 141. 11. Крупка М. І. Фінанси і підприємництво в Україні на межі тисячоліть. – Львів: Діалог, 1997. – 272 с. 12. Кузнецова А. Я. Теорія фінансів: Начальний посібник. – Львів: ЛБІ НБУ, 2001. – 160 с. 13. Лайко П. А. Фінанси підприємств: Підручник для студентів вузів / П. А. Лайко, М. В. Мних. – К.: Знання України, 2004. – 428 с. 14. Регіональні аспекти організації та управління фінансовими ресурсами // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2006. – 148 с. 15. Боголіб Т. Н. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: Монографія. – К.: Міленіум, 2006. – 508 с. 16. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз): Монографія. – Харків: ПП Яковлева, 2003. – 104 с. 17. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.

Стаття надійшла до редакції
17.08.2007 р.

УДК 615.016.7

Суздальцев О. М.

ПЕРЕВАГИ І ФАКТОРИ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДУЛЬНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ЗВ'ЯЗКУ

The choice of the direction of development is the main task of Ukrainian enterprises. That is why this article is dedicated to the systematization of the advantages and the factors of effectivity of module systems of communication enterprises' management; and to the evaluation of the results of its using.

Ринкова економіка ставить перед вітчизняними підприємствами принципово нові завдання, головними з яких мають стати вибір напрямів розвитку, що забезпечуватиме суттєве підвищення якості ведення бізнесу, стабільності всіх технологічних параметрів, швидкості й динаміки взаємовідносин бізнес-партнерів і, як наслідок, зміцнення позицій підприємства

на ринку. Досягнення цих цілей, у першу чергу, визначається ефективністю функціонування системи управління.

Сучасні економічні умови ведення бізнесу в Україні, що мають свої характерні ознаки, визначають необхідність дотримання стратегічного підходу, планування діяльності в довгостроковій перспективі з урахуванням мінливості зовнішнього середовища. Тому в даному випадку можна говорити про доцільність використання модульного підходу до формування системи управління, який за своєю суттю передбачає її гнучкість, пластичність і деяку автономність. Модульні системи управління надають можливість використовувати таку їх комбінацію, яка при зміні умов буде найбільш ефективною, відповідатиме новим потребам, сприятиме швидкій перебудові діяльності і застосуванню новітніх технологій. Використання такого підходу має особливу актуальність для підприємств галузі зв'язку, що нині динамічно розвиваються й змушені (навіть на своєму внутрішньому ринку) конкурувати з міцними зарубіжними компаніями.

Ці та багато інших проблем функціонування й розвитку систем управління, в тому числі і підприємствами зв'язку, постійно привертають увагу вчених економістів. Так, Д. Богиня, Г. Валенський розглядають питання структурної перебудови економіки в умовах глобалізації та інформатизації [1]; М. Лепа досліджує методи й моделі стратегічного управління підприємством [2]; І. Корнєєв аналізує зарубіжний досвід і перспективи російських підприємств телекомунікаційної галузі [3]; О. Суворов, К. Бугера визначають у своїй роботі особливості розвитку ринку стільникового зв'язку в Україні [4]. Однією із вирішених проблем означеного напрямку є відсутність єдиного підходу до вибору оператором зв'язку стратегії розвитку і відповідної їй системи управління, спроможної ефективно реагувати на зміни потреб ринку та зовнішні економічні умови.

Мета дослідження полягає у визначенні й систематизації переваг і факторів ефективності модульних систем управління підприємствами зв'язку та оцінці результатів їх використання.

Важливою особливістю існуючих систем управління підприємствами зв'язку є їх структурна динамічність, тобто для підприємств галузі характерні досить часті зміни структури управління, поява нових регіональних відділень, їх трансформація, зміни в головній компанії тощо. У цих умовах організаційна структура управління існує до тих пір, поки не пройдуть її суттєві зміни, процес управління протягом певного часу здійснюється в рамках старої системи, його ефективність знижується, а для її перебудови потрібні і час, і значні ресурси. Таким чином, існуючі системи управління підприємствами зв'язку не відповідають вимогам часу, постають стримуючим фактором їх розвитку.

Об'єктивна необхідність упровадження нових систем управління, більш адекватних ринковим умовам, обумовлена сучасною економічною ситуацією, потенціал розвитку підприємств зв'язку в Україні поступово зменшується. Так, за 2005 р. доходи від надання послуг зв'язку в країні склали 27,4 млрд. грн. і виросли в порівнянні з 2004 роком майже на 30%. За попередній рік означене зростання складало вдвічі більше – майже 60%. Менш значною була і зміна частки цих доходів у структурі ВВП країни: за 2005 р. вона збільшилася з 6,1% до 6,6%, у той час як за попередній – з 4,9% до 6,1%. Отже, в деякому випадку йдеться про певне насичення ринку, зростання конкуренції між основними операторами і необхідність посилення уваги до питань довгострокового й ефективного розвитку. Одним із напрямів вирішення означених проблем є перехід до побудови та використання модульного підходу до формування системи управління підприємством.

Сьогодні модульні системи набувають значного поширення – це свого роду конструктор, з елементів якого легко спорудити бажану машину; подібні системи дозволяють швидко реагувати на зміни потреб на ринку, комбінувати можливості й ресурси підприємства для вирішення різноманітних поточних і перспективних завдань. Розглядання сутності модульного підходу до управління, а також математичного апарату, що забезпечує його життєздатність, гнучкість і здатність адаптуватися до змін, дає змогу стверджувати про доцільність його використання в системі управління підприємствами. Про це свідчить досвід його застосування як у зарубіжній, так і вітчизняній практиці, вивчення якого надало можливість визначити

переваги модульних систем, а також ефект від їх упровадження на підприємствах різних галузей та сфер діяльності.

Необхідно зазначити, що в індустріально розвинутих країнах модульний підхід використовується досить поширено, в той час як в Україні він тільки починає розповсюджуватися. Так, у вітчизняній промисловості основними підприємствами, що розпочали застосовувати модульні системи, є великі підприємства машинобудівної галузі, підприємства харчової промисловості (ЗАТ "Житомирські ласощі", ЗАТ "Одесавінпром"), суднобудівельної і судоремонтної галузі (Іллічевський судоремонтний завод) та ін. Зарубіжні (які вже достатньо довго використовують модульні системи в управлінні) і вітчизняні підприємства (які тільки розпочали впроваджувати в структуру управління модульні системи) є переважно підприємствами у своїй області діяльності й володіють безперечними конкурентними перевагами.

Дослідження систем управління, які формуються в сучасних умовах, показує, що вони мають бути представлені як відкрита система, вбудована в зовнішнє середовище. На вході вона отримує ресурси із зовнішнього середовища, а на виході – віддає створений продукт. Тому життєдіяльність підприємства складається з трьох основних процесів – отримання сировини або ресурсів від зовнішнього середовища; виготовлення продукту; передача продукту в зовнішнє середовище.

Ключова роль у підтримці балансу між цими процесами, а також у мобілізації ресурсів на їх здійснення належить менеджменту. Оскільки підприємство розглядається як відкрита система, всю різноманітність чинників, які визначають і надають їй розвиток, можна розділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні – це ті чинники, корені яких містяться в зовнішньому середовищі організації, а внутрішні – це ті, джерела яких знаходяться в самій організації.

У даному контексті можна виділити стратегічний аспект діяльності, який, по-перше, пов'язаний із зовнішніми чинниками розвитку, а, по-друге, на відміну від тактичних або оперативних моментів торкається довгострокових перспектив розвитку. Для певного підприємства співвідношення стратегічного і тактичного в процесі управління є індивідуальним, але, безумовно, стратегічний період розвитку організації має значно більшу тривалість, ніж тактичний. Суть стратегічної реакції системи управління підприємством – це забезпечення ефективної адаптації до змін зовнішнього середовища. У зв'язку з цим стає майже очевидним, що стратегічний аспект – це ще і особливий аналіз зовнішнього середовища організації. А за аналізом (із самої логіки управління) витікають підготовка проектів стратегічних рішень, їх ухвалення й реалізація, що підкріплені контролем процесу і його результатів.

До додаткових моментів стратегічного аспекту в управлінні підприємством можна віднести об'єктивну необхідність в особливому стратегічному аналізі змін зовнішнього середовища організації, а також особливий механізм ухвалення і реалізації адекватних управлінських рішень, який витікає з такого аналізу.

Необхідно зазначити, що сучасні компанії дуже часто обмежуються тільки маркетинговою стратегією розвитку, яка не враховує організаційні зміни, які мають безпосередній вплив на розвиток бізнесу [5]. Якщо розглядається стратегія розвитку, то мова йде не про скорочення витрат, збільшення обсягів продажу та ін., а про прагнення компанії забезпечити собі довгострокове ефективне функціонування, яке виражається, насамперед, у збільшенні вартості підприємства і його інвестиційної привабливості. На жаль, проведений аналіз сучасної діяльності українських компаній показав, що при побудові стратегії розвитку вони в основному орієнтуються на швидке збільшення прибутку.

У той же час комплекс стратегічного управління включає: розробку бачення, місії, стратегії, наявність комунікацій, аналіз ресурсів, корекцію дерева цілей, побудову системи мотивації, розробку ключових показників ефективності діяльності, операційне планування, контроль, аналіз і корекцію планів та показників. Повноцінно його можливо реалізувати в рамках модульної системи управління, яка дозволить підприємству отримати конкурентні переваги, досягти високих показників ефективності роботи і зайняти лідируюче положення в галузі, де воно функціонує.

Упровадження модульної системи управління на підприємстві, перш за все, має бути доцільним та ефективним, мати певні переваги перед існуючими системами, аналізуючи які

можна дійти до висновку, чи дійсно нововведення є необхідним для підприємства. Дослідження особливостей і характеристик модульних систем управління дозволяє визначити їх переваги, до яких, насамперед, слід віднести:

гнучкість і пластичність структури управління, що дозволить вчасно й швидко реагувати на будь-які зміни, які відбуваються в ринковому середовищі;

надійність (така модульна система має ряд технічних переваг, що дозволяють оперативно обробляти необхідну інформацію і передавати її на відповідний рівень управління);

функціональність (можливість урахування всіх особливостей бізнесу, його можливих змін і трансформацій);

можливість використання повного контролю виробничого процесу;

економічність (максимізація економічної ефективності у виробничому та управлінському процесі, мінімізація витрат сировинних матеріалів, збільшення швидкості виробничого процесу, зведення до мінімуму виробничих витрат);

можливість використання спеціальних технологій для позиціонування продуктів (в умовах підприємства зв'язку – послуг) на відповідному галузевому ринку;

можливість розширення стандартного комплексу завдань, процесних і продуктивних параметрів (послуг, функцій, показників тощо) за рахунок додаткових модулів.

Визначаючи переваги модульних систем, необхідно підкреслити, що на відміну від існуючих систем управління підприємства зв'язку (як і підприємствами інших галузей) їм притаманні значна пластичність та автономність. Одиниці, з яких вони складаються, порівняно незалежні і рухомі, тому здатні під впливом різних зовнішніх чинників до різноманітних, комбінованих побудов. Унаслідок цього дані системи можуть адекватно пристосовуватися до найрізноманітніших зовнішніх умов, створюючи тимчасові або постійні компоненти будь-якої архітектури.

У модульних системах можна реалізувати будь-яку необхідну надмірність і відповідно надійність. Надмірність означає використання додаткових модулів у порівнянні з тією кількістю, яка необхідна для роботи системи при повному навантаженні. Більш того, завдяки конструктивним особливостям модульні системи легко скомпонувати і реконфігурувати. Ефективну реалізацію стратегічного підходу, який дозволяє здійснити модульна система управління, підтверджують саме ці чинники, що впливають на основні складові розвитку підприємства. В цих умовах розвиток підприємства відбуватиметься залежно від обраної стратегії, адаптації підприємства до ринкового середовища, що приведе до отримання як економічного, так і соціального, і навіть загальнодержавного ефектів.

У ході реалізації стратегічних дій (як відомо) необхідно враховувати такі характеристики, як положення на ринку, існуючі конкурентні переваги підприємства, основні цілі й місія розвитку підприємства, можливості впровадження інновацій у виробничий процес і структурну перебудову системи управління, а це повною мірою дозволяє реалізувати саме модульний підхід. Його використання спрямоване на досягнення довгострокових конкурентних переваг, тому що дозволяє забезпечити не тільки безперервне поточне функціонування підприємства на ринку, але й зміцнення позицій у довгостроковій перспективі, використання досвіду (певних сценаріїв дій) і передбачення можливих загроз або можливостей у майбутньому.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах економічного розвитку процес управління вже перестав бути формалізованим та стандартним. З цієї точки зору, ефективність системи управління є більш важливою відносно її об'єктованості й оптиміальності. Система не може бути ізольованою від зовнішнього світу, вона повинна бути гнучкою, здібною до швидкої перебудови, адаптивною, тобто такою, щоб зміни в зовнішньому середовищі не призводили до зниження ефективності її роботи або до її руйнування. Для цього система має бути певним чином перебільшеною і структурно, і функціонально. Використовуючи модульний підхід, підприємство має змогу пластично реагувати на зміни середовища, як внутрішнього, так і зовнішнього, передбачати деякі зміни в структурі, оцінювати їх необхідність та планувати свою подальшу діяльність.

Упровадження модульних систем – це серйозний крок для підприємства. Щоб прийняти рішення про його впровадження, необхідно визначити фактори його ефективності відносно існуючих систем управління. До них можна віднести:

забезпечення можливості вільного доступу до різноманітних інформаційних джерел, регламентованого відповідно до службової необхідності обміну інформацією та інформаційними продуктами в особистій інформаційній структурі, в регіональних і глобальних мережах;

надання частини інформаційних продуктів та послуг для потреб споживачів, виробництва та інформаційного ринку, в тому числі в якості товару;

забезпечення незалежності виконання основних функцій від конкретних виконавців і їх кваліфікації;

забезпечення сумісності й спадкоємності управлінських рішень, максимальне зниження витрат на їх підготовку і контроль виконання;

максимальне зниження витрат на введення, збереження, пошук, модифікацію, передачу, вивід і представлення службової інформації.

Дослідження переваг та факторів ефективності модульних систем показало, що їх упровадження створює передумови й відкриває можливості для стійкого і довгострокового розвитку підприємств, раціонального використання ресурсів, коригування усіх видів діяльності відповідно до змін у зовнішньому середовищі. Стосовно підприємств зв'язку результатами застосування модульних систем управління мають стати:

можливість оперативної зміни існуючих і створення нових бізнес-процесів під нові потреби бізнесу;

збільшення швидкості управлінського процесу, мінімізація всіх видів витрат;

підвищення продуктивності роботи всіх структурних підрозділів і окремих виробників;

інтенсифікація діяльності щодо надання послуг споживачам, підвищення їх якості, розширення спектра і географії покриття;

можливість оперативної зміни й введення нових видів фінансового та оперативного обліку під нові вимоги;

можливість управління структурною реорганізацією;

можливість оперативної зміни функцій підрозділів і кожного співробітника підприємства;

можливість оперативного формування нових аналітичних критеріїв ефективності роботи.

Виділений у ході аналізу комплекс переваг і факторів ефективності впровадження модульної системи управління, а також результати цього процесу для підприємств зв'язку наведено на рисунку.



Рис. Схема основних переваг і факторів ефективності модульної системи управління підприємством зв'язку

Слід зазначити, що ефективність саме модульної системи полягає і в можливості "розтягнути" інвестиції в часі при створенні системи. Як правило, основні споживачі модульних систем – це компанії, які відчують необхідність збільшення потужності в перспективі в міру розвитку свого бізнесу, а до таких компаній, у першу чергу, відносяться підприємства телекомунікаційного сектору економіки України.

Проведений аналіз і систематизація переваг та факторів ефективності модульних систем дозволяє стверджувати доцільність їх упровадження на підприємствах зв'язку. В ринковому середовищі, для якого характерним є швидкі і невизначені зміни, підприємство з модульною побудовою системи управління може діяти автономно та креативно, вчасно приймати адекватні ситуації рішення, швидко змінювати й структуру послуг, і структуру управління, впроваджувати нововведення, що, у свою чергу, забезпечуватиме йому довгострокові конкурентні переваги.

Принципово новий для України підхід до управління підприємством зв'язку здатний не тільки підвищити ефективність діяльності, але й надати значних конкурентних переваг на довгостроковій основі. Нове світобачення процесу управління підприємством дозволить не тільки працювати на якісно новому рівні в умовах ринкової економіки, не тільки конкурувати з іншими операторами на ринку зв'язку України, але й мати стабільне бачення свого подальшого розвитку, розробивши стратегію, яка буде враховувати всі дійсні та можливі умови і фактори ринку. Впровадження модульних систем управління підприємством для української економіки (як і для підприємств галузі зв'язку) – новий крок. Лише невелика кількість підприємств певних галузей використовує модульний підхід у своїй діяльності, але їх досвід та розглянуті переваги і фактори ефективності свідчать про доцільність такого нововведення на підприємстві та безпосередній ефект від їх упровадження.

Реалії сучасного бізнес-середовища такі, що ніколи не можна бути впевненим, що всі завдання були вирішені якісно і своєчасно, перед бізнесом (особливо в умовах динамічного розвитку) виникають нові завдання та проблеми, тому система управління повинна бути гнучкою, швидко реагувати на можливі переваги і загрози, мінятися відповідно до нових завдань. У всіх випадках перехід до принципово нового підходу побудови системи управління має бути обґрунтованим, тому подальші дослідження з означеної теми необхідно зосередити на дослідженні можливих методів і методик оцінки ефективності використання модульного підходу з урахуванням особливостей функціонування підприємств галузі зв'язку.

Література: 1. Богиня Д. Структурна перебудова економіки в умовах глобалізації та інформатизації / Д. Богиня, Г. Валенський // Економіка України. – 2003. – №7. – С. 19. 2. Лепя Н. Н. Методи і моделі стратегічного управління підприємством / Науч. ред. Я. Г. Берсуцкого. – Донецьк: ООО "Юго-Восток ЛТД", 2002. – 188 с. 3. Корнеев И. Н. Сетевые структуры телекоммуникационной индустрии: зарубежный опыт и российские перспективы. – М.: Горячая линия – Телеком, 2005. – 136 с. 4. Суворов О. С. Ринок стільникового зв'язку в Україні: особливості розвитку / О. С. Суворов, К. В. Бугера // Маркетинг в Україні – 2002. – №1. – С. 32. 5. Білоблещкий Д. М. Маркетингові дослідження як основа для прийняття стратегічних рішень на прикладі телекомунікаційного ринку // 36. наук. пр. "Економіка і підприємництво: стан та перспективи" – К., 2002. – С. 184 – 188.

УДК 519.86

Городнов В. П.

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ НЕПОЛНОДОСТУПНОЙ МНОГОКАНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МАССОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ С ОТКАЗАМИ

An exact analytic description of stationary mode of incompletely accessible multichannel Queue system model with refusals is received in article for the first time. Model Description allows to decide a problem of forecast the corresponding micro economic systems' work effectiveness. Verification of model correctness is executed and an example of its use is given.

Существует большая группа микроэкономических систем (предприятий, банковских и иных учреждений), динамика работы которых связана с заранее неизвестными моментами времени поступления заказов, покупателей, клиентов и т. п., каждый из которых представляет собой заявку или требование на обслуживание. Длительность обслуживания зависит от индивидуальных условий каждой заявки и заранее неизвестна. Для случаев показательного закона распределения длительности обслуживания заявок и интервалов времени между заявками прогноз динамики и эффективности работы отмеченных систем выполняется в рамках известных марковских моделей теории массового обслуживания [1; 2]. Однако в некоторых реальных системах не каждый свободный прибор может начать обслуживание очередной заявки или требования, поступившего в систему. Так, на автозаправочной станции заправка автомобиля топливом может быть выполнена лишь тем прибором, который имеет необходимый тип топлива, что может приводить к отказу в заправке автомобиля водителя даже при наличии свободных приборов, но имеющих неподходящий тип топлива.

В поликлинике не каждый врач-специалист может проконсультировать очередного пациента, нуждающегося в медицинской помощи.

Для управления такими системами возникает проблема прогноза экономической эффективности их работы с учетом неполной доступности приборов обслуживания.

Наиболее глубоко модели недоступных систем массового обслуживания исследованы в теории телетрафика [3 – 5], рассматривающей процессы в коммутаторах с недоступным пучком линий связи при фиксированном количестве m линий, доступных каждому простейшему потоку входных требований, имеющему интенсивность λ_k , где $k = 1, 2, \dots$ Для вывода системы упрощенных дифференциальных уравнений используются вспомогательные функции, которые характеризуют специальные свойства включений. Полученная при этих допущениях формула Эрланга для недоступных систем массового обслуживания с потерями позволяет приближенно оценивать характеристики реальных систем коммутации в рамках отмеченных допущений. В отечественной литературе (бывшего СССР) наиболее полно задача анализа недоступных систем коммутационных схем в установленном режиме для произвольного значения m решена Г. П. Башариным [6] в 1961 году.

В общем случае приведенных примеров в системе массового обслуживания могут быть приборы с разным объемом перекрывающихся возможностей по обслуживанию разных по доступности требований. При этом из-за существенно высо-

кого порядка системы дифференциальных и соответственно алгебраических уравнений (2^m уравнений) проблема точного анализа стационарных процессов в такой системе считается не имеющей решения [5]. Поэтому целью данной работы является построение и точное аналитическое описание стационарного режима модели неполнодоступной многоканальной системы массового обслуживания с отказами.

Для определенности обратимся к упомянутому примеру работы городской поликлиники, где n врачей-специалистов ведут прием пациентов. С целью последующей формализации процесса обслуживания присвоим индивидуальный номер (i_1, i_2, \dots, i_n) каждому врачу (прибору обслуживания) и условно представим области диагностирования, присущие каждому врачу-специалисту, окружностями (рис. 1).

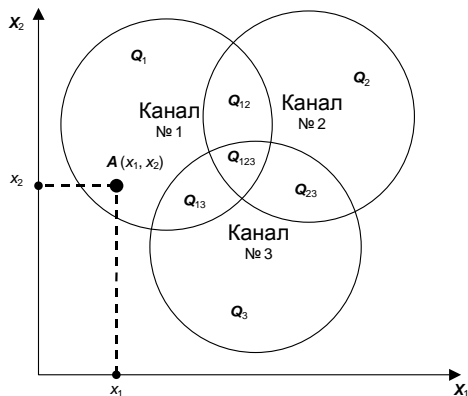


Рис. 1. Визуализация принципов выбора доступного канала для обслуживания очередного требования

При постановке диагноза и назначении лечения существуют взаимно перекрывающиеся сферы возможностей врачей (см. рис. 1, области $Q_{12}, Q_{23}, Q_{13}, Q_{123}$). Так, например, пациент с болевыми симптомами позвоночника может быть принят и врачом-хирургом, и вертебрологом, и невропатологом (см. рис. 1, область Q_{123}), о чем пациент может получить информацию от медицинской сестры в регистратуре поликлиники. В отмеченном случае группа доступных пациенту врачей включает три ($m_1 = 3$) врача-специалиста. Введем необходимое понятие.

Коэффициентом покрытия потока требований конкретной группой из m приборов обслуживания (врачей-специалистов) назовем долю требований (пациентов) в составе входного потока, доступную для обслуживания сразу всем m приборам (врачам-специалистам) конкретной группы ($m \geq 0$). В приведенном примере величина доли потока пациентов зависит от квалификации врачей и от структуры потока пациентов. Существуют и такие симптомы пациентов, которые доступны для анализа только конкретному врачу-специалисту (см. рис. 1, области Q_1, Q_2, Q_3).

Сформулируем отмеченное свойство: возможности неполнодоступной системы по обслуживанию входного потока требований характеризуются наличием областей деятельности групп приборов с m -кратным "коэффициентом покрытия", то есть таких областей, где входное требование может быть доступно для обслуживания всем m приборам.

Вероятность того, что очередное требование входного потока окажется доступным для обслуживания сразу m приборам конкретной группы, обозначим символом $Q_{i_1 \dots i_m}$ с указанием номеров i_j приборов.

Такие "участки" покрытия (области возможного обслуживания), например врача-невропатолога, могут быть не только с хирургом или вертебрологом, но и с терапевтом, и с другими врачами-специалистами. То есть один и тот же врач-специалист может "участвовать" в формировании разных по составу и по численности (m) групп специалистов (приборов)

обслуживания пациентов (требований входного потока). Перечень таких групп врачей (приборов обслуживания) по сфере симптомов-жалоб пациентов может быть заранее установлен, например главным врачом поликлиники. Максимальное количество групп ξ_m по m специалистов из общего количества n врачей (приборов обслуживания) в точности совпадает с числом сочетаний (C_n^m) из n по m [7]:

$$\xi_m = C_n^m = \frac{n \cdot (n-1) \cdot \dots \cdot (n-[m-1])}{m!} = \frac{n!}{m! \cdot (n-m)!}, \quad 0 \leq m \leq n.$$

В отмеченной ситуации возникает вектор (m_k) чисел доступности требований каналам обслуживания. Поэтому применение одномерных приближенных моделей теории телетрафика теряет смысл. Представляет также интерес точный анализ установившихся процессов в неполнодоступной многоканальной системе массового обслуживания с целью сравнительного исследования разных вариантов построения системы.

На практике чем больше состав группы врачей, доступных по сфере симптомов-жалоб, тем выше вероятность того, что очередной пациент окажется доступным для "обслуживания" кому-либо из врачей этой группы. Для разных групп врачей в пределах одинакового численного состава m эта вероятность оказывается примерно одинаковой:

$$Q_{i_1 \dots i_m} = \ell_m. \quad (1)$$

Непосредственный подсчет такой вероятности (ℓ_m) может быть затруднительным. Однако косвенную оценку можно выполнить на основе данных регистратуры поликлиники, предположим за месяц. По каждому пациенту следует указать количество врачей-специалистов, которые могли успешно принять этого пациента, поставить диагноз и назначить лечение. Затем подсчитать общее количество N пациентов за месяц и количество N_m пациентов, доступных для "обслуживания" ровно m врачам-специалистам одновременно ($0 \leq m \leq n$), что является эквивалентом числа N_m "благоприятных" случаев в схеме случаев [7].

Вероятность того, что очередное требование (пациент) окажется доступным для "обслуживания" какой-либо группе приборов обслуживания (специалистов) в составе ровно m приборов, найдется:

$$q_m = \frac{N_m}{N}; \quad 0 \leq m \leq n. \quad (2)$$

С другой стороны, если вероятность того, что пациент окажется доступным для "обслуживания" кому-либо из специалистов одной группы в составе m врачей равна ℓ_m , а количество таких групп оценивается величиной ξ_m , то вероятность оказаться доступным для "обслуживания" или первой, или второй, или ξ_m -й группе специалистов найдется:

$$q_m = \sum_{i=1}^{\xi_m} \ell_m = \xi_m \cdot \ell_m = C_n^m \cdot \ell_m; \quad 0 \leq m \leq n \quad (3)$$

Приравняв выражения (2) и (3), получим оценку вероятности ℓ_m :

$$C_n^m \cdot \ell_m = \frac{N_m}{N}; \quad \rightarrow \quad \ell_m = \frac{N_m}{N \cdot C_n^m} = \frac{q_m}{C_n^m}; \quad 0 \leq m \leq n \quad (4)$$

Оценку средней длительности обслуживания T_{cp} одного требования можно найти с учетом количества обслуженных N требований и количества n_i требований, обслуженных i -м

прибором, а также общего времени (T_i), затраченного i -м прибором на обслуживание:

$$T_{cp} = \sum_{i=1}^n \frac{n_i}{N} \cdot \frac{T_i}{n_i} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n T_i$$

В неполнодоступную систему массового обслуживания $M/M/n$ с потерями и с вектором вероятностей доступности требований группам каналов обслуживания (ℓ_m) поступает поток требований интенсивности I . Если требование застает свободными несколько каналов, которым оно доступно, то для обслуживания выбирается любой из этих каналов наудачу. Требование, заставшее все доступные ему каналы занятыми, уходит не обслуженным. Время обслуживания распределено показательно с параметром $\mu = 1/T_{cp}$.

Задача состоит в отыскании выражений для финальных вероятностей P_k , ($k = 1, 2, \dots, n$) групповых состояний процесса обслуживания, при которых в системе находится ровно k требований, что соответствует занятости ровно k каналов и вероятности обслуживания $P_{обс}$ требований.

Возможность установившегося режима в системе следует из постановки задачи. Вначале рассмотрим обслуживание в трехканальной неполнодоступной системе $M/M/3$ с отказами. Граф модели представлен на рис. 2, где символом $S_{i,j,k}$ обозначены состояния, при которых заняты обслуживанием каналы (приборы) с номерами i, j, k .

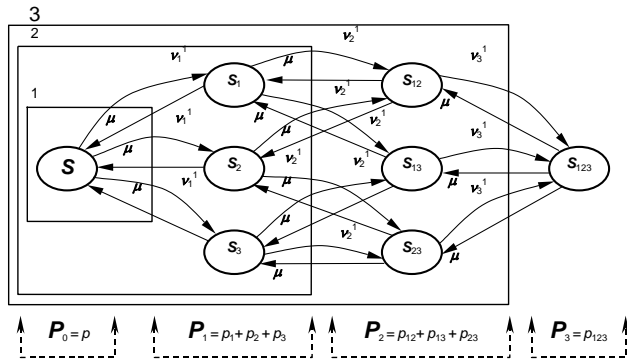


Рис. 2. Граф модели процесса обслуживания простейшего потока требований неполнодоступной трехканальной системой $M/M/3$ с отказами

Найдем интенсивности переходов по ребрам R графа (см. рис. 2). Переход по ребру $R[S, S_1]$, соединяющему вершину S с вершиной S_1 , может произойти только при условии, если очередное требование поступит в систему, окажется доступным первому каналу и этот канал будет выбран для обслуживания. Математическое ожидание (v_1^1) интенсивности появления этого события равно произведению интенсивности входного потока требований I на вероятность (v_1) передачи требования на обслуживание именно первому каналу:

$$v_1^1 = I \cdot v_1 \quad (5)$$

Для визуализации процесса определения вероятности (v_1) предположим, что каждое требование имеет только два признака (x_1, x_2), значения которых определяет выбор канала обслуживания. У каждого канала область допустимых значений признаков имеет форму окружности, в центре которой укажем номер канала (см. рис. 1). Значения признаков (x_1, x_2) очередного требования определяют точку $A(x_1, x_2)$ на плоскости (X_1, X_2). Доступный для обслуживания канал выбирается в соответствии с тем, в чью область попала точка требования на плоскости (X_1, X_2).

В любом случае для передачи требования на обслуживание первому каналу точка $A(x_1, x_2)$ требования, поступившего в систему, должна попасть в область значений признаков, доступных для первого канала (см. рис. 1). Если признаков будет n , то область будет n -мерной.

Вероятность (v_1) передачи требования именно первому каналу найдем, перечислив возможные исходы анализа, как сумму вероятностей отмеченных событий и одновременно учтем равенство (1), и получим:

$$v_1 = Q_1 + \frac{1}{2} Q_{12} + \frac{1}{3} Q_{123} + \frac{1}{2} Q_{13} = \ell_1 + \frac{1}{2} \ell_2 + \frac{1}{3} \ell_3 + \frac{1}{2} \ell_2 = \ell_1 + \ell_2 + \frac{1}{3} \ell_3$$

Конечное значение вероятности передачи требования для обслуживания именно второму или третьему каналу совпадет с найденным v_1 .

Если процесс обслуживания оказался в состоянии S_1 , то переход по ребру $R[S_1, S_{12}]$ (рис. 2) из вершины S_1 в вершину S_{12} может произойти только при условии, когда очередное требование поступит в систему, окажется доступным второму каналу и этот канал будет выбран для обслуживания. Математическое ожидание v_2^1 интенсивности этого события найдем с учетом вероятности (v_2) передачи требования второму каналу:

$$v_2^1 = I \cdot v_2 \quad (6)$$

Для передачи требования на обслуживание второму каналу точка $A(x_1, x_2)$ требования, поступившего в систему, должна попасть в область значений признаков, доступных для второго канала (см. рис. 1, окружность вокруг второго канала). Вероятность (v_2) передачи требования на обслуживание именно второму каналу при условии занятости первого найдем, перечислив возможные исходы анализа, и получим:

$$v_2 = Q_2 + \frac{1}{2} Q_{23} + \frac{1}{2} Q_{123} + Q_{12} = \ell_1 + \frac{1}{2} \ell_2 + \frac{1}{2} \ell_3 + \ell_2 = \ell_1 + \frac{3}{2} \ell_2 + \frac{1}{2} \ell_3$$

Конечное значение вероятности переходов для остальных ребер из состояний S_i в состояния S_{ij} совпадет с найденным значением v_2 .

Если процесс оказался в состоянии S_{12} (рис. 2), то переход по ребру $R[S_{12}, S_{123}]$ из вершины S_{12} в вершину S_{123} возможен только при условии, когда очередное требование поступит в систему, окажется доступным третьему каналу и этот канал будет выбран для обслуживания. Математическое ожидание v_3^1 интенсивности появления этого события найдем с учетом вероятности v_3 передачи требования третьему каналу:

$$v_3^1 = I \cdot v_3 \quad (7)$$

При этом точка $A(x_1, x_2)$ поступившего требования (рис. 1) должна попасть в область значений признаков, доступных третьему каналу. Вероятность (v_3) передачи требования на обслуживание именно третьему каналу при условии занятости первого и второго найдется как сумма вероятностей попадания во все области третьего канала:

$$v_3 = Q_3 + Q_{13} + Q_{123} + Q_{23} = \ell_1 + \ell_2 + \ell_3 + \ell_2 = \ell_1 + 2\ell_2 + \ell_3$$

Конечное значение аналогичных вероятностей для остальных ребер перехода из состояний S_{ij} в состояния S_{123} совпадет с найденным v_3 .

Состояния с одинаковым количеством (k) занятых каналов обслуживания определяют уровни графа. Количество состояний на каждом уровне равно числу сочетаний C_n^k . Общее количество состояний графа модели найдется как "множество-степень" [7, с. 349]:

$$N_{\partial y} = \sum_{k=0}^n C_n^k = 2^n$$

Далее используем правило баланса потоков переходов [8]. Обозначим вероятность каждого состояния графа модели строчной буквой (p_{ij}) с индексами, соответствующими состоянию: p_{ij} – для состояния S_{ij} .

Совокупность вероятностей k -го уровня графа ($k = 0, 1, 2, 3$) определяет искомую вероятность P_k занятости равно k каналов обслуживания:

$$P_0 = p; \quad P_1 = p_1 + p_2 + p_3; \quad P_2 = p_{12} + p_{13} + p_{23}; \quad P_3 = p_{123} \quad (8)$$

Разделим граф модели последовательностью вложенных контуров, как показано на рис. 2, и, воспользовавшись правилом баланса потоков [8], составим систему уравнений баланса потоков переходов:

$$\mu \cdot p_1 + \mu \cdot p_2 + \mu \cdot p_3 = 3v_1^1 \cdot p;$$

$$2\mu \cdot p_{12} + 2\mu \cdot p_{13} + 2\mu \cdot p_{23} = 2v_2^1 \cdot p_1 + 2v_2^2 \cdot p_2 + 2v_2^3 \cdot p_3;$$

$$3\mu \cdot p_{123} = v_3^1 \cdot p_{12} + v_3^2 \cdot p_{13} + v_3^3 \cdot p_{23}.$$

Полученные уравнения преобразуем с учетом равенств (5–7) и безразмерного коэффициента $\rho = 1/\mu$:

$$1\mu \cdot P_1 = 3v_1^1 \cdot P_0; \quad 1P_1 = P_0 \cdot 3 \cdot \rho \cdot v_1;$$

$$2\mu \cdot P_2 = 2v_2^1 \cdot P_1; \quad \rightarrow \quad 2P_2 = P_1 \cdot 2 \cdot \rho \cdot v_2;$$

$$3\mu \cdot P_3 = 1v_3^1 \cdot P_2; \quad 3P_3 = P_2 \cdot 1 \cdot \rho \cdot v_3.$$

Полученная закономерность запишется в общем виде:

$$k \cdot P_k = P_{k-1} \cdot C_{n-k+1}^1 \cdot \rho \cdot v_k, \quad k = 1, 2, \dots, n. \quad (9)$$

Выражения для финальных вероятностей определим в форме, близкой к формулам Эрланга [2]:

$$P_k = \frac{\rho^k}{k!} \cdot P_0 \cdot f_k, \quad k = 1, \dots, n; \quad P_0 = \left(\sum_{k=0}^n \frac{\rho^k}{k!} \cdot f_k \right)^{-1}; \quad \rho = \frac{I}{\mu} \quad (10)$$

Функции неполнодоступности f_k найдем, подставив формулы (10) в (9) и выполнив эквивалентные преобразования, и получим:

$$k \cdot \frac{\rho^k}{k!} \cdot P_0 \cdot f_k = \frac{\rho^{k-1}}{(k-1)!} \cdot P_0 \cdot f_{k-1} \cdot C_{n-k+1}^1 \cdot \rho \cdot v_k;$$

$$f_k = \frac{\rho^{k-1}}{(k-1)!} \cdot f_{k-1} \cdot C_{n-k+1}^1 \cdot \rho \cdot v_k \left(\frac{k!}{k \cdot \rho^k} \right) = f_{k-1} \cdot C_{n-k+1}^1 \cdot v_k.$$

Функцию f_0 найдем из формулы (10) при условии $k = 0$:

$$P_0 = P_0 \cdot f_0; \quad \rightarrow \quad f_0 = 1.$$

Выражения для функций неполнодоступности f_k примут вид:

$$f_k = f_{k-1} \cdot C_{n-k+1}^1 \cdot v_k; \quad k = 1, 2, \dots, n; \quad f_0 = 1, \quad (11)$$

где

$$v_k = \sum_{j=1}^n \left(\ell_j \cdot \sum_{i=0}^{j-1} \frac{1}{C_{i+1}^1} \cdot C_{k-1}^{j-i-1} \cdot C_{n-k}^i \right), \quad k = 1, 2, \dots, n. \quad (12)$$

С целью проверки корректности полученного описания выполним асимптотический переход к полнодоступной системе массового обслуживания. Тогда в формулах (2–4) равны нулю все значения $N_m = 0$ и $\ell_m = 0$ для всех ($m < n$) групп приборов. Значение $N_n = N$ и $C_n^n = 1$, что согласно (4) приводит к равенству $\ell_n = 1$. Тогда сочетания в выражении (12) будут отличны от нуля только для $i = n - k$. При этом из (11) и (12) следует:

$$C_{k-1}^{k-1} = C_{n-k}^{n-k} = 1; \quad \rightarrow \quad v_k = \frac{1}{C_{n-k+1}^1}; \quad \rightarrow \quad f_k = 1; \quad k = 1, 2, \dots, n$$

В итоге формулы (10) автоматически преобразуются в известные формулы Эрланга [2], что свидетельствует в пользу корректности полученного аналитического описания финальных вероятностей в неполнодоступной многоканальной системе массового обслуживания с отказами.

При оценках вероятности обслуживания приходится учитывать возможность отказа не только в случае занятости всех каналов, но и в любом другом состоянии неполнодоступной системы обслуживания. Поэтому вероятность обслуживания следует искать с применением выражения для математического ожидания числа занятых каналов обслуживания ($M_{3k}^{ин}$) и абсолютной пропускной способности ($A^{ин}$) системы:

$$M_{3k}^{ин} = \sum_{k=0}^n k \cdot P_k; \quad A^{ин} = \mu \cdot M_{3k}^{ин}; \quad P_{обс}^{ин} = q = \frac{A^{ин}}{I}; \quad P_{отк}^{ин} = 1 - P_{обс}^{ин}.$$

В филиале частной поликлиники 22 дня в месяц с 9.00 до 15.00 ведут прием три врача-специалиста: хирург, вертебролог и невропатолог. Средняя стоимость консультации составляет 45 грн. ($C_1 = 45$). По данным регистратуры в прошлом месяце в филиал за консультацией обратилось 445 человек ($N_0 = 445$), из которых 15 сразу были направлены в медицинские учреждения другого профиля, еще часть пациентов столкнулась с ситуацией, когда нужный врач-специалист филиала оказался занятым, и пациенты решили обратиться в другую поликлинику. Количество пациентов (N_m), которые в соответствии с симптомами-жалобами могли обратиться к одному или к нескольким (m) врачам филиала по выбору, а также количество принятых пациентов каждым врачом филиала и израсходованное время представлены в табл. 1. Месячная оплата труда врача в филиале составляет 1 080 грн.

Нужно оценить полезность увеличения количества врачей в данном филиале с учетом месячного дохода (D_x) филиала поликлиники.

Решение. Составим формульную схему алгоритма расчетов (табл. 2):

$$Тр. \text{ час} / \text{ мес} = N_{\text{раб. час}} / 1 \text{ дн} \cdot N_{\text{раб. дн}} / \text{ мес} = 132 \text{ часа.}$$

$$T_{cp} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^n T_i = \frac{10369}{286} = 36,26; \quad \mu = \frac{60}{T_{cp}} = 1,655;$$

$$I = \frac{N_0}{T_{\text{раб. час} / \text{ мес}}} = \frac{445}{132} = 3,37.$$

$$q_m = \frac{N_m}{N_0}; \quad \ell_m = \frac{N_m}{N_0 \cdot C_n^m} = \frac{q_m}{C_n^m}; \quad \rho = \frac{I}{\mu}; \quad v_1 = \ell_1 + \ell_2 + \frac{1}{3} \ell_3;$$

$$v_2 = \ell_1 + \frac{3}{2} \ell_2 + \frac{1}{2} \ell_3; \quad v_3 = \ell_1 + 2\ell_2 + \ell_3; \quad f_0 = 1; \quad f_k = f_{k-1} \cdot C_{n-k+1}^1 \cdot v_k;$$

$$P_0 = \left(\sum_{k=0}^n \frac{\rho^k}{k!} \cdot f_k \right)^{-1}; \quad P_k = \frac{\rho^k}{k!} \cdot P_0 \cdot f_k, \quad k = 1, \dots, n.$$

Таблица 1

Исходные и промежуточные данные для расчетов

Врач-специалист	Прием пациентов				Промежуточные данные расчетов			
	Количество, чел.	Затраты времени на прием (T _i), минут	Доступн. врачей					
			m	N _m	q _m	C _n ^m	l _m	
Хирург	120	3 900	0	15	0,0337	1	—	
Вертебролог	77	2 464	1	255	0,5730	3	0,1910	
Невропатолог	89	4 005	2	150	0,3371	3	0,1124	
Нет спец. (отказ)	15	0	3	25	0,0562	1	0,0562	
<i>Всего</i>	301	10 369	N₀ = 445	1	V = 1,4157			
Итого обслуж. (N)	286	T_{обс}, мин./пациен. = 36,26	ρ = 2,037	f₀ = 1				
N раб. дн/мес	22	μ, пациент./час = 1,655	v_г = 0,3221	f_г = 0,9663				
N раб. час/1дн	6	I, пациентов/час = 3,371	v_с = 0,3876	f_с = 0,7491				
T раб. час/мес	132	Стоим. 1 конс., грн. = 45	v_з = 0,4719	f_з = 0,3535				

Таблица 2

Расчетные значения параметров работы существующего варианта филиала поликлиники

k	ρ ^k /k!	f _k · ρ ^k /k!	P _k	P _k ^{Эрл}	M _{Эрл} ^{Эрл} = 1,3088	A ^{Эрл} = 2,1660	P _{Эрл} ^{Эрл(4)}
0	1	1	0,1992	0,1534	P_{обс}^{Эрл} = 0,6425	P_{отк}^{Эрл} = 0,3575	0,1382
1	2,0371	1,9684	0,3920	0,3124	N_{обс}^{Эрл} = 286	N_{отк}^{Эрл} = 159	0,2814
2	2,0748	1,5544	0,3096	0,3182	K_с = 0,8196	Дх, грн. = 12866	0,2866
3	1,4089	0,4981	0,0992	0,2161	P_{обс}^{Эрл} = 0,7839	N_{обс}^{Эрл} = 349	0,1946
4	0,7175	P_{обс}(4, K_с) = 0,738	N_{обс}(4, K_с) = 329	Дх(4), грн. = 14785	0,0991		

Стаття надійшла до редакції 6.06.2007 р.

$$M_{zk}^{Эрл} = \sum_{k=0}^n k \cdot P_k; A^{Эрл} = \mu \cdot M_{zk}^{Эрл}; P_{обс}^{Эрл} = q = \frac{A^{Эрл}}{I}; P_{отк}^{Эрл} = 1 - P_{обс}^{Эрл}$$

$$N_{обс}^{Эрл} = N_0 \cdot P_{обс}^{Эрл}; N_{отк}^{Эрл} = N_0 \cdot P_{отк}^{Эрл}; Дх = N_{обс}^{Эрл} \cdot C_1$$

Сложность формул точных расчетов определяет необходимость поиска более простых расчетных соотношений, что определяет направления дальнейших исследований.

Литература: 1. Хинчин А. Я. Работы по математической теории массового обслуживания / Под ред. Б. В. Гнеденко. – М.: Физматгиз, 1963. – 236 с. 2. Новиков О. А. Прикладные вопросы теории массового обслуживания / О. А. Новиков, С. И. Петухов. – М.: Сов радио, 1972. – 400 с. 3. Корнышев Ю. Н. Теория телетрафика: Учебник для вузов / Ю. Н. Корнышев, А. П. Пшеничников, А. Д. Харкевич. – М.: Радио и связь, 1996. – 276 с. 4. Крылов В. В. Теория телетрафика (Основы теории систем массового обслуживания для задач телекоммуникаций). – Н. Новгород: НГТУ, 2000. – 216 с. 5. Теория телетрафика. – М.: Связь, 1971. – 292 с. 6. Башарин Г. П. Об аналитическом определении и методах вычисления вероятности потерь в коммутационных схемах // Проблемы передачи информации. – 1961. – Вып. 9. 7. Городнов В. П. Вища математика (популярно, із прикладами): Підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. – Харків: Вид. НУА, 2005. – 384 с. 8. Городнов В. П. Модель системы массового обслуживания с отказами и с неординарным входным потоком // Вісник Харківського національного університету. №733. Серія "Математичне моделювання. Інформаційні технології. Автоматизовані системи управління". – 2006. – Вип. 6. – С. 92 – 105.

УДК 681.3.1

Євсєєв О. С.
Грабовський Є. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНЕ ПРОЄКТУВАННЯ ІНТЕРФЕЙСУ ВЗАЄМОДІЇ КОРИСТУВАЧА З ЕЛЕКТРОННИМ МУЛЬТИМЕДІЙНИМ ВИДАННЯМ

In article the methodic to conceptual designing the interface of interaction of the user with the electronic multimedia edition on the basis of the account of leading tendencies of communication technologies development is offered.

Динамічний розвиток сучасних інформаційних технологій створив широкі можливості проектування й використання систем дистанційного навчання в повсякденній освітній практиці. У свою чергу, однією з центральних ланок дистанційних систем навчання виступають електронні мультимедійні видання. Ефективне управління дистанційним навчанням припускає наявність чітко продуманого й логічно організованого сценарію взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням.

Завдання розробки сценарію взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням вирішується в Україні в рамках пріоритетного науково-технічного напрямку "Нові комп'ютерні засоби й технології інформатизації суспільства" [1].

У дослідженнях [2 – 5] пропонується визначення поняття "електронні мультимедійні видання", аналізуються особливості

Результаты расчетов представим в табл. 3, откуда следует:
1) использование полнодоступной модели Эрланга дает заметно завышенные оценки эффективности (табл. 2, вторая строка снизу) – вероятности обслуживания (P_{обс}^{Эрл} = 0,7839; P_{обс}^{Эрл} = 0,6425) на величину ΔP_{обс} = 0,14 и дохода – на 2 832 грн. Погрешность составляет 22% относительно более точной неполнодоступной модели;
2) при более точном анализе прирост дохода (табл. 3, ΔДх = 2 167 грн.) также заметно превышает месячную зарплату (1 080 грн.) врача-хирурга, что при неизменных постоянных затратах на работу филиала поликлиники делает приглашение дополнительного врача-хирурга обоснованным.

Таблица 3

Расчетные значения параметров работы перспективного (+1 хирург) варианта филиала поликлиники (n = 4)

m	N _m	q _m	C _n ^m	l _m	k	v _k	f _k	ρ ^k /k!	f _k · ρ ^k /k!	P _k
0	15	0,0337	1	—	0	0	1	1	1	0,1723
1	135	0,3034	4	0,0758	1	0,2416	0,9663	2,0371	1,9684	0,3391
2	270	0,6067	6	0,1011	2	0,2968	0,8604	2,0748	1,7853	0,3076
3	25	0,0562	4	0,0140	3	0,3567	0,6139	1,4089	0,8649	0,1490
M_{Эрл}	0	0	1	0	4	0,4213	0,2587	0,7175	0,1856	0,0320
1,529	A = 2,53	P_{обс} = 0,75	N_{обс} = 334	Дх, грн. = 15033	ΔДх, грн. = 2167					

Для управления микроэкономическими системами с неполной доступностью каналов обслуживания впервые получено точное аналитическое описание стационарного режима неполнодоступной многоканальной системы массового обслуживания с отказами, позволяющее решать проблему прогноза эффективности работы соответствующих микроэкономических систем. Полученное описание при вырождении неполнодоступной системы массового обслуживания в полнодоступную асимптотически переходит в известные формулы Эрланга, что свидетельствует в пользу корректности.

методики проектування таких видань, формуються підходи до розробки технологічних рішень, що лежать в основі розробки електронних мультимедійних видань. Однак відсутнє цілісне подання сценарію взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням для навчальної дисципліни в рамках системи дистанційного навчання.

Метою даної роботи є формування методики проектування сценарію взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням для навчальної дисципліни на основі узагальненої моделі архітектури електронного підручника.

Основними методичними сценаріями навчання, які можуть реалізовуватися в рамках електронного мультимедійного видання, є [2]:

робота з інформаційно-довідковим посібником (надання тому, кого навчають, можливості необмеженого перегляду-читання структурно організованого навчального матеріалу);

відновлення частини структури (демонстрація тому, кого навчають, неповної структури системи досліджуваних понять, відсутню частину якої пропонується відновити, використовуючи терміни з алфавітного списку);

побудова структури посібника (тому, кого навчають, пропонується побудувати свою електронну ієрархію понять або відновити структуру, раніше представлену викладачем);

робота з додатковою інформацією (тому, кого навчають, пропонується вводити додаткову інформацію, при цьому електронна ієрархія сприяє виконанню завдання й організує діяльність за рахунок можливості послідовного обходу вершин ієрархії);

використання засобів інформатизації, що застосовуються при традиційних методах навчання.

Для однакового подання семантики різних видань у роботі [4] пропонується в структуру посібника ввести політематичний тезаурус і рубрикатор. З огляду на розмаїтість тематик електронних видань, необхідно використовувати рубрикатор і тезаурус, що відображають будь-яку тематику. Тезаурус колекції становить упорядковану безліч лексичних одиниць, що досить повно відбиває лексику даної колекції, з фіксацією в явному вигляді семантичних (парадигматичних, позаконтекстних, базисних, концептуальних) зв'язків між такими одиницями. Інформаційно-пошуковий тезаурус допомагає користувачеві на основі семантичних зв'язків вибрати сукупність лексичних одиниць, що з потрібною йому точністю описує деяке поняття, запит і дає можливість знайти всі документи, в тексті яких це поняття виражене по-різному. Політематичним можна називати тезаурус, що відображає лексику декількох рубрик першого рівня.

У процесі розробки сценарію взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням виникає необхідність виявлення змістовних структур поза залежністю від специфіки навчальної області.

У той же час структурування змісту навчальних областей не може відбуватися саме по собі, коли структуруванню піддаються деякі абстрактні елементи змісту. Одним із можливих методів вирішення даної проблеми може стати використання як змістовної бази для структурування множини понять навчальної області, зміст якої повинен лягти в основу створюваного сценарію взаємодії користувача з електронним виданням.

Розробка системи понять складається із двох компонентів: визначення власне понять, що є "каркасом" усього навчального матеріалу, та їхня структура – виявлення зв'язків між окремими поняттями. Проблеми формування систем понять присвячені роботи Б. В. Бірюкова, А. С. Лесневського, Ю. В. Рощевського, Л. М. Фрідмана, Ю. А. Шрейдера та ін. [2 – 7]. Слід урахувати, що формування понять (або їхнє застосування) припускає вміння суб'єкта організувати діяльність з виявлення характеристик, властивих деяким реальним об'єктам або ідеям. Здатність до формування понять полягає у вмінні з'ясовувати характеристики, властиві деякому класу об'єктів чи ідей.

Орієнтація на коректне формування понять у того, кого навчають, є однією з головних складових формування змісту будь-якої освітньої області. Важливим для справжнього дослідження є й те, що, з погляду психології, утворення понять означає формування у свідомості структур, ізоморфних існуючим класам і серіям предметів, а також навчання прийомам для виконання операцій над поняттями.

Необхідність розширення інформаційного матеріалу знайшла відображення в інтеграторі за рахунок механізму доповнення елементів ієрархічної структури різними інформаційними об'єктами, побудованими за принципами гіпермедіа. Ними можуть виступати простий або форматований текст, рисунки, схеми, таблиці, діаграми, фотографії, аудіо-або відеозаписи, питання або варіанти відповідей тестів та ін. Використання якісних мультимедіа-засобів і ресурсів у ході інформаційного інтегрування дозволяє зробити процес навчання з використанням уніфікованих засобів інформатизації гнучким стосовно соціальних і культурних розбіжностей між тими, кого навчають, їхніх індивідуальних стилів і темпів навчання, інтересів. Застосування мультимедіа може стимулювати когнітивні аспекти навчання, такі, як сприйняття й усвідомлення інформації, підвищити мотивацію студентів, допомогти в розвитку навичок спільної роботи й колективного пізнання в тих, кого навчають, розвинути в студентів більш глибокий підхід до навчання і, отже, допомогти у формуванні більш глибокого розуміння.

При автоматизованій побудові освітніх гіпермедіа-засобів регламентовано особливості побудови всіх їхніх сторінок. У заголовку кожної сторінки публікується ім'я відповідної вершини ієрархічної структури.

Подібний розподіл гіперпосилань на сторінках гіпертекстового засобу інформатизації, який генерується, дозволяє говорити про введення принципу динамічної зміни гіперпосилань при переході від однієї гіпертекстової сторінки до іншої. Використання подібного принципу дає можливість учневі легко орієнтуватися в пропонованій йому інформації: вивчаючи конкретний матеріал, він може з потреби деталізувати його, переглянути опис аналогічних понять або перейти до змістовного матеріалу. В розпорядженні педагогів і тих, кого навчають, з'являється алгоритм перегляду всіх сторінок гіпертекстового засобу інформатизації навчання. При такій навігації той, кого навчають, не тільки знайомиться з усією гіпермедіа-інформацією, але й одержує повну картину міжпонятійних зв'язків для даної освітньої області.

Користувачі, що звертаються до електронних мультимедійних видань, можуть мати різний досвід роботи й різну оснащеність власними словниками та тезаурусами.

Вихідні запити можуть бути представлені у вигляді [3]: текстового формулювання; текстового формулювання з додатковими поясненнями; переліку лексичних одиниць або ключових слів; переліку лексичних одиниць власних словників і тезаурусів; переліку рубрик і лексичних одиниць; тексту відомих користувачеві релевантних документів.

Формування запиту на основі мови запитів, узагальненого тезауруса, інтегрованого класифікатора й додаткової лексики посередника здійснюється в процесі діалогу з користувачем. Остаточний запит транслюється посередником окремо для кожної колекції з урахуванням особливостей її пошукового апарату. Після видачі результатів пошуку може здійснюватися післяпошукове групування даних, їх кількісна й/або статистична обробка, а також об'єднання інформації із різних колекцій для передачі відповіді користувачеві.

Сценарій взаємодії користувача з електронним підручником повинен дозволяти ефективно використовувати всі основні типи мультимедійних документів, а також містити у своєму складі компоненти, що максимально реалізують покладені на сучасний електронний підручник функції.

Структурна схема, яка відбиває узагальнену модель архітектури електронного підручника, його безпосереднього користувачів і місце в ній інтерфейсів та інструментів зв'язку, наведена на рис. 1.

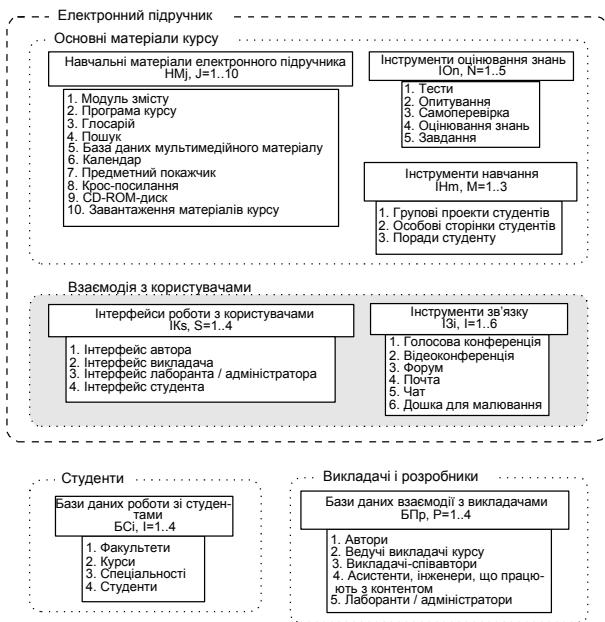


Рис. 1. Структурна схема узагальненої моделі архітектури електронного підручника та місце в ній інтерфейсів роботи з користувачами

Запропонована модель архітектури електронного підручника дає можливість не тільки аналізувати основні компоненти електронного підручника та робити теоретичні висновки на концептуальному рівні, а й наводити опис окремих занять (лекційних, практичних, контрольних і т. д.) у формалізованому вигляді та робити висновки й рекомендації щодо побудови сценарію взаємодії користувача з електронним підручником.

На рис. 1 у структурній схемі моделі для кожного з основних елементів архітектури наведені умовні позначення, завдяки яким ці складові можна подати у вигляді елементів відповідного масиву.

Так, наприклад, навчальні матеріали електронного підручника становлять масив НМ, кожен елемент якого можна подати як НМ_j, де J = 1...10. Завдяки використанню такого підходу після архітектурного проектування електронного підручника можна системно сформулювати моделі окремих занять.

Таким чином, заняття (З) за деякою дисципліною можна подати як функцію, яка залежить від декількох аргументів – основних компонентів архітектури електронного підручника. Необхідними умовами проведення заняття буде віртуальна аудиторія студентів (СТ), яка становить функцію від основних параметрів бази даних студентів, та колектив авторів, викладачів і асистентів (ВР). Наведені вище формулювання відносно опису занять можна подати мовою функцій у наступному вигляді:

$$Z_j = EPskt(NM_{2,1}; IO_{2,1}; IH_{3,1}; IK_{4,1}; IZ_{1,1}, IZ_{5,1}, IZ_{6,1}, IZ_{6,2}) \quad (1)$$

$$\text{для } CT = AUskt(BC1, BC2, BC3, BC4.1..n) \quad (2)$$

$$\text{та } BP = POskt(BP1.1..n, BP2.1..n, BP3.1..n, BP_{4,1..n}, BP_{5,1..n}) \quad (3)$$

Другий індекс, який характеризує змінні, позначає номер відповідного матеріалу в базі даних, наприклад (рис. 2).

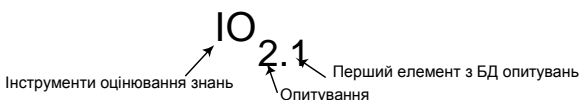


Рис. 2. Формування індексу

Для формалізованого опису сценарію взаємодії користувачів з електронним підручником слід розробити основні елементи інтерфейсів користувачів. Інтерейси роботи з електронним підручником доцільно розглядати як дворівневу конструкцію. Завдяки такому підходу можна відокремити перший рівень – процес взаємодії основних суб'єктів дистанційного навчання – та другий – процес безпосередньої роботи з окремими курсами. Інтерфейс користувачів на першому рівні повинен надавати користувачам інструменти ефективного доступу до всіх елементів узагальноної моделі архітектури електронного підручника. Враховуючи складну структуру електронного підручника, інтерфейс доцільно реалізовувати з використанням технології, яка дозволяє застосовувати візуальні елементи, що спрощують процедури доступу до складних структур і підвищують темпи сприйняття інформації. Однією з таких технологій подання інформації є Піксел-арт. На рис. 3 наведено схему, яка ілюструє інтерфейс першого рівня – процес взаємодії основних суб'єктів дистанційного навчання.

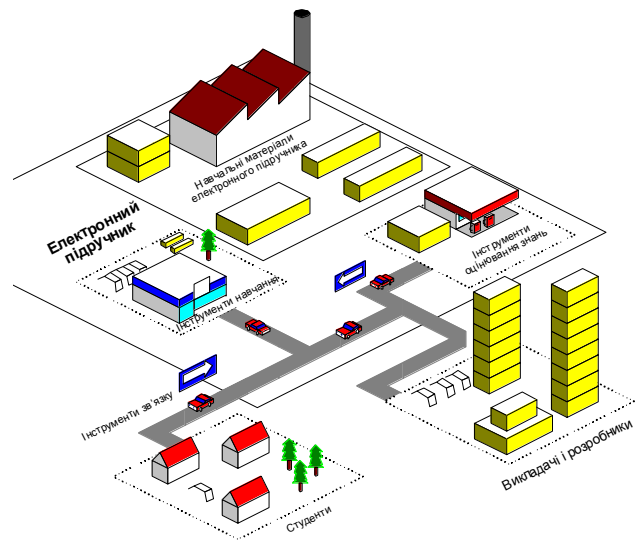


Рис. 3. Інтерфейс першого рівня – процес взаємодії основних суб'єктів дистанційного навчання

Результатом застосування системного підходу до розробки навчального матеріалу й реалізації навчального процесу є курси, які за своєю структурою та інформаційним наповненням не поступаються аналогічним курсам у звичайному виді і при цьому надають студентам найбільш важливу перевагу – можливість дистанційного навчання. Найбільший ефект засвоєння матеріалу при використанні дистанційного навчання через мережу Інтернет можливо одержати при вивченні курсу, пов'язаного з комунікаційними технологіями. Це залежить від того, що при отриманні матеріалу, контролюванні власних знань і спілкуванні з викладачем за допомогою сучасних комунікаційних технологій студент постійно використовує основні інструменти комунікації в Інтернеті й удосконалює свої знання.

Запропоновані елементи інтерфейсу та сценарію взаємодії з електронним підручником дозволяють сформулювати основні вимоги, які повинні бути покладені в основу для розробки електронних підручників для інформаційних систем дистанційного навчання:

1. Інтерфейс взаємодії з електронним підручником має бути дворівневою системою, яка включає до свого складу інтерфейс першого рівня – процеси взаємодії основних суб'єктів дистанційного навчання – та другого – елементи безпосереднього обміну інформацією в процесі отримання та перевірки знань електронного видання.

2. У рамках електронного мультимедійного видання реалізуються основні методичні сценарії навчання, якими можуть бути: робота з інформаційно-довідковим посібником, відновлення частини структури, побудова структури, робота з актив-

ною додатковою інформацією, використання засобів інформатизації при традиційних методах навчання.

3. У процесі розробки сценарію взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням слід виявити такі змістовні структури, як тезаурус і рубрикатор.

4. Для побудови сценарію користувача, крім опису елементів інтерфейсу, доцільно використовувати формалізований опис навчальних занять мовою функцій.

5. Для розробки сценарію взаємодії з електронним мультимедійним виданням слід застосовувати методичний підхід, який містить єдину модель структури та єдиний стандарт інтерфейсу, що включає до свого складу системи меню, структуру окремих документів, окремі графічні елементи й компоненти WEB-форм.

6. Узагальнена модель архітектури електронного підручника повинна реалізовувати всі основні функції, які потребують сучасні вимоги дистанційного навчання, та містити у своєму складі навчальні матеріали, інструменти навчання, інструменти оцінювання знань, інтерфейси роботи з користувачами, інструменти зв'язку.

Запропонований сценарій інтерфейсу взаємодії користувача з електронним мультимедійним виданням доцільно покласти в основу розподіленої системи дистанційного навчання. Подальшим напрямком дослідження може стати проектування інтелектуальної системи дистанційного тренінгу викладачів.

Література: 1. Закон України "Про пріоритетні напрямки розвитку науки та техніки" №3284 від 12.03.2007 року // <http://rada.ua>
2. Теория и практика применения иерархических структур в информатизации образования и обучении информатике. – М.: МГПУ, 2004. – 420 с. 3. Гриншкун В. В. Методико-технологические основы создания электронных средств обучения / В. В. Гриншкун, С. Г. Григорьев, С. И. Макаров. – Самара: Изд. Самарской государственной экономической академии, 2002. – 112 с. 4. Казаков Е. Н. Взаимодействие пользователей с многоколлекционными электронными библиотеками // <http://www.gpntb.ru/win/inter-events/crimea99/doc1/Doc98.html>
5. Ибрагимов И. М. Информационные технологии и средства дистанционного обучения. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Academia, 2005. – 336 с. 6. Карпушин Н. Я. Информатизация управления образованием – необходимое условие повышения качества образовательных услуг // <http://gcon.pstu.ac.ru/pedsovet/statiaKNY.htm>. 7. Скок Г. Б. Как спроектировать учебный процесс по курсу: Учебное пособие для преподавателей / Г. Б. Скок, Н. И. Лыгина, Н. И. Колесникова, У. В. Низовских. – Новосибирск: Изд. НГТУ, 1999. – 84 с.

*Стаття надійшла до редакції
29.06.2007 р.*

УДК 631.11

Мозенков О. В.

НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

The basic moments of the law on bankruptcy are described. Problems of its use in practice are examined. Ways of perfection of legislative base are offered.

Проблема державної регламентації процесу банкрутства надзвичайно актуальна для України, оскільки, по-перше, вона стосується великої кількості підприємств, які є потенційними або фактичними банкрутами, по-друге, світовий досвід ствер-

джує, що інститут банкрутства є одним з ефективних інструментів ринкових перетворень, формування ефективного власника, підвищення ефективності господарювання. Особливо велике значення має цей аспект дослідження для України, економіка якої розглядається як транзитивна.

Питання банкрутства національних підприємств знайшли своє відображення в багатьох дослідженнях зарубіжних і вітчизняних науковців та практиків: І. А. Бланка, Ю. Б. Іванова, Г. В. Козаченко, О. М. Кизима, Т. С. Клебанової, Л. О. Лігоненко, В. С. Пономаренка, О. Ф. Пушкаря, О. О. Терещенка, М. І. Туган-Барановського, І. В. Шумпетера. У монографіях наведених авторів акцентується увага на різних аспектах організаційного та управлінського характеру процесу банкрутства й антикризисного управління. Значно менше уваги приділено законодавчому забезпеченню цього явища. В останній рік попереднього століття був опублікований новий Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30.06.99 р. №784-XIV [1]. Він має позитивні і негативні моменти, а його застосування на практиці пов'язано з певними проблемами, тому необхідно науково обґрунтувати напрями його вдосконалення.

Метою роботи є розширений аналіз правових аспектів банкрутства державних підприємств, господарських товариств, у яких частка державної власності перевищує 25%, та знаходження шляхів підвищення впливу держави як акціонера приватизованих і корпоративізованих підприємств в особі Фонду державного майна України на ефективність процесу відновлення платоспроможності підприємств-боржників.

Аналіз базується на результатах 15 виконаних науково-дослідних робіт автора з промисловими підприємствами, а також Фондом державного майна України. Робота автора на ринку економічних послуг у сегменті санації та банкрутства підприємств показує, що постійно виникають проблеми практичного характеру, які не відображені в Законі і, на жаль, часто призводять до небажаних результатів. Тому є потреба, незважаючи на велику кількість публікацій з цього питання, ще раз звернутися до аналізу самого Закону про банкрутство з метою надання пропозицій щодо його вдосконалення, наявних реалійми часу. Цей документ має свої особливості.

Закон надає переваги не каральним функціям банкрутства (ліквідація підприємства та розподіл наявного майна між кредиторами), а реорганізаційним, спрямованим на збереження кожного суб'єкта господарювання, відродження його потенціалу. Тільки такий підхід за умов суцільної кризи, яка здебільшого спровокована зовнішніми факторами та труднощами перехідного періоду, визнається єдино можливим, забезпечує відродження економічного потенціалу України. Закон передбачає більше можливостей для відновлення платоспроможності боржника до і після порушення справи про банкрутство за рахунок введення мораторію на задоволення майнових вимог кредиторів та укладення мирової угоди між кредиторами і боржником на розстрочення сплати або списання боргів.

Закон розрахований на три режими процедури банкрутства: *загальний, спрощений і спеціальний*.

Загальний режим передбачає застосування двох основних процедур: розпорядження і санацію або ліквідацію. Причому перед переходом до другої (головної) процедури здійснюється комплекс процесуальних дій у процедурі розпорядження: підготовче засідання, оголошення в газеті, виявлення кредиторів, попереднє засідання, збори кредиторів, підсумкове чи основне засідання суду.

Спрощений режим дозволяє відразу застосовувати ліквідаційну процедуру без попередньої процедури розпорядження (ст. 51 Закону — банкрутство боржника, що ліквідується; ст. 52 — банкрутство відсутнього боржника або ситуація, коли відсутнє майно для відшкодування судових витрат або не здійснюються операції на банківських рахунках боржника понад 12 місяців, або коли протягом цього терміну боржником не ведеться підприємницька діяльність) [1].

Спеціальний режим застосовує особливі правила розгляду справи: процедури банкрутства, розпорядження і сана-

ції. При цьому залучаються інші учасники процесу (органи місцевого самоврядування, центральної виконавчої влади), продовжуються терміни процедури санації.

Особливе місце займає процедура банкрутства громадянина — суб'єкта підприємницької діяльності. На практиці часто виникає питання про можливість переходу від загального режиму банкрутства до спрощеного. Стаття 52 дає суду повне право на підготовчому засіданні у випадку виявлення обставин, зазначених у цій статті, застосувати до боржника спрощену процедуру банкрутства [1]. При цьому заощаджуються час, грошові і матеріальні резерви як кредиторів, так і судових органів. Процес проходження справи про банкрутство наведено на рисунку.

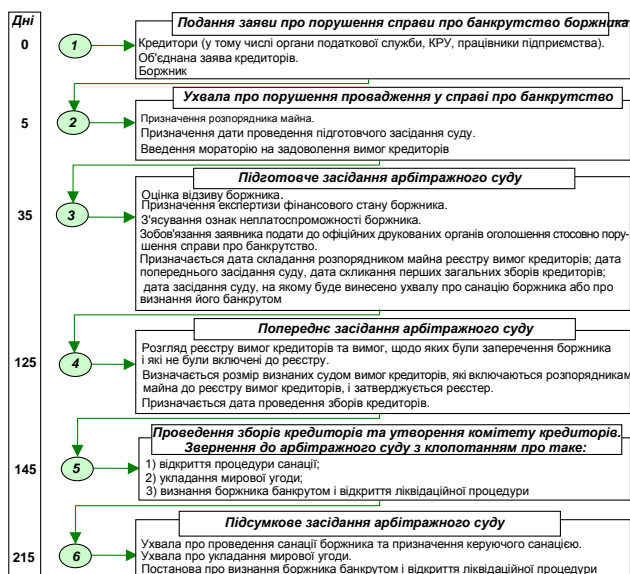


Рис. Проходження справи про банкрутство відповідно до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30.06.1999 р.

Однак деякі положення Закону не мають реального механізму впровадження, що викликає на практиці низку проблемних питань.

1. Закон не дає точного механізму формування реєстру кредиторів, що призводить до неоднозначності в розумінні відповідних його норм. Швидше за все реєстр має складатися відповідно до встановленої черговості задоволення вимог кредиторів, але із Закону це однозначно не випливає. Проте чітко встановлений порядок формування реєстру кредиторів може відіграти значну роль у пожеввленні господарчого обігу в Україні і недопущенні подальшого розростання платіжної кризи. Якщо неустойки (штрафи, пеня) за зобов'язаннями боржника перед кредиторами будуть задовольнятися в останню чергу, тобто вноситимуться в реєстр окремо від основного зобов'язання, то це примусить кредиторів, не чекаючи зростання суми вимог до величезних розмірів, застосовувати до боржника передбачені діючим законодавством заходи впливу, що стимулюватиме процеси досудового врегулювання господарських спорів. Окрім іншого, це дещо звузить поле для зловживань на ринку боргових зобов'язань, впливаючи на деяких суб'єктів господарювання, які, оперуючи незначним розміром основного боргу, штучно створюють величезні розміри штрафних санкцій та ініціюють банкрутство боржника.

2. Вживання терміна "завдаток" у ст. 19 Закону видається не виправданно звужуючим можливістю процедури, тому що ст. 178 чинного Цивільного кодексу дозволяє застосування цього виду забезпечення зобов'язань тільки у правовідносинах, де хоча б однією стороною є громадянин [2]. До введен-

ня в дію нового Цивільного кодексу про завдаток у відносинах між юридичними особами не може бути й мови.

3. Взагалі не визначені в Законі про банкрутство повноваження ліквідаційної комісії, перелік питань, що можуть нею вирішуватися, або рішення, які повинні нею затверджуватися. Більш того, у ст. 25 Закону викладені всі дії, пов'язані безпосередньо з особою ліквідатора [1].

4. Не врегульована законодавчо також процедура визнання недійсними угод, укладених боржником. Справа в тому, що процедура визнання угод банкрута недійсними передбачена лише для приватних підприємців. Угоди громадянина-підприємця, пов'язані з відчуженням або передачею іншим способом майна громадянина-підприємця заінтересованим особам протягом року до порушення провадження у справі про банкрутство, можуть бути визнані арбітражним судом недійсними за заявою кредиторів. В інших випадках така процедура можлива лише на стадії санації, яка не є обов'язковою, а не в ліквідаційному провадженні.

5. Не вирішена проблема співвідношення законодавства про банкрутство і законодавства про виконавче провадження. Стаття 12 надає право державній виконавчій службі здійснювати за окремими видами зобов'язань виконавче провадження у звичайному режимі [1]. Це призводить до того, що державна служба, застосовуючи заходи для забезпечення виконавчого провадження, накладає арешт на банківський рахунок, реалізує майно боржника. Суди загальної юрисдикції взагалі забороняють боржнику ліквідуватися чи реорганізуватися. Такий підхід знижує ефективність Закону. Адже основною його метою є надання допомоги боржнику, який потрапив у скрутний фінансовий стан. Відсутність обмежувальних рамок для державної виконавчої служби, загального суду погіршує і без того погане фінансове становище боржника і не дозволяє реалізувати повною мірою механізм поновлення платоспроможності.

6. Викликає більше всього питань застосування процедури мирової угоди, адже затвердження мирової угоди арбітражним судом тягне за собою припинення провадження у справі про банкрутство (див. ст. 37, ст. 40 Закону) [1]. У цей же час ст. 39 Закону вказує, що визнання недійсною мирової угоди є підставою для відновлення провадження у справі про банкрутство [1]. Разом з тим процесуальне законодавство (цивільне й арбітражне) виходить з того, що припинення провадження у справі — це закінчення розгляду спору взагалі. Відновити провадження у справі можна тільки за призупиненням провадження у справі або за новиявленими обставинами. Розірвання мирової угоди здійснюється за рішенням арбітражного суду (ст. 39 Закону) [1]. Однак така обставина не тягне відновлення провадження у справі про банкрутство. Тому тут варто було б уточнити, що визнання мирової угоди недійсною та її розірвання розглядаються арбітражним судом у порядку позовного виробництва.

7. Потребує вирішення питання відсутності в Законі відповідальності керівників боржника за невиконання вимог (ч. 2, ст. 17; ч. 1, ст. 25) Закону, тобто непередання (несвоєчасне передання) керуючому санацією (ліквідатору) бухгалтерської та іншої документації банкрута, печаток і штампів, матеріальних та інших цінностей [1]. Означені дії можуть нанести значної шкоди майновому станові боржника (банкрута), кредиторам, власникам майна боржника (державі у випадку наявності в статутному фонді боржника чи банкрута державної частки). Єдине посилання про відповідальність органів управління і керівника банкрута містить ч. 1 ст. 25 Закону, де визначено, що вищевказані органи управління та керівник несуть відповідальність відповідно до законодавства, проте дійсно вагомою відповідальністю за означені дії законодавство не містить [1]. Для вирішення цього питання необхідно встановити адміністративну відповідальність у вигляді штрафу за непередання (несвоєчасне передання), а також цивільно-правову відповідальність у випадку заподіяння подібними діями (бездіяльністю) збитків кредиторам.

8. Що стосується консолідації ліквідаційної маси, то одним із правових механізмів її реалізації є стягнення дебіторської заборгованості банкрута в претензійно-позовному по-

рядку. Однак частіше всього стягненню дебіторської заборгованості банкрута перешкоджає нестача грошових коштів для сплати державного мита. Таким чином, навіть за наявності дебіторів банкрут не може отримати від них належної йому суми через неможливість звернутися до арбітражного суду. Доцільно було б звільнити від сплати державного мита позовні за яви, що подаються банкрутами до арбітражного суду. У випадку винесення рішення на користь банкрута державне мито сплачував би відповідач, а у випадку відмови в задоволенні позову державне мито могло б стягуватися в порядку черговості задоволення вимог кредиторів. Такий підхід дав би шанс задовольнити вимоги кредиторів, а можливо, і запобігти банкрутству суб'єкта підприємницької діяльності.

Недоліки Закону свідчать про необхідність подальшої роботи над удосконаленням вітчизняного законодавства про банкрутство. Співність окремих з висловлених автором міркувань сприятиме внесенню законодавчої ініціативи для розв'язання проблем застосування Закону і буде запорукою його вдосконалення та охорони майнових інтересів держави.

На сьогодні актуальним є питання вдосконалення системи санації підприємств та запобігання таким злочинним проявам, які обмежують інтереси не тільки окремих громадян і юридичних осіб, а й гальмують подальший розвиток цивілізованих ринкових відносин у державі. Зокрема йдеться про умисні банкрутства. Ці питання будуть висвітлені в наступних статтях.

На підставі проведеного аналізу законодавства України з питань банкрутства можна зробити наступні висновки:

1. Законом про банкрутство не визначено функцій, прав та обов'язків органу, уповноваженого управляти державним майном на кожній стадії процедур процесу банкрутства підприємства-боржника.

Пропозиція: законодавчо передбачити права та обов'язки Фонду державного майна України в процесі банкрутства підприємств-боржників.

Алгоритм виконання: звернутися із законодавчими пропозиціями, закріплення яких надасть відповідні повноваження Фонду державного майна України в процесі банкрутства підприємств-боржників.

2. Практика застосування законодавства про банкрутство потребує створення спеціального державного органу з питань фінансового оздоровлення (небанкрутства) державних підприємств та господарських товариств, у статутних фондах яких є державна частка, у складі органу, уповноваженого управляти державним майном.

Пропозиція: з метою підвищення рівня впливу Фонду державного майна України на процеси відновлення платоспроможності підприємств-боржників і запобігання нанесення шкоди інтересам держави шляхом відчуження державного майна способами, не передбаченими законодавством про приватизацію, необхідно підвищити контроль за відчуженням державного майна.

Алгоритм виконання: доцільним є створення у складі Фонду державного майна України окремого підрозділу з питань фінансового оздоровлення підприємств та запобігання відчуженню державного майна способами, не передбаченими законодавством про приватизацію.

3. Відомості, які надаються Фонду державного майна України керівниками державних підприємств, господарських товариств з державною часткою у статутному фонді, уповноваженими представниками, не відображують реальної ситуації на підприємстві, а саме загрозу банкрутства цього підприємства.

Пропозиція: проводити щоквартальний моніторинг великих, стратегічно важливих та соціально значущих підприємств України.

Алгоритм виконання: необхідно розробити систему пов'язаних між собою показників загрози банкрутства підприємства; методику оцінки цих показників; методику виявлення та аналізу факторів, які впливають на фінансово-економічний стан підприємства.

4. Законом про банкрутство не передбачено визнання недійсними угод підприємства-боржника, укладених ним до порушення справи про банкрутство.

Пропозиція: передбачити в новому Законі норму визнання недійсними угод підприємства-боржника, укладених ним до порушення справи про банкрутство, з метою виявлення порушень керівниками підприємств-боржників та проведення реституції.

Алгоритм виконання: внести законодавчу пропозицію про можливість визнання недійсними угод, які були укладені підприємством-боржником за 1 рік до порушення справи про банкрутство.

5. На практиці фактично наявна низька відповідальність керівників підприємств-боржників за доведення підприємства до банкрутства та арбітражних керуючих за вчинення порушень у процедурі санації і банкрутства боржника.

Пропозиція: необхідно чітко визначення та підвищення відповідальності посадових осіб підприємства-боржника за вчинення порушень у процесі банкрутства підприємства.

Алгоритм виконання: доцільно було б внести до Кримінального кодексу України статті про кримінальну відповідальність арбітражних керуючих за недобросовісне та безвідповідальне виконання своїх функціональних обов'язків, а саме при проведенні продажу майна державних підприємств та господарських товариств, у статутному фонді яких частка державної власності становить 25% і більше.

6. На теперішній час інститут антикризового управління передбачений лише в процесі банкрутства підприємства. Арбітражне управління частіше за все зводиться до розпродажу наявного майна боржника в процедурі ліквідації та повернення боргів кредиторам. Наявна криза управління підприємствами пов'язана з недостатньою кількістю досвідчених фахівців.

Пропозиція:

команда кваліфікованих менеджерів, що має контракт з Фондом державного майна України, може здійснити виведення підприємства з фінансово-економічної кризи до порушення справи про банкрутство;

в разі виявлення загрози банкрутства державного підприємства чи господарського товариства, в статутному фонді якого є державна частка, власник в особі Фонду державного майна України матиме можливість звернення до послуг юридичних осіб – антикризових керуючих, які можуть вивести підприємства з-під загрози банкрутства.

Алгоритм виконання: необхідна законодавча та організаційна підтримка Фондом державного майна України щодо створення інфраструктури антикризових послуг.

7. Законодавчо передбачено продаж державного підприємства частинами. Виходячи з цього, цілісний майновий комплекс розривається на частини.

Пропозиція: необхідно врегулювати на законодавчому рівні порядок продажу майна боржника державної власності як цілісного майнового комплексу з метою запобігання розривання на частки єдиного виробничо-технічного комплексу.

Алгоритм виконання: внести законодавчу ініціативу про зміну ст. 20 Закону "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом".

8. Практичний досвід показує, що арбітражний керуючий – фізична особа – при виконанні своїх повноважень самостійно не може якісно реалізувати весь перелік передбачених для нього законом функцій. Тому він змушений звертатися до послуг консалтингових фірм, які фактично проводять усю роботу. Проте законодавство України не передбачає здійснення повноважень арбітражного керуючого юридичними особами.

Пропозиція: є доцільним законодавчо передбачити можливість здійснення процедур банкрутства не тільки фізичними, а і юридичними особами. Це надасть можливість відшкодування можливих збитків у разі неналежного виконання арбітражними керуючими покладених на них повноважень.

Алгоритм виконання: ввести систему обов'язкового страхування, відповідно до якої арбітражні керуючі (як фізичні, так і юридичні особи) підлягатимуть обов'язковому страхуванню своєї матеріальної відповідальності за результати проведеної ними роботи; ввести ліцензування виду діяльності – арбітражного управління для юридичних осіб; визначити умови, за яких юридичні особи можуть отримати ліцензію на

арбітражне управління, а саме: розмір статутного фонду; обов'язкове страхування майнової відповідальності за наслідки проведеної роботи; достатня кількість кваліфікованих фахівців в області права, бухгалтерського обліку, аудиту, економіки, менеджменту і маркетингу з наявністю в них відповідних ліцензій.

9. Законом про банкрутство передбачено попереднє погодження з Фондом державного майна України планів санації підприємств-боржників, але порядок проведення цього погодження законодавчо не визначений. Також не визначений зміст повноважень Фонду державного майна України при погодженні планів санації підприємств-боржників.

Пропозиція: визначити та законодавчо врегулювати процедуру погодження планів санації підприємств-боржників.

Алгоритм виконання: затвердити наказом Фонду державного майна України "Положення про погодження плану санації".

Література: 1. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" // Голос України. – 1999. – 30 липня. 2. Цивільний кодекс України. – Харків: Тов. "Одісей", 2003. – 220 с.

Стаття надійшла до редакції
17.08.2007 р.

УДК 65.012.323

**Гончарова С. Ю.
Водницька Н. В.**

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ ПІДПРИЄМСТВ

The method of diagnostics of the state of socially-labour sphere on the basis of ground of the complex system of its estimation taking into account the general economic performance indicators of enterprise is offered.

Сучасний етап розвитку економіки України відзначається нестабільністю економічних та соціально-трудова процесів як на загальнодержавному рівні, так і на кожному окремому підприємстві. Тому досить актуальним питанням сучасного соціально-економічного розвитку підприємства є виявлення конкретних проблем, що блокують формування сучасної соціально-трудова сфери.

Аналіз науково-методичної літератури з даної тематики показав, що багатьма науковцями – Е. Криловим, Д. Богинею, О. Грішновою, Г. Савіцкою, Е. Софроною та іншими – досліджуються різні аспекти соціально-трудова сфери (СТС) підприємства, однак єдиних підходів щодо проведення її діагностики не існує.

Мета статті – розробка та апробація комплексної методики проведення діагностики стану СТС.

У сучасній спеціальній літературі під діагностикою розуміється:

встановлення і вивчення ознак, що відображають розвиток ситуації та дозволяють запобігти небажаному відхиленню в її розвитку;

прийом, встановлення й визначення ознак і причин деформації та відхилень об'єкта від норми, тенденцій задуму, мети;

управлінська робота з виявлення проблем і вузьких місць системи управління підприємства;

розпізнавання проблем підприємства [1, с. 250].

Поєднавши існуючі підходи до цього поняття, О. Є. Найденко під діагностикою пропонує розуміти комплекс заходів, які здійснює підприємство для визначення та опису свого стану, основних проблем і переваг [1, с. 250]. На основі діагностики розробляються заходи щодо вдосконалення регулювання СТС підприємства.

Авторами пропонується проводити діагностику стану СТС підприємства за схемою, наведеною на рисунок.

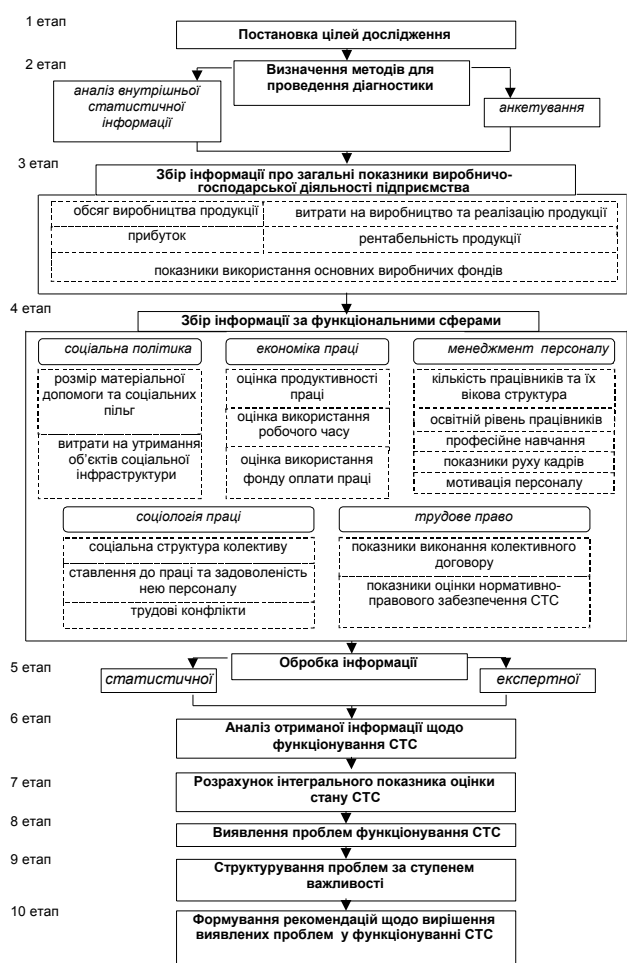


Рис. Схема проведення діагностики стану СТС підприємства

Діагностика, насамперед, починається з постановки мети її проведення. У нашому випадку – це виявлення проблем функціонування СТС підприємства. Для досягнення поставленої мети необхідно зібрати інформацію про загальні показники виробничо-господарської діяльності підприємства та показники, що дозволяють проаналізувати складові СТС: соціальну політику, економіку праці, менеджмент персоналу, соціологію праці й трудове право.

Збір інформації за функціональними сферами розпочинається із соціальної політики, яка реалізується через матеріальне забезпечення економічно активного населення, соціальну допомогу і захист, компенсації та індексації, соціальне обслуговування тощо. Для її оцінки необхідно зібрати інформацію та проаналізувати: розмір матеріальної допомоги і соціальних пільг на підприємствах (розмір матеріальної допомоги, розмір соціальних пільг, що носять індивідуальний характер) та витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструк-

тури на підприємствах (житловий фонд, медичні та лікувально-профілактичні установи, об'єкти культури, об'єкти громадського харчування, бази масового відпочинку тощо).

Показники для оцінки стану функціональної сфери "економіка праці" можна поєднати в три групи:

1) оцінка продуктивності праці (продуктивність праці одного працівника: середньорічна, середньоденна, середньогодинна);

2) оцінка використання робочого часу персоналу підприємства (фонд робочого часу, кількість відпрацьованого та невідпрацьованого часу, коефіцієнти використання календарного, табельного та максимального фонду робочого часу, резерв часу);

3) оцінка використання фонду оплати праці (фонд оплати праці штатних працівників, фонд основної та додаткової заробітної плати, середня заробітна плата по підприємству, порівняльний розмір середньомісячної оплати праці одного працюючого (у %) до прожиткового мінімуму, виробництво продукції на 1 грн. заробітної плати, чистий прибуток на 1 грн. заробітної плати, індекс зростання заробітної плати).

Оцінку стану менеджменту персоналу на підприємстві необхідно починати з проведення аналізу забезпеченості підприємства кадрами, виходячи з тих тенденцій, які відбулися за аналізований період в обліковій чисельності працівників, ставевовіковому складі персоналу, чисельності працівників за рівнем освіти. У системі менеджменту персоналу важливе значення мають питання підвищення кваліфікації кадрів, а для оцінки ефективності використання персоналу – показники руху кадрів. З погляду менеджменту персоналу важливе значення мають питання мотивації трудової поведінки. Для отримання інформації щодо даного питання про-

диться анкетування. В його основі лежить перелік потреб, які впливають на мотивацію трудової діяльності.

З погляду соціології праці будь-яке підприємство є системою соціальних груп і відносин між ними, що характеризуються чисельністю, статтю, віком, класифікуються за змістом праці, рівнем освіти та кваліфікації, стажем роботи, сімейним станом тощо [2]. У розділі питань щодо менеджменту персоналу частина цих показників була розглянута.

У даний час не завжди виконуються законодавчі вимоги відносно обов'язків роботодавців перед працівниками щодо оплати праці, тривалості робочого дня, умов праці, соціального захисту. При цьому їх стан на визначений момент часу та на конкретному підприємстві дослідити дуже важко через відсутність показників, які б це дозволили зробити. У зв'язку з цим авторами пропонується оцінити стан трудового права за допомогою наступних показників: виконання колективного договору (кількість зобов'язань, прийнятих у колективному договорі та з них не виконаних, кількість справ, розглянутих комісією з трудових спорів у поточному році) та оцінки нормативно-правового забезпечення СТС підприємства (індекс тривалості робочого дня, індекс тривалості щорічної основної відпустки, розмір наданої матеріальної допомоги вагітним жінкам і жінкам, що мають дітей у віці до 14 років, тощо) (табл. 1).

Для оцінки стану СТС обрано підприємства м. Харкова, які відносяться до промислової галузі: ДП "Харківський завод електроапаратури", КП "Харківське конструкторське бюро з двигунобудування", ВАТ "Турбоатом", ЗАТ "Харківський велосипедний завод", ВАТ "Автрамат", ВАТ "Харківський завод "Сантехвиробів", ВАТ "Харківський тракторний завод", ВАТ "Укрелектромаш", ВАТ "Харківське машинобудівне підприємство "Світло шахтаря".

Таблиця 1

Показники оцінки функціональної сфери "трудове право"

Назва показника	Формула	Умовні позначення
Показники тривалості робочого часу для різних категорій персоналу		
Показник тривалості робочого часу на тиждень ($Ip_{ч_о}$)	$Ip_{ч_о} = \frac{t_{\phi}}{40}$	t_{ϕ} – фактична тривалість робочого часу за тиждень на підприємстві, СТС якого аналізується, годин; 40 – законодавчо встановлений розмір тривалості робочого тижня, годин
Показник тривалості робочого часу на тиждень для працівників у віці від 16 до 18 років ($Ip_{ч_{16-18}}$)	$Ip_{ч_{16-18}} = \frac{t_{\phi_{16-18}}}{36}$	$t_{\phi_{16-18}}$ – фактична тривалість робочого часу за тиждень для працівників у віці від 16 до 18 років на підприємстві, СТС якого аналізується, годин; 36 – законодавчо встановлений розмір тривалості робочого тижня для працівників у віці від 16 до 18 років, годин
Показник тривалості робочого часу на тиждень для працівників у віці 15 – 16 років ($Ip_{ч_{15-16}}$)	$Ip_{ч_{15-16}} = \frac{t_{\phi_{15-16}}}{24}$	$t_{\phi_{15-16}}$ – фактична тривалість робочого часу за тиждень для працівників у віці від 15 до 16 років на підприємстві, СТС якого аналізується, годин; 24 – законодавчо встановлений розмір тривалості робочого тижня для працівників у віці від 15 до 16 років, годин
Показник тривалості робочого часу на тиждень для працівників, які зайняті на роботах із шкідливими умовами праці ($Ip_{ч_{шк}}$)	$Ip_{ч_{шк}} = \frac{t_{\phi_{шк}}}{36}$	$t_{\phi_{шк}}$ – фактична тривалість робочого часу за тиждень працівників, які зайняті на роботах із шкідливими умовами праці на підприємстві, СТС якого аналізується, годин; 36 – законодавчо встановлений максимальний розмір тривалості робочого тижня для працівників, які зайняті на роботах із шкідливими умовами праці, годин
Показники тривалості щорічної основної відпустки для різних категорій персоналу		
Показник тривалості щорічної основної відпустки ($I_{в_о}$)	$I_{в_о} = \frac{t_{\phi_{в_о}}}{24}$	$t_{\phi_{в_о}}$ – фактична тривалість щорічної основної відпустки працівників на підприємстві, СТС якого аналізується, днів; 24 – законодавчо встановлений мінімальний розмір відпустки, днів
Показник тривалості відпустки жінок у зв'язку з вагітністю та пологами ($I_{в_з}$)	$I_{в_з} = \frac{t_{\phi_{в_з}}}{126}$	$t_{\phi_{в_з}}$ – фактична тривалість щорічної основної відпустки жінок у зв'язку з вагітністю та пологами на підприємстві, СТС якого аналізується, днів; 126 – законодавчо встановлений мінімальний розмір відпустки жінок у зв'язку з вагітністю та пологами, днів
Показник тривалості щорічної основної відпустки для неповнолітніх ($I_{в_н}$)	$I_{в_н} = \frac{t_{\phi_{в_н}}}{31}$	$t_{\phi_{в_н}}$ – фактична тривалість щорічної основної відпустки неповнолітніх на підприємстві, СТС якого аналізується, днів; 31 – законодавчо встановлений мінімальний розмір відпустки для неповнолітніх, днів

Узагальнену характеристику стану СТС розглянутих підприємств та розрахунок інтегрального показника можливо отримати за допомогою проведення таксономічного аналізу (табл. 2). Інтегральний показник за 2005 рік розраховано відповідно.

Співвідношення отриманих інтегральних показників за два роки показало, що відбулося погіршення загального стану СТС на всіх підприємствах, окрім ВАТ "Укрелектромаш", яке склало від 9 до 14%. Отримані результати пояснюються існуючими проблемами, які було виявлено в процесі проведення моніторингу функціонування СТС. Крім того, використаний ме-

тод аналізу ієрархії показав, що незадовільна оцінка стану СТС підприємств складається з наступних елементів: проблема низького рівня якості трудового життя – 24%; незадовільне ставлення до роботи – 18%; неефективність фінансових інструментів мотивації – 15%; високий рівень плинності кадрів – 14%; недостатнє використання інтелектуального потенціалу – 11%; низький рівень продуктивності праці – 11%; недостатній рівень правової захищеності працівників – 7%.

Проведена ієрархія існуючих проблем є підставою для подальшої розробки певних заходів, які будуть спрямовані на їх вирішення.

Отже, результати апробації методики діагностики СТС на прикладі певних промислових підприємств показали існування суттєвих проблем в її регулюванні. Головними з них можна назвати низький рівень якості трудового життя персоналу та нерациональну організацію праці. Це призвело до незадовільного ставлення працівників до виконуваної роботи, високого рівня плинності кадрів, недостатнього використання інтелектуального потенціалу, низького рівня продуктивності праці. У зв'язку з цим для комплексного вирішення існуючих проблем

необхідно розробити методичне забезпечення формування механізму регулювання СТС промислових підприємств.

Проведене дослідження дозволило вдосконалити методику діагностики стану СТС на основі обґрунтування комплексної системи її оцінки з урахуванням загальних показників виробничо-господарської діяльності підприємства та запропонованих функціональних сфер, яка передбачає структуру виявлених проблем (за допомогою методу аналізу ієрархій) і визначення інтегрального показника (на основі факторного та таксономічного аналізу).

Таблиця 2

Результати розрахунку інтегральних показників оцінки стану СТС

Підприємство	Значення показників за 2004 рік									Інтегральний показник за 2004 рік	Інтегральний показник за 2005 рік
	Обсяг виробництва, тис. грн.	Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	Фондоозброєність, тис. грн./особу	Фонд робочого часу, людино-годин	Відпрацьовано, людино-годин	Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн.	Середня заробітна плата по підприємству, грн.	Витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, тис. грн.	Розмір матеріальної допомоги та соціальних пільг, тис. грн.		
ДП "Завод електроапаратури"	30153	152622	63,7	4641931	4027422	10124,4	407,44	933,3	190,1	0,3219	0,2804
КП "ХКБД"	8811	29854	66,64	1006240	861047	2170	623,88	4362,2	56	0,3132	0,2707
ВАТ "Турбоатом"	240828	468839	89,03	11329241	9749945	27445,5	637,98	1661,7	192,8	0,3394	0,2997
ЗАТ "ХВЗ"	6980,8	19942	22,64	1982943	1549221	4613,1	483,19	136,2	6	0,3142	0,2709
ВАТ "Автрамат"	25487	87211	60,86	2690985	2339728	10814,6	736,27	666,9	36,6	0,3172	0,2762
ВАТ "Сантехвиробів"	3601,9	8004,9	80,86	214260	181540	470,3	498,57	140,7	3,9	0,3105	0,2672
ВАТ "ХТЗ"	203637	710099	87,77	17670585	13825918	35681,7	430,5	7785,6	1219,3	0,3535	0,3225
ВАТ "Укрелектромаш"	25747	29541	31,26	1853064	1525044	4491,7	465,56	348,5	42,4	0,5594	0,5663
ВАТ "Світло шахтаря"	113827	108548	39,76	4958651	4324145	19125	811,72	2330,8	53,5	0,9399	0,8250

Таким чином, розроблена комплексна методика проведення діагностики внутрішнього стану СТС дозволила здійснити аналіз і виявити проблеми на певних підприємствах. Отримані результати є підставою для подальших розробок, а саме формування рекомендацій, які спрямовані на вирішення проблем функціонування та регулювання СТС для підприємств.

УДК 331.25

Фесенко І. А.

УПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОРПОРАТИВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

The article is devoted to the implementation of the corporate pension programme at the enterprise. The author has constructed the algorithm of pension contributions and future pension payments by the corporate pension programme. The technique of accounting the level of future pension payments is developed in the article.

Корпоративне пенсійне страхування як вид недержавного пенсійного забезпечення та один із напрямків посилення соціальної політики держави набуває актуальності в наш час. Організаціями, через які може здійснюватися недержавне пенсійне забезпечення, Законом України "Про недержавне пенсійне забезпечення" визначено недержавні пенсійні фонди, страхові організації та банківські установи. Недержавні пенсійні фонди бувають трьох видів: відкриті, професійні та корпоративні. Серед за-

Література: 1. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. – М.: Радио и связь, 1989. – 316 с. 2. Сафронова Е. Г. Математические методы анализа трудовых ресурсов организации // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2004. – №9. – С. 46 – 60. 3. Крылов Э. И. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия и расходов на оплату труда: Учеб. пособие / Э. И. Крылов, В. М. Власова, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 272 с. 4. Богиня Д. П. Основы экономики праці: Навч. посіб. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – К.: Знання Прес, 2000. – 248 с. 5. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова, докт. екон. наук, проф. О. М. Тищенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 384 с. 6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с. 7. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 512 с.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2007 р.

© Фесенко І. А., 2007

значених установ саме корпоративні пенсійні фонди можна розглядати як оптимальні для створення добровільних, надійних, економічно та соціально ефективних пенсійних систем.

Питання впровадження недержавного пенсійного страхування на підприємстві досліджувалось у теоретичному та практичному аспектах такими вітчизняними і закордонними вченими, як В. Максимчук [1], О. Ткач [2], А. Рибальченко [3], Н. А. Волгін [4], В. К. Єгоров [4], Г. Мак Таггарт [5], М. В. Чекулаєв [6] та ін. Висвітлюючи питання недержавного пенсійного забезпечення, зазначені автори недостатньо уваги приділяють дослідженню питання стосовно впровадження і здійснення на підприємстві пенсійних внесків та пенсійних виплат за корпоративною пенсійною програмою, тому постає істотно нова проблема, яка потребує теоретико-методичних розробок для її вирішення.

Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування впровадження та здійснення на підприємстві пенсійних внесків і пенсійних виплат за корпоративною пенсійною програмою.

Недержавне пенсійне забезпечення є додатковим добровільним пенсійним забезпеченням і регулюється Законом України "Про недержавне пенсійне забезпечення". В ньому будуть зацікавлені насамперед працівники з більш-менш високим доходом та підприємства, де заробітна плата теж відносно висока.

На базі законодавства про недержавне пенсійне забезпечення наведемо порівняльну характеристику організацій, через які може здійснюватися недержавне пенсійне забезпечення та яким чином (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика недержавних пенсійних установ

Недержавні пенсійні фонди	Страхові організації	Банківські установи
Недержавне пенсійне страхування здійснюється шляхом укладання пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів і вкладниками таких фондів	Недержавне пенсійне страхування здійснюється шляхом укладання договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду	Недержавне пенсійне страхування здійснюється шляхом укладання договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб

Серед зазначених установ саме недержавні пенсійні фонди можна розглядати як оптимальні для створення корпоративних пенсійних систем. На відміну від страхових компаній і банківських установ для пенсійних фондів недержавне пенсійне забезпечення громадян є виключним видом діяльності, вони не мають на меті отримання прибутку для його розподілу між засновниками та акціонерами. Мета діяльності недержавних пенсійних фондів – накопичення коштів для виплати пенсій учасникам фонду. Недержавним пенсійним фондам заборонено за законодавством здійснювати інші види діяльності.

В Україні обслуговування недержавного пенсійного фонду проводиться кількома організаціями. Пенсійний фонд є юридичною особою, але свого апарату управління він не має. Управління недержавним пенсійним фондом здійснює рада пенсійного фонду, всю поточну роботу виконує адміністратор, з яким рада пенсійного фонду укладає договір. Кошти зберігаються в банку-зберігачеві, а управляє пенсійними активами компанія з управління активами. Здійснення пенсійних виплат покладено на страхові компанії, а в окремих випадках – на адміністраторів. Отже, недержавне пенсійне забезпечення здійснюється п'ятьма суб'єктами [7].

В Україні в системі недержавного пенсійного забезпечення передбачено три види недержавних пенсійних фондів: відкритий пенсійний фонд, корпоративний пенсійний фонд і професійний пенсійний фонд.

Упровадження системи недержавного пенсійного забезпечення на підприємстві можливе за рахунок створення корпоративного пенсійного фонду. Корпоративний пенсійний фонд – недержавний пенсійний фонд, засновником якого є юридична особа-роботодавець або кілька юридичних осіб-роботодавців та до якого можуть приєднуватися роботодавці-платники. Учасниками цього фонду можуть бути виключно фізичні особи, які перебувають (перебували) в трудових відно-

синах з роботодавцями-засновниками і роботодавцями-платниками даного фонду [1].

При цьому засновниками або роботодавцями-платниками корпоративного пенсійного фонду можуть бути роботодавці – юридичні особи, що провадять свою діяльність беззбитково не менше ніж протягом одного фінансового року, крім випадків реорганізації юридичної особи.

Право участі в корпоративному пенсійному фонді належить усім найманим працівникам юридичної особи, що є засновником або роботодавцем – платником такого фонду. Роботодавець чи профспілка не мають будь-яким чином обмежувати права працівника на участь у корпоративному пенсійному фонді.

Юридичні особи, діяльність яких фінансується за рахунок Державного бюджету України або місцевих бюджетів, мають право бути засновником корпоративного пенсійного фонду або здійснювати пенсійні внески до вже створених пенсійних фондів лише в разі, якщо створення таких фондів чи здійснення пенсійних внесків передбачено законами України або рішеннями відповідних місцевих рад.

Недержавний пенсійний фонд діє на підставі статуту. При створенні корпоративного пенсійного фонду статут затверджується засновниками і погоджується з представниками трудових колективів відповідних юридичних осіб-роботодавців у частині пенсійної схеми [3].

Підприємство, що створює корпоративний фонд, окрім поліпшення рівня пенсійного забезпечення своїх працівників, заохочення до тривалої роботи висококваліфікованих кадрів, має змогу приймати рішення, від яких певною мірою залежить фінансовий стан пенсійного фонду та напрямки інвестування пенсійних активів фонду, через своїх представників у раді фонду. Підприємство в установлених межах може використовувати пенсійні активи як інвестиції у своє виробництво.

Працівники беруть участь у корпоративному пенсійному фонді добровільно. Корпоративне пенсійне страхування здійснюється згідно з умовами пенсійного контракту, що укладається між пенсійним фондом і вкладником. Роботодавець має право встановлювати однаковий відсоток відрахувань пенсійних внесків до пенсійного фонду на користь своїх працівників та від їхнього стажу роботи на підприємстві з установленням однакового відсотка відрахувань пенсійних внесків для кожної визначеної групи працівників. Оскільки сплата пенсійних внесків фізичними особами до корпоративного пенсійного фонду є добровільною, то працівник може відмовитися від сплати цих пенсійних внесків за власний рахунок.

Рада корпоративного пенсійного фонду, яка є єдиним органом управління пенсійного фонду, має право встановити мінімальний розмір пенсійних внесків – 10% мінімальної заробітної плати в розрахунку на один місяць. Максимального розміру внесків за пенсійними схемами недержавного пенсійного забезпечення не встановлено.

Законодавством передбачено податкові пільги як для роботодавців, так і для працівників. Відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" до складу валових витрат роботодавця-платника може бути віднесена сума добровільних пенсійних внесків, сплачених ним за власний рахунок на недержавне пенсійне забезпечення його працівника. Сума таких внесків сукупно не може перевищувати 15% нарахованої заробітної плати кожного працівника за рік, а також суми граничної податкової соціальної пільги, установленної на рівні величини прожиткового мінімуму для працездатної особи, помноженої на 1,4 та округленої до найближчих 10 грн. Відповідно до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" працівники, які здійснюють пенсійні внески на свою користь, отримують право на податковий кредит [1].

При припиненні трудових відносин із роботодавцем працівник, що є учасником корпоративного пенсійного фонду, зобов'язаний розірвати пенсійний контракт із цим фондом. У випадку припинення участі в корпоративній пенсійній програмі або у зв'язку з ліквідацією корпоративного пенсійного фонду належні учасникові фонду пенсійні кошти не можуть бути вилучені вкладниками таких фондів. При цьому він може укласти новий пенсійний контракт з адміністратором будь-якого іншого фонду, укласти договір зі страховою організацією або відкрити в банку

пенсійний депозитний рахунок. Накопичені пенсійні активи учасника фонду передаються до іншого пенсійного фонду, страхової організації або на пенсійний депозитний рахунок банку.

Особливу увагу слід приділити умовам здійснення пенсійних виплат учасникам системи корпоративного пенсійного забезпечення. Адміністратором пенсійного фонду можуть виплачуватися пенсії одноразово та пенсії на визначений строк. Пенсія на визначений строк розраховується, виходячи зі строку не менше як 10 років від початку здійснення першої виплати. Розміри пенсій визначаються, виходячи із сум пенсійних коштів, що обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку учасника пенсійного фонду, та тривалості пенсійних виплат.

Пенсійний вік, після досягнення якого учасник фонду має право на отримання пенсійної виплати, визначається учасником самостійно і може бути меншим або більшим від пенсійного віку, який дає право на отримання пенсії за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням, але не більш ніж на 10 років. У разі набуття учасником пенсійного фонду права на отримання пенсії по інвалідності за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням виплата пенсії за рахунок коштів пенсійного фонду допускається раніше настання зазначеного пенсійного віку.

Одноразова пенсійна виплата здійснюється в наступних випадках:

- 1) медично підтвердженого критичного стану здоров'я або настання інвалідності учасника фонду;
- 2) якщо сума належних учаснику фонду пенсійних коштів на дату настання пенсійного віку учасника не досягає розміру мінімального розміру суми пенсійних накопичень;
- 3) виїзду учасника фонду на постійне проживання за кордон [7].

Пенсійні кошти учасника фонду можуть успадковуватися особою, яка визначена спадкоємцем власника таких коштів. Успадковані пенсійні кошти виплачуються спадкоємцям як одноразова пенсійна виплата.

Державний нагляд у сфері недержавного пенсійного забезпечення передбачає жорстку систему захисту пенсійних активів. Пенсійний фонд не може бути проголошений банкрутом; пенсійні активи відокремлені від активів інших суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення; законодавством чітко визначено повноваження і відповідальність щодо адміністрування пенсійного фонду, управління та зберігання пенсійних активів; встановлено ліцензування діяльності суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення та вимоги до розміру їхнього статутного капіталу, який для компанії має бути в розмірі 300 тис. євро, та підтримки власного капіталу на рівні 200 тис. євро протягом здійснення діяльності з адміністрування пенсійних фондів; передбачено вимоги до диверсифікації інвестування пенсійних активів, кваліфікаційні вимоги до працівників у сфері недержавного пенсійного забезпечення та вимоги до програмно-технічного забезпечення для ведення персоналізованого обліку [1].

На рисунку наведено алгоритм за яким, на думку автора, доцільно здійснювати пенсійні внески та пенсійні виплати за програмою корпоративного пенсійного страхування. В цьому алгоритмі конкретизовано, наприклад, нарахування пенсій для працівників, що мають пенсійний вік 50, 55, 60 років. Стаж роботи в компанії, протягом якого будуть здійснюватися пенсійні внески учасниками фонду на свій розрахунковий рахунок, становить 15, 20 та 25 років відповідно до пенсійного віку. Розмір пенсійних внесків було обрано залежно від сум нарахованої заробітної плати, а саме: 30% від мінімальної заробітної плати в розрахунку на 1 місяць при розмірі заробітної плати від 500 до 1 000 грн.; 35% від мінімальної заробітної плати в розрахунку на 1 місяць при розмірі заробітної плати від 1 000 до 2 000 грн.; 45% від мінімальної заробітної плати в розрахунку на 1 місяць при розмірі заробітної плати більше 2 000 грн. Розмір одноразового пенсійного внеску для всіх встановлено однаковий – 200 грн.

Представлений на схемі порядок нарахування пенсій за корпоративною пенсійною програмою передбачає два види пенсійних виплат: одноразова пенсійна виплата та пенсія на визначений строк. Одноразову пенсійну виплату учасник корпоративного пенсійного фонду може отримати в разі медично підтвердженого критичного стану свого здоров'я; визнання учасника фонду інвалідом; у разі, якщо сума належних учаснику фонду пенсійних коштів на дату настання пенсійного віку

учасника не досягає мінімального розміру суми пенсійних накопичень; при виїзді учасника фонду на постійне місце проживання за кордон або смерті учасника фонду.

Підставою для здійснення строкових пенсійних виплат є досягнення пенсійного віку та стажу роботи на підприємстві учасником корпоративного пенсійного фонду.

Згідно з прогностичними розрахунками Національного банку України, мінімальна норма дохідності пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції складе 12%. Тривалість пенсійних виплат за схемою 1 становить 15 років, за схемою 2 – 20 років, за схемою 3 – 25 років. Очікуваний розмір пенсійних виплат (ПВ) розраховано для трьох схем за умов, наведених у табл. 2.

Таблиця 2

Вихідні дані для визначення розміру пенсійних виплат

Показник	Значення показника		
	схема 1	схема 2	схема 3
1. Пенсійний вік учасника, років	50	55	60
2. Стаж роботи в компанії, років	15	20	25
3. Розмір заробітної плати, грн.	500 – 1000	1000 – 2000	Більше 2000
4. Розмір одноразового пенсійного внеску, грн.	200	200	200
5. Розмір пенсійних внесків, %	30% від мінімальної заробітної плати в розрахунку на 1 місяць	35% від мінімальної заробітної плати в розрахунку на 1 місяць	40% від мінімальної заробітної плати в розрахунку на 1 місяць
6. Мінімальна дохідність пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції, %	12	12	12
7. Тривалість пенсійних виплат, років	15	20	25

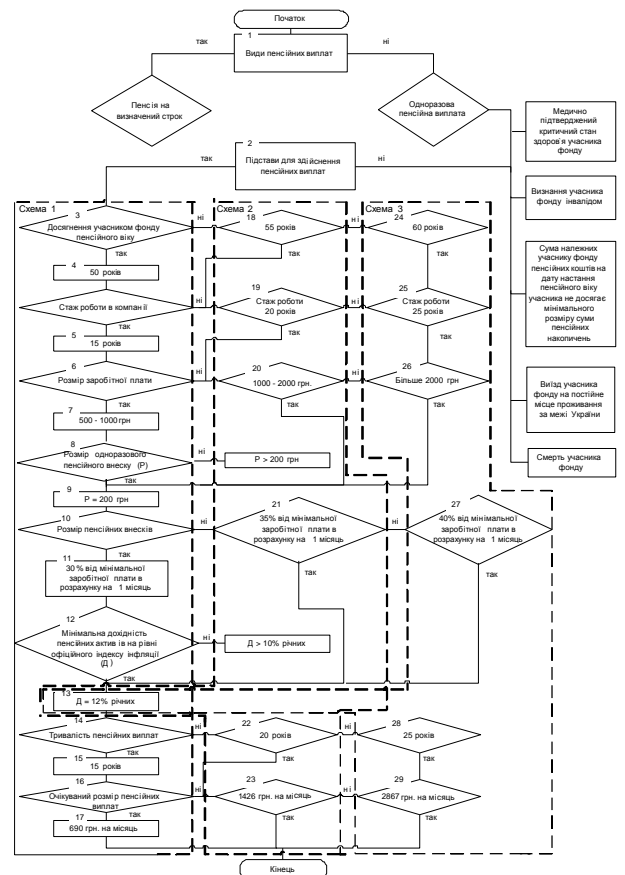


Рис. Алгоритм здійснення пенсійних внесків і пенсійних виплат

Кошти учасників пенсійних фондів у обмеженій кількості підприємство може використовувати для інвестування у своє виробництво. В такому разі умовно можна сказати, що підприємство бере ці кошти в кредит, а таким чином повинно сплачувати відсотки по кредиту. Існує дві форми нарахування відсотків по кредиту: проста та нарахування складних відсотків. При простій формі нарахування відсотків по кредиту відсотки нараховуються тільки на суму початкового внеску. Нархування складних відсотків – відсотки нараховуються не лише на суму початкового внеску, але і на відсотки, нараховані в минулих періодах. Для учасників корпоративного пенсійного фонду більш вигідним є нарахування складних відсотків. Формула розрахунку має наступний вигляд:

$$P_n = P_0(1+r)^n, \quad (1)$$

де P_0 – первісна вартість пенсійних коштів, грн.;
 r – норма дохідності;
 n – період часу накопичення пенсійних коштів, років.

Методика розрахунку сум пенсійних виплат, що запропонована в даній роботі, передбачає наявність трьох етапів:

Етап 1. Визначення зміни суми одноразового пенсійного внеску стосовно досягнення пенсійного віку ($OB_{зм}$):

$$OB_{зм} = OB_{поч} \times (1+m)^n, \quad (2)$$

де $OB_{поч}$ – сума початкового одноразового пенсійного внеску;
 m – мінімальна дохідність пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції;
 n – період часу накопичення пенсійних коштів, років.

Етап 2. Визначення накопиченої суми на рахунку за рахунок щомісячних пенсійних внесків (НС):

$$НС = МЗ \times ВВ \times (1+m)^n \times СР \times 12, \quad (3)$$

де $МЗ$ – розмір мінімальної заробітної плати, грн.;
 $ВВ$ – відсоток відрахувань від мінімальної заробітної плати, %;
 $СР$ – стаж роботи в компанії або період часу, протягом якого працівник здійснював пенсійні внески, років;
 12 – кількість місяців в одному році.

Етап 3. Визначення очікуваного розміру сум пенсійних виплат (ПВ):

$$ПВ = \frac{OB_{зм} + НС}{ТВ \times 12}, \quad (4)$$

де $ТВ$ – тривалість здійснення пенсійних виплат, років.

Представимо розроблену методику розрахунку сум пенсійних виплат у вигляді табл. 3.

Таблиця 3

Методика розрахунку сум пенсійних виплат

Назва етапів	Формула	Розшифровка до формули
Етап 1. Визначення зміни суми одноразового пенсійного внеску щодо досягнення пенсійного віку	$OB_{зм} = OB_{поч} \times (1+m)^n$	$OB_{поч}$ – сума початкового одноразового пенсійного внеску, грн.; m – мінімальна дохідність пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції, %; n – період часу накопичення пенсійних коштів, років
Етап 2. Визначення накопиченої суми на рахунку за рахунок щомісячних пенсійних внесків	$НС = МЗ \times ВВ \times (1+m)^n \times СР \times 12$	$МЗ$ – розмір мінімальної заробітної плати, грн.; $ВВ$ – відсоток відрахувань від мінімальної заробітної плати, %; $СР$ – стаж роботи в компанії або період часу, протягом якого працівник здійснював пенсійні внески, років; 12 – кількість місяців в одному році
Етап 3. Визначення очікуваного розміру сум пенсійних виплат	$ПВ = \frac{OB_{зм} + НС}{ТВ \times 12}$	$ТВ$ – тривалість здійснення пенсійних виплат, років

Розрахуємо очікуваний розмір пенсійних виплат щодо досягнення пенсійного віку учасником корпоративного пенсійного фонду за кожною окремою схемою.

Очікуваний розмір пенсійних виплат за схемою 1 складе:

$$OB_{зм} = 200 \times (1+0,12)^{15} = 1095 \text{ (грн.)}$$

$$НС = (420 \times 0,3(1+0,12)^{15}) \times 15 \times 12 = 124\,140 \text{ (грн.)}$$

$$ПВ = \frac{1095 + 12\,4140}{15 \times 12} = 690 \text{ (грн. на місяць)}$$

Очікуваний розмір пенсійних виплат за схемою 2 складе:

$$OB_{зм} = 200 \times (1+0,12)^{20} = 1\,929 \text{ (грн.)}$$

$$НС = (420 \times 0,35(1+0,12)^{20}) \times 20 \times 12 = 340\,321 \text{ (грн.)}$$

$$ПВ = \frac{1\,929 + 340\,321}{20 \times 12} = 1\,426 \text{ (грн. на місяць)}$$

Очікуваний розмір пенсійних виплат за схемою 3 складе:

$$OB_{зм} = 200 \times (1+0,12)^{25} = 3\,400 \text{ (грн.)}$$

$$НС = (420 \times 0,4(1+0,12)^{25}) \times 25 \times 12 = 856\,803 \text{ (грн.)}$$

$$ПВ = \frac{3\,400 + 856\,803}{25 \times 12} = 2\,867 \text{ (грн. на місяць)}$$

Розраховані розміри очікуваних пенсійних виплат свідчать про те, що участь у недержавних корпоративних пенсійних фондах працівників надасть їм у майбутньому соціальну забезпеченість. Підприємство, що створить корпоративний пенсійний фонд, окрім поліпшення рівня пенсійного забезпечення своїх працівників, заохочення до тривалої роботи висококваліфікованих кадрів, має змогу покращити фінансовий стан пенсійного фонду та напрямки інвестування його активів, а також отримати економічний і соціальний ефект від впровадження корпоративної пенсійної програми.

Таким чином, автором побудовано алгоритм, який представляє цілісну систему щодо здійснення пенсійних внесків та пенсійних виплат за корпоративною пенсійною програмою підприємства і показує прозорість майбутньої пенсії для окремого працівника.

Розмір пенсійних виплат учасникам корпоративного пенсійного фонду після досягнення ними пенсійного віку визначено за розробленою автором методикою розрахунку сум пенсійних виплат. У даній методиці враховано суму початкового одноразового пенсійного внеску, мінімальну дохідність пенсійних активів на рівні офіційного індексу інфляції, період часу накопичення пенсійних коштів, розмір мінімальної заробітної плати, відсоток відрахувань від мінімальної заробітної плати, стаж роботи в компанії або період часу, протягом якого працівник здійснював пенсійні внески, та тривалість здійснення пенсійних виплат.

Результати представлених досліджень знайдуть своє відображення в корпоративній пенсійній програмі підприємства. Подальший розвиток досліджень у системі корпоративного пенсійного страхування потребує аналізу інвестиційної складової в діяльності корпоративного пенсійного фонду.

Література: 1. Максимчук В. Система недержавного пенсійного забезпечення // Довідник кадровика. – 2005. – №7. – С. 70 – 75.
 2. Ткач. О. НПФ: чи можливо розрахувати й гарантувати майбутню пенсію? // Пенсія. – 2004. – №5. – С. 38 – 41.
 3. Рыбальченко А. Система негосударственного пенсионного обеспечения начала работы // Пенсионный курьер. – 2005. – №6. – С. 2.
 4. Социальная корпоративная политика: проблемы, опыт, перспективы: Учебное пособие / Под общ. ред. Н. А. Волгина, В. К. Егорова. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К^о", 2004. – 1048 с.
 5. Чекулаев М. В. Богатый пенсионер: как обеспечить свое будущее сегодня. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 120 с.
 6. Мак Таггарт Г. Корпоративные и профессиональные программы // Финансовые услуги. – 2002. – №11 – 12. – С. 31 – 35.
 7. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" // Бюлетень законодавства і юридичної практики України – 2006. – №1. – 512 с.

Стаття надійшла до редакції
 26.06.2007 р.

УДК 658.14/.17.015.3

Притула Н. І.

РОЗРОБЛЕННЯ СПОСОБУ ШКАЛЬНОГО ВИМІРУ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ

The article is devoted to the problem-solving of scaling information measurement derivable during credit-rating estimation the financial condition of an enterprises-emitters. For the first time the method of scaling of indicators was developed on the basis of "three sigma" rule in the presence of skewness of distribution which enabled to build scales of indicators for the credit-rating appraisal of enterprises-emitters.

З розвитком фінансового ринку України і зростанням обсягів випуску цінних паперів з'являється потреба у визначенні кредитно-рейтингових оцінок підприємств. Про це свідчить Закон України [1], відповідно до якого до деяких видів емітентів введена система обов'язкового рейтингування.

Кредитно-рейтингова оцінка говорить про прозорість функціонування об'єкта рейтингування, дозволяє отримати об'єктивну інформацію, привертати увагу інвесторів, одержати вихід на внутрішні і міжнародні ринки позичкових коштів та ін. Застосування кредитно-рейтингової оцінки знаходить широке розповсюдження при випуску цінних паперів. На світових фінансових ринках кредитний рейтинг є одним з основних способів забезпечення успішного розміщення емісії акцій та облігацій.

Раціональне використання інформації, отриманої при кредитно-рейтинговому оцінюванні фінансового стану підприємств-емітентів на основі аналізу якісних і кількісних показників, можливо за умови перетворення її у форму, зручну для подальшого аналізу, спрямованого на підготовку й прийняття рішень потенційними інвесторами. Інструментом такої формалізації може виступити шкальний вимір отриманих при оцінці показників.

Процес виміру складається з послідовного порівняння невідомої інтенсивності ознаки з набором прошкалірованих опорних інтенсивностей і знаходження такої опорної інтенсивності, що менше всіх відрізняється від вимірюваної [2].

Основна проблема виміру полягає у відшуванні такого способу квантування ознаки, який би давав шкалу, що дійсно виражає кількісну міру інтенсивностей ознаки. Квантування будь-якої ознаки становить виділення опорних (реперних) інтенсивностей, що відображають усю безліч інтенсивностей даної ознаки.

Найбільший внесок у математичну теорію виміру й шкалювання як одного з розділів психології належить С. С. Стівенсону [3], П. Суппесу й Дж. Зінесу [4]. У сучасній психології їхні дослідження продовжили такі вчені, як Е. В. Сидоренко [5], В. М. Мельников, Л. Т. Ямпольський [6] і В. Н. Дружинін [7].

Вимірювальні шкали — це форма фіксації сукупності ознак досліджуваного об'єкта з упорядкуванням їх у певну числову систему [8, с. 382]. Із цього виходить, що всякий вимір припускає, що вимірюваний показник, який втілює в собі дану якість, є впорядкованим. Це означає, що на безлічі проявів або інтенсивностей цього показника $X = \{x_i\}$ виявлені бінарні відношення порядку $x_i > x_j$, що задовольняють певні умови, зокрема умови антисиметричності. Тоді можна сказати, що процедура упорядкування вихідних емпіричних даних (інтенсивностей показників) у шкальні має назву шкалювання [8, с. 382].

В основу шкалювання показників кредитно-рейтингової оцінки покладена Національна рейтингова шкала, що складається з 10 класів, представлених літерним вираженням від найнижчого значення D до найвищого AAA [9].

Найбільш загальна класифікація типів вимірювальних шкал запропонована С. Стівенсоном [3, с. 51], в основу якої

покладена ознака метричної детермінованості. Відповідно до цієї ознаки шкали поділяються на метричні (інтервальні й шкали відношення) і неметричні (номінативні, шкали порядку).

Показники, що застосовуються при кредитно-рейтинговій оцінці [10; 11], є метричними. Так, вимірювальний характер інтенсивностей мають усі кількісні показники — коефіцієнт абсолютної ліквідності (П1), поточної ліквідності (П2) і оборотності кредиторської заборгованості (П3); і якісні показники — володіння посадовими особами акцій емітента (П4); частка акцій, які належали юридичним особам, від їх загальної кількості (П5); триваліст ділової активності (П6); приріст виробництва галузі (П7).

Аналіз таких якісних показників, як кількість структурних підрозділів і видів діяльності, на групі з 40 підприємств-емітентів різних галузей промисловості [10] показав що, хоча дані показники і є вимірними, коректне подання їх на шкалі з 10 класів є неможливим, тому що показники представлені інтенсивностями порядку не більше трьох і є цілочисельними. У цьому випадку доцільно використати дихотомічну шкалу як перехідний варіант шкали порядку [7, с. 175]. Тоді шкалювання проводиться за принципом "є інтенсивність — немає інтенсивності". При наявності інтенсивності показник належить до максимального значення шкали, у протилежному випадку — до мінімального. Стосовно показника кількості видів діяльності, який має значення в інтервалі [1; 3], то при його шкалюванні, якщо підприємство-емітент має один вид діяльності, показник належить до мінімального значення шкали, інакше — до максимального.

Як уже згадувалося у статті вище, до метричних шкал відношення шкала інтервалів і шкала відношення. Шкала відношення найчастіше використовується у фізиці, коли існує в наявності абсолютна нульова крапка відліку. Для фінансових же показників для кредитно-рейтингової оцінки має застосовуватися інтервальна шкала, що визначає величину розбіжності між інтенсивностями показника, а нульова крапка відліку встановлюється довільно.

Методики побудови інтервальних шкал засновані на аксіомі нормальності, тобто опираються на припущення, що оцінювані показники розподілені в економіці за нормальним законом Гаусса [6], коли крайні інтенсивності показника зустрічаються рідше, ніж інтенсивності, близькі до середньої величини. На практиці ж більшість показників розподілені не за нормальним законом. На рис. 1 подані розподіли частот метричних показників кредитно-рейтингової оцінки з прямою нормального розподілу, які отримані при аналізі 40 підприємств-емітентів та з усуненням нетипових або рідкісних значень (викідів), які істотно відхиляються від розподілу інших значень показників і тому не повинні включатися в модель.

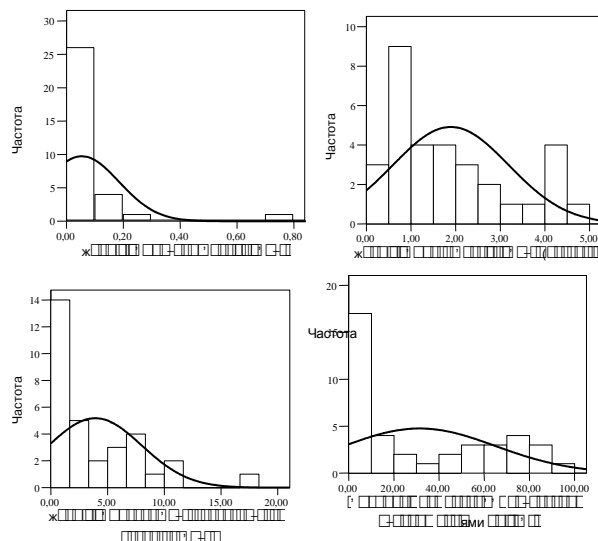
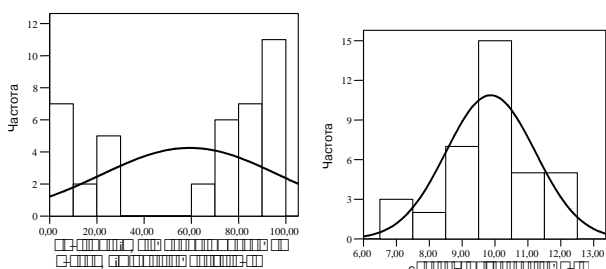


Рис. 1. Гістограма розподілів метричних показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів



Закінчення рис. 1

Як видно з рис. 1, перші п'ять показників розподілені не за нормальним законом з явною асиметричністю. Гістограма дозволяє якісно оцінити різні характеристики розподілу; отримані характеристики розподілів показників також підтверджуються кількісними показниками в табл. 1.

Таблиця 1

Кількісні характеристики показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів

Показник	Умовне позначення	П1	П2	П3	П4	П5	П6
Середнє	\bar{x}	0,072	1,916	4,502	31,381	59,304	9,763
Медіана	M	0,054	1,890	3,906	14,135	74,450	10,000
Мода	Mo	0,007	0,941	0,830	0,000	100,000	10,000
Стандартне відхилення	σ	0,131	1,298	4,107	33,555	34,556	1,878
Асиметрія	A	4,329	0,862	1,461	0,857	-0,848	-0,378
Середнє квадратичне відхилення асиметрії	σ_a	0,414	0,414	0,414	0,374	0,374	0,388
Оцінка асиметрії	$\frac{ A }{\sigma_a}$	10,457	2,082	3,529	2,291	2,267	0,974
Значення імовірності за критерієм Шапіро-Вільк	p	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,060

При нормальному розподілі значення моди, медіани й середнього збігаються [12, с. 93]. Як видно з табл. 1, це положення майже справедливе тільки для шостого показника ($Mo = M \approx \bar{x}$). У цьому випадку можна говорити про нормальний розподіл інтенсивностей показника.

У випадку, якщо значення \bar{x} розташоване праворуч від M , тобто арифметичне середнє більше, ніж медіана, або різниця $(\bar{x} - M)$ і значення асиметрії позитивні, такий тип розподілу є з правобічною асиметрією. Це характерно для перших чотирьох показників, а розподіл показника П5 є лівобічно асиметричним ($A < 0$). Оцінка істотності асиметрії на основі відношення коефіцієнта асиметрії (A) до середнього квадратичного відхилення асиметрії (σ_a) (в разі, якщо це відношення більше за модулем двох, то гіпотеза стосовно симетрії розподілу відхиляється [13, с. 79]) довела, що показники П1 – П5 розподілені несиметрично. Для перевірки гіпотези стосовно розподілу показників за нормальним законом з огляду на кількість підприємств-емітентів для проведення дослідження застосовувався критерій Шапіро-Вільк [14, с.78], де в якості граничного значення, нижче якого значення імовірності визнається незна-

чущим, приймається 0,05. Критерій Шапіро-Вільк відхилив висунуту гіпотезу для показників П1 – П5, тобто ці показники розподілені не за нормальним законом. Розподіл же показника тривалості ділової активності є нормальним (див. табл. 1).

Виходячи з того, що деякі показники кредитно-рейтингової оцінки фінансового стану підприємств-емітентів розподілені не за нормальним законом, метою даного дослідження є створення способу виділення реперних інтенсивностей показників для інтервальних шкал при розподілі не за нормальним законом, а при наявності асиметрії.

Поставлена мета дослідження потребує вирішення задачі розроблення способу шкального виміру показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів при асиметричному розподілі показників.

Спосіб побудови більшості інтервальних шкал заснований на правилі "трьох сигм", коли в межах $\bar{x} \pm 3\sigma$ лежить близько 99,7% площі під кривою нормального розподілу [8, с. 207]. Р. Б. Кеттелом була запропонована шкала стенив ("стандартної десятки"), де за крапку відліку приймалося середнє арифметичне значення, а вправо й уліво відмірялись інтервали, рівні $0,5\sigma$ [5, с. 16]. Такий спосіб побудови шкал є, на погляд автора, прийнятним, але він не вирішує проблему асиметричності розподілу.

Якщо при наявності нормального закону в розподілі інтенсивностей значення середнього ділить розподіл на дві рівні частини, так, що кожна містить 50% усього розподілу, то при асиметричному розподілі більш правильну картину в цьому випадку дає медіана, яка до того ж, на відміну від арифметичного середнього, не залежить від екстремальних значень показника. Мода ж у цьому випадку також відрізняється від середнього й відповідає найбільш часто вибіркового значенню, що зустрічається. Ці положення представлені на рис. 2.

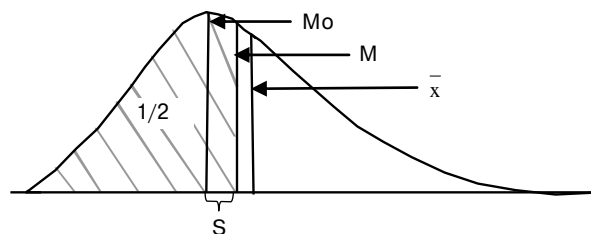


Рис. 2. Правобічна асиметрія розподілу з модою, медіаною й середнім значенням

Грунтуючись на невідповідності значень медіани, моди та середнього (див. рис. 2) при наявності асиметрії в розподілі інтенсивностей показника, під час побудови інтервальної шкали більш доцільно використовувати медіану замість середнього значення.

Асиметричний розподіл характеризується тим, що більша частина значень розташована, з одного боку, від середнього, у той час як менша частина розміщена на великій відстані з іншого боку. При правобічній асиметрії інтенсивності ліворуч від медіани розташовані щільніше один до одного на значення S (див. рис. 2), а праворуч – відстань між ними збільшується. При лівобічній асиметрії має місце зворотне. Для визначення значення, на скільки відстань між реперними інтенсивностями при асиметричному розподілі зміниться щодо значень при нормальному розподілі, пропонується ввести коефіцієнт коригування, що дорівнює S , зменшеному пропорційно кількості ділень шкали ($n = 5$), що лежать праворуч і ліворуч від медіани:

$$k = \frac{S}{n}, \quad (1)$$

де $S = \frac{M - Mo}{M}$ — при правобічній асиметрії;

$S = \frac{Mo - M}{Mo}$ — при лівобічній асиметрії.

При побудові інтервальної шкали за правилом "трьох сигм" при правобічній асиметрії шкала має діапазон значень $(M - 3\sigma \kappa; M + 3\sigma (\kappa + 1))$, при лівобічній асиметрії — $(M - 3\sigma (\kappa + 1); M + 3\sigma \kappa)$. На рис. 3 подана схема побудови інтервальної шкали при правобічній асиметрії.

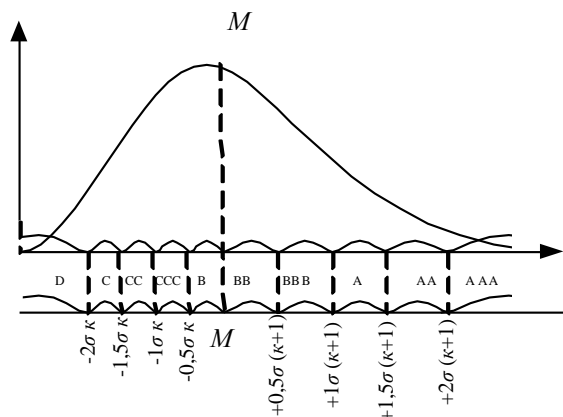


Рис. 3. Побудова інтервальної шкали при правобічній асиметрії

Таким чином, застосовуючи при побудові шкал коефіцієнт коригування (κ) та замість середнього медіану, згідно з рис. 3 отримано такі значення інтервалів шкал для показників П1 – П4 при правобічній асиметрії (табл. 2) та для показника П5 при лівобічній асиметрії (табл. 3).

Таблиця 2

Інтервали значень шкали показників при правобічній асиметрії

Національна рейтингова шкала	Порядок розрахунку	Інтервал значення			
		П1	П2	П3	П4
D	$(-\infty; M - 2\sigma \kappa)$	[0,000; 0,008]	[0,00; 1,63]	[0,00; 2,61]	[0,00; 0,71]
C	$[M - 2\sigma \kappa; M - 1,5\sigma \kappa)$	[0,008; 0,019]	[1,63; 1,70]	[2,61; 2,94]	[0,71; 4,07]
CC	$[M - 1,5\sigma \kappa; M - 1\sigma \kappa)$	[0,019; 0,031]	[1,70; 1,76]	[2,94; 3,26]	[4,07; 7,42]
CCC	$[M - 1\sigma \kappa; M - 0,5\sigma \kappa)$	[0,031; 0,042]	[1,76; 1,83]	[3,26; 3,58]	[7,42; 10,78]
B	$[M - 0,5\sigma \kappa; M)$	[0,042; 0,054]	[1,83; 1,89]	[3,58; 3,91]	[10,78; 14,14]
BB	$[M; M + 0,5\sigma (\kappa + 1))$	[0,054; 0,131]	[1,89; 2,60]	[3,91; 6,28]	[14,14; 34,27]
BBB	$[M + 0,5\sigma (\kappa + 1); M + 1\sigma (\kappa + 1))$	[0,131; 0,208]	[2,60; 3,32]	[6,28; 8,66]	[34,27; 54,40]
A	$[M + 1\sigma (\kappa + 1); M + 1,5\sigma (\kappa + 1))$	[0,208; 0,285]	[3,32; 4,03]	[8,66; 11,04]	[54,40; 74,53]
AA	$[M + 1,5\sigma (\kappa + 1); M + 2\sigma (\kappa + 1))$	[0,285; 0,362]	[4,03; 4,75]	[11,04; 13,41]	[74,53; 94,53]
AAA	$[M + 2\sigma (\kappa + 1); +\infty)$	[0,362; +\infty)	[4,75; +\infty)	[13,41; +\infty)	[94,53; 100]

З урахуванням того, що дані табл. 1 довели, що показник тривалості ділової активності розподілений за нормальним законом, на основі правила "трьох сигм" у табл. 4 представлено інтервали значення цього показника при віднесенні його до одного з 10 класів шкали.

Для врахування галузевої особливості функціонування підприємств-емітентів необхідно оцінювати стан розвитку галузі на основі приросту валової доданої вартості (ВДВ) відповідної галузі в порівнянні з попереднім роком (П7). На основі даних Державного комітету статистики значення показника П7 відповідної галузі, до якої належить підприємство-емітент, належить до одного з 10 класів шкали [15] (табл. 4).

Таблиця 3

Інтервали значень шкали показників при лівобічній асиметрії

Національна рейтингова шкала	Порядок розрахунку	Інтервал значення П5
D	$(-\infty; M - 2\sigma (\kappa + 1))$	[0,00; 1,81]
C	$[M - 2\sigma (\kappa + 1); M - 1,5\sigma (\kappa + 1))$	[1,81; 19,97]
CC	$[M - 1,5\sigma (\kappa + 1); M - 1\sigma (\kappa + 1))$	[19,97; 38,13]
CCC	$[M - 1\sigma (\kappa + 1); M - 0,5\sigma (\kappa + 1))$	[38,13; 56,29]
B	$[M - 0,5\sigma \kappa; M)$	[56,29; 74,45]
BB	$[M; M + 0,5\sigma \kappa)$	[74,45; 75,33]
BBB	$[M + 0,5\sigma \kappa; M + 1\sigma \kappa)$	[75,33; 76,22]
A	$[M + 1\sigma \kappa; M + 1,5\sigma \kappa)$	[76,22; 77,10]
AA	$[M + 1,5\sigma \kappa; M + 2\sigma \kappa)$	[77,10; 77,98]
AAA	$[M + 2\sigma \kappa; +\infty)$	[77,98; 100]

Таблиця 4

Інтервали значень шкали показника приросту виробництва галузі

Національна рейтингова шкала	Інтервал значення показника П6, рік	Інтервал значення приросту ВДВ, %
D	[1; 6)	$(-\infty; 0)$
C	[6; 7)	[0; 2)
CC	[7; 8)	[2; 4)
CCC	[8; 9)	[4; 6)
B	[9; 10)	[6; 8)
BB	[10; 11)	[8; 10)
BBB	[11; 12)	[10; 12)
A	[12; 13)	[12; 14)
AA	[13; 14)	[14; 16)
AAA	[14; +\infty)	[16; +\infty)

Отже, у табл. 2 – 4 представлено інтервали значень показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів при віднесенні їх до одного з класів згідно з Національною рейтинговою шкалою.

Автором вперше розроблено спосіб шкалювання показників на основі правила "трьох сигм" при право- та лівобічній асиметрії розподілу, що дало змогу побудувати шкали показників для кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів.

Отримані інтервали значень шкал будуть застосовані для розроблення методики кредитно-рейтингової оцінки.

Література: 1. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України" від 15.12.2005 № 3201-IV // <http://www.rada.gov.ua>
 2. Патрутин Ю. А. Балльное шкалирование признаков // Экономика и математические методы. – 1970. – Т. IV. – Вып. 6. – С. 887 – 893.
 3. Стивенс С. Математика, измерение и психофизика. Экспериментальная психология. – М., 1960. – Т. 1. – 896 с.
 4. Суппес П. Основы теории измерений // Суппес, Дж. Зинес // Психологические измерения. – М., 1967. – 568 с.
 5. Сидоренко Е. В. Методы математической обработки в психологии. – СПб.: ООО "Речь", 2003. – 352 с.
 6. Мельников В. М. Введение в экспериментальную психологию личности: Учеб. пособие для слушателей ИПК преподавателей пед. дисциплин университетов и пед. институтов / В. М. Мельников, Л. Т. Ямпольский. – М.: Просвещение, 1985. – 320 с.
 7. Дружинин В. Н. Экспериментальная психология: Учебник для вузов. – 2-е изд., доп. – СПб.: Питер, 2003. – 320 с.
 8. Словарь-справочник по психодиагностике / Сост. Л. Бурлачук, С. Морозов. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.
 9. Про затвердження Національної рейтингової шкали: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.04.2007 р. №665 // <http://www.rada.gov.ua>
 10. Внукова Н. М. Вибір якісних показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н. М. Внукова, Н. І. Зінченко // Економіка розвитку. – 2006. – №3. – С. 101 – 105.
 11. Внукова Н. М. Формування системи кількісних показників для проведення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н. М. Внукова, Н. І. Зінченко // Фінанси України. – 2006. – №12. – С. 112 – 120.
 12. Закс Л. Статистическое оценивание. Пер. с нем. В. Н. Варыгина; [Под ред. Ю. П. Адлера, В. Г. Гоского. – М.: Статистика, 1976. – 600 с.
 13. Дубнов П. Ю. Обработка статистической информации с помощью SPSS. – М.: ООО "Изд. АСТ"; Изд. "НТ Пресс", 2004. – 220 с.
 14. Степнов М. Н. Статистические методы обработки результатов механических испытаний: Справочник. – М.: Машиностроение, 1985. – 232 с.
 15. Кульпинский С. В. Методологичні підходи до оцінки банками ризиковості емітента цінних паперів // Наукові праці НДФІ. – 2005. – №4/33. – С. 231 – 241.

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЛЮДИНИ ТА ЇХ ВІДТВОРЕННЯ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ТЕОРІЯХ ОРГАНІЗАЦІЙ

The generalization of the human models is made; their connection with the socioeconomic management theories is analyzed. The necessity of the change-over to behaviour management model is substantiated.

Будь-яка людська діяльність має пряме або непряме відношення до моделювання. Моделі як спосіб спрощення й у той же час інтенсифікації розумової діяльності людини проникають в усі наукові напрями. Щодо цього не є винятком і наука управління організаційною поведінкою. Вона виникла недавно й ще не накопичила достатній арсенал пізнання своєї предметної області. Але одне є очевидним: їй не обійтися без міждисциплінарного, комплексного й системного підходу до вивчення серії вчинків, які визначають активне відношення окремої людини та організації до зовнішнього середовища. Такий підхід потребує особливих моделей чи їх системи. Дослідження еволюції моделей предметної області організаційної поведінки дає уявлення про діалектику тих умов і факторів, які змушували людину міняти своє сприйняття складності навколишньої дійсності й способи впорядкування своєї взаємодії з нею.

Проблеми моделювання людини розглядалися в роботах багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених [1 – 4 та ін.]. Вони представляють різні напрями науки, пропонують різні підходи до моделювання людини, але поки що немає роботи, яка б показала взаємозв'язок уявлення про ролі та функції людини в економічній системі з формами впорядкування її діяльності через організації. Концепції теорії організації теж мають безліч авторів [5 – 9 та ін.], але вони не орієнтовані на рекомендації практичного використання їхніх ідей у такому управлінні поведінкою людини, яке забезпечувало б і розвиток її потенціалу, і відповідальність, і доцільність.

Метою даного дослідження є узагальнення моделей людини і теорій організації для виділення проблем та можливостей проектування на їх основі механізму впорядкування поведінки людини й організації у взаєминах із зовнішнім середовищем.

Аналіз наукових розробок й обґрунтувань моделей людини та організації показав, що вони мають досить тривалу історію. Їхній розвиток багато в чому обумовлений ускладненням і збагаченням тих різновидів енергії людини, які вона використовувала у процесі створення всього, що задовольняло її зростаючі потреби. Ці різновиди енергії вперше були систематизовані в передмові В. Загашвили до надзвичайно популярної у свій час монографії Д. Мерсера "ІБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира". У системі людської енергії цей автор виділив такі її варіанти: мускульну (важка фізична праця); нервову (легка фізична праця); логічну (проста розумова праця); інтелектуальну (складна розумова праця); духовну (творча праця) [10, с. 10]. Можна не погоджуватися повністю з думкою автора, але той факт, що потенціал людини, яка створює багатства, призначені для інших, інтенсивно розвивається й використовується в економічному середовищі, є незаперечним. Оскільки, з одного боку, власник робочого місця для впорядкування наступного виду енергії найманого працівника не міг повністю використовувати попередні технології менеджменту, з іншого – прогрес економічної системи вимагав розвитку організацій, з яких вона складається, не могли не розвиватися моделі людини в економічному середовищі й теоретичні основи виробничих організацій. Різні рів-

ні людської енергії вимагають різних умов для своєї активізації. Головні відмінності цих умов полягають у співвідношенні зовнішнього і внутрішнього спонукання людини до трудової активності. Чим вище рівень задіяної людської енергії, тим більшою повинна бути ступінь свободи її носія, а зовнішнє спонукання до праці має замінятися внутрішнім. Інформатизація й комп'ютеризація економіки поставила вимоги перед виробничими організаціями вибирати собі працівників, керуючись оцінкою потенціалу їх інтелектуальної й духовної енергії, від якої залежить їхня здатність до творчої праці. "Ці рівні енергії й відповідні види праці мають на увазі надання працівникові більшої самостійності, що мовою менеджменту звучить як делегування повноважень від керівника до виконавця", – пише В. Загашвили [10, с. 11].

Наявність великої кількості моделей людини і теорій організації можуть викликати розгубленість у науковців та менеджерів, які мають невеликий досвід, у пошуках найкращої теорії, придатної для розроблення науково-методичного забезпечення розв'язання критичних ситуацій, які з'являються в роботі підприємств. І тут має сенс прислухатися до слів відомого фахівця в даній галузі науки Г. Минцберга: "Ми повинні бути готові використати будь-які з інструментів або всі одночасно при виникненні різних потреб... Замість того, щоб стояти перед необхідністю вибору між правдоподібними, але конфліктуючими теоріями, які претендують на те, щоб описати те саме явище, ми можемо прийняти кожна з них, але в її власному контексті [7, с. 212]. У зв'язку з цим має сенс виконати аналіз пропонуваніх теорій організації для того, щоб у контексті досліджуваної в даній роботі проблеми управління поведінкою організації з'ясувати переваги й обмеження кожної з них і запропонувати при необхідності певні рекомендації до їх синтезу.

Узагальнення літератури [2; 6; 7; 9; 11; 12 та ін.] дало можливість представити схематично процес розвитку моделей людини в економічній системі й відповідних теорій організації, побудованих на їхній основі (рисунок).

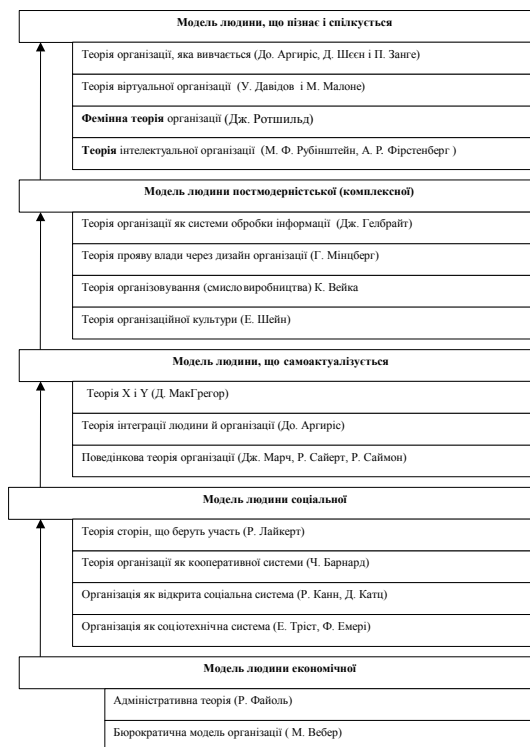


Рис. Розвиток моделей людини і теорій організації

У роботах учених, наведених на рисунку, чітко простежується поступовий якісний розвиток моделі людини в економічному середовищі, що враховує збагачення складу людської енергії, яка формує її потенціал. Безумовно, кожна наступна модель не була повним запереченням попередніх. І навіть сьогодні, як показали дослідження (наприклад, робота [4]), є працівники й організації, які орієнтуються на цінності моделі "людини економічної", не говорячи про наступні більш складні моделі.

Розглянемо докладніше особливості кожної з теорій і можливості використання її постулатів для впорядкування організаційної поведінки в конкретних умовах.

З 1900 по 1930-ті роки на основі моделі "людини економічної" розвивалися класичні теорії організації: наукового управління підприємством (Ф. Тейлор), адміністративна школа (Г. Файоль, Л. Гулік, Л. Урвік) і бюрократична школа за М. Вебером.

Практичне використання цієї моделі вкрай обмежене: на неї доцільно орієнтуватися тільки на перших етапах створення нового підприємства або в ситуаціях кризи.

Ідеї технократизму Ф. Тейлора знайшли продовження в розробленні універсальних принципів організації не тільки праці, а й управління. Їх визначення пов'язане з іменем А. Файоля. Важливими здобутками його адміністративної теорії організації можна вважати обґрунтування функціональної структури діяльності керівника, виділення таких загальних функцій менеджменту, як планування, організація, видача розпоряджень, координація діяльності й контроль. Ця класифікація функцій з невеликими уточненнями по змісту виявилася досить життєздатною.

Принципові особливості моделі організації А. Файоля не дуже відрізняються від попередньої. Вона передбачає сильну ієрархічну владу; детальний розподіл робіт; обмежену область контролю керівника (в його підпорядкуванні перебувають шість-вісім чоловік). Додатковими характеристиками цієї моделі є розмежування функцій керівників і виконавців. При цьому, хоча прийняття рішень в остаточному підсумку делегується керівникові, підлеглим дозволяється проявляти ініціативу. Остання характеристика становить особливий інтерес при розробленні механізму управління організаційною поведінкою.

Механістичний підхід отримав певну довершеність у принципах раціональної бюрократії М. Вебера. Цей учений вважав бюрократію перспективним інструментом управління, тому що вона є досконалою за своєю логічністю і незалежністю від нерациональних особистих стосунків та емоцій. Бюрократична модель організації М. Вебера має певні конструктивні ідеї, які дозволяють їй бути використаною й сьогодні. Так, не можна заперечувати актуальність проголошуваних у ній таких цілей організації, як забезпечення порядку, системності, раціональності, уніфікації, послідовності діяльності. Принципові вимоги цієї моделі полягають у такому: всі процеси функціонування організації повинні бути представлені системою правил; ієрархія має відображати відносини влади; основу впорядкування діяльності створює письмова документація; на робочому місці виконуються тільки заздалегідь визначені і погоджені операції; керівники колективів повинні мати спеціальні знання. Всіх цих вимог необхідно дотримуватися й сьогодні для забезпечення порядку в рутинних операціях, без яких не можна зберегти організацію як цілісність. Певні уточнення класичної моделі організаційної теорії зробили Л. Гулік і Л. Урвік. На їх думку, в співвідношенні "людина – організація" доцільно віддавати перевагу структурі. Тобто спочатку необхідно розробляти проект нової структури організації, а потім наймати відповідних працівників для виконання функцій.

На основі моделі "людини соціальної" в період з 1933 р. по 1966 р. розроблялися й розвивалися такі теорії організації: школа "людських відносин" (Мейо); теорія сторін, що беруть участь (Р. Лайкерта); організація як кооперативна система (Ч. Бернард); організація як відкрита соціальна система (Р. Канн, Д. Катц); організація як соціотехнічна система (Э. Трист, Ф. Эмери).

Центр уваги в школі "людських відносин" Мейо переноситься з дослідження економічних функцій підприємства на міжособистісні відносини працівників на робочому місці. Як важливі регулятори функціонування організації розглядаються прийняті в ній норми поведінки. Ці ідеї досить актуальні й для сучасних виробничих організацій. І сьогодні такі принципи

вимоги теорії, як розгляд групи робітників як специфічної соціальної системи, врахування впливу почуттів і настрою працівників на їхню трудову активність, залишаються важливою областю уваги менеджерів. Одержують зараз розвиток і ідеї цієї школи, пов'язані з необхідністю виділення в колективі неформальної соціальної структури, яка за силою впливу на поведінку співробітників може істотно перевищувати формальний механізм адміністративного впорядкування їхньої діяльності.

Свій розвиток і доповнення ця теорія одержала в теорії Р. Лайкерта. Він визначив, що ефективні організації мають за основу підтримуючі відносини, розвиток яких створює в працівників почуття власної цінності й значущості. Цей автор не безпідставно виділив у свій час як ключовий момент ефективності організації здатність її співробітників працювати в команді. На його думку, класичні теорії організації мало уваги звертали на той факт, що у зв'язку з ускладненням трудових операцій і підвищенням кваліфікації співробітників у останніх зростає потреба розширення їхнього права брати участь у прийнятті рішень. Підвищення якості соціальних відносин усередині організації сприяють розвитку потенціалу співробітників. Можливість такої трансформації впорядкування трудового процесу, на думку автора, забезпечується впровадженням в організації складної ієрархії, що орієнтована на комунікації, в яких інформація рухається як зверху вниз, так і знизу нагору по ієрархії підпорядкування, а також по горизонталі за рахунок створення так званих "пересічних груп", що забезпечують прийняття більш ефективних рішень. Саме ця ідея широко використовується й сьогодні при створенні механізмів ефективного управління організаційною поведінкою. Але в цій теорії істотним недоліком була відсутність рекомендацій з урахування впливу зовнішнього середовища на життєдіяльність організації, який почав суттєво ускладнюватися. До переваг даної концепції можна віднести зменшення витрат на контроль працівників, яким були делеговані права приймати рішення, а також зростання оптимальності рішень за рахунок розподілу їх по ієрархічних рівнях.

У теорії кооперативних систем Ч. Барнарда одержали розвиток ідеї М. Вебера за рахунок розгляду організації як відкритої системи, що виживає завдяки взаємному пристосуванню середовища й організації. В такому пристосуванні важливим ресурсом є людина з її найбільш високою в порівнянні з іншими ресурсами здатністю адаптуватися до змін. Робота організації в цьому випадку значно залежить від неформальної структури. В критичний ресурс організації перетворюється співробітництво працівників і кооперація їхньої роботи. Організація розглядається як система довготривалих взаємодій між її членами, які вносять в організацію власні очікування і цінності. До принципів положень цієї теорії відносяться: сильна ієрархія й влада, висока спеціалізація робіт, вузька область контролю, чіткий поділ посад у системі управління на консультуючі й такі, що надають право приймати рішення, а також висока централізація прийняття рішень по ієрархії. Критики цієї теорії вказували на такий її недолік, як відсутність рекомендацій із планування реакції організації на зміни.

Р. Канн, Д. Катц у своїй теорії розглядають організацію як відкриту соціальну систему, що змушена вирішувати проблеми в полі напруги між можливостями виробничих процесів і вимогами зовнішнього середовища. Вони вважали, що системна теорія взагалі пов'язана з проблемами взаємовідносин, структури і взаємозалежності. В результаті необхідно більше уваги звертати на взаємодію "через кордони". Такий підхід знімав обмеження класичної, бюрократичної моделі і моделі людських стосунків, які розглядали організацію як закриті системи. Р. Канн, Д. Катц вважали, що працівник, вступаючи в організацію, приймає на себе певну трудову роль, через яку він зв'язується з організацією. Роль визначає специфічну модель поведінки, що узгоджується оточенням. Таким чином, можна сказати, що саме ця модель організації вперше чітко виділила поведінковий компонент. Її автори звертають увагу не тільки на прогресивність такого підходу, але й на його проблеми. Так, керівники організації повинні мати на увазі, що співробітники приймають професійну роль тимчасово, що уявлення про сутність цієї ролі можуть не співпадати в керівника та її виконавця. Прийняття ролей не завжди є гармоній-

ним, можливе виникнення протиріч у випадку, якщо одна роль припускає виконання декількох різновидів діяльності. Рольові очікування, що формуються, можуть призвести до рольових конфліктів. Але якщо рольові очікування чітко визначені й співробітники мають відповідну внутрішню мотивацію, людські ресурси використовуються більш ефективно в порівнянні з іншими механізмами впорядкування їхньої поведінки. Для підвищення трудової активності на основі запропонованої теорії необхідно вирішувати проблеми соціалізації співробітників, попередньо погоджувати уявлення про ролі керівників і виконавців, стимулювати інноваційну поведінку співробітників. Влада в організації, побудованій відповідно до теорії Р. Канна, Д. Катца, заснована на поєднанні ієрархії й демократії. Перша необхідна в умовах мало динамічного зовнішнього середовища, друга – в умовах підвищеної динамічності. Область контролю керівника широка, організація орієнтована на децентралізацію прийняття рішень для підвищення ефективності реакції на зовнішнє середовище.

Актуалізація розгляду організації як соціотехнічної системи в теорії Э. Триста, Ф. Эмери була викликана потребами практики. Вона має за основу залежність зв'язків у колективі від технології виробництва. Як з'ясувалося, техніко-технологічний компонент виробничої організації значно впливає на соціальну структуру й адаптацію організації до вимог зовнішнього середовища. Саме тому необхідно виконувати спільну оптимізацію технічної й соціальної систем організації. Дизайн робіт, сформований особливостями техніки й технології, впливає на продуктивність. Розвиваючи положення цієї теорії, В. Бейнам сформулював такі принципи ефективної реалізації соціотехнічної теорії організації: працівники повинні мати високу універсальну кваліфікацію; основним варіантом менеджменту має бути демократія; необхідна не локальна, а загальна оптимізація соціально-технічної системи; робочу силу необхідно аналізувати й оптимізувати на рівні групи; велику увагу слід приділяти формуванню інтересу в працівників до розв'язання комплексних завдань. Така організація орієнтована на плоску ієрархію, невисокий контроль, використання спеціалізації тільки у випадку гострої потреби. Контроль робочих операцій доцільно делегувати робочим групам. Оскільки рішення децентралізовані й приймаються демократичним шляхом, поділ посад на керівні і консультуючі не передбачається.

На основі моделі "людини, що самоактуалізується" у період з 1950 по 1970 рр. такі вчені, як Д. МакГрегор, К. Аргіріс, Дж. Марч, Р. Сайерт, Г. Саймон, запропонували ряд теорій організації, що роблять істотний акцент на поведінковому аспекті.

Д. МакГрегор створив інтегративну теорію організації, відповідно до якої потреби працівників і організації необхідно сприймати як однаково важливі. Тому слід створювати такі умови, в яких можна узгоджувати ці потреби. Відповідно до теорії Д. МакГрегора відношення керівників до підлеглих формується двома варіантами переконань: людина за своєю природою ледача, інертна, байдужа до цілей організації (теорія Х), людина не пасивна й не байдужа до цілей організації, вона готова взяти на себе відповідальність за реалізацію цілей організації (теорія Y). Принципові особливості теорії полягають у наступному. Поведінка підлеглих залежить від поведінки керівників. Поведінка керівників відповідно до теорії Х орієнтована на обмеження автономії підлеглих і позбавляє їх можливості прийняти відповідальність на себе. Поведінка керівника відповідно до теорії Y орієнтована на стимулювання активного відношення підлеглих до роботи, усвідомленого прийняття ними відповідальності на себе. Використання положень теорії Х стримує мотивацію активної трудової поведінки. Її застосування є доцільним доти, поки робітники прагнуть задовольняти переважно основні потреби по ієрархічній системі А. Маслоу.

К. Аргіріс вважав, що працівникам слід створити такі умови, за яких вони повинні відчувати свою причетність до формування цілей діяльності і вибору шляхів їх досягнення. В процесі створення теорії інтеграції людини й організації він намагався знайти взаємозв'язок між ідеями психоаналізу та адміністрування. При цьому він запропонував розглядати організацію як систему, що надає можливості співробітникам для самореалізації. Організаційну поведінку, на думку цього

вченого, необхідно вивчати в координатах таких факторів, як індивідуальні риси працівників, формальний механізм упорядкування поведінки й неформальні процеси групової динаміки в організації. Практична організація управління організаційною поведінкою повинна ґрунтуватися на узгодженні цілей організації та співробітників. Проблема конфліктів між цими цілями набуває все більшої актуальності з розвитком і ускладненням трудових функцій працівників. Природа формальних механізмів організації стимулює розвиток конкуренції й суперництва, які мають свої межі позитивного впливу на трудову поведінку. Принципові положення теорії: низький ступінь спеціалізації й поділу робіт; розширення свободи прийняття рішень виконавцями трудових операцій; використання адміністративних важелів влади винятково в кризових ситуаціях; збереження відповідальності і зв'язку працівника з організацією. У менеджменті доцільний поділ посад на консультуючі й ті, які надають право приймати рішення. Але представники консультуючих посад повинні брати як можна більшу активну участь у прийнятті рішень. Істотну перевагу цій теорії організації надавало виконане автором доповнення її основних положень вимогою високого рівня розвитку співробітників для її впровадження. Ці ідеї знайшли втілення в теорії організації, що вивчається, і можуть бути цілком реалізовані сьогодні практично.

Дж. Марч, Р. Сайерт, Г. Саймон представили свою теорію організації вже чітко з позицій поведінкового аспекту. Саме тому їх теорія становить інтерес при формуванні методичного забезпечення управління організаційною поведінкою. На думку Дж. Марча й Р. Саймона, поведінка в організаціях формується, по-перше, синтезом індивідуальних рішень співробітників залишитися в організації або покинути її, по-друге, розвитком цих рішень у контексті забезпечення високої результативності роботи. Але об'єктивність прийняття таких рішень обмежується здатністю людини обробляти інформацію. Оскільки ця теорія заснована на аналізі процесів рішення й врахування ситуації, вона повністю протилежна за ідеями класичним теоріям організації. Її застосування сьогодні обмежене через відсутність обґрунтування вченими психологічних принципів побудови організації. Особливі принципові положення теорії полягають в обґрунтуванні необхідності поділу робіт між комп'ютерами й людьми; влада і сфера контролю повинні бути спеціалізованими (впровадження традиційних стандартних процесів має бути під контролем вищої влади); комунікативний обмін і узгодження діяльності відділів повинні мати демократичну основу. Поділ посад на консультуючі й приймаючі рішення має сприяти узгодженню ефективних стратегічних і тактичних рішень. При цьому люди, відповідальні за прийняття рішень, повинні керуватися, в першу чергу, цілями всієї організації.

На основі моделі "людини комплексної" в період з 1970 по 2001 рр. були розроблені поведінкові теорії організації, що ґрунтуються рубрикою "непередбачені обставини". Ці теорії засновані на гіпотезі, що організації здатні пристосовувати свою поведінку до змін зовнішнього середовища. Вони менше звертають увагу на внутрішні процеси, а більше – на контакти організації із зовнішнім середовищем. Серед цих теорій особливо місце посідають теорія організації Дж. Гелбрейта, який аналізує останню як систему обробки інформації; теорія Г. Мінцберга, який розглядає спосіб прояву влади в організації через її дизайн; теорія впорядкування поведінки організації через процедури "організування" (символічного виробництва) К. Вейка, а також теорії організаційної культури Э. Шейна й нового соціального менеджменту.

Розглядаючи організацію як систему обробки інформації, Дж. Гелбрейт звертає увагу на той факт, що розвиток організаційної структури реалізується через безперервний процес прийняття рішень про стратегії організації й методи упорядкування поведінки співробітників, ефективність якого залежить від якості інформаційного потенціалу менеджменту. Для розвитку здатності організації переробляти необхідну для забезпечення життєдіяльності інформацію Дж. Гелбрейт пропонує дві стратегії. Перша орієнтована на скорочення інформаційних потоків, друга – на розвиток здатності організації їхнього доцільного використання. Досить технологічним для розвитку ідей управління організаційною поведінкою є запропонований автором механізм мотивації поведінки людини в інформаційно насиченому середовищі. В цьому механізмі виділяються стимули зовнішньої та внутрішньої мотивації. Остання формується через

ідентифікацію цілей співробітників із цілями організації. Ця ідея цілком прийнятна для розвитку її при створенні механізму управління організаційною поведінкою.

Позитивною рисою обґрунтувань Дж. Гелбрейта є акцент на тому, що не існує єдиного варіанта оптимальної побудови організації в умовах її інформатизації. Не викликає заперечень і твердження автора, що дизайн організації впливає на здатність обробляти інформацію. Так, наприклад, оскільки поділ робіт і їхня спеціалізація збільшують обсяг необхідної інформації, їх доцільно використовувати тільки в умовах стабільного зовнішнього середовища. Механізми адміністративної влади слід застосовувати в інформаційно насиченій організації лише в умовах кризових ситуацій. Демократизація й децентралізація менеджменту підсилюють потенціал оброблення значних обсягів інформації при наявності відповідної кваліфікації в суб'єктах, що використовують її. Вертикальні інформаційні системи в організаціях підвищують значущість консультуючих посад у порівнянні з посадами, відповідальними за прийняття рішень. Обмеженням до створення практичних механізмів впливу на організаційну поведінку на основі теорії Дж. Гелбрейта є недостатність розробки в ній проблем розподілу влади й контролю. Вони знайшли своє вирішення у варіанті теорії організації Г. Минцберга.

Вихідним елементом теорії Г. Минцберга є положення відносно того, що дизайн організації формує спосіб прояву влади. При цьому автор формулює гіпотезу, зміст якої визначає організацію як арену боротьби за владу людей, які здійснюють вплив усередині й поза організацією. Засобами владного впливу є ресурси, які перебувають у розпорядженні співробітників і керівників. Серед цих ресурсів автор виділяє як найбільш критичні знання й навички. Ця теза добре вписується в ідею створення механізму управління організаційною поведінкою в середовищі високоінтелектуальних організацій сьогоденні. Основні положення організаційної теорії Г. Минцберга полягають у такому: головним конструктивним елементом виробничої організації є та її частина, що зайнята безпосередньо виробництвом товарів і послуг. Верхнім рівнем ієрархічної системи управління організацією делегується права й відповідальність за реалізацію цілей організації, контроль внутрішніх процесів організації та її відносин із зовнішнім середовищем. Середній рівень управління має завдання організації обміну інформацією між керівництвом і виконавською системою, частково він вирішує завдання забезпечення контактів із зовнішнім середовищем. Автор даної теорії виділяє окремо такі підсистеми в організації, як технічна й підтримуюча, оскільки вони мають специфічні технології забезпечення функціонування та розвитку. Г. Минцберг виділив п'ять типів конфігурацій організації: проста структура (в якій рішення централізовані приймають на найвищому рівні), механічна бюрократія (робочі процеси стандартизовані і систематизовані), професійна бюрократія (стандартизація навичок), дивізійна структура (влада централізована, роботи об'єднані в стандартизовані групи), невимущеність (влада вибірково передана від центру робочим групам, які мають право координувати роботу всередині і між собою).

Чим вище піднімаємося в аналізі моделей людини й організації за схемою їхнього розвитку (див. рисунок), тим чіткіше проявляється поведінковий компонент цих моделей, тим більше вони відповідають на запити сьогоденньої практики управління виробничими організаціями.

Теорія "організування" (смысловиробництва) К. Вейка особливо наближена до нашого часу в постановці завдань і виборі можливостей їхнього рішення. Цей автор справедливо відзначає проблему неоднозначності сприйняття й інтерпретації співробітниками організації ситуацій, які виникають в її роботі. Ця неоднозначність в основному обумовлює багатоваріантність їхньої поведінки й появу проблем її узгодження. Упорядкування та узгодження поведінки співробітників можливі через передачу ними один одному тих смислів, які вони надають явищам та процесам, що вони спостерігають. Зміст процесу формування смислу, з погляду К. Вейка, полягає в конкретизації спостерігачем значення явищ та процесів, з якими він зустрічається, і які впливають на досягнення його цілей.

Ця конкретизація забезпечується відбором й обробленням інформації, яку використовує людина в аналізі різних ситуацій, що виникають у процесі її трудової діяльності. Організаційна поведінка повністю залежить від суб'єктивних конструкцій людей, що інтерпретують зміст дійсності. Необхідність розуміння такого "смысловиробництва" полягає в тому, що реальні зміни в організації можливі тільки за умови руйнування старих способів одержання смислу. Теорія організування має на меті забезпечити практичну можливість розуміння поведінки співробітників усередині організації. Ефективність управління поведінкою при її використанні забезпечується дотриманням певних правил: не панікувати перед безладдям; варто пам'ятати, що хаотичні дії кращі за впорядковану бездіяльність; для забезпечення розуміння реальності доцільно представляти її схематично та ін. Основні положення цієї теорії організації: автономність і вільний зв'язок окремих одиниць організації, які допускають розмаїтість способів поведінки; формування в організації відділів з "багато профільними" цілями; розвиток гнучкості структури через універсалізацію робіт; ослаблення контролю діяльності для забезпечення творчих рішень. Ефективність управлінських рішень забезпечується їхнім виробленням через співробітництво посадових осіб, що мають функції консультування й прийняття рішень. Теорія К. Вейка створила основу для формування культурологічної теорії організації.

Автор теорії організаційної культури Э. Шейн впевнений, що процеси в організації можна зрозуміти тільки тоді, коли буде проведена діагностика її культури. Культура організації, на його погляд, становить динамічний конструкт, що підтримується й пристосовується до ситуації повсякденним життям організації. Основні положення цієї організаційної теорії чітко не визначені. Але можна погодитися з думкою її автора, що управлінська поведінка впливає на формування й підтримку організаційної культури. Стабілізація організаційної поведінки забезпечується залученням в організацію людей з установками й цінностями її корпоративної культури. Соціалізацію нових співробітників можна забезпечити, використовуючи формальні процеси (наприклад, тренінги) і неформальні комунікації (спостереження за поведінкою співробітників і керівників). Хоча ця теорія організації є дуже корисною для розроблення механізму управління організаційною поведінкою, варто мати на увазі, що вона не надає рекомендацій відносно вибору оптимального варіанта культури.

Відповідно до теорії нового соціального менеджменту організація має шанси на збереження свого статусу, якщо її керівництво буде прагнути перетворити клієнтів у ділових партнерів. При цьому позиції підприємства в зовнішньому середовищі підсилуватимуться, якщо воно буде здатним поєднувати соціальну відповідальність і економічну ефективність. Основні положення теорії: делегування повноважень та відповідальності; розроблення і впровадження в практику збалансованої системи показників; організація обліку витрат на стандартні процеси всіх відділів в організації, бюджетування грошових потоків; для прискорення процесу прийняття рішень об'єднання професійної відповідальності й відповідальності за ресурси; підвищена увага до підбору персоналу, його розвитку й навчання.

Розвиток Інтернету та інформаційних технологій привів до того, що з 1999 р. на основі моделі "людини постмодерністської" стали інтенсивно розроблятися новітні поведінкові організаційні теорії: організації, що навчається (К. Аргирис, Д. Шеєн і П. Занге), віртуальної організації (У. Давидов і М. Малоне), фемінової організації (Дж. Ротшильд). Ці теорії орієнтовані на істотну зміну сутності робочого місця кваліфікованих співробітників; зміну способів обміну інформацією; організацію роботи не в офісі, а вдома. На цій основі можливе формування принципово нових способів організації взаємодії між керівником і підлеглими.

Епоху економіки знань характеризують такі особливості: збільшення обсягу послуг, що формують збільшення залежності суб'єктів господарювання; безумовний розвиток довіри між партнерами, без якого неможлива економія на виконанні контролю; розвиток соціальної відповідальності організацій;

підвищені вимоги до толерантності, чесності й відкритості персоналу; безперервне навчання протягом всього життя; розвиток соціального капіталу організації через формування позитивних міжособистісних відносин і зобов'язань. Управління частково замінюється самоменеджментом з посиленням відповідальності виконавця роботи за її результати. Перехід до економіки знань породжує проблеми професійного стресу.

Особливістю моделі організації, що навчається, є те, що вона орієнтована на перманентне впровадження інновацій. За рахунок цього вона не тільки реагує на зовнішні зміни й адаптується до них, але й передбачає їх і навіть "заздалегідь" ними управляє. Навчання в організації орієнтоване не тільки на одержання знань, а й на формування здатності упереджено розпізнавати й розуміти нові ситуації та шляхи виходу з них. Ця теорія визначила свої основні принципи успішності організації. Серед них такі: розвиток особистої майстерності та на цій основі самоменеджменту; широке використання ментальних (когнітивних) моделей реальності; формування в персоналу організації спільної моделі ситуацій; навчання в команді; розвиток у співробітників системного мислення. Упорядкованість поведінки такої організації забезпечується тим, що влада й вплив розподіляються між співробітниками (через виділення формальних і інструментальних лідерів); процеси створення моделей поведінки та їхня реалізація поєднуються; широко використовуються програмно-цільове управління й експеримент. Практикується сполучення спеціалізації й кооперації творчої праці, розвиток і інтенсифікація комунікацій. Серед варіантів поведінки перевага віддається співробітництву й кооперації. Теорія організації, що навчається, ще потребує досліджень та обґрунтування технологій впровадження. Перспективною для дослідження й обґрунтування є ідея організації освітніх центрів при великих корпораціях. Такі центри мають за мету впорядкування нагромадження й оптимізації людського капіталу організації, формування ефективної системи розвитку освітнього потенціалу персоналу, адекватного безпосереднім запитам організації.

Не менш сучасною, ніж попередня, й такою, що потребує подальшого розвитку, є теорія віртуальної організації У. Давидова й М. Малоне. У цій теорії поняття "віртуальність" визначається як здатність до адаптації й інтерактивності. Особливістю віртуальних організацій є те, що вони орієнтовані на надання в максимально короткий строк споживачеві продукту під замовлення. Саме за рахунок цього забезпечується їхня стійка перевага перед конкурентами. Особливостями віртуальних організацій є ефективне використання новітніх інформаційних технологій, тісні взаємозв'язки з постачальниками й клієнтами, гнучка організаційна структура. Гнучкість поведінки таких організацій забезпечується плоскою ієрархією взаємним усередині, заміною контролюю довірчими відносинами з партнерами, децентралізацією прийняття рішень. Проблемною стороною таких організацій є можливість співробітників працювати одночасно на кількох хазяїнів, що вимагає гарантії їхнього сумлінного відношення з роботодавцями стосовно комерційних таємниць і ноу-хау, які є власністю останніх.

Маловивченим у всіх попередньо проаналізованих теоріях організацій є аспект подолання відчуження роботи від людини. Саме він є центром уваги феміної теорії організації. Формування прихильності співробітників до організації – досить гуманна й у той же час важка проблема. Її актуальність зростає в міру того, як члени організації з найменших робітників перетворюються в інвесторів свого людського капіталу. Ідея К. Маркса про "сукупного робітника" сьогодні трансформується в ідею "сукупного мислителя". Але об'єднання талантів відбувається зовсім за іншою технологією. Тут спрацьовує не цілеспрямованість мотивації, а внутрішня свідома готовність самого працівника віддавати свій талант і знання на користь організації. Цілеспрямованість людини можна оцінити й контролювати тільки побічно. Подолання відчуження людини від роботи можливе за рахунок розвитку відповідної корпоративної культури й створення гуманних умов для роботи, що дозволяє працівникові не тільки реалізувати, але й розвивати свій людський капітал. По суті феміно організація становить ідеа-

лізовану протипагу бюрократичної організації. Основні важелі впорядкування поведінки співробітників у такій організації – розподіл влади й контролю між всіма членами організації; максимальна універсалізація виконуваних робіт; плоска ієрархічна структура організації. Однак така організація має суттєві вади. Горизонтальна ієрархія, орієнтація на прийняття рішень на основі консенсусу, які є принциповими ознаками феміної організації, збільшують витрати часу. В таких організаціях "розмивається" відповідальність за ухвалені рішення. За відсутності досвіду використання демократичного стилю управління ускладнюються процеси соціалізації працівників, а надмірна орієнтація на пріоритетність інтересів працівників призводить до виникнення конфліктів між ними.

Економіка XXI ст. усе більше відмовляється від визнання єдиним джерелом свого функціонування фізичний капітал і все більше звертається до системних знань, які забезпечують надійну основу взаємодії із навколишнім середовищем. "Сучасний організаційний досвід свідчить, що серед ресурсів макросистеми найважливішого значення набуває інтелектуальний ресурс людства, від якого залежить напрацювання цілей майбутнього розвитку" [13, с. 7].

Сьогодні теорії організацій мають своє продовження. Головні зміни в них М. Кетс де Врис характеризує таким чином: "Організації, побудовані на контролі, ієрархіях, поступаються місцем організаціям, зосередженим на ідеях, інформації, взаємодії". Останні мають такі різновиди: "віртуальна" (яка складається із частин, які гнучко пов'язані між собою); "хімічні супи" (в яких нові об'єднання виникають перманентно) і "амеби" (які постійно відокремлюють частини) [2, с. 74].

Удосконалений варіант інтелектуальної організації представлений у роботі М. Рубінштейна й А. Фістенберга [9]. На думку авторів, він демонструє здатності до адаптації й процвітання на грані творчого хаосу. Інтелектуальна організація поводить як живий організм, для якого головне – адаптація не заради простого виживання, а для успіху в умовах невизначеного ринку. Її відмінна риса – перманентний пошук способів урівноважування порядку й хаосу. Об'єктивними передумовами появи таких організацій є втрата міцких меж ринку. Для інтелектуальних організацій певною мірою характерна ситуація, де невизначеність є дійсністю, а необхідність постійно пристосовуватися до нових реалій – способом життя. Для таких організацій необхідним атрибутом є внутрішня інтелектуальна й культурна розмаїтість. Необхідність підтримки рівноваги між порядком і хаосом актуалізує творче мислення. В інтелектуальній організації творчий потенціал створюється окремим підрозділом загальної структури, тобто він не є винятковим привілеєм відділів досліджень. Творчість стає загальною культурною цінністю організації. Але така культура вимагає досить дефіцитного компонента – довіри, яка формується тільки в особливому середовищі. В ньому співробітникам надається право на помилку. Основна аксіома організаційної поведінки – люди повинні отримати можливість нести відповідальність за те, що вони вважають правильним, і при цьому дається їм право бути інколи неправими. Інтелектуальна організація дбає про розвиток у свого персоналу способів бачення дійсності, оскільки час багатшим є перелік способів бачення, тим сильнішим стає стимул до творчого мислення й знаходження незвичайних варіантів вирішення проблем. Творчий процес здатний перетворити хаос у порядок і зруйнувати застарілий неефективний порядок. Для забезпечення його результативності дуже важливо, по-перше, швидко реалізувати прийняті рішення й, по-друге, опанувати способи об'єднання різних бачень, різних моделей ситуації. Творча напруга й хаос, що виникають при об'єднанні різних індивідуальних уявлень, створює основу появи незвичайних ідей і інновацій. Ключові ідеї управління поведінкою в такій організації полягають у розподілі відповідальності й повноважень; прийнятті рішень на основі синтезу минулого, сьогодення та майбутнього; розвитку лідерських якостей у керівників, їхній здатності поєднувати бачення підлеглих. Проблемними в такій моделі організації залишаються поки що питання подолання психічних перевантажень і професійного стресу.

Подамо ще кілька сучасних бачень моделей організації. Відомий спеціаліст у цій сфері науки Б. Мільнер [14] наводить свій перелік сучасних моделей організації. Серед них – організації з "внутрішніми ринками", мережні організації, віртуальні корпорації, інтелектуальні організації, організації, які навчаються.

Т. Иванова, В. Приходько, аналізуючи моделі організації, наводять цікавий приклад проблемної моделі організації В. Франчука [15, с. 100]. Її незвичайними аспектами є віддання переваги збереженню цілісності і життєздатності за внутрішніми та зовнішніми динамічними умовами у порівнянні з цілеспрямованістю організації. Остання розглядається як соціальний суб'єкт, здатний усвідомлювати свою цілісність і сприймати виклики середовища як проблеми, розумно реагуючи на них. Цілі такої організації динамічно змінюються залежно від проблем, що з'являються в діяльності організації. Оригінальною, що потребує вивчення, є пропозиція автора цієї моделі організації ввести до переліку загальних функцій менеджменту поряд з класичними (планування, організація, мотивація та ін.) функцію визначення і вирішення проблем. За цією ідеєю члени організації зобов'язані передбачати, аналізувати проблеми й готувати відповідні рішення.

М. Кетс де Врис [8] звертає увагу на необхідність створення нового стандарту організації XXI ст., який би створював основи задоволення потреб своїх співробітників у прихильності/належності і дослідженні/ствердженні. Такі організації набувають здатності аутентичності. Важливими особливостями їх є відчуття спільності, орієнтація на позитивні емоції та задоволення; відчуття значущості (як особистої, так і колективної); надійність оточення; самобутність; відчуття свободи й повноважень; акцент на освіту і розвиток; "плоска" ієрархічна структура та невеликі структурні одиниці; доступність керівника; відповідальність; орієнтація на людину як на найважливіший ресурс. Лідери таких організацій повинні створювати корпоративну культуру, яка орієнтується на перераховані цінності. Орієнтації цих організацій позначаються аббревіатурою AIR, яку можна конкретніше охарактеризувати так. Вони надають людям велику незалежність (Autonomy), щоб розвивати творчі здібності. Вони заохочують взаємодію (Interaction) різних частин організації, щоб створити спільну діяльність. Вони визнають (Recognition) індивідуальний внесок для заохочення більшої відповідальності. Вказані орієнтації аутентичних організацій формують клімат співробітництва, колективної праці і взаємодітримки [8, с. 296].

Дж. Ходкінсон, Пол Р. Сперроу поєднують модель сучасної компетентної організації із стратегічним менеджментом і обґрунтовують її переваги. На їх переконання, підприємства, що мають за основу знання, швидше за інших перетворюють соціальний капітал в інтелектуальний, при цьому головну роль у даному процесі має організаційне навчання. Вони поділяють думку інших учених відносно того, що здатність вчитися швидше за конкурентів може бути єдиною усталеною конкурентною перевагою організації [6, с. 54]. В ідеалі така організація повинна створюватися на основі усвідомленого бажання. Проблема менеджменту таких організацій полягає в тому, що чим більше відомо менеджерам способів організування й управління, тим важче їм обирати варіант, виходячи з аналітичної наукової точки зору. На допомогу приходять інтуїція, вони змінюють раціональні технології управління на мистецтво. Ця тенденція робить актуальними припущення, гіпотези і базові цінності в будь-якій освіті. При побудові організації, орієнтованої на знання, слід посилити ті цінності, які в людей формуються робочим місцем. Серед них такі: організації повинні стати платформою для людини, а не людина ресурсом для організації; люди більш ефективні на робочому місці, якщо вони мають внутрішню мотивацію до дій і навчання, ніж коли мотивуються винагородами зовні [6, с. 58].

Певним доповненням до ідей інтелектуальної організації, організації, що навчається, є пропозиції В. Маслова відносно моделі організації, яка орієнтується на самоосвіту. Ідеї такої організації були сформульовані в роботах С. Арджириса і його колеги, котрі визначили різницю в навчанні першого рів-

ня (так звана "одинарна петля") і навчанням другого рівня (так звана "подвійна петля"). Менеджери, які орієнтуються на знання як критичний ресурс організації, повинні усвідомити різницю між цими моделями. Вона формується двома ознаками. Навчання за одинарною петлею забезпечує зростання здатності організації досягати конкретні цілі. Воно забезпечується рутинним варіантом освіти, не орієнтоване на суттєві зміни базових основ організації.

Навчання за подвійною петлею забезпечує можливість перегляду організаційних цілей, цінностей і переконань. Цей тип навчання передбачає зміну організаційної культури. Важливою характеристикою подвійної петлі є навчання організації технологіям навчання її співробітників. На сьогодні запропоновані чотири моделі організації, які орієнтовані на самоосвіту: "ті, що знають", "ті, що розуміють", "ті, що думають", "ті, що орієнтовані на самоосвіту". Точніше було б сказати, що існують чотири етапи розвитку традиційної ділової організації, вершиною якого практично і є організація, яка орієнтована на самоосвіту [16, с. 236]. На думку авторів цієї теорії організації, вони здатні ефективно існувати в турбулентному середовищі, яке стає типовим для сучасної економіки, а також виробляти конкретний товар під запити клієнта; важливою рисою таких організацій є колективна творча праця при розвиненому делегуванню повноважень і відповідальності. Ця процедура суттєво відрізняється від звичайного закріплення робіт тим, що надає виконавцям права самостійно визначати способи, ресурси виконання роботи. Створення такої організації вимагає попередньої роботи над розвитком у персоналу здатності до перманентного особистого вдосконалення через формування в них системного бачення і розуміння світу, роздумів відносно неясних передумов вирішення проблеми, формулювання власних цілей та мрій, вміння вислухати тих, хто намагається викласти нову ідею, бути уважним і спостерігати за тим, як інші люди сприймають світ. Усі ці навички створюють основу обміну смислами між творчими особистостями й розроблення незвичайних конструктивних ідей [16, с. 244].

Останнім часом звичний термін "організація" все частіше порівнюється з живим організмом і це порівняння набуває продуктивного смислу з акцентом на цілісність. Якщо розглядати виробничу організацію в такому контексті, то з'являється інструмент, який дає змогу зрозуміти, яким чином можна впорядкувати діяльність. Наприклад, можна визначити, без яких частин система може безболісно функціонувати, і виділити ці елементи в самостійну підсистему. Є можливість конкретизувати перелік органів, необхідних і достатніх для того, щоб зберігати систему в мінливому середовищі.

На цих принципах організму виникла ідея так званої "живої організації" К. Мейер, С. Дзвіс. Вона була спровокована двома потужними економічними силами: бурхливим розвитком комп'ютерних систем і автономного програмного забезпечення та розвитком молекулярних технологій (біотехнології, нанотехнології і матеріалознавство). Об'єднавшись, ці технології сьогодні можуть спричинити принципово новий за змістом економічний цикл, який за масштабами наслідків можна вважати подібним інформаційним технологіям. При цьому принципово змінюється конкуренція і стратегія. Сформульовані геніальні для індустріальної епохи ідеї стратегії конкуренції М. Портера втрачають свою актуальність. У 1990 Дж. Сталк і Т. Хаут опублікували книгу "Конкуренція з часом". Вона починається так: "Ви повинні зрозуміти... що ваш конкурент номер один – це час" [12, с. 142].

У світі, зорієнтованому на Інтернет, швидкість і високі технології, необхідно навчитися поєднувати усталеність та швидкість. Організацію, яка певною мірою задовольняє ці вимоги, слід будувати, використовуючи модель "листок конюшини". Кожний листок у ній – це окрема група працівників. Перший листок – це основна група (ядро), що складається з постійних працівників, зайнятих повну робочу зміну. Вони мають основні навички, їх кар'єра стандартна. Другий листок – це група людей, які працюють за контрактом. Разом з основним ядром вони виконують велику кількість різноманітних робіт, життєво важливих для повсякденного функціонування ор-

ганізації. В організаціях традиційного типу вони працюють повну зміну. Третій листок – це групи працівників, зайнятих неповну зміну, яких залучають на тимчасову роботу на допомогу основній групі, якщо бізнес цього потребує, і яких легко звільнити, якщо потреби в їх послугах не буде. На думку Дж. Шермерон, Дж. Хант, Р. Осборн, для того щоб досягти кар'єрних успіхів, сьогоднішні випускники вищих навчальних закладів повинні бути готовими працювати на робочих місцях другої і третьої груп [5, с. 51].

На погляд авторів монографії "Жива організація" К. Мейер, С. Девіс, велике майбутнє має організація типу "високих досягнень", насичена інтелектуальним капіталом, здатна перманентно і швидко адаптуватися до змін. Узагальнивши досвід трьох реальних організацій, які працюють на основі цієї моделі, вказані автори визначили шість принципів переходу до роботи за їх технологіями. Вони рекомендують на перших етапах формування такої організації керувати цим процесом "зверху-вниз", водночас активізуючи процеси самоорганізації працівників через упровадження необхідних правил. Організація має проектуватися як відкрита система з багатьма зв'язками. Нарощування її різноманітності створить передумови за необхідності швидкої та ефективної рекомбінації (зміну ринків, асортименту, менеджменту). Добре зорганізована мережна структура організації зменшить витрати на отримання інформації в режимі реального часу. Головна вимога до інформаційних технологій – сприйняття змін, швидка і точна, адекватна реакція на них. Організація повинна постійно на основі зворотного зв'язку вчитися на досвіді, використовувати нову інформацію в нових реакціях. Організація має перманентно визначати максимум своїх можливостей вибору і сприяти посиленню можливостей впровадження найбільш перспективних. Від планування слід перейти до експериментування. Рівень змін навколишнього середовища вимагає необхідного руйнування стабільних елементів, які заважають прогресу [12, с. 143]. Однак потрібно пам'ятати, що нестабільність поведінки – не панacea від проблем. Організації повинні навчитися балансувати на межі хаосу і порядку. Дослідники теорії складних систем говорять про "межу хаосу". Вони визнають, що як надмірна стабільність, так і надмірний безлад не є бажаними варіантами стану систем, які розвиваються. Математичні моделі таких систем доводять, що найбільші шанси вижити в неспокійному середовищі мають ті, хто живе в ритмі, близькому до межі хаосу, не дозволяючи йому активізуватися повною мірою [12, с. 174].

Для повноти забезпечення уяви про багатоаспектність підходів до теоретичного вивчення організацій можна проаналізувати моделі, представлені соціологами. Покажемо їх на прикладі класифікації організацій, що наведено в роботі Р. Холл. Серед них такі: популяційно-екологічна модель, модель залежності від ресурсів, модель раціональної випадковості, марксистська модель, модель операційних витрат, інституціональна модель [11, с. 432 – 462]. На думку автора, кожна теорія деякою мірою охоплює суть проблеми, але жодна не дає прикінцевого пояснення організаційного феномену. Наприклад, популяційно-екологічна модель стверджує, що особливості організації формуються шляхом природного відбору через реакцію зовнішнього середовища на її функціонування.

Таким чином, на основі проведеного аналізу та узагальнення думок різних авторів щодо особливостей моделювання людини і конструктивних засад створення й розвитку організації можна зробити такі висновки.

Розум людини створив заміники майже всіх її фізичних і багатьох рутинних інтелектуальних зусиль, необхідних для конструювання засобів, які забезпечують задоволення її зростаючих потреб. Цей процес інтелектуалізації економічної сфери життєдіяльності людини продовжується і суттєво впливає на природу організацій, без яких вона не може існувати в цивілізованому світі.

Осягаючи закономірності поведінки людини та передумови матеріалізації різновидів її енергії, вчені розробили безліч моделей, що відкривають сутність, функції, джерела активності людини в економічній системі, яка сьогодні створює

не тільки матеріальні, а й духовні цінності, необхідні для розширеного відтворення людини-працівника, людини-творця, самої себе і системи, в якій вона може реалізувати цю мету. Вказані моделі не є дискретними, кожна наступна була доповненням до попередньої, збагачувала її живимостями введенням в дію нових різновидів людської енергії.

Кожна нова модель людини надихала вчених на створення таких моделей організацій, які були здатні об'єднувати зусилля носіїв якісно нової робочої сили, відтвореної в цій моделі. З розвитком моделей людини і теорій організації посилювався їх поведінковий аспект, велася пошуку механізмів упорядкування поведінки персоналу та організацій у цілому, а особливо нових технологій їх взаємодії із зовнішнім світом. Сьогодні організації, побудовані на контролі, ієрархіїх, поступуються місцем організаціям, зосередженим на ідеях, інформації, взаємодії. Актуальність обміну матеріальними і фінансовими ресурсами із навколишнім середовищем організації в умовах конкуренції падає, а натомість формується нагальна потреба обміну інформацією та духовністю на засадах кооперативних. У світі, орієнтованому на швидкість і новітні інформаційні технології, виникає необхідність поєднувати усталеність та зміни. Для цього потрібно розвивати здатність розробляти такі варіанти організацій, які б поєднували в собі всі переваги розроблених моделей людини, вдосконалювати ці моделі, забезпечувати їх реальність і адекватність ситуаціям.

У подальших дослідженнях проблем, розглянутих у цій роботі, слід звернути увагу на формулювання і перевірку гіпотез відносно розроблення комплексної моделі людини, на яку слід орієнтуватися в сучасних виробничих організаціях, та вдосконалення механізмів управління їх поведінкою.

Література: 1. Пальчевський С. С. Соціальна педагогіка: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 560 с. 2. Вейл П. Искусство менеджмента / В кн.: Райгородский Д. Я. Психология руководства. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. – Самара: Изд. дом "Бахрах-М", 2005. – 768 с. 3. Травин В. В. Основы кадрового менеджмента / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – 2-е изд. – М.: Дело, 1997. – 336 с. 4. Радаев В. В. Экономическая социология. Курс лекций: Учеб. пособие. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 368 с. 5. Шермерон Дж. Организационное поведение: Пер. с англ. / Дж. Шермерон, Дж. Хант, Р. Осборн; [Под ред. Е. Г. Молл. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 636 с. 6. Джерард П. Ходкинсон. Компететная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента / П. Ходкинсон Джерард, Р. Сперроу Пол. [Пер. с англ. – Харьков: Гуманитарный центр, 2007. – 392 с. 7. Кирхлер Э. Психологические теории организации / Э. Кирхлер, К. Майер-Петси, Е. Хофман // Психология труда и организационная психология. Т. 5. / Пер. с нем. – Харьков: Гуманитарный центр, 2005. – 312 с. 8. М. Кетс де Врис. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 312 с. 9. Рубинштейн М. Ф. Интеллектуальна організація. Привнеси майбутнє в сьогодні й перетвори творчі ідеї в бізнес-рішення / М. Ф. Рубинштейн, А. Р. Фирстенберг: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 192 с. 10. Мерсер Д. ИБМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира: Пер. с англ. / Общ ред. и предисл. В. С. Загашвили. – М.: Прогресс, 1991. – 456 с. 11. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с. 12. Мейер К. Живая организация / К. Мейер, С. Девіс; [Пер. с англ. – М.: Изд. "Добрая книга", 2007. – 368 с. 13. Акимова Т. А. Теория организации: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 368 с. 14. Мильнер Б. З. Теория организации: Учебник. – 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 686 с. 15. Иванова Т. Ю. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с. 16. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: Учебник. – М.: Изд. "Финпресс", 2004. – 288 с.

УДК 658.15

Кавун С. В.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

In article consequences the new approach to formation of model of system of economic security of the enterprise. The formalized "cellular" conceptual model of system of economic security of the enterprise which use is possible by way of enterprise activity in view of requirements modern business-market is offered.

Сегодня функционирование предприятий определяет уровень развития рынка и составляет основу любой экономической системы, построенной на конкурентных началах. Это, в свою очередь, дает гарантии стабильности всего общества и обеспечивает экономическую безопасность (ЭБ) государства в целом. Поэтому проблема обеспечения ЭБ предприятия с развитием рыночных отношений приобретает особую остроту и становится одним из решающих факторов его экономического развития. Данной проблемой занимались такие специалисты, как Е. Олейников (Россия), В. Домарев (Украина), Г. Пастернак-Таранущенко (Украина), В. Ярочкин (Россия), а также ряд зарубежных авторов – М. Руссинович, Д. Кугсвилл и др.

С развитием информационных технологий и информационных систем (ИС) последние все глубже проникают в деятельность предприятий, и на сегодня (по признанию самих предпринимателей) практически ни одна сфера деятельности предприятий не обходится без ИТ-индустрии. Таким образом, использование ИС обеспечивает высокие темпы развития предприятий. Система ЭБ (СЭБ) является одной из таких, предназначение которой состоит в организации обеспечения нормального функционирования предприятия и предотвращении (устранении) возможных ущербов (потерь [1]), которые могут произойти в результате реализации различных угроз, а в конечном итоге – предотвращении угрозы банкротства самого предприятия. СЭБ представляет собой совокупность (комплекс) мер и средств, использование которых регламентируется соответствующими правовыми актами (государственными, региональными, собственными).

Важнейшим показателем функционирования СЭБ (index of functioning of system of economic security, IFses) выступает полученный (достигнутый) уровень ЭБ предприятия при использовании своих корпоративных ресурсов. При этом IFses является комплексным (интегральным) показателем и может быть определен следующим выражением:

$$IFses = \sum_{i=1}^n K_i \cdot v_i$$

где K_i – частный функциональный показатель (ЧФП) ЭБ предприятия;

v_i – удельный вес ЧФП, причем $\sum v_i = 1$;

n – количество учитываемых ЧФП, их совокупность должна обеспечить объективность определения IFses.

Удельные веса ЧФП ЭБ предприятия в комплексном показателе IFses рассчитываются на основе оценки совокупных ущербов по функциональным составляющим его ЭБ.

Множество ЧФП определяется совокупным набором критериев, которые обеспечивают полнофункциональное использование СЭБ на предприятии. Проведенный анализ нормативных документов [2], литературы [3 – 6], статей [2], собственного практического опыта [7] и подходов [4; 6] к созда-

нию модели СЭБ предприятия показал, что составными ее частями являются следующие компоненты:

$$K = \langle B, U, C, R, S, P \rangle.$$

Каждая из этих компонент описывается некоторым множеством ЧФП. Проведенный анализ также дает возможность выделить следующие множества ЧФП, представленные далее в табл. 1 – 6.

Очевидно, что каждое множество ЧФП может быть декомпозировано в зависимости от структуры самой модели СЭБ. Для достижения максимального покрытия структуры СЭБ и получения возможности логического объединения множеств ЧФП (в рамках предлагаемой модели СЭБ) введем достаточные практические размерности множеств. Тем самым обеспечим системность и адекватность предлагаемой модели СЭБ в условиях современной рыночной экономики, когда сама информация становится товаром и поэтому подчиняется сугубо специфическим законам товарно-рыночных отношений. В подобных условиях проблема разработки концептуальной модели СЭБ на предприятии любой формы собственности является весьма актуальной.

Объект исследования – украинские предприятия любой формы собственности и осуществляемые в них процессы разработки и внедрения СЭБ с целью достижения максимального экономического эффекта от коммерческой деятельности в условиях современных рыночных отношений. Таким образом, на основе введенного обоснования получим следующую логическую структуру множеств ЧФП.

B – множество баз, обеспечивающих выполнение основных функций СЭБ. $B = \{b_i\}$, $i = 1-4$ (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели множества B

Показатель	Описание	
b_1	степень использования (внедрения) законодательной базы государства (законы, постановления, указы и т. д.)	$b_1 = 0,9$, полностью выполняются все нормативные акты (НА)
		$b_1 = 0,7$, частично выполняются все НА
		$b_1 = 0,5$, редко выполняются все НА
		$b_1 = 0,1$, очень редко выполняются все НА
b_2	степень использования (внедрения) нормативно-правовой базы предприятия (устав, инструкции, приказы)	$b_2 = 0,9$, полностью выполняются все НА
		$b_2 = 0,7$, частично выполняются все НА
		$b_2 = 0,5$, редко выполняются все НА
		$b_2 = 0,1$, очень редко выполняются все НА
b_3	уровень использования (внедрения) политики ЭБ (ПЭБ): организационные меры, научные методики [7], программные средства, методы обеспечения ЭБ	$b_3 = 0,9$, ПЭБ полностью внедрена и рентабельна
		$b_3 = 0,7$, ПЭБ полностью внедрена, но не рентабельна
		$b_3 = 0,5$, ПЭБ частично внедрена и частично рентабельна
		$b_3 = 0,1$, ПЭБ частично внедрена, но не рентабельна
b_4	уровень организации отделов (подразделений) ЭБ предприятия (в составе отдела безопасности)	$b_4 = 0,9$, существует собственный отдел ЭБ, есть опыт успешного проведения расследования инцидентов
		$b_4 = 0,7$, существует собственный отдел ЭБ, нет опыта успешного проведения расследования инцидентов
		$b_4 = 0,5$, расследованием инцидентов занимаются отдельные сотрудники
		$b_4 = 0,1$, расследованием инцидентов никто не занимается

U – множество угроз предпринимательской деятельности. $U = \{u_j\}$, $j = 1-8$ (табл. 2). Следует также оговорить, что все множество угроз разбивается на внешние и внутренние [3].

Таблица 2

Окончание табл. 2

Основные показатели множества U

Показатель	Описание	
1	2	
u ₁	уровень информационных угроз (преднамеренные/случайные негативные воздействия на информационные ресурсы предприятия, выражающиеся в неправомерном ознакомлении со сведениями, составляющими коммерческие и иные секреты)	u ₁ = 0,9, утечка информации происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₁ = 0,7, утечка информации происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₁ = 0,5, утечка информации происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₁ = 0,1, утечка информации происходит с частотой 1 раз/год
u ₂	уровень экономических угроз (недобросовестная конкуренция и промышленный шпионаж с целью дискредитации конкурентов и производимой ими продукции, вытеснения конкурентов с конкретных рынков незаконными методами, монополизации рынков путем сговора о ценах, получение информации о составе, состоянии и деятельности конкурирующих предприятий)	u ₂ = 0,9, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₂ = 0,7, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₂ = 0,5, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₂ = 0,1, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/год
u ₃	уровень правовых угроз (недоступность или недостаточная доступность для отдельных предприятий официальной информации о новых законодательных и иных нормативных актах, в частности, налоговой политики, льгот и преимуществ для субъектов предпринимательской деятельности)	u ₃ = 0,9, выявление фактов незнания информации происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₃ = 0,7, выявление фактов незнания информации происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₃ = 0,5, выявление фактов незнания информации происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₃ = 0,1, выявление фактов незнания информации происходит с частотой 1 раз/год
u ₄	уровень технологических угроз (перехват информации, циркулирующей в системах связи и вычислительной техники, с помощью технических средств разведки и съема информации, несанкционированного доступа и преднамеренных программно-математических воздействий на нее в процессе обработки и хранения; неправомерное использование или раскрытие ноу-хау конкурента)	u ₄ = 0,9, выявление фактов съема информации происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₄ = 0,7, выявление фактов съема информации происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₄ = 0,5, выявление фактов съема информации происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₄ = 0,1, выявление фактов съема информации происходит с частотой 1 раз/год

1	2	
u ₅	уровень финансовых угроз (например, демпинг, то есть продажа своих товаров ниже стоимости с намерением противодействовать конкуренции или подавить ее)	u ₅ = 0,9, выявление фактов демпинга происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₅ = 0,7, выявление фактов демпинга происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₅ = 0,5, выявление фактов демпинга происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₅ = 0,1, выявление фактов демпинга происходит с частотой 1 раз/год
u ₆	уровень квалификационных угроз (шантаж, компрометация руководителей и отдельных сотрудников, привлечение в штат сотрудников с более высоким уровнем квалификации)	u ₆ = 0,9, выявление фактов шантажа происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₆ = 0,7, выявление фактов шантажа происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₆ = 0,5, выявление фактов шантажа происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₆ = 0,1, выявление фактов шантажа происходит с частотой 1 раз/год
u ₇	уровень коммерческих угроз (разглашение конфиденциальных сведений сотрудникам коммерческого предприятия, как по незнанию, так и по злему умыслу)	u ₇ = 0,9, выявление фактов разглашения информации происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₇ = 0,7, выявление фактов разглашения информации происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₇ = 0,5, выявление фактов разглашения информации происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₇ = 0,1, выявление фактов разглашения информации происходит с частотой 1 раз/год
u ₈	уровень других угроз (все типы угроз, не попавшие в предыдущие категории)	u ₈ = 0,9, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/месяц
		u ₈ = 0,7, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/квартал
		u ₈ = 0,5, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/полугодие
		u ₈ = 0,1, выявление фактов угроз происходит с частотой 1 раз/год

C – множество целей функционирования СЭБ. C = {c_k}, k = 1÷10 (табл. 3).

Таблица 3

Основные показатели множества C

Показатель	Описание	
1	2	
c ₁	степень обеспечения эффективного функционирования СЭБ	c ₁ = 0,1÷0,9, оценивается по эффективности отдачи в процентном соотношении
c ₂	вероятность (уровень) финансовой устойчивости предприятия	c ₂ = 0,9, если более 5 лет предприятие непрерывно имеет стабильную прибыль
		c ₂ = 0,7, если в течение 3 – 5 лет предприятие непрерывно имеет стабильную прибыль
		c ₂ = 0,5, если в течение 2 – 3 лет предприятие непрерывно имеет стабильную прибыль
		c ₂ = 0,1, если в течение года предприятие непрерывно имеет стабильную прибыль
c ₃	степень обеспечения технологической независимости	c ₃ = 0,9, если более года предприятие не испытывало необходимости в обновлении технологической базы (ТБ)
		c ₃ = 0,7, если в течение 2 – 3 лет предприятие не нуждается в обновлении ТБ
		c ₃ = 0,5, если в течение 3 – 5 лет предприятие не испытывало необходимости в обновлении ТБ
		c ₃ = 0,1, если более 5 лет предприятие не испытывало необходимости в обновлении ТБ

Окончание табл. 3

1	2
C ₄	вероятность достижения конкурентоспособного состояния
	C ₄ = 0,9, если предприятие может конкурировать на государственном рынке
	C ₄ = 0,7, если предприятие может конкурировать на региональном рынке
	C ₄ = 0,5, если предприятие может конкурировать на областном рынке
C ₅	степень (уровень) эффективности менеджмента
	C ₅ = 0,9, если предприятие имеет развитую инфраструктуру менеджмента
	C ₅ = 0,7, если предприятие имеет отдельные элементы инфраструктуры менеджмента
	C ₅ = 0,5, если предприятие имеет отдельные элементы инфраструктуры менеджмента
C ₆	уровень квалификации персонала
	C ₆ = 0,9, если у предприятия нет необходимости в рекрутинге персонала и повышении их квалификации
	C ₆ = 0,7, если предприятие иногда проводит рекрутинг персонала и повышение их квалификации
	C ₆ = 0,5, если предприятие периодически проводит рекрутинг персонала и повышение их квалификации
C ₇	уровень интеллектуального потенциала
	C ₇ = 0,9, если предприятие пользуется собственными технологическими разработками своих сотрудников
	C ₇ = 0,7, если предприятие пользуется наряду с собственными технологическими разработками своих сотрудников другими разработками
	C ₇ = 0,5, если предприятие пользуется не собственными технологическими разработками
C ₈	степень минимизации результатов производственной деятельности
	C ₈ = 0,9, если предприятие вообще не имеет негативных результатов производственной деятельности
	C ₈ = 0,7, если предприятие имеет достаточные результаты производственной деятельности
	C ₈ = 0,5, если предприятие имеет некоторые результаты производственной деятельности
C ₉	уровень безопасности персонала
	C ₉ = 0,9, если предприятие имеет наивысший уровень безопасности персонала
	C ₉ = 0,7, если предприятие имеет средний уровень безопасности персонала
	C ₉ = 0,5, если предприятие имеет умеренный уровень безопасности персонала
C ₁₀	степень защиты различных категорий информации (коммерческая и банковская тайна, служебная, персональная информация)
	C ₁₀ = 0,9, если предприятие имеет политику информационной безопасности (ПИБ) и она рентабельна
	C ₁₀ = 0,7, если предприятие имеет ПИБ, она не рентабельна
	C ₁₀ = 0,5, если предприятие имеет отдельные элементы ПИБ и они рентабельны
	C ₁₀ = 0,1, если предприятие не имеет ПИБ

R – множество ресурсов, используемых для жизненного цикла деятельности предприятия. R = {r_n}, n = 1÷5 (табл. 4).

Таблица 4

Основные показатели множества R

Показатель	Описание
r ₁	уровень капитализации предприятия
	r ₁ = 0,9, если предприятие полностью функционирует на своих собственных капиталах
	r ₁ = 0,7, если предприятие функционирует на своих собственных и частично на внешних (займы) капиталах
	r ₁ = 0,5, если предприятие функционирует частично на своих собственных и частично на внешних (займы) капиталах
r ₂	уровень корпоративного ресурса
r ₂ = 0,1÷0,9, в зависимости от текущих объемов корпоративных ресурсов на предприятии и степени их восполняемости в процентном соотношении	
r ₃	уровень технологического ресурса
	r ₃ = 0,9, предприятие полностью пользуется собственными технологическими ресурсами (базой)
	r ₃ = 0,7, предприятие не в полном объеме реализует собственные технологические ресурсы (базу)
	r ₃ = 0,5, предприятие наряду с собственными технологическими ресурсами (базой) использует внешние ресурсы
r ₃ = 0,1, предприятие использует внешние технологические ресурсы (базу)	
r ₄	уровень информационных ресурсов
	r ₄ = 0,9, предприятие полностью пользуется собственными информационными ресурсами (базой)
	r ₄ = 0,7, предприятие не в полном объеме реализует собственные информационные ресурсы (базу)
	r ₄ = 0,5, предприятие наряду с собственными информационными ресурсами (базой) использует внешние ресурсы
r ₄ = 0,1, предприятие использует внешние информационные ресурсы (базу)	
r ₅	уровень ресурсов персонала
	r ₅ = 0,9, предприятие имеет собственный отдел кадров, который удовлетворяет все потребности в наборе персонала
	r ₅ = 0,7, предприятие не имеет собственного отдела кадров, но потребности в наборе персонала удовлетворяются полностью
	r ₅ = 0,5, предприятие имеет собственный отдел кадров, который не удовлетворяет все потребности в наборе персонала
r ₅ = 0,1, предприятие не имеет собственного отдела кадров, потребности в наборе персонала не удовлетворяются	

S – множество направлений или сфер деятельности предприятия, необходимых для учета в СЭБ. S = {s_m}, m = 1÷4 (табл. 5).

Таблица 5

Окончание табл. 6

Основные показатели множества S

Показатель	Описание	
s ₁	степень защиты объектов (ресурсов) – информационная составляющая [3]	s ₁ = 0,9, если все объекты предприятия находятся под учетом и надежно защищены
		s ₁ = 0,7, если основные объекты предприятия находятся под учетом и надежно защищены
		s ₁ = 0,5, если некоторые объекты предприятия находятся под учетом и надежно защищены
		s ₁ = 0,1, если предприятие не ведет учет объектов и не защищает их
s ₂	степень (вероятность) защиты ПО экономической обработки информации – технико-технологическая составляющая [3]	s ₂ = 0,9, если все ПО, используемое на предприятии, является лицензионным и при его работе используют средства аутентификации (например, парольная защита)
		s ₂ = 0,7, если ПО, используемое на предприятии, является частично лицензионным и при его работе используют средства аутентификации
		s ₂ = 0,5, если ПО, используемое на предприятии, является частично лицензионным и при работе основных программ используют средства аутентификации (например, парольная защита)
		s ₂ = 0,1, если ПО, используемое на предприятии, является не лицензионным и при его работе не используют средства аутентификации
s ₃	степень (вероятность) защиты каналов передачи информации (КПИ)	s ₃ = 0,9, если все КПИ (вербальные, электронные, телефонные) находятся под надежным контролем и во всех необходимых случаях используется стойкое шифрование
		s ₃ = 0,7, если большинство КПИ находятся под надежным контролем и в отдельных случаях используется стойкое шифрование
		s ₃ = 0,5, если основные КПИ находятся под надежным контролем и в отдельных случаях используется шифрование
		s ₃ = 0,1, если все КПИ находятся под контролем и шифрование не используется
s ₄	степень компетенции персонала – кадровая составляющая [3]	s ₄ = 0,9, если персонал предприятия имеет соответствующую квалификацию (>90%)
		s ₄ = 0,7, если персонал предприятия имеет соответствующую квалификацию (>70%)
		s ₄ = 0,5, если персонал предприятия имеет соответствующую квалификацию (>50%)
		s ₄ = 0,1, если персонал предприятия имеет соответствующую квалификацию (>10%)

P – множество потерь (утрат) в деятельности предприятия, необходимых для учета в СЭБ. P = {p_z}, z = 1÷6 (табл. 6).

Таблица 6

Основные показатели множества P

Показатель	Описание	
p ₁	уровень финансовых потерь	p ₁ = 0,9, если предприятие имеет финансовые потери с периодичностью 1 раз/год
		p ₁ = 0,7, если предприятие имеет финансовые потери с периодичностью 1 раз/полугодие
		p ₁ = 0,5, если предприятие имеет финансовые потери с периодичностью 1 раз/квартал
		p ₁ = 0,1, если предприятие имеет финансовые потери с периодичностью 1 раз/месяц

1	2	
p ₂	уровень материальных потерь	p ₂ = 0,9, если предприятие имеет материальные потери с периодичностью 1 раз/год
		p ₂ = 0,7, если предприятие имеет материальные потери с периодичностью 1 раз/полугодие
		p ₂ = 0,5, если предприятие имеет материальные потери с периодичностью 1 раз/квартал
		p ₂ = 0,1, если предприятие имеет материальные потери с периодичностью 1 раз/месяц
p ₃	уровень кадровых потерь	p ₃ = 0,9, если с предприятия уходит персонал с частотой 10 человек/год
		p ₃ = 0,7, если с предприятия уходит персонал с частотой 10 человек/полугодие
		p ₃ = 0,5, если с предприятия уходит персонал с частотой 10 человек/квартал
		p ₃ = 0,1, если с предприятия уходит персонал с частотой 10 человек/месяц
p ₄	уровень временных потерь	p ₄ = 0,9, если предприятие теряет в среднем 5 рабочих часов за неделю
		p ₄ = 0,7, если предприятие теряет в среднем 7 – 8 рабочих часов за неделю
		p ₄ = 0,5, если предприятие теряет в среднем 10 – 12 рабочих часов за неделю
		p ₄ = 0,1, если предприятие теряет в среднем 15 – 20 рабочих часов за неделю
p ₅	уровень информационных потерь	p ₅ = 0,9, если предприятие теряет в среднем до 10 Мб за неделю
		p ₅ = 0,7, если предприятие теряет в среднем до 100 Мб за неделю
		p ₅ = 0,5, если предприятие теряет в среднем до 1 Гб за неделю
		p ₅ = 0,1, если предприятие теряет в среднем до 10 Гб за неделю
p ₆	уровень экологических потерь	p ₆ = 0,9, если предприятие теряет в среднем до 100 грн. за неделю (например, штрафы)
		p ₆ = 0,7, если предприятие теряет в среднем до 500 грн. за неделю
		p ₆ = 0,5, если предприятие теряет в среднем до 1000 грн. за неделю
		p ₆ = 0,1, если предприятие теряет в среднем до 5 000 грн. за неделю

В графическом виде полученная концептуальная модель будет иметь следующий вид, который изображен на рисунке.

Таким образом, предложенная совокупность множеств позволит получить концептуальную модель СЭБ, использование которой обеспечит предприятиям в современных рыночных условиях создание благоприятных условий для ЭБ всей предпринимательской деятельности.

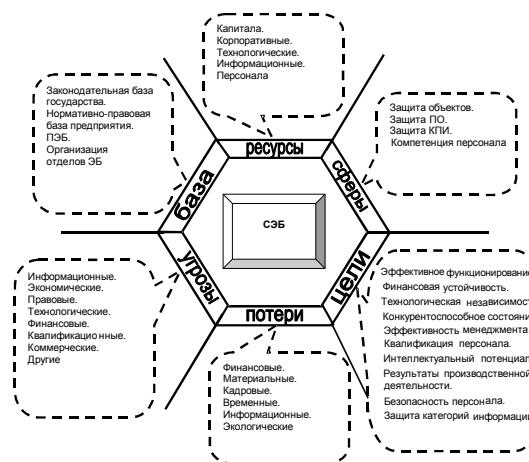


Рис. Концептуальная модель СЭБ

Полученная концептуальная модель СЭБ напоминает "соту", поэтому автор предлагает назвать ее "сотовая" **концептуальная модель СЭБ**. Кроме того, такая "сотовая" модель позволит увидеть и оценить (а значит и принять все необходимые меры) все стороны существующих аспектов ЭБ. Представленные в табл. 1 – 6 значения показателей были получены аналитическим путем и не являются категоричными в плане их оценок. В дальнейшем автор предлагает для повышения степени объективности использовать экспертные оценки, полученные с помощью разработанной экспертной системы.

Предложенную "сотовую" модель СЭБ предприятия предлагается использовать при решении следующих задач:

1. Разработка общей концепции ЭБ на предприятии.
2. Формирование стратегического плана предпринимательской деятельности с учетом требований современного бизнес-рынка.
3. Создание полноценной и функциональной службы ЭБ предприятия.
4. Создание всех предпосылок для предотвращения угрозы банкротства предприятия.
5. Решение экономических проблем с рациональным использованием всех ресурсов предприятия и достижение уровня конкурентоспособного состояния на рынке любого масштаба.

Таким образом, использование предлагаемой "сотовой" модели СЭБ позволит обеспечить предприятию устойчивое и эффективное развитие в будущем на современном рынке.

Литература: 1. Кавун С. В. Оцінка збитку організації внаслідок мережних атак на її ресурси // Економіка розвитку. – 2007. – №1(41). – С. 83 – 85. 2. Дорошев В. В. Рекомендации по обеспечению безопасности конфиденциальной информации согласно "Критериев оценки надежных компьютерных систем TCSEC (Trusted Computer Systems Evaluation Criteria)", США, "Оранжевая книга" / В. В. Дорошев, В. В. Доморев // Бизнес и безопасность. – 1998. – №1. – С. 19 – 21. 3. Олейников Е. А. Экономическая и национальная безопасность. Учебник для вузов. – М.: Экзамен, 2005. – 768 с. 4. Ярочкин В. И. Система безопасности фирмы. – М., 1997. – 186 с. 5. Соломон Д. Внутреннее устройство Microsoft WINDOWS 2000 / Д. Соломон, М. Руссинович. – СПб.: Питер, 2001. – 420 с. 6. Геєць В. М. Моделивання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 240 с. 7. Кавун С. В. Методика построения политики безопасности организации / С. В. Кавун, Г. В. Шубина // Бизнес Информ. – 2005. – №1 – 2. – С. 96 – 102. 8. Домарев В. В. Безопасность информационных технологий. Методология создания систем защиты. – К.: ООО "ТИД "ДС", 2001. – 688 с.

Стаття надійшла до редакції
05.07.2007 р.

УДК 65.016.7

Сотніков В. І.
Шведенко М. О.

НЕОБХІДНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ ДЛЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Innovation is a necessary condition of enterprise's development, production quality and quantity rising, new goods and services appearance. With the aim to attain higher indexes, Ukrainian enterprises need the technological innovations which change production processes and determine the economic future of the country.

Технологічні інновації змінюють виробничі процеси у всьому світі, вони визначають економічне майбутнє. Україні як ніколи потрібен технологічний прорив.

Актуальність теми роботи розвитку інноваційних процесів в Україні обумовлена тим, що практика сучасної зовнішньоекономічної діяльності кожної держави потребує ґрунтовного опрацювання комплексу теоретичних і прикладних проблем, які пов'язані з розвитком усієї системи інноваційного процесу. Це також здійснюється з метою найбільш повного використання своїх ресурсів для досягнення зовнішньоекономічних цілей згідно з національними інтересами держави. Українські підприємства прагнуть взаємовигідного співробітництва, мінімізації залежності від інших країн.

Актуальність даної роботи визначається й недостатньою розробкою регіональних механізмів реалізації інноваційного процесу у вітчизняній літературі, відсутністю практичних розробок з питань інноваційної політики в системі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінців місцевого рівня.

Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку економіки України. Відтак запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання з політичної мети перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного, а, можливо, й національного суверенітету.

Проблемою запровадження інноваційної діяльності займалися такі українські вчені, як В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Капіца, В. Корнілов, В. Семиноженко, А. Сухоруков.

Метою роботи є доведення необхідності врахування наявності інноваційних ресурсів для ефективного управління промисловими підприємствами.

В Україні продовжує переважати екстенсивний тип розвитку економіки [1]. Сучасні процеси в економіці України не сприяють технологічним змінам належної інтенсивності.

На державному рівні створено значну нормативно-правову базу щодо інновацій: прийнятий Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" [2], розроблено Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України [3], Закон України "Про інноваційну діяльність" [4], Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [5], Указ Президента України "Про Концепцію державної промислової політики" [6].

Відповідно до ст. 1 Закону України "Про інноваційну діяльність", інновації – новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери.

Інноваційна діяльність – діяльність, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Усю сукупність процесів і явищ, яка відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи – традиційні та інноваційні. Традиційні процеси і явища характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей, та підприємств, а інноваційні – розвиток останніх на якісно новому рівні. Упродовж тривалого періоду, коли економіка функціонувала й розвивалась переважно за рахунок екстенсивних факторів (застосування постійно зростаючого обсягу суспільних ресурсів – персоналу, виробничих фондів), у виробництві домінували традиційні процеси і явища. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали або їх дія стала економічно невідгідною, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва мають базуватися переважно на нових.

Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації новоотриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин.

У 2004 році, за даними World Economic Forum, Україна мала індекс рівня інновацій вищий (2,79), ніж він був на той час у Китаї (1,97). А в рейтингу глобального індексу конкурентоспроможності (GCI) того ж WEF ще два роки тому Україна посідала

майже "золоту середину" – 68 місце серед 117 країн. За даними 2006 року, Україна скотилася на 10 позицій вниз. І це дуже тривожний сигнал. Адже невпинний поступ науки і технологій є ключовим фактором підвищення якості продукції. А це в кінцевому підсумку забезпечує конкурентоспроможність як окремих підприємств, так і країни в цілому [7].

У січні – березні 2006 року [8] інноваційною діяльністю займалися 128 підприємств або 18,6% промислових підприємств Харківської області (у відповідному періоді минулого року – 103 підприємства або 15,2%). На 16 підприємствах освоювали інноваційні види продукції, впровадженням нових технологічних процесів також займалось 16 підприємств, придбавали нові технології на трьох підприємствах, реалізовували інноваційну продукцію на 116.

Протягом I кварталу 2006 р. промисловими підприємствами області впроваджено 20 нових технологічних процесів, з них 9 відносяться до маловідходних та ресурсозберігаючих. Серед 30 освоєних видів інноваційної продукції 21 належить до машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Крім того, для реалізації технологічних інновацій підприємствами було придбано 3 нові технології.

Обсяг інноваційної продукції, реалізованої промисловими підприємствами області у січні – березні, становив 439,4 млн. грн. Частка цієї продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції складала 8,5%. Загальний обсяг інноваційних витрат, пов'язаних з технологічними інноваціями, у звітному періоді становив 66,4 млн. грн.

Слід зазначити, що близько 47% інноваційних видів продукції були освоєні на АТЗТ "Маяк", ВАТ "Автрамат", ЗАТ "Харківський завод транспортного устаткування", ЗАТ "Лекхім-Харків". Майже третину нових технологічних процесів впровадили на ЗАТ "Завод "Південкабель" та ЗАТ "Лекхім-Харків" [8].

Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність", інноваційним визнається продукт, який є реалізацією об'єкта інтелектуальної власності, на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів, що підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень, який в Україні вироблений вперше, або, якщо не вперше, то який порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

Економічний ефект від інновації обумовлений саме обмеженістю сфери (чи часу) її поширення, яка створює тимчасову ринкову асиметрію. Обмеження поширенню інновації в конкурентній економіці створюються як за рахунок об'єктивних перешкод (наявність у конкурентів достатніх фінансових ресурсів, технологічних можливостей, навичок тощо), так і через систему патентно-ліцензійного права.

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий або вдосконалений продукт, що реалізується на ринку, у новий або вдосконалений технологічний процес, який використовується у практичній діяльності, а також у пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки. При цьому слід урахувувати, що інноваційна діяльність означає весь, без виключень, інноваційний процес, починаючи з появи науково-технічної ідеї і завершуючи розповсюдженням продукту.

Інноваційний процес у сучасному розумінні не обмежується першою появою на ринку нового продукту, послуги або доведенням до проектної потужності нової технології. У міру розповсюдження інновація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває раніше не відомих споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації є позитивним саме завдяки механізму розповсюдження інновацій.

Практично інновація становить зміну технології виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність факторів виробництва та спосіб їхнього поєднання, а отже, забезпечує видозміну виробничої функції. За визначенням, іннова-

ція в соціально-економічній системі є способом якісно більш ефективного використання ресурсів.

З точки зору авторів, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві.

З вищенаведеного визначення випливає, що стимулювання інноваційного розвитку не може бути обмеженим лише точковим стимулюванням вибраних тем досліджень чи розробок, а має бути спрямоване на створення умов для масового пошуку результативних шляхів технологічних змін і швидкої підтримки позитивних знахідок. Відтак головним завданням інноваційної політики держави є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки.

Об'єктом інноваційної політики виступають не лише і не стільки окремі наукові чи виробничі підприємства, але і системність взаємодії в процесі створення інновацій.

Можна навести наступні рекомендації щодо запровадження інновацій. Пряма фінансова підтримка інноваційних процесів: безпосереднє фінансування утворення нових галузей, наукоємних виробництв тощо за рахунок коштів державного бюджету, зокрема на державних підприємствах; ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм, наукових центрів шляхом конкурсного відбору; надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів; державне замовлення на інноваційні продукти; дотації за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій; компенсація банківського процента цілком чи його частини в разі спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни; державні виплати провідним науковим центрам та науковцям; компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налагодуванням інформаційного забезпечення (підключення до всесвітньої мережі Інтернет, організація передплати зарубіжних видань для бібліотек тощо).

Фіскальні пільги для інноваторів: зниження ставок податку на прибуток підприємств; податковий кредит інноваційним підприємствам; зменшення суми прибутку до оподаткування шляхом виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нової технології; звільнення від деяких відрахувань до бюджету; звільнення від сплати податку на прибуток, який отримано власниками майнових прав інноваційних та венчурних фірм; відстрочення сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати в разі ввезення товарів для реалізації інноваційного проекту; пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні.

Інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти підтримки інновацій: удосконалення законодавства про авторське право, патентних відносин; введення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів, товарів харчування високої якості, нових медичних, будівельних, телекомунікаційних, рекреаційних, туристичних, транспортних послуг тощо; розвиток і підтримка системи освіти в країні (закладів загальної освіти, університетів, спеціальної фахової підготовки, системи безперервного навчання і перекваліфікації робочої сили, курсів профільного тренінгу та менеджменту); тимчасовий дозвіл на монополію виробника інноваційних товарів та впровадника інноваційних технологій або, навпаки, обмеження монопольного становища, що зменшує витрати становлення нових виробників товарів чи послуг; створення державної інформаційної інфраструктури, розширення доступу до інформаційних мереж та банків даних, бібліотек; надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій; здійснення державного лобювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рів-

ні, застосування відповідного торговельного режиму та регулювання валютних курсів.

Державна стратегія, орієнтована на забезпечення інноваційного розвитку України, повинна бути спрямована на виконання триєдиного завдання: безпосереднє здійснення заходів національного та регіонального рівня, які сприятимуть підвищенню якісних характеристик вітчизняного науково-технологічного потенціалу, інтенсифікації процесу опанування новими знаннями і новими технологіями, всебічному розвитку людського капіталу; заохочення здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування з метою збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій і знань; заохочення попиту суб'єктів національної економіки на інноваційні продукти, технології, знання, створення сприятливих умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення.

Визначальним орієнтиром інноваційної стратегії має стати забезпечення готовності національної економічної системи та суб'єктів господарювання до широкомасштабного здійснення інноваційної діяльності і функціонування в умовах інноваційного розвитку. Відтак інноваційний розвиток України повинен базуватися на наступному: здійсненні цілеспрямованої державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень, як пріоритетної складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави; забезпеченні єдності структурної та інноваційної політики; створенні сприятливих інституційних умов для інноваційної діяльності підприємств, запровадження дієвого пільгового режиму здійснення інноваційної діяльності, вдосконалення механізмів фінансування інноваційної діяльності, застосування засобів захисту національного ринку, виробництва та капіталу, заохоченні їхнього розвитку, стимулюванні інноваційної спрямованості останнього; послідовному збільшенні сукупного попиту, вдосконаленні інфраструктури ринків з метою підвищення питомої ваги складних, наукоємних продуктів в особистому та виробничому споживанні; створенні умов для реалізації вітчизняними підприємствами наступальної стратегії на зовнішніх ринках, підтримки конструктивної конкуренції на внутрішньому ринку, яка заохочуватиме підприємства до інноваційної діяльності; диверсифікації організаційних форм функціонування національної економіки, забезпеченні співпраці малих, середніх та великих підприємств, підтримки провідних великих підприємств та об'єднань, які мають змогу реалізувати загальнодержавні інноваційні пріоритети, розвитку науково-виробничої кооперації, венчурного бізнесу, промислово-фінансової інтеграції, в тому числі на міжнародному рівні; забезпеченні тісної інтеграції виробництва, фінансів, науки, освіти з метою сприяння випереджаючому розвитку науково-технологічної сфери; конверсії "тіньових" капіталів та залученні "тіньового" сектору до сфери легального обігу фінансових ресурсів, інвестування і розширення на цій основі власних ресурсів підприємств для інноваційної діяльності; пріоритетному розвитку людського капіталу як основи майбутнього постіндустріального суспільства.

З точки зору авторів, реалізація комплексу заходів стимулювання інноваційної діяльності, передбаченого чинним законодавством, зокрема Законом "Про інноваційну діяльність", в умовах несприятливого інвестиційного клімату містить серйозну загрозу нецільового використання передбачених коштів і пільг, поширення "фіктивних" інновацій, відкачування оборотних коштів підприємств до псевдоінноваційних підприємств та їхнього застосування для прискорення витоку за кордон інтелектуального продукту, який не доходить до стадії впровадження в Україні.

Через значну обмеженість інвестиційних ресурсів слід цілеспрямовано сприяти їхній концентрації на інноваційних напрямках.

З цієї метою мають здійснюватися: узгодження грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії; стимулювання капіталовкладень у ре-

конструкцію, оновлення і створення інфраструктури виробництва; заохочення надання комерційними банками кредитів під інвестиційні проекти, які передбачають інноваційну діяльність; забезпечення прозорості процесів надання податкових стимулів інноваційної діяльності, надання допомоги в одержанні належних пільг та відстрочень, податкові канікули на час повернення підприємством інвестиційного кредиту; надання правового та методичного сприяння утворенню малих підприємств, насамперед інноваційного спрямування, іншим формам самостійного інвестування заощаджень і самозайнятості населення, спрямованим на активізацію інноваційної діяльності і розвиток людського капіталу нації; широка роз'яснювальна та пропагандистська робота щодо формування ідеології інноваційного інвестування як інвестування в майбутнє держави, престижності та економічної вигідності інноваційної діяльності, пропаганда досвіду найбільших і найуспішніших національних інвесторів.

Таким чином, модернізація української економіки на засадах інноваційного розвитку має забезпечуватися комплексним застосуванням усіх доступних важелів економічної політики та запобіганням конфлікту між їхніми впливами і між вирішенням стратегічних та поточних завдань. За цих умов інноваційна стратегія як така, що, за визначенням, веде до підвищення рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу.

Перспектива подальших розвідок полягає в розробці нових підходів до визначення факторів економічного ризику впровадження інновацій на підприємствах різних галузей промисловості.

Література: 1. Бодюк А. Щодо сприяння інноваційному розвитку ресурсних підприємств // Економіст. – 2006. – №12. – С. 41 – 43. 2. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 01.12.1998 №284 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №2 – 3. – С. 18 – 33. 3. Постанова Верховної Ради України "Про Концепцію науково-технологічного та інноваційного розвитку України" від 13.07.1999 №916 // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – №37. – С. 770 – 776. 4. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4.07.2002 №40 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – С. 882 – 892. 5. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності" в Україні від 16 січня 2003 року №433 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №13. – С. 354 – 358. 6. Указ Президента України "Про концепцію державної промислової політики" від 12 лютого 2003 року №102 // Офіційний вісник України. – 2003. – №7. – С. 27 – 39. 7. Інноваційна активність підприємств харчової промисловості: упорядкування та динаміка параметрів // Економіст. – 2007. – №3. – С. 35 – 81. 8. Брус С. В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5. – С. 121 – 128.

*Стаття надійшла до редакції
10.09.2007 р.*

Довідка про авторів

- Пономаренко В. С.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Рубан В. В. – аспірант ХНЕУ
Зима О. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Зима О. Г. – канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Найденко О. Є. – канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Піддубна Л. І. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Українська Л. О. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
Голуб Ю. О. – аспірант ХНЕУ
Синюгіна Н. В. – аспірант ХНЕУ
Луцковський В. М. – канд. екон. наук, науковий співробітник НДЦ ІПР НАН України
Юрійчук С. М. – аспірант Донецького університету економіки та права
Романченко О. М. – аспірант ХНЕУ
Борова Т. А. – канд. пед. наук, доцент ХНЕУ
Єніна Г. В. – викладач ХНЕУ
Котляров Л. Д. – доцент Міжнародного слов'янського університету
Васенко В. К. – докт. екон. наук, доцент Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
Єна О. О. – викладач ХНЕУ
Камінська Т. М. – докт. екон. наук, професор Харківського державного медичного університету
Громов А. А. – канд. екон. наук, доцент Харківського державного медичного університету
Малярець Л. М. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Мінухін С. В. – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
Знахур С. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Марцин В. С. – докт. екон. наук Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ
Дечко Р. О. – аспірант Донецького університету економіки та права
Попкова К. О. – аспірант Харківського національного автомобільно-дорожнього університету
Суздальцев О. М. – аспірант Донецького університету економіки та права
Городнов В. П. – канд. техн. наук, докт. воєн. наук, професор кафедри тактики Академії внутрішніх військ МВС України
Євсєєв О. С. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Грабовський Є. М. – канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Мозенков О. В. – канд. екон. наук, доцент Національного технічного університету "ХПІ"
Гончарова С. Ю. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Водницька Н. В. – викладач ХНЕУ
Фесенко І. А. – аспірант ХНЕУ
Притула Н. І. – аспірант ХНЕУ
Доронін А. В. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Кавун С. В. – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
Сотніков В. І. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Шведенко М. О. – студент ХНЕУ