

# ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

**№ 4 (44)**

Харків. Вид. ХНЕУ, 2007

# ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

**Засновник і видавець**

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**грудень 2007 р.**

**№4 (44)**

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 №4 від 16.11.2007 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.**

**Дуднік О. М.**

**Голінська О. Г.**

**Новицька О. С.**

Комп'ютерна верстка **Копитько Н. О.**

**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 18.12.2007 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 14,5. Обл.-вид. арк. 18,85.

Тираж 500 прим. Зам. № 881.

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*

<b>Афанасьєв М. В., Полякова Я. О.</b> Методика розробки робочої програми навчальної дисципліни на основі компетентнісного підходу .....	5
<b>Борисенко М. А.</b> Компетентнісний підхід у підготовці маркетологів.....	7
<b>Смоляк В. А.</b> Організаційні проблеми проведення лекційних занять та можливі шляхи їх подолання.....	10
<b>Боровик М. В.</b> Організація самостійної роботи студентів.....	13
<b>Іпполітова І. Я.</b> Інтерактивні технології навчання як засіб оволодіння спеціальними компетенціями .....	15
<b>Гриневич Л. В.</b> Формування свідомості через засвоєння знань на лекції .....	18
<b>Ветлугіна І. В.</b> Застосування інтерактивних педагогічних технологій на практичних заняттях з навчальної дисципліни "Математика для економістів".....	20
<b>Салун М. М.</b> Активізація пізнавальної діяльності студентів на лекції .....	21
<b>Гонтарева І. В.</b> Інтерактивні методи обучения при воспроизводстве человеческого капитала .....	23
<b>Зима О. Г.</b> Шляхи поліпшення екологічного стану в Україні .....	26
<b>Піддубна Л. І.</b> Онтологічні основи конкурентоспроможності.....	29
<b>Доронин А. В.</b> Руководство и лидерство как функции менеджмента .....	32
<b>Кравченко В. О., Кошелупов І. Ф.</b> Питання ефективності праці управлінських кадрів .....	37
<b>Мерхо О.</b> Використання оперативного рівня управління в процесі трансфертного ціноутворення .....	40
<b>Андренко Е. А.</b> Проблемы комплексной оценки уровня социально-экономического развития районов и малых городов Харьковского региона.....	42
<b>Шульга Н. Н., Колодина О. М.</b> Европейский банк реконструкции и развития: приоритеты сотрудничества с Украиной .....	46
<b>Овсянкіна А. Ю.</b> Беззбитковість як категорія ринкової економіки.....	49
<b>Покатаєва К. П.</b> Концептуальний підхід до економічної сутності інвестиційної діяльності.....	51
<b>Холодна Ю. Є., Колесніченко В. Ф.</b> Шляхи підвищення конкурентоспроможності банківського сектору України .....	54
<b>Куркина М. М.</b> Особенности проявления теневого сектора в строительной отрасли Украины .....	56
<b>Фисун К. А.</b> Организация государственно-частного партнерства в сфере коммунальной деятельности .....	60
<b>Баранова В. В., Ляшенко В. В.</b> Інфляція, вартість банківських ресурсів і мережа банківських філій – окремі аспекти впливу та взаємозалежності.....	64
<b>Медведєв І. А., Пшенична Л. В.</b> Економічні відносини в системі державного управління вищою освітою .....	68
<b>Єгоршин О. О., Малярець Л. М.</b> Універсальний метод багатовимірною шкалювання.....	70
<b>Котов А. Н.</b> Развитие критического мышления как фактор становления компетентного специалиста .....	74

## *Економіка підприємства та управління виробництвом*

<b>Пономаренко Н. М.</b> Оптимізація структури джерел формування власного капіталу підприємства .....	77
<b>Хохлов Н. П., Ефремов С. Л.</b> Движение основного капитала предприятия как синергетический процесс.....	80
<b>Лепейко Т. І., Миронова О. М.</b> Поведінковий підхід до вибору методів впливу на персонал підприємства.....	84
<b>Лук'янченко І. О.</b> Методичний підхід до управління обіговими коштами підприємства.....	86
<b>Кравченко Д. В.</b> Використання інтегрального показника результативності праці для оцінки персоналу підприємства .....	88
<b>Медведєва І. Б., Погосова М. Ю.</b> Компонентний та структурний підхід до формування складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства.....	91
<b>Гончарова С. Ю., Затєйщикова О. О.</b> Дослідження понятійного апарату соціального розвитку підприємства .....	94
<b>Серпухов М. Ю.</b> Розробка інноваційної моделі розвитку підприємства .....	96
<b>Пістунів І. М., Пашкевич М. С.</b> Розробка економіко-математичної моделі компенсації дебіторської заборгованості періодичним приростом виробництва .....	100
<b>Мельник А. О.</b> Формування засобів державного регулювання трансфертного ціноутворення на підприємствах України .....	102
<b>Семілет О. Г.</b> Формування організаційно-економічного механізму управління фінансовими ресурсами .....	105
<b>Тімонін О. М., Ларіна К. В.</b> Технічне переозброєння й організаційно-технічний рівень виробництва: сутність та взаємозв'язок категорій .....	108
<b>Мірошник М. В., Літвиненко М. В.</b> Оптимізація цінової політики підприємств сільськогосподарського машинобудування .....	112

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

С. И. Вавилов

# Механізм регулювання економіки

УДК 378.147

Афанасьєв М. В.  
Полякова Я. О.

## МЕТОДИКА РОЗРОБКИ РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИ- ПЛІНИ НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТ- НІСНОГО ПІДХОДУ

*The methods of working-out a discipline educational program, which is based on the competent approach to the Ukrainian educational sphere, is proposed in the article. The program foresees determining the specialization of education institutions, researching internal process of accreditation and forming the specialist's competitions based on the classes of professional tasks of any specialization.*

Глобалізація світового ринку праці й поширення інтеграційних процесів у професійній, підприємницькій, науковій та освітянській сферах діяльності вимагають впровадження новітніх підходів і технологій щодо забезпечення якісної освіти та підвищення кваліфікації вітчизняних фахівців. Одним із пріоритетних напрямів стратегічної програми розвитку держави є підвищення конкурентоспроможності трудових ресурсів України. Реалізація даної програми можлива за умов синергетичного поєднання високої якості освіти з вимогами світового ринку праці на основі принципів рівноправної, компетентної та відкритої міждержавної взаємодії. Впровадження компетентного підходу, орієнтованого на динамічне поєднання знань, розуміння, навичок та спроможностей фахівця, виступає визначальним елементом формування освітянської сфери України в умовах сучасності.

Актуальність цього питання підтверджується численними дослідженнями вітчизняних та закордонних вчених. К. Аллегрі, Л. Берлінгер, Т. Блекстоун, Ю. Рутгерс спрямували зусилля на створення зони європейської вищої освіти. О. Устенко та А. Павленко наголошують на необхідності законодавчого забезпечення впровадження компетентного підходу в систему освіти України [1]. М. Степко запропонував розробити методику впровадження системи транспорту кредиту та переривання освіти [1]. В. Бакіров визначив основні показники формування рейтингу вищих навчальних закладів [2]. М. Міненко порівнює вітчизняну систему підвищення кваліфікації з європейськими стандартами та надає рекомендації щодо її вдосконалення [3]. В. Пономаренко запропонував концептуальний

підхід до формування компетенцій як визначальну мету системи освіти [4].

Однак, незважаючи на значну увагу та широку дослідженість проблеми впровадження компетентного підходу до освітянської сфери України, не вирішеним залишається питання методичного забезпечення розробки робочих програм навчальних дисциплін на засадах компетентного підходу. Необхідність розробки даної методики обумовлена формуванням зони загальноєвропейської вищої освіти на засадах Болонської конвенції, введенням єдиної системи наукових ступенів та двоциклової системи навчання, запровадженням кредитної системи й розширенням мобільності та географії працевлаштування фахівців.

Упровадження запропонованої методики підготовки робочої навчальної програми на основі компетентного підходу передбачає реалізацію трьох основних етапів на макро-, мезо- та мікрорівнях освітянського простору. Перший етап методики пов'язаний із забезпеченням якісної освіти фахівців на основі спеціалізації освітніх інституцій, механізм якої подано на рис. 1.

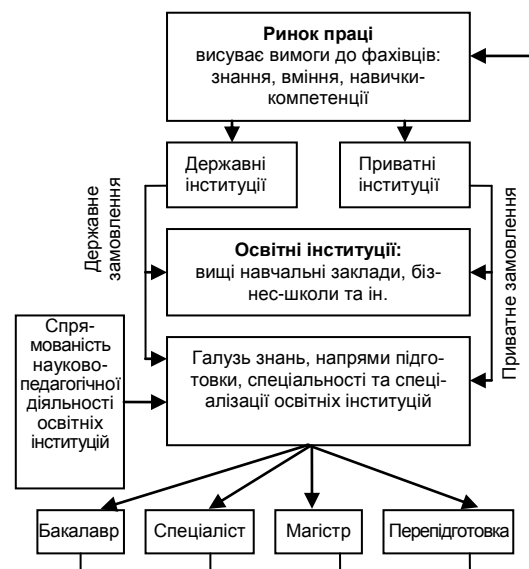


Рис. 1. Механізм забезпечення якісної освіти фахівців на основі спеціалізації освітніх інституцій

На цьому етапі розглядаються макrorівневі аспекти формування компетенцій фахівця. Згідно із законодавчими нормами Міністерство праці та соціальної політики України як вищий інститут державного сегмента ринку праці та приватного сектора економіки є замовником трудових ресурсів, що пред'являє вимоги до освітньо-кваліфікаційного і професійного рівня фахівця. Спрямованість вимог ринку праці без-

посередньо впливає на закономірності формування та динаміку розвитку освітніх інституцій, спеціалізація яких за умов упровадження компетентнісного підходу повинна відбуватися за принципом рівноваги попиту і пропозиції з урахуванням спрямованості науково-педагогічної діяльності. Як основні показники науково-педагогічної діяльності освітньої інституції доцільно розглядати: кількість лауреатів Нобелівської премії, державних програм та наданих грантів для реалізації досліджень з визначеної сфери діяльності, кількість наукових публікацій і дослідників, які широко цитуються у вітчизняній та закордонній науковій сфері за обраним напрямом спеціалізації, середня академічна оцінка всіх факультетів освітньої інституції за визначеним напрямом підготовки фахівців та рівень студентських робіт і досягнень за провідними спеціалізаціями освітньої інституції.

Сформована таким чином спеціалізація освітньої інституції відповідає вимогам ринку праці та забезпечує відповідний рівень якості підготовки фахівців, що є первинним етапом підготовки якісної робочої навчальної програми дисципліни на основі компетентнісного підходу.

Другий етап методики спрямований на дослідження мезорівневих факторів формування компетенцій, викладених у робочій програмі навчальної дисципліни. Мезорівневі фактори включають внутрішні процеси освітньої інституції, пов'язані з нормативним забезпеченням та акредитацією обраної спеціальності підготовки фахівців. Основним нормативним документом, що включає перелік видів економічної діяльності та кваліфікаційні вимоги спеціальності, виступає освітньо-кваліфікаційна характеристика. За положеннями освітньо-кваліфікаційної характеристики визначаються види економічної діяльності з указівкою секції, розділу, групи та класу за класифікатором видів економічної діяльності, за якими передбачається підготовка й подальша професійна діяльність фахівця згідно з його спеціалізацією [5].



Рис. 2. Визначення структурної складової спеціальності за умов упровадження компетентнісного підходу

Визначення сфери діяльності майбутнього фахівця, спеціалізації та рівня освітньо-кваліфікаційної підготовки безпосередньо пов'язано з професійними назвами первинних робіт, які здатний виконувати фахівець після закінчення освітньої інституції. Формування компетенцій на основі систематизації професій із професійною назвою роботи за кожною спеціалізацією здійснюється на основі Національного класифікатора професій України ДК 003:2005 та є первинним критерієм при

розробці відповідних спеціалізацій класів професійних завдань [6]. Таким чином, освітньо-професійна програма і всі її елементи формуються на основі вимог тих видів економічної діяльності та професій, на які спрямована підготовка фахівця з урахуванням класів професійних завдань, що формують знання, вміння, навички й викладені в Довіднику кваліфікаційних характеристик професій працівників [7]. Відповідність змістовного спрямування дисципліни щодо кваліфікаційних характеристик визначає доцільність її включення до пакета нормативних або вибіркових дисциплін та обумовлює тривалість її викладання за кредитно-модульною системою.

На останньому, мікрорівневому етапі методики відбувається визначення компетенцій, що формуються навчальною дисципліною та відповідають за своєю сутністю макро- і мезорівневим компонентам компетентнісного підходу, визначеним на попередніх етапах.

Види економічної діяльності фахівця, первинні професії, які він здатен опанувати після закінчення освітньої інституції, та кваліфікаційні характеристики є основою кваліфікаційних вимог до студентів, тематичного плану навчальної дисципліни і структури змістовних модулів. Згідно із змістовними модулями визначаються адекватні визначенням компетенціям макро- та мезорівня форми організації навчального процесу і засоби інтерактивної освіти. До основних форм організації навчального процесу слід відносити лекції, практичні та семінарські заняття, самостійну та індивідуальну навчально-дослідну роботу. Активізацію навчального процесу доцільно реалізовувати за допомогою ролевих ігор, модераций, презентацій, кейс-методів і т. д.

Для кожного виду занять у робочій програмі розробляються функціональні завдання, що формують необхідні знання, вміння та навички й оцінюються за структурою залікового кредиту згідно із запропонованими в робочій програмі критеріями. Досягнуті в межах вивчення навчальної дисципліни знання, вміння та навички відповідно до визначених на попередніх етапах методики пріоритетів є основними елементами рівня компетентності фахівця (рис. 3).

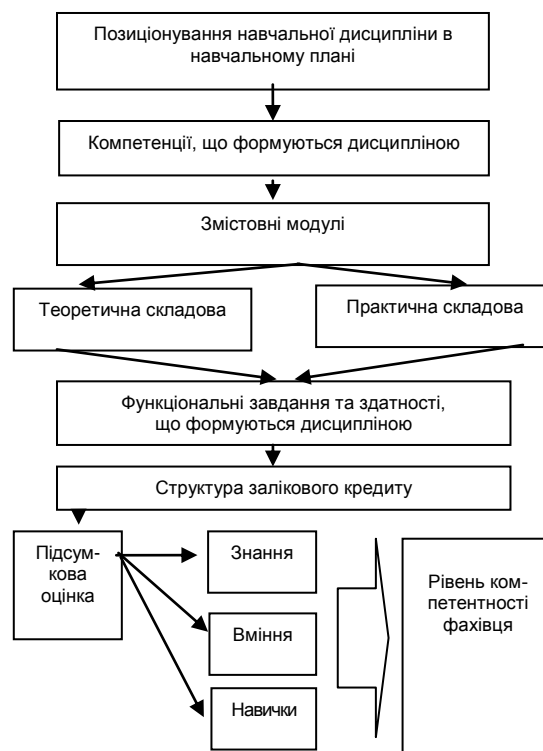


Рис. 3. Формування компетенцій фахівця за навчальною дисципліною

Таким чином, авторами вдосконалено методику розробки робочої програми навчальної дисципліни на засадах використання принципів компетентнісного підходу, що сприяє використанню знань, навичок, особистісних та соціальних спроможностей фахівця з метою забезпечення його безперервного професійного й особистісного розвитку, підтримання соціальної єдності співтовариства, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних трудових ресурсів на світовому ринку праці та покращення загального рівня добробуту і життя.

**Література:** 1. Круглий стол: проблеми реформування вищого образования: качество, обучение, кадры, самоуправление // Голос України. – 2005. – №106. – С. 16 – 17. 2. 200 років історії Харківського університету. Доповідь ректора Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна В. С. Бакірова на пленарному засіданні наукової конференції 17 листопада 2004 р. // Університети. – 2004. – №4. – С. 4 – 11. 3. Міненко М. Підвищення кваліфікації управлінських кадрів у розвинених європейських країнах: досвід для України // Вісник національної академії державного управління при Президенті України. – 2004. – №4. – С. 464 – 470. 4. Пономаренко В. С. Концептуальні засади розвитку економічного університету // Економіка розвитку. – 2006. – №1(3). – С. 5 – 10. 5. Інструкція щодо складання форм державних статистичних спостережень зі структурної статистики. Державний комітет статистики України. – К., 2006. – 96 с. 6. Національний класифікатор України. Класифікатор професій ДК 003:2005. – К. Держспожстандарт України, 2005. – 616 с. 7. Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників. Вип. 1: Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності. Розділ 1: Професії керівників, професіоналів, спеціалістів та технічних службовців. – Харків: Фактор, 2007. – 384 с. 8. Богданович В. Обґрунтування критеріїв оцінки ефективності механізмів державного управління підготовкою молоді до служби в Збройних силах України на контрактній основі / В. Богданович, М. Сжеєв, М. Левченко // Вісник національної академії державного управління при Президенті України. – 2004. – №4. – С. 459 – 464.

Стаття надійшла до редакції  
6.10.2007 р.

УДК 378.147:658.8-051

**Борисенко М. А.**

## КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД У ПІДГОТОВЦІ МАРКЕТОЛОГІВ

*The modern system of higher education is oriented on the forming of future specialist's key competencies, that students must gain after studying every educational discipline. Determination of key competencies and appropriate skills, which the graduating students of speciality "Marketing" (educational qualifying level bachelor) must own after the study of discipline "Infrastructure of commodity market", creates pre-conditions in relation to the improvement of both essence of discipline and technology of studies.*

На теперішній час одним із ключових факторів конкурентоспроможності сучасних фахівців виступає рівень їхньої компетентності. При цьому головними відмінними складовими такої ком-

петентності є наявність творчих та дослідницьких навичок, вміння вирішувати проблеми. Зважаючи на зміст і спрямованість вітчизняної системи фахової освіти, актуальною постає необхідність упровадження компетентнісного підходу щодо формування її змісту. Нова парадигма вітчизняної освіти має бути орієнтована на формування в майбутнього фахівця потреб у постійному поповненні та оновленні знань, удосконаленні вмінь і навичок, їх закріпленні й перетворенні у фахові компетентності [1].

У вітчизняній системі вищої освіти існувала багаторічна практика складання кваліфікаційних характеристик фахівця, у яких були закріплені вимоги до знань, вмінь та навичок випускників різних спеціальностей. Запровадження компетентнісного підходу зумовлює необхідність визначення й опису професійних компетентцій випускника вищого навчального закладу. Метою даної статті є розгляд компетентнісних засад формування фахівця з маркетингу в аспекті навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку".

Зазвичай для визначення "рівня" фахівця використовувався термін "кваліфікація". Головна відмінність компетентного фахівця від кваліфікованого полягає в тому, що перший має не тільки певний рівень знань, вмінь та навичок, а й здатен ініціювати й реалізовувати їх у своїй професійній діяльності. Існує багато точок зору щодо визначення сутності та змісту поняття "компетентність". Деякі дослідники вважають, що засновником компетентнісного підходу був Аристотель, який вивчав можливості стану людини, що позначається грецьким "atege" – "сила, яка розвивалася й удосконалювалася до такого ступеня, що стала характерною властивістю особи" [2, с. 155]. Інші вважають, що поняття "компетентність" і "компетенція" почали використовуватися з 1958 року [3]. На сьогодні поняття "компетентність" та "компетенція" застосовуються як для опису кінцевого результату навчання, так і для опису різних властивостей особистості (що властиві їй або надбані в процесі навчання) [4].

Так, згідно з міжнародною програмою "DeSeCo" [5] ("Визначення й відбір компетентностей: теоретичні та концептуальні засади"), компетентність – це здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби, діяти й виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на поєднанні взаємовідповідних знань, вмінь і практичних навичок, ставлень та цінностей, поведінкових компонентів, усього того, що особистість може мобілізувати для активної дії.

Англійський психолог Дж. Равен визначає компетентність як специфічну властивість ефективного виконання конкретних дій у предметній галузі, враховуючи вузькопредметні знання, певні предметні навички, способи мислення, усвідомлення відповідальності за свої дії [6]. На його думку, головними факторами, що визначають компетентну поведінку, є наступні: мотивація та здатність брати участь у діяльності високого рівня; готовність брати участь у суб'єктивно значущих діях, наприклад, намагатися вплинути на ситуацію, що склалася в власній організації; готовність і спроможність формувати клімат підтримання та заохочення новаторів; адекватне розуміння того, як функціонує організація і суспільство в цілому, й адекватне сприйняття власної ролі та ролі інших людей в організації і суспільстві; адекватне уявлення щодо ряду понять, пов'язаних з управлінням організацією та суспільством (наприклад, ризик, ефективність, лідерство, відповідальність, підзвітність, комунікація, рівність, демократія та ін.).

Слід відзначити, що при визначенні проблем удосконалення системи освіти та вимог до випускників вищих навчальних закладів широко використовується термін "професійна компетентність", який загалом трактується як готовність і спроможність фахівця приймати ефективні рішення при здійсненні професійної діяльності. Так, на думку Є. Ф. Зеєра [7], професійна компетентність передбачає не стільки наявність у спеціаліста значного обсягу знань і досвіду, скільки вміння актуалізувати накопичені знання та вміння в необхідний момент і використовувати їх у процесі реалізації своїх професійних функцій. Інше визначення професійної компетентності дає М. М. Нечаєв: "Досконале знання своєї справи,

сутності роботи, що виконується, складних зв'язків, явищ та процесів, можливих способів і засобів досягнення намічених цілей" [8, с. 10].

Таким чином, можна зробити висновок, що компетентний фахівець має володіти внутрішньою мотивацією щодо якісного здійснення своєї професійної діяльності на фоні додержання певних професійних цінностей. Більш того, вимоги сучасного середовища поряд із зазначеним вище вимагають від компетентного фахівця здатності та прагнення аналізувати явища і ситуації навколишнього середовища, аналізувати минулий досвід; передбачення можливих перепон; ініціативності та креативності; здатності підкорятися й підкорювати. Отже, компетентнісний підхід освітньої системи має сприяти розвитку в індивіда схильності до усвідомлення тих або інших дій, контролю результатів цих дій та на основі сформованих висновків вивчення існуючої проблеми з метою оцінки ефективності обраної стратегії дій.

Згідно з Тимчасовим положенням "Про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців", затвердженого Міністерством освіти і науки України, компетенція – це знання та вміння, які характеризують здатність студента виконувати, розуміти, відобразити й пізнати те, що вимагається освітньо-кваліфікаційною характеристикою (далі ОКХ) фахівця, після завершення процесу навчання. Зміст компетенції визначається ОКХ. У свою чергу, освітньо-кваліфікаційна характеристика спеціаліста є державним нормативним документом, у якому має узагальнюватися зміст освіти, відобразитися цілі освітньої та професійної підготовки, визначитися місце фахівця у структурі господарства держави і вимоги до його компетентності, інших соціально важливих властивостей та якостей. З викладеного вище стає очевидним, що саме ті характерні властивості, які є кваліфікаційними для маркетолога, будуть визначати його компетенції. Після закінчення навчання у випускника вищого навчального закладу мають бути сформовані відповідні компетенції, тобто знання та вміння, які характеризують його здатність виконувати, розуміти, відобразити й пізнати те, що вимагається освітньо-кваліфікаційною характеристикою фахівця, після завершення процесу навчання. Для досягнення визначеної мети автор вважає за доцільне розглянути певні аспекти ОКХ спеціаліста з маркетингу в аспекті навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку" (далі ІТР).

Згідно з Державним класифікатором видів економічної діяльності (ДК 009-05) [9] визначимо основні види економічної діяльності, які здатен здійснювати фахівець освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" після вивчення дисципліни "ІТР" (табл. 1).

Таблиця 1

**Класифікація видів економічної діяльності**

Код	Вид діяльності
Код G 50	Торгівля автомобілями та мотоциклами, їх технічне обслуговування й ремонт
Код G 51	Оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі
Код G 52	Роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку
Код J 67	Допоміжні послуги у сфері фінансового посередництва та страхування
Код K 70.31	Діяльність агентств нерухомості
Код K 72.4	Діяльність, пов'язана з банками даних
Код K 73.20.2	Дослідження й розробки в галузі суспільних робіт
Код K 74.13.0	Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення суспільної думки
Код K 74.14.0	Консультації з питань комерційної діяльності та управління
Код 74.15.0	Управління підприємствами
Код K 74.40	Рекламна діяльність
Код K 74.87	Надання інших комерційних послуг
Код M 80.3	Вища освіта

Означені в табл. 1 види економічної діяльності визначають кваліфікаційний рівень робіт, що виконуються. На первинних засадах спеціаліст з маркетингу здатен самостійно виконувати діагностичні та частково евристичні професійні й соціально-виробничі завдання, робити економічні розрахунки, збирати, систематизувати, накопичувати первинну та вторинну інформацію як для виконання закріплених за ним посадових обов'язків, так і для потреб структурного підрозділу, де він працюватиме (табл. 2).

Таблиця 2

**Класифікація професій (КП) спеціаліста з маркетингу освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" [10]**

Код КП	Професійна назва роботи
Професіонали	
2413.1	Науковий співробітник (біржові операції)
2419.1.23667	Науковий співробітник (маркетинг, ефективність підприємництва, раціоналізація виробництва)
2419.2.25371.1	Економіст зі збуту
2419.2	Консультант з ефективності підприємництва
2419.2	Консультант з маркетингу
2419.2	Рекламист
2419.2	Фахівець з ефективності підприємництва
2419.2.18,65	Фахівець з методів розширення ринку збуту (маркетолог)
2419.2.65	Фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку
2441.1.23667	Науковий співробітник (економіка)
2441.2.25351.1**	Економіст
2441.2.25362.1	Економіст з матеріально-технічного забезпечення
2441.2.25368.1	Економіст з планування
2441.2	Економічний радник
2441.2.23068	Консультант з економічних питань
2441.2.4191	Оглядач з економічних питань
Фахівці	
3411	Дилери (біржові торговці за свій рахунок) та брокери (посередники) із заставних і фінансових операцій
3419	Інші молодші фахівці в галузі фінансів і торгівлі
3429	Агенти з комерційних послуг та торговельні брокери
3434	Помічники керівників

Слід відзначити, що дисципліна "Інфраструктура товарного ринку" має передбачити вивчення економічних категорій та закономірностей розвитку, які є основою організаційного оформлення товарно-грошових і натурально-речових відносин у ринковому господарстві. Оскільки, поєднуючи в собі організаційно-правові форми обслуговування товаропотоків, які переміщуються в межах ринкової системи під впливом маркетингових стимулів, ІТР забезпечує еквівалентність ринкового обміну результатами праці та безперервність процесу суспільного відтворення.

Тому означену навчальну дисципліну спрямовано на забезпечення засвоєння та систематизації знань з теорії розвитку й функціонування інфраструктури товарного ринку та передавання досвіду, накопиченого у сфері організації та обслуговування товарного ринку, а також на формування вмінь, навичок і спроможності щодо використання отриманих знань у конкретних умовах та нових ситуаціях.

Отже, базуючись на викладеному вище та на галузевих стандартах освітньо-професійної програми підготовки фахівців магістерського рівня за напрямом 0501 "Економіка і підприємство", автором визначені та деталізовані професійні компетенції фахівця освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр", які мають бути сформовані після вивчення дисципліни "ІТР" (табл. 3).



**Професійні компетенції та відповідні їм вміння, якими мають володіти випускники спеціальності "Маркетинг" освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" після вивчення навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку"**

Клас професійних завдань	Компетенції фахівця	Вміння фахівців освітньо-професійного рівня "бакалавр"
1. Планово-проектні	1.1. Здатність до стратегічного маркетингового планування й оперативного планування продуктової, цінової політики, політики розподілу та комунікацій	1.1.1. Прогнозувати й критично оцінювати можливе розширення/скорочення внутрішнього та зовнішнього ринку. 1.1.2. Визначати оперативні плани розвитку підприємства. 1.1.3. Розробляти перспективні плани ефективного поширення обсягів виробництва та збуту підприємств
	1.2. Здатність до ініціювання розробки планів запровадження заходів щодо підвищення ефективності діяльності підприємства	1.2.1. Передбачати напрями інноваційного розвитку суспільства та певної галузі зокрема. 1.2.2. Передбачати й запобігати настанню ринкових та фінансових ризиків. 1.2.3. Нормувати виробничі та товарні запаси підприємств. 1.2.4. Розробляти плани підвищення економічної, соціальної та екологічної ефективності діяльності підприємства
2. Організаційні	2.1. Здатність до обґрунтування, організації та здійснення маркетингового забезпечення діяльності підприємства	2.1.1. Створити та забезпечити здійснення конкретних маркетингових програм. 2.1.2. Організувати реалізацію оперативних планів діяльності підприємства. 2.1.3. Організувати вивчення оперативної маркетингової інформації щодо поточної товарної пропозиції. 2.1.4. Реалізовувати заходи щодо підвищення економічної, соціальної та екологічної ефективності діяльності підприємства. 2.1.5. Регулювати виробничі та товарні запаси підприємства
	2.2. Здатність до організації ефективної взаємодії структурних підрозділів підприємства та суб'єктів зовнішнього середовища	2.2.1. Організувати комерційні зв'язки з торговельно-посередницькими організаціями. 2.2.2. Обґрунтовувати доцільність та забезпечувати ефективність взаємовідносин із зовнішніми організаціями ринкової інфраструктури. 2.2.3. Організувати та професійно брати участь у біржових торгах
3. Аналітично-інформаційні	3.1. Здатність до аналітичного та інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень	3.1.1. Збирати та обробляти первинну інформацію, яка використовується під час прийняття управлінських рішень. 3.1.2. Виявляти ринкові можливості та цільові ринки підприємства/його товарів. 3.1.3. Забезпечити формування обґрунтованої стратегії просування товару. 3.1.4. Ініціювати дослідження і критичний аналіз чинників зовнішньої та внутрішньої ефективності діяльності підприємства. 3.1.5. Ініціювати розробку та запровадження заходів щодо вдосконалення постачальницько-збутової діяльності підприємства
4. Облікові	4.1. Здатність до обліку та контролю за ефективністю діяльності підприємства	4.1.1. Здійснювати оперативний облік постачальницько-збутової діяльності підприємства та виконання договорів. 4.1.2. Здійснювати оперативний облік руху товарно-матеріальних цінностей, стан використання запасів. 4.1.3. Складати звітність з виконання маркетингових планів підприємства. 4.1.4. Контролювати виконання договірних зобов'язань
5. Соціально-побутові	5.1. Здатність до визначення цільового кола ділових партнерів та формування ефективних партнерських зв'язків	5.1.1. Забезпечити встановлення ефективних контактів із потенційними діловими партнерами, формування та підготовку необхідних пакетів документів, угод, договорів. 5.1.2. Організувати інформаційне забезпечення прийняття рішення щодо доцільності ділової співпраці. 5.1.3. Реалізовувати заходи щодо забезпечення збереження довгострокових контактів із стратегічними діловими партнерами
	5.2. Здатність до ініціювання безперервності освіти, підвищення кваліфікації та вдосконалення професійної діяльності	5.2.1. Забезпечити об'єктивну оцінку власного освітньо-професійного потенціалу. 5.2.2. Відстежувати й використовувати новітні наукові та технічні досягнення у сфері маркетингової діяльності. 5.2.3. Ефективно застосовувати організаційні форми підвищення кваліфікації. 5.2.4. Розробляти документальне забезпечення здійснення робіт з організації та здійснення маркетингової діяльності підприємств. 5.2.5. Ініціювати організацію процесу відтворення та ефективного використання людського потенціалу підприємства

Слід зазначити, що забезпечення формування викладачів у табл. 3 професійних компетенцій та відповідних їм вмінь фахівця освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" після вивчення навчальної дисципліни "ІТР" потребує відповідних змін системи організації та змісту навчального процесу. Спираючись на поточний досвід академічного викладання навчальної дисципліни "ІТР", можна відзначити доцільність додаткової зміни організації навчального процесу у бік балансування обсягу аудиторних/самостійних та лекційних/практичних занять.

Таким чином, переорієнтація змісту та системи організації навчання відповідно до викладених рекомендацій надасть можливість підвищити рівень вмінь, практичних навичок, самостійності та компетенції майбутніх фахівців з маркетингу.

**Література:** 1. Байденко В. И. Болонский процесс: структурная реформа высшего образования Европы. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Российский новый университет, 2003. – 128 с. 2. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004 // <http://www.eidos.ru/journal/2006/0504.htm>. 3. Концепция модернизации

российского образования на период до 2010 г. // Модернизация российского образования. Документы и материалы. – М.: Изд. ВШЭ, 2002. – С. 263 – 282. 4. Евдокимова Н. В. Становление понятий "компетентность" и "компетенция" в современной педагогической практике // <http://www.t21.rgups.ru/s1.php>. 5. [http://www.portal-stat.admin.ch/desecco/desecco\\_report.htm](http://www.portal-stat.admin.ch/desecco/desecco_report.htm). 6. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. – М.: Когито-Центр, 2002. – 396 с. 7. Зеер Э. Ф. Психология профессий. – М.: Академический проект, 2003. – 336 с. 8. Нечаев Н. Н. Формирование коммуникативной компетенции как условие становления профессионального сознания специалиста / Н. Н. Нечаев, Г. И. Резницкая // Вестник УРАО. – 2002. – №1. – С. 3 – 21. 9. Национальний Класифікатор України "Класифікація видів економічної діяльності" ДК 009:2005 // <http://ukrstat.kmu.gov.ua/statistics/wsite/niistat/work/klass200n.htm>. 10. Национальний Класифікатор України "Класифікатор професій" ДК 003:2005 // <http://ukrstat.kmu.gov.ua/statistics/wsite/niistat/work/klass200n.htm>. 11. Тимчасове положення "Про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців" // Наказ МОН від 21.01.2004. №48.

*Стаття надійшла до редакції  
8.10.2007 р.*

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ ПРОВЕДЕННЯ ЛЕКЦІЙНИХ ЗАНЯТЬ ТА МОЖЛИВІ ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

*The article deals with the organizational problems which arise at the initial stage of conducting lectures and which in the aggregate essentially influence the classes quality. The author's vision of possible ways of solving these problems is given.*

Лекція є одним з основних видів навчальних занять і водночас методів навчання у вищій школі. Вона покликана формувати у студентів основи знань з певної галузі, а також визначати напрям, основний зміст та характер усіх інших видів навчальних занять і самостійної роботи студентів з відповідної навчальної дисципліни.

Однак, незважаючи на досить докладні дослідження в даному напрямі, існує низка проблем, які залишаються невирішеними, а інші навіть не порушуються – це в більшій мірі стосується не методичних, а організаційних проблем, що здебільшого впливають на якість навчання, ніж методична домінація.

Вивченням проблеми щодо організації лекційних занять постійно займається Міністерство освіти і науки України, міжвузівські центри та методичні ради кожного вузу, що дозволило сформувати концептуальні засади, котрі знайшли відображення у Законі України "Про вищу освіту" [1], Указі Президента України "Про Національну доктрину розвитку освіти" [2], Наказі Міністерства освіти і науки України "Про затвердження Концептуальних засад розвитку освіти України та її інтеграції в європейський освітній простір" [3], які безперечно почали давати позитивні результати.

У вищезгаданих актах порушені глобальні концептуальні положення, але "дрібні" питання організації навчального процесу, зокрема лекційних занять, чому й присвячена дана стаття, не знаходять необхідної уваги серед досліджень, присвячених забезпеченню якості навчального процесу у вищій школі.

Метою дослідження є розробка шляхів вирішення проблем організаційної та забезпечувальної частин лекційних занять у вищій школі, що виникають на первинному рівні їх проведення.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити завдання, пов'язане з аналізом структури лекційного заняття й виявленням проблем організаційного та забезпечувального характеру, що виникають на первинному рівні та безпосередньо впливають на якість навчального процесу як головної мети сучасної освіти.

Основна дидактична мета лекції полягає у забезпеченні орієнтованої основи для подальшого засвоєння навчального матеріалу. Однак у лекції є певні слабкі сторони, які обмежують її можливості в управлінні пізнавальною діяльністю студентів: відносно менша активність студентів, ніж в інших видах навчальних занять, неможливість індивідуального підходу в умовах масової аудиторії, складності зворотного зв'язку тощо. Однак ці слабкі сторони компенсуються іншими формами навчання [4].

У цілісній системі форм і методів навчальних занять лекції належить найважливіша роль, яка може бути реалізована тільки цією формою навчання. Лекція здійснює глибокий виховний вплив на студентську аудиторію в плані змісту і є фактом особистого спілкування аудиторії з лектором – вченим, педагогом [5].

Головне завдання лектора – організація процесу пізнання студентами матеріалу досліджуваної дисципліни на

всіх етапах її опанування, передбачених державним освітнім стандартом.

Перед лектором у ході підготовки й проведення лекції постають наступні завдання:

передача знань студентам і формування у них вмінь із застосування отриманих знань;

формулювання дидактичних питань, що розв'язуються в рамках вивчення матеріалу дисципліни;

виявлення міждисциплінарних зв'язків, які має досліджувана дисципліна з іншими дисциплінами навчального плану даної спеціальності;

оцінка знань та вмінь, одержаних студентами при вивченні як окремих тем, так і дисципліни в цілому, а також їхні ролі у співвідношенні у всій структурі процесу навчання;

надання студентам посилань на інформаційно-довідкову літературу для самостійного вивчення ними матеріалу дисципліни;

виховання студентів у формі безпосереднього впливу на аудиторію.

Лектор повинен проводити лекційний процес таким чином, щоб не лише для себе, але й для слухачів перетворити його у своєрідну інтелектуальну діяльність [6].

За своєю структурою лекції можуть бути різноманітні – це залежить від змісту й характеру матеріалу, що викладається. Однак існує загальний структурний "каркас", що може бути застосований до будь-якої лекції:

повідомлення плану лекції студентам і суворе його додержання;

на початку викладу необхідно нагадати зміст попередньої лекції, пов'язати з новим матеріалом, визначити місце й призначення розглянутої теми в дисципліні та в системі інших наук;

при розкритті питань теми слід наводити приклади, факти, що підводять до наукових висновків, а також роз'яснювати загальні положення з наступною демонстрацією можливості їх застосування на конкретних прикладах. За кожним з аналізованих положень варто робити висновок, виділяючи його повторенням та інтонацією;

наприкінці лекції необхідно підвести підсумок викладеному та відповісти на питання аудиторії.

Такий "каркас" лекційного заняття подається практично в кожному посібнику з методик викладання, але якщо деталізувати цей "каркас", то можна виявити цілу низку проблем, які існують досі давно, але практично не є врегульованими ніякими положеннями – навіть внутрішньовузівськими. У таблиці подана в розгорнутому форматі типова, на думку автора, структура лекційного заняття, яка дуже відома будь-якому викладачеві: тема розкривається "в одну лекцію" та містить три пункти плану.

Розписавши таким чином навчальні години, можна побачити, що безпосереднього часу на викладання матеріалу припадає близько 50% від загального часу. Іншу половину займають організаційні питання. Тому необхідно провести аналіз цих елементів, які займають практично половину часу, відведеного на лекцію.

По-перше необхідно з'ясувати, чи можливо викласти матеріал лекції у відведений навчальною та робочою програмами час? Розкрити три пункти в такому випадку можна лише за умови мінімального конспектування – лише найважливіших положень. Але при такому варіанті студенти не в повному обсязі зможуть запам'ятати викладений матеріал.

Таблиця

Приблизний розподіл часу лекційного заняття

№ з/п	Найменування елементу	Час, хв.
1	2	3
1	Вітання із студентською аудиторією	2
2	Проведення контролю присутності студентів	5
3	Оголошення теми лекції та повідомлення її плану	2
4	Окреслення зв'язку вже пройденого матеріалу з новим матеріалом, визначання місця й призначення теми в дисципліні	5

Закінчення таблиці

1	2	3
5	Виклад першого пункту плану лекції	16
6	Висновок за першим пунктом плану лекції	3
7	Окреслення зв'язку першого пункту плану лекції з другим	2
8	Виклад другого пункту лекції	10
9	Внутрішньопарна перерва	5
10	Коротке нагадування матеріалу, викладеного до перерви для акцентування уваги	2
11	Виклад другого пункту плану лекції (продовження)	6
12	Висновок за другим пунктом плану лекції	3
13	Окреслення зв'язку другого пункту плану лекції з третім	2
14	Виклад третього пункту плану лекції	16
15	Висновок за третім пунктом плану лекції	3
16	Висновок за темою. Нагадування про матеріал теми, який буде опрацьований на практичних (семінарських) заняттях	2
17	Відповіді на запитання аудиторії за викладеним матеріалом	4
18	Оголошення питань, що винесені на самостійне опрацювання, та переліку рекомендованих джерел	2
19	Прощання із студентською аудиторією	1
20	Оформлення заняття у журналі академічної групи	2
21	Резерв часу на непередбачувані обставини	2
	Разом (з урахуванням перерви)	95

Тому яким є вихід? Виходом з цієї ситуації може бути або видача перед початком дисципліни вже готового конспекту лекцій, або видача роздавального матеріалу наприкінці кожної лекції за викладеним матеріалом. Але в даному варіанті є теж негативна складова. Автор статті мав уже досвід такої роботи, який показав як позитивні, так і негативні сторони цього підходу. Негативний – те, що студенти, знаючи, що матеріал лекції їм буде виданий (в електронному або паперовому вигляді) не уважно слухають лектора на заняттях або просто їх пропускають. Позитивний – значна економія часу на механічне конспектування. Тому необхідно знаходити "золоту середину" між розумним конспектуванням, а не механічним записом слів лектора за типом "диктанту", оскільки в цьому випадку теж може бути ситуація, яку дуже добре можна охарактеризувати студентським жартом: "Лекція – це вид заняття, коли записи професора переходять у записи студентів, минаючи їх мозок". Тому вкрай потрібно знаходити варіанти, котрі зможуть забезпечити "компроміс" між двома крайностями. Але в будь-якому випадку все залежить від бажання студента, як говориться в англійському прислів'ї: "Можна привести коня на водопій, але не можна заставити його пити", тому для розробки шляху вирішення цієї проблеми – як викласти у відведений програмою час необхідний матеріал – необхідно виходити все ж відмовляючись від безпосереднього конспектування.

Іншим дискусійним елементом на лекції є проблема так званої "переклички". Більшість викладачів "перекличку" застосовують як "політику батога", тобто репресивний захід для стимулювання відвідування занять, а з іншого боку – це займає багато часу. Наприклад, "перекличка" на потоці зі 100 студентів, урахувавши, що називати студентів, які сидять у другій половині аудиторії, потрібно по декілька разів, може зайняти 10 хвилин часу, а сумарний час, що протягом семестру (при лекціях раз на тиждень) займає "перекличка", становить близько 180!!! хвилин, тобто дві повних пари. То чи є сенс у такому заході? Невже механічне "просиджування стільця" на лекції для отримання "крапки в журналі" без її прослуховування (а таких студентів завжди є не менше 10%) можна вважати ефективним. На думку автора, ні. Виходом з цієї ситуації є відмічання старостою групи відсутніх, але, як показує практика, за відсутності контролю відвідування з боку викладача староста відмічає лише хворих студентів, а тих, що "прогулюють" без поважної причини, – ні. Крім того, ні яким чином не регламентовано те, як повинна проходити "перекличка"

та хто за неї відповідає: староста чи викладач. Згідно з журналом академгрупи, обидва скріплюють своїми підписами факт проведення заняття та наявності студентів в аудиторії. Але якщо на "чашу терезів" покласти дорожчий час та "відмічання", перевагу необхідно надати першому. Вирішити цю проблему в повному обсязі може лише система електронних перепусток, які вже почали з'являтися в окремих "заможних" вузах – іншого шляху, на думку автора, бути не може.

Інше питання, яке впливає з попереднього, є так зване "відпрацювання літер "н". Це, на думку автора, є абсолютно недоцільним заходом. По-перше, що значить відпрацювання? Тут у кожного викладача свої правила, що теж видається сумнівним. У даному випадку вони можуть бути або загальноуніверситетські, або не існувати взагалі. В кінцевому випадку студент буде складати іспит або залік, на якому він і продемонструє свої знання.

Заходами відпрацювання пропусків, що найбільш часто зустрічаються зараз, є такі: написання додаткового реферату за пропущеною темою; самовивчення пропущеного матеріалу та індивідуальне складання його викладачеві; коригування модульної (або підсумкової) оцінки на кількість пропусків за відповідним коефіцієнтом.

Стосовно "заниження" підсумкових оцінок за пропуски, то цей засіб, на думку автора, не може застосовуватися в педагогічній практиці, оскільки це не як не свідчить про набуті знання. Студент, що мав пропуски, може знати краще, ніж той, хто їх не мав, урахувавши їх індивідуальні здібності, а підсумкова оцінка повинна виставлятися суто за набуті знання та отримані компетенції з їх використання. Безперечно, при великій наявності пропусків студент уже буде мати бесіду з деканом (з усіма наслідками).

Що стосується інших засобів – реферат та самовивчення з індивідуальною відповіддю, заниження оцінки, – то тут якщо й можна погодитися, то лише частково, оскільки:

1. Стосовно написання реферату:

написання реферату за сучасних можливостей комп'ютерної техніки (сканування з розпізнаванням) та вже готових рефератів у мережі Інтернет – це засіб, який студент виконує механічно без осмислення;

при варіанті, коли студент пропустив цілий день (наприклад, 4 пари), він повинен у такому випадку витратити багато часу на "відпрацювання", а наслідком цього може бути неякісна підготовка до інших дисциплін, а при великій кількості пропусків час, необхідний на відпрацювання занять, може сягнути годин більших, ніж є у добі, що потягне за собою "ланцюгову реакцію", коли декілька пропусків з однієї дисципліни може викликати неуспішність зі всіх інших;

в індивідуальному плані викладача не передбачено нормо-годин та нормативів на цей вид робіт. Це не можна віднести до індивідуально-консультаційної роботи, оскільки вона стосується зовсім іншого.

2. Стосовно самовивчення з наступним індивідуальним складанням:

студент, який пропустив заняття, та студент, який був на занятті, але не слухав і не конспектував. За логікою повинні "каратися" обидва, а реально наказується лише студент, який пропустив пару, хоча присутній на ній "для галочки" також не отримав із лекції нічого для себе;

засвоєння матеріалу з використанням такого заходу дає "нульовий" результат, оскільки студент забуває все після того, як відповів;

цього засобу також стосується проблема нормо-годин викладача, яка була описана вище.

Крім того, необхідно відмітити, що в західній практиці такого поняття, як "відпрацювання лекцій", не існує, а навпаки, ВНЗ прикладають масу зусиль, щоб студент міг самостійно компенсувати заняття. Наприклад, в Ізраїлі широко застосовується відеозапис кожної лекції, яку будь-який студент, що на ній не був, або той, який бажає її прослухати ще раз, може взяти у бібліотеці та переглянути (або завантажити із сайту університету). На думку автора, цей момент є досить позитивним, але більшість вітчизняних вузів поки що "дозволити" таке

собі не зможуть. Альтернативним варіантом може бути аудіо-запис, однак ефект його значно нижче. Тобто, на думку автора, контроль за відвідуванням занять не повинен стосуватися лектора – Ісаак Ньютон навіть один раз провів лекцію в повністю пустій аудиторії, коли на неї не прийшли студенти. Якщо студент не прийшов на лекцію, він має повну можливість самостійно вирішити цю проблему: переписати конспект, прочитати підручник тощо. Тобто, якщо перефразувати відомий новозаповітний вираз: "Лекція для студента, а не студент для лекції". Студенти, які відвідують лекції, роблять це для себе, а не для викладача.

Ще одним моментом, на який слід звернути увагу, – це питання за викладеним матеріалом наприкінці лекції.

Як показує досвід автора, питання після лекції – і за втраченим часом, і за виховною значущістю такого виду контакту зі студентами – нерідко перетворюються в самостійний вид діяльності лектора, оскільки на питання: "Які є питання за викладеним матеріалом?" у більшості випадків можна почути "Питань немає, все зрозуміло!" – але такого бути не може. Дуже часто студенти задають питання "для галочки", щоб продемонструвати "тягу до знань" та "засвітитися" перед викладачем. Результатів таке дати не може, але часу на такий захід витрачається багато.

З іншої точки зору, відмова від цього теж є неприпустимою, тому виходом є лише подання матеріалу в такій формі, щоб він спонукав студентів до дійсного інтересу та викликав реальні запитання, а для цього на лекції необхідно значну увагу приділяти прикладам з "реального життя". Слід відмітити, що дуже важливим є те, який саме приклад застосовувати для активізації уваги: чим він сучасніший та цікавіший для студента, тим більшим буде результат. Наприклад, роз'яснення виробничої ситуації на прикладі DVD-плеєра є більш доцільним з точки зору інтересу для студентів, ніж на підшипниках, оскільки на даному етапі цей продукт для них є більш зрозумілим та "ріднішим".

Тому можна зробити висновок, що спонукання інтересу до дисципліни в повній мірі залежить від викладача, його педагогічної майстерності та можливості захопити аудиторію. Будь-яку дисципліну, яка з точки зору студентів вважається нудною, професійний лектор може зробити дуже цікавою, так само як і дисципліну, яка завжди у студентській аудиторії викликає зацікавлення, – нудною та нецікавою.

Для активізації уваги студентів ще можна проводити лекції в таких активних формах, як: лекція-брифінг, лекція-бесіда, лекція-диспут, лекція-анкета, лекція-дует [6 – 8].

Лекція-брифінг складається з короткого (15 – 20 хвилин) повідомлення лектора і відповідей його на питання слухачів (45 – 60 хвилин). Принципово нових елементів методики лекція-брифінг не пропонує, але при підготовці необхідно особливо ретельно продумати зміст і форму вступного повідомлення. Воно повинно бути інформативним, зрозумілим, коротким, композиційно завершеним. Виступ слухачів не передбачається, принципова методична структура така: повідомлення лектора – питання слухачів – відповіді лектора.

Іншим чином будується лекція-бесіда. Крім питань слухачів, вона допускає викладення ними своєї точки зору з того чи іншого питання. На такій зустрічі лектор і сам повинен ставити питання слухачам, щоб почути їх висловлювання, викладення їх позиції. Так утворюється підґрунтя для обміну думками, для бесіди. Методична специфіка лекції-бесіди в тому, що лектор виступає і в ролі інформатора, і в ролі співбесідника, що вміло направляє хід діалогу зустрічними питаннями.

Лекція-бесіда може перетворитись у лекцію-диспут і "природним", так би мовити, шляхом, і в результаті запланованих дій лектора. Одна з функцій лектора – короткий виступ на початку зустрічі, але потім йде не просто розмова-діалог зі слухачами, а полемічна бесіда. Функції лектора передбачають таку постановку питань, яка веде до зіткнення думок і, відповідно, до пошуку аргументів, до поглибленого аналізу проблем, що розглядаються. В цьому випадку методична майстерність лектора включає не лише вміння читати лекцію-монолог, відповідати на питання, вести бесіду, але й навички організа-

ції спору і вмілого керування ним. Тему дискусії потрібно обирати й розробляти попередньо. Але однієї потенційної дискусійності не достатньо. Тема повинна надавати можливість учасникам дискусії прийти до кінцевого результату, до істини.

Може бути використана ще одна форма виступу – лекція-анкета. Для нечисельної і відносно підготовленої аудиторії складається анкета-опитник з 20 – 25 питань за темою лекції. Отримавши анкету на початку лекції, слухачі під керівництвом лектора з'ясовують, відповіді на питання які не викликають у них складностей. Припустимо таких виявиться 15. Ті 10 (чи менше), що залашилися, ранжуються за ступенем складності, актуальності або тематичності, утворюючи план лекції. Цей вид роботи трудомісткий і нелегкий для лектора, але досить ефективний, оскільки відразу включає людей у роботу, дає можливість з'ясувати свої інтереси, брати участь у розробці плану лекції. Звичайно, від лектора вимагається швидкість мислення, ерудованість, додаткові зусилля при підготовці до виступу.

Також у західній практиці використовується бінарна лекція (або лекція-дует), яка читається двома лекторами одночасно. В такому випадку увага аудиторії значно збільшується, мислення активізується. Від лекторів вимагається відмінна співпраця, вміння взаємно доповнювати один одного, імпровізувати. Важлива і попередня домовленість про розділення функцій та розподіл фактичного матеріалу. Якщо ж два або більше лектори розглядають одну загальну для них тему в одній і тій же аудиторії, відповідаючи при цьому на питання слухачів або ведучи з ними бесіду, то виникає ситуація, відома під назвою "круглий стіл". Ця методика, що отримала розповсюдження в лекційній практиці, максимально демократизує спілкування лекторів та слухачів, так як передбачає їх рівність як співбесідників, що колективно обговорюють якусь проблему. Однак і за "круглим столом" є лідери – спеціалісти з конкретних питань. Повинен бути і лідер-організатор, функції якого полягають у тому, щоб слідкувати за регламентом, дисциплінувати учасників бесіди тощо.

Використання цих активних форм лекцій дозволить частково вирішити і порушену раніше проблему конспектування. Однак при їх застосуванні необхідний інший формат "на випередження". Тобто студенти за попередньо виданим конспектом (підручником) готуються до лекції та приходять уже підготовленими, а на лекції в такій активній формі розглядаються незрозумілі моменти. Однак проведення лекцій у таких формах потребує від викладача значно більшого навантаження до їх підготовки, що повинно також знайти відображення в нормативах на "другу половину дня". Крім того, студентські потоки мають бути значно скорочені.

Інше організаційне питання, яке не можна не порушити – це місце лекції в розкладі занять. Даний факт практично не контролюється деканатами. Наприклад, наявність трьох лекцій поспіль може свідчити лише про те, що на останній студенти фізично вже не зможуть на необхідному рівні її опанувати. Те ж саме стосується і лектора, який до цього "відчитав" уже дві лекції. Тому розклад занять слід формувати виходячи з даного нюансу.

Ще проблемою, яку породжує розклад занять, є передумання першого практичного заняття першому лекційному та "припадання" занять на державні свята та загальнодержавні неробочі дні.

Якщо практичне заняття передує лекційному, то можна констатувати, що це практичне заняття не відбулося – на нього можна лише познайомитися викладачу зі студентами та не більш цього, оскільки студент на нього приходив не підготовлений.

Найчастіше така ситуація відбувається в першому семестрі, коли заняття можуть починатися не в понеділок, а у той день, на який припадає 1 вересня, що "ланцюговою реакцією" тягне за собою цей дисбаланс упродовж усього семестру. Наприклад, 1 вересня вже два роки поспіль припадає на суботу, але цей тиждень увійшов цілком у навчальний план, тобто один день був зарахований як цілий тиждень. Крім того, початок навчального року в суботу (не кажучи вже про другу зміну)

якісним назвати не можна – цілий навчальний тиждень був втрачений. Тому слід переглянути підхід до початку навчального року, щоб він починався не першого вересня, а в перший понеділок тижня, на який припадає 1 вересня, або в наступний понеділок тижня, на який припадало 1 вересня (що потребує пролонгації семестру або його скорочення на тиждень – але тоді і програми будуть розроблятися на 17 тижнів, а не на 18), та слідкувати за тим, щоб у розкладі практичне заняття не було раніше лекційного.

Що стосується припаданню заняття на державні свята, то це також момент, у якому вступають у "конфлікт" дві законодавчі норми. З одного боку, Кодекс законів про працю [9] визначає дні, в які робота не проводиться, а з іншого – є освітньо-професійна, навчальна та робоча програми, в яких чітко зазначена кількість годин на кожен вид занять. Тобто якщо застосовувати відпрацювання пропущених занять на свята у найближчі неділі (або в суботи, якщо вони не навчальні) – це порушення КЗпПу, а невідпрацювання їх – це невиконання навчальної програми. Дані питання в теперішній час залишаються повністю не вирішеними.

На думку автора, ці заняття необхідно проводити шляхом додавання окремого тижня в навчальному плані після закінчення семестру для проведення занять, які були втрачені на свята та на ліквідацію академічної заборгованості. Припаданню заняття на свята може також підняти питання, порушене раніше: якщо заняття на свята випадає, то знову з'являється ситуація, що викликає дисбаланс у лекційних та практичних заняттях. Особливо це стосується тоді, коли в одній групі з потоку практичне заняття "випало", а в іншій – ні, а потім вони продовжують слухати лекції разом (тобто студенти одного потоку будуть знаходитися в різних "вагових категоріях"), або навпаки – "випало" лекційне заняття, а за ним згідно з програмою повинно йти практичне. Що робити в даному випадку? Необхідно відмітити, що ця проблема існує досить давно, але не існує жодного положення щодо того, як це має вирішуватися. Ще варіантом може бути розподіл занять, які припадають на день свята за останніми парами інших днів тижня.

Ця ситуація дуже загострюється, коли лекція за певним курсом за розкладом стоїть у понеділок. У автора дослідження була така ситуація, коли декілька свят припало на неділю, а згідно з КЗпП, якщо свято припадає на вихідний, то неробочим є наступний понеділок, – таким чином, не відбулося три лекційних заняття в понеділок, а в деяких групах і три практичних (якщо вони теж за розкладом були в понеділок).

Ще проблемою, на яку необхідно звернути увагу, – це перерви як між парами, так і "внутрішньопарні". Необхідно наголосити на тому, що регламент "внутрішньопарних" перерв (перерв між двома академічними годинами однієї пари) практично ніде не витримується, оскільки ця перерва перетворюється в перекур, що більшою мірою дає більш негативний ефект, ніж позитивний, і реально дана перерва продовжується більше, ніж передбачено регламентом, як мінімум у два рази. Тому, на думку автора, є сенс використання іншого формату пари – 1 година 20 хвилин без перерви (який допускається МОН України). Більший позитивний ефект від цього також можуть отримати ВНЗ, що використовують двозмінну систему занять, які зможуть другу зміну починати на годину раніше.

Що стосується перерви між заняттями, то її довжина повинна кореспондувати з такими факторами, як віддаленість навчальних корпусів та "пропускна" спроможність сходів і коридорів. Нерідко бувають випадки, коли, щоб вчасно прийти на одне заняття, необхідно раніше закінчити попереднє та, навпаки, якщо залишити заняття "за дзвінком", неодмінно можна спізнитися на наступне. Не кажучи вже про те, що перерва необхідна не тільки для переходу з однієї аудиторії в іншу, але й для відвідування туалету, споживання їжі тощо. Виходячи з цього, перерва має бути не меншою ніж 20 хвилин за умови, що навчальні корпуси знаходяться на близькій відстані та пропускна спроможність коридорів і сходів відповідає кількості студентів, що ними користуються.

Тому можна констатувати, що, окрім методичних питань, на якість знань дуже впливають організаційні питання на пер-

ший погляд "дрібного характеру", які були порушені вище, а при детальному розгляді їх сукупність значно впливає на кінцевий результат.

Провівши дослідження, можна стверджувати, що в організації лекційних занять та навчального процесу в цілому існує велика кількість проблем, які в повній мірі не вирішені ні міністерськими, ні внутрішньовузівськими нормами, ідентифікація яких на первинному етапі детального розгляду лекційних годин і складає наукову новизну даного дослідження. Якщо розглядати ці проблеми в сукупності, то вони дуже суттєво впливають на якість навчального процесу, без їх вирішення казати про підвищення якості методичної домінанти навчання не можна.

Наведені автором шляхи вирішення означених проблем більшою мірою передбачають, щоб і у викладачів, і у студентів відбулася означена Фрідріхом Ніцше "переоцінка цінностей", що не може відбутися відразу й одночасно, однак конче необхідно, щоб для вирішення цих проблем були прийняті дієві заходи. На первинній стадії, на думку автора, потрібно провести анкетування студентів та викладачів, за результатами аналізу якого можна вже перейти саме до стадії їх вирішення.

**Література:** 1. Закон України "Про вищу освіту" від 17.01.2002 р. №2984-III (зі змінами та доповненнями) // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)  
2. Указ Президента України "Про Національну доктрину розвитку освіти" від 17.04.2002 р. №347/2002 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)  
3. Наказ МОН України "Про затвердження Концептуальних засад розвитку педагогічної освіти України та її інтеграції в європейський освітній простір" від 31.12.2004 р. №998 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)  
4. Беспалько В. П. Основы теории педагогических систем. – Воронеж: Изд. Воронежского университета, 1977. – 304 с.  
5. Архангельский С. И. Лекции по теории обучения в высшей школе. – М.: Высшая школа, 1974. – 384 с.  
6. Бойко В. В. Диалог лектора со слушателями: психологические аспекты. – Л.: Знання, 1987. – 32 с.  
7. Навчальний процес у вищій педагогічній школі: Монографія / Под ред. А. П. Чернышева. – М.: НИИ ВО, 1994. – 136 с.  
9. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. №322-VIII (зі змінами та доповненнями) // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

Стаття надійшла до редакції  
6.10.2007 р.

УДК 378.147

**Боровик М. В.**

## ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ

*The variant of fulfillment of an individual study-and-research task that is given to students of the fourth year of specialty No. 6.050100 "Economics of a company" during "Potential and development of a company" educational discipline is described in the article.*

Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів з вітчизняною та закордонною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання економіки, статистичними матеріалами тощо.

До основних видів самостійної роботи, які пропонуються студентам під час вивчення навчальних дисциплін, відносяться:

- вивчення лекційного матеріалу;
- робота з опрацювання та вивчення рекомендованої літератури;
- вивчення основних термінів та понять за темами дисципліни;
- підготовка до семінарських і практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування;
- контрольна перевірка кожним слухачем особистих знань за запитаннями для самодіагностики.

Крім того, одним із видів самостійної роботи студентів є виконання індивідуального навчально-дослідного завдання (ІНДЗ). Підготовка індивідуального навчально-дослідного завдання передбачає систематизацію, закріплення, розширення теоретичних і практичних знань із дисципліни та застосування їх при вирішенні конкретних виробничих ситуацій, розвиток навичок самостійної роботи й оволодіння методикою дослідження та експерименту, пов'язаних з темою ІНДЗ [1; 2].

ІНДЗ припускає наявність наступних елементів наукового дослідження: практичної значущості, комплексного системного підходу до вирішення завдань дослідження, теоретичного використання передової сучасної методології і наукових розробок, елементів творчості, вміння застосовувати сучасні технології.

Практична значущість ІНДЗ полягає в обґрунтуванні реальності її результатів для потреб практики. Реальною вважається робота, яка виконана відповідно до наявних проблем підприємства, на основі його реальних даних за низку років і результати якої повністю або частково можуть бути впроваджені в практику діяльності підприємства чи аналогічних об'єктів.

Комплексний системний підхід до розкриття теми роботи полягає в тому, що предмет дослідження розглядається під різними точками зору — з позицій теоретичної бази і практичних напрацювань, умов його реалізації на підприємстві, аналізу, обґрунтування шляхів удосконалення тощо — в тісному взаємозв'язку та єдиній логіці викладу.

Застосування сучасної методології полягає в тому, що при виконанні аналізу стратегічних позицій підприємства й обґрунтуванні шляхів удосконалення окремих аспектів предмета та об'єкта дослідження студент повинен використовувати відомості про новітні досягнення в техніці і технологіях дослідження, застосовувати різноманітні методи й засоби діагностичних досліджень, підходи до визначення та обґрунтування вибору критеріїв і показників експрес-діагностування виробничо-економічної системи (або її елементів).

У процесі виконання ІНДЗ, разом з теоретичними знаннями і практичними навичками за фахом, студент повинен продемонструвати здібності до науково-дослідної роботи та вміння творчо мислити, навчитися вирішувати науково-прикладні актуальні завдання.

Кожна з навчальних дисциплін, яку вивчають студенти під час навчання, має свої особливості. Індивідуальне навчально-дослідне завдання повинно враховувати специфіку навчальної дисципліни, бути цікавим для студентів та сприяти засвоєнню матеріалу.

Студентам четвертого курсу фахового спрямування "Економіка і підприємництво" зі спеціальності 6.050100 "Економіка підприємства" при вивченні навчальної дисципліни "Потенціал і розвиток підприємства" в рамках індивідуального навчально-дослідного завдання пропонується виконати звіт про оцінку майна (майнових прав).

Звіт про оцінку майна складається відповідно до встановлених нормативно-правових актів, які регулюють оціночну діяльність в Україні [3 — 7].

Мета ІНДЗ — закріплення, поглиблення й узагальнення знань, одержаних студентом під час вивчення навчальної дисципліни "Потенціал і розвиток підприємства" та придбання практичних навичок розрахунку вартості об'єкта оцінки й застосування їх при складанні звіту.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання виконується студентом самостійно при консультуванні з викладачем протя-

гом вивчення дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

ІНДЗ видається викладачем на початку семестру, протягом якого вивчається дисципліна. Студент має надати ІНДЗ для перевірки наприкінці семестру, але не пізніше терміну проведення підсумкового модульного контролю. Оцінка за виконання ІНДЗ урахується при виставленні загальної оцінки з дисципліни.

ІНДЗ полягає у збиранні й обробці інформації про майно, що підлягає оцінці, та проведенні на основі цієї інформації й основних методичних підходів оцінювання майна та оформлення результатів у вигляді Звіту про оцінку майна.

Студентам пропонується самостійно обрати тематику ІНДЗ. Це може бути оцінка:

- земельної ділянки;
- майнового комплексу;
- комерційної або житлової нерухомості;
- транспортних засобів;
- обладнання;
- акцій підприємства;
- ліцензії;
- гудвілу тощо.

Студент має право обрати об'єкт оцінки (майно, що підлягає оцінці), визначити мету оцінки та замовника проведення оцінки самостійно з обов'язковим узгодженням з викладачем. У протилежному випадку завдання має бути запропоновано викладачем. Об'єкт, мета та замовник оцінки у студентів однієї академічної групи не повинні повторюватися.

У процесі виконання ІНДЗ студент має опрацювати не менше десяти літературних джерел, зокрема нормативно-правових актів з обов'язковим посиланням на використання певної інформації з них у тексті роботи. Також при написанні ІНДЗ необхідно використовувати джерела посилання на ресурси глобальної комп'ютерної мережі Internet.

Обсяг ІНДЗ повинен становити у друкованому варіанті 10 — 15 сторінок. Це найбільш оптимальний обсяг, який дозволяє розкрити зміст роботи і при цьому не перенавантажити її зайвою інформацією.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання має містити наступні складові частини:

- зміст;
- вступ;
- опис об'єкта оцінки;
- огляд ринку;
- аналіз найбільш ефективного використання об'єкта;
- визначення вартості об'єкта оцінки;
- висновок;
- список літератури;
- додатки (якщо це потрібно).

Титульна сторінка ІНДЗ повинна містити: назву університету; назву кафедри; назву навчальної дисципліни; назву індивідуального завдання "Звіт про оцінку майна"; об'єкт оцінки, замовника, мету оцінки, дату оцінки (день, місяць, рік); прізвище та ініціали студента; курс, номер академічної групи; дату подання ІНДЗ викладачеві на перевірку; прізвище та ініціали викладача.

Зміст має відтворювати назви підрозділів з яких складається звіт, з обов'язковим зазначенням номерів сторінок, на яких вони розміщені.

Вступ повинен містити: стислий опис об'єкта оцінки, який дає змогу його ідентифікувати; дату оцінки та дату завершення складання звіту; мету проведення оцінки й обґрунтування вибору відповідної бази оцінки; перелік нормативно-правових актів, відповідно до яких проводиться оцінка; перелік обмежень щодо застосування результатів оцінки; виклад усіх припущень, у межах яких проводилася оцінка.

Підрозділ "Опис об'єкта оцінки" має включати повний опис об'єкта оцінки, його власника, розташування об'єкта, основні технічні характеристики та ін.

Підрозділ "Огляд ринку" повинен містити опис та аналіз зібраних і використаних під час проведення оцінки вихідних даних (попит, пропозиція, ціни) та іншої інформації про стан

ринку майна, яке оцінюється. При виконанні цього підрозділу студент має зробити стислий огляд ринку майна, що оцінюється. Для цього необхідно провести огляд періодичних видань та іншої статистичної літератури. Сьогодні багато періодичних та Інтернет-видань публікують такі огляди [8; 9].

Підрозділ "Аналіз найбільш ефективного використання об'єкта" повинен включати висновки щодо аналізу існуючого використання та найбільш ефективного застосування об'єкта оцінки. Під найбільш ефективним використанням розуміється застосування майна, в результаті якого вартість об'єкта оцінки є максимальною. При цьому розглядаються тільки ті варіанти використання майна, які є технічно можливими, дозволеними та економічно доцільними.

Підрозділ "Визначення вартості об'єкта оцінки" має містити виклад змісту застосованих методичних підходів, методів та оціночних процедур, а також відповідних розрахунків, за допомогою яких розраховується вартість майна. При цьому студент самостійно вибирає методи оцінки майна кожного з методичних підходів (доходного, витратного та порівняльного). Вибір методу залежить від об'єкта, мети й існуючої інформації про об'єкт оцінки. На основі обраної методики розраховується ринкова вартість об'єкта оцінки.

Висновок про вартість майна повинен містити відомості про: замовника звіту оцінки майна; назву об'єкта оцінки та його коротку характеристику; мету і дату оцінки; вид вартості, що визначався; використані методичні підходи; величину вартості, отриману в результаті оцінки.

У разі потреби можливо відобразити у висновку свої припущення та застереження щодо використання результатів оцінки.

Джерела у списку літератури розміщують в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків. Відомості про джерела, які включені до списку, потрібно надавати згідно з вимогами державного стандарту з обов'язковим наведенням праць. Необхідним є посилання на нормативно-правові акти, які регулюють оціночну діяльність в Україні. Посилання на ресурси мережі Internet також оформляються відповідно до державних стандартів.

Також у роботу можуть бути включені додатки (за необхідності). За наявності кількох додатків оформляється окрема сторінка "Додатки", номер якої є останнім, що відноситься до обсягу ІНДЗ.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання оцінюється за критеріями:

- самостійності виконання;
- творчого підходу;
- логічності та деталізації викладення інформації;
- повноти й глибини розкриття змісту роботи;
- наявності ілюстрацій (таблиці, рисунки, схеми тощо);
- кількості використаних джерел (не менше десяти);
- застосування цифрової інформації та відображення практичного досвіду;
- обґрунтування вибору того чи іншого методу оцінки;
- правильності розрахунків;
- якості оформлення.

Якщо ІНДЗ студента відповідає всім зазначеним вище критеріям, при цьому студентом проведено детальний огляд ринку, обґрунтовано вибір тих чи інших методів оцінки об'єкта та зроблено відповідні висновки, а результати представлені у вигляді доповіді чи презентації та захищені, то студент заслуговує оцінки "відмінно".

Якщо робота виконана з урахуванням усіх вимог, але існують деякі помилки в розрахунках, опис ринку не має всієї необхідної інформації, то така робота може бути оцінена "добре".

Якщо студент не може самостійно обрати предмет і мету оцінки, а також знайти інформацію про об'єкт оцінки, то в такому разі йому видається спрощене завдання, яке вже містить опис та основні дані про об'єкт оцінки. У цьому випадку студент проводить тільки розрахунок вартості об'єкта трьома

підходами на основі методики, запропонованої викладачем. Таке завдання максимально може бути оцінено як "задовільно".

Наведене ІНДЗ було запропоновано для виконання студентам четвертого курсу спеціальності 6.050100 "Економіка підприємства". За результатами відгуків студентів можна зробити висновок, що запропоноване завдання було цікавим для виконання тому, що носило творчий характер, кожен підрозділ мав свої особливості, та дозволяло студентам самостійно обрати об'єкт і мету оцінки.

Крім того, студенти оцінили і практичну сторону завдання, тому що в сучасних умовах практично кожен із них може зіштовхнутися з необхідністю оцінки власного майна (найбільш частіше при отриманні кредиту на купівлю нерухомості). Досвід складання звіту з оцінки може допомогти самостійно визначити ринкову вартість об'єкта або перевірити роботу професійних оцінників, уникнути помилок та непорозумінь.

**Література:** 1. Андросюк Е. Самостоятельная работа студентов: организация и контроль // Высшее образование в России. – 1995. – №4. – С. 59 – 63. 2. Болубаш Я. Я. Организация навчального процесу у вищих закладах освіти: Навчальний посібник для слухачів закладів підвищення кваліфікації системи вищої освіти. – К.: ВВП "КОМПАС", 1997. – 64 с. 3. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.2001 р. №2658-III // <http://zakon.rada.gov.ua>. 4. Національний стандарт №1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав". Затверджений постановою КМУ №1442 від 28.10.2004 р. // <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Національний стандарт №2 "Оцінка нерухомого майна". Затверджений постановою КМУ №1440 від 10.09.2003 р. // <http://zakon.rada.gov.ua>. 6. Національний стандарт №3 "Оцінка цілісних майнових комплексів". Затверджений постановою КМУ №1655 від 29.11.2006 р. // <http://zakon.rada.gov.ua>. 7. Національний стандарт №4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності". Затверджений постановою КМУ №1185 від 3.10.2007 р. // <http://zakon.rada.gov.ua>. 8. Обзоры рынков // Газета "Бизнес" – <http://www.business.ua/trades>. 9. Недвижимость Украины. Предложение недвижимости в г. Харькове // <http://www.ua.ners.ru>

Стаття надійшла до редакції  
20.10.2007 р.

УДК 378.147

Іпполітова І. Я.

## ІНТЕРАКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ ЯК ЗАСІБ ОВОЛОДІННЯ СПЕЦІАЛЬНИМИ КОМПЕТЕНЦІЯМИ

*The author has carried out the research of examination the experience of using the interactive technologies of training and the process of its introduction into the educational process. The methodical approach to the organization of realization of one of the interactive training technologies is offered. The given approach allows graduates of higher educational institutions to get special competences.*

Зміни, що відбуваються в сучасній Україні, ставлять нові вимоги до реформування освітньої галузі взагалі і системи вищої освіти зокрема. Нова модель вищої освіти має відповідати європейським стандартам з урахуванням основних положень Болонського процесу, за яким студенти отримують не тільки

знання, вміння та навички, а також набір компетенцій [1, с. 11]. Цей збалансований набір компетенцій забезпечує якісну підготовку спеціалістів відповідно до вимог конкретної професійної діяльності. За допомогою компетентнісного підходу оцінюється фахова підготовленість студента через загальні та спеціальні компетенції. Тому використання компетентнісного підходу в освітній діяльності передбачає застосування таких методик та технологій навчання, які б, окрім отримання знань, вмінь і навичок, могли забезпечити студента професійним досвідом.

Отже, виникає негайна потреба у використанні інноваційного типу навчання, що ґрунтується на освітній парадигмі, яка орієнтована на особистість [2]. Новий тип навчання перетворює знання на засіб розвитку особистості студентів для отримання спеціальних компетенцій. Тому вагомим та актуальним питанням є опанування студентами вміннями і навичками саморозвитку особистості, що значною мірою вирішується на основі впровадження нових технологій навчання.

Існує багато досліджень як теоретичних, так і практичних, спрямованих на використання інтерактивних технологій у навчальному процесі, які знайшли своє відображення в працях відомих вітчизняних та закордонних вчених: О. Пометун, В. Беспалько, Л. Пироженко, Д. Чернилевського, О. Філатова, О. Козлової, С. Френча, А. Тоффлера. Проте ці дослідження потребують подальшого розвитку та вдосконалення з метою застосування при викладанні навчальних дисциплін у вищих навчальних закладах для підготовки фахівців високого професійного рівня.

Метою статті є вивчення досвіду використання інтерактивних технологій навчання та їх застосування в навчальному процесі при викладанні навчальної дисципліни "Проектний аналіз" для набуття студентами спеціальних компетенцій.

Об'єктом дослідження виступає процес оцінювання ефективності використання інтерактивних технологій навчання для отримання студентами спеціальних компетенцій. Предметом дослідження є безпосередньо інтерактивні технології навчання.

До спеціальних компетенцій, які розроблені для спеціальності 8.050107 "Економіка підприємства" в межах Харківського національного економічного університету, відносять аналітичні, технічні, обліково-статистичні, проєктувальні, організаційні та навчально-методичні.

Згідно з публікаціями ЮНЕСКО, компетентність – це поєднання знань, вмінь, цінностей і відношень, які застосовуються у повсякденні.

Міжнародний департамент стандартів визначає компетентності як спроможність кваліфіковано провадити діяльність, виконувати завдання або роботи. При цьому поняття компетентності містить набір знань, навичок і відношень, що дають змогу особистості ефективно діяти або виконувати певні функції, спрямовані на досягнення певних стандартів у професійній галузі чи певній діяльності.

У практичній діяльності економічних організацій та установ поняття компетентності фахівців означає:

- певний рівень вищої освіти та кваліфікації;
- наявність досвіду роботи за фахом;
- спеціальне післядипломне навчання;
- перебування на певних посадах;
- визначений комплекс особистих якостей, необхідних для професійної діяльності, тощо.

В освітній діяльності навчальних закладів компетентнісний підхід спрямований на формування базових компетенцій бакалавра або магістра. Тому, згідно з "Матеріалами щодо розробки на компетентнісних засадах галузевих стандартів освітньо-професійної програми підготовки фахівців магістерського рівня за напрямком 0501 "Економіка і підприємництво", компетенції – це сформовані на основі знань, вмінь, навичок та їх практичного застосування здатності фахівця виконувати визначені стандартом для бакалаврів або магістрів класи професійних завдань. Це резульат освітньої діяльності вищого навчального закладу, що вимірюється й оцінюється професійними якостями випускників.

Ключові терміни та поняття компетентнісного підходу такі [3]:

Здатність — властивість за значенням здатний.

Здатний — який може, вміє здійснювати, виконувати, робити що-небудь, поводити себе певним чином.

Здібність:

- 1) природний нахил до чого-небудь, обдаровання, талант;
- 2) властивість, особливість, що виявляється в умінні робити, здійснювати що-небудь.

Знання:

- 1) обізнаність у чомусь, наявність відомостей про когось, щось;
- 2) сукупність відомостей з якої-небудь галузі, набутих у процесі навчання, дослідження та ін.;
- 3) пізнання дійсності в окремих її проявах і в цілому.

Компетентнісний підхід — сукупність методологічних прийомів розгляду проблем вищої освіти з метою організації підготовки компетентних фахівців для національної економіки України.

Компетентний:

- 1) який має достатні знання в якій-небудь галузі; який з чим-небудь добре обізнаний; тямущий; який ґрунтується на знанні; кваліфікований;
- 2) який має певні повноваження; повноправний, повновладний.

Стосовно випускників вищих навчальних закладів компетентність — це підготовленість (здатність) фахівця успішно виконувати професійні завдання відповідно до набутого освітньо-кваліфікаційного рівня.

Серед численних класифікацій компетенцій, широко представлених у літературі, доцільно використовувати такі групи професійних компетенцій, що формуються вищою школою: особисті компетенції; соціально-комунікативні компетенції; фахові компетенції бакалаврів та магістрів відповідних спеціальностей.

Отже, після визначення змісту та сутності поняття "спеціальні компетенції" необхідно перейти до визначення предмету дослідження цієї статті – інтерактивних технологій навчання.

За підходом О. Пометун та Л. Пироженко, технології розрізняють відповідно до моделей навчання: пасивні, активні та інтерактивні. Існує чотири великі групи технологій інтерактивного навчання [4; 5]:

- технології малих груп;
- технології кооперовано-групового навчання;
- технології навчання в дискусії;
- технології ситуативного моделювання.

У даному дослідженні буде приділено увагу одній з технологій інтерактивного навчання останньої четвертої групи, до якої відносяться: дидактичні ігри, технології імітації, технології симуляції, а саме дидактичним іграм.

Дидактичні ігри — метод імітації (наслідування, відображення), прийняття управлінських рішень у різноманітних ситуаціях шляхом програвання (розігрування) за правилами, які вже розроблено або виробляються самими учасниками, що реалізується через самостійне вирішення студентами поставленої проблеми за умови недостатності необхідних знань, коли вони змушені самостійно опанувати новий зміст або шукати нові зв'язки в уже засвоєному матеріалі. Різновидом дидактичних ігор є рольові та ділові ігри.

Рольові ігри — форма активізації студентів, за якої вони задіяні в процесі інсценізації певної виробничої ситуації в ролі безпосередніх учасників подій.

Ділові ігри – імітація ситуації з моделюванням професійної або іншої діяльності шляхом гри за попередньо повідомленими правилами.

У межах дисципліни "Проектний аналіз" студентам було запропоновано змоделювати конкретну практичну ситуацію у вигляді ділової гри та розробити варіанти прийняття управлінських рішень щодо її реалізації. Назва цієї ділової гри: "Будівництво оздоровчо-розважального комплексу в місті Харкові".



Метою даної гри було вирішення практичних проблем, пов'язаних із будівництвом цього комплексу, та набуття вмінь і навичок, пов'язаних з оцінюванням економічної ефективності запропонованих варіантів.

Практичне заняття у формі ділової гри проводиться за наступним планом:

- I етап – ознайомчий;
- II етап – підготовчий;
- III етап – аналітичний;
- IV – заключний етап.

На першому етапі викладач визначає мету проведення ділової гри, конкретизує завдання, ознайомлює з конкретним практичним завданням та пропонує сценарій проведення заняття. Крім того, при викладанні цього матеріалу необхідно враховувати наступне: практичне завдання повинно відповідати сучасним професійним вимогам, які потрібні студентам, та можливостям аудиторії, відображати реальні професійні ситуації; повинні бути розроблені чіткі правила гри й методичні рекомендації щодо проведення заняття.

На підготовчому етапі студенти мають розпочати обговорення вирішення практичної проблеми будівництва запропонованого комплексу. Викладач визначає напрямки майбутньої групової роботи, пропонує створити робочі групи (для збільшення варіантів вирішення проблеми та подальшого вибору найкращого варіанта в межах академічної групи). Аналітичний етап передбачає наявність розрахунків, що підтверджують розроблену концепцію. В межах даної ділової гри було запропоновано на цих двох етапах вирішити наступні питання:

- визначити та обґрунтувати концепцію цього проекту;
- обрати інвесторів даного проекту;
- визначити термін реалізації проекту та особливості його життєвого циклу;
- визначити цільову аудиторію проекту;
- виділити види робіт, характерні для передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної фаз проекту й розрахувати витрати на їх проведення;
- розрахувати попередню тривалість і вартість передпроектних та проектних робіт;
- розрахувати капітальні та поточні витрати за проектом;
- визначити явні та неявні вигоди від реалізації проекту;
- розрахувати основні показники ефективності впровадження цього проекту.

Завершується ділова гра підведенням підсумків, які оцінюють результати її проведення та практичну значущість запропонованих варіантів вирішення завдання за кожною групою.

Для більш зрозумілого викладення ідей щодо розробки концепції проекту студентам було запропоновано використовувати різноманітні засоби візуалізації (як варіантами можуть бути: роздавальний матеріал, плакати, схеми, комп'ютерні засоби, макети) на вибір студентів.

Процес підготовки завдання в малих групах дозволяє розкрити потенціал кожного її учасника та зацікавити виконавців у спільному досягненні кінцевої мети. При виконанні завдання з розробки концепції проекту студенти всіх 5-ти груп 4 курсу, на яких було апробовано це завдання, проявили цікавість, допитливість, майстерність та в деякій мірі професіоналізм. Із завданням справилися всі групи, застосувавши різноманітні підходи до його виконання.

Найцікавішим процесом при виконанні завдання виявився процес презентації цієї ділової гри.

Більшість студентів (близько 80%) вибрали концепцію проекту, за якою вони як споживачі послуг розважально-оздоровчого характеру пропонували такий комплекс, який би вирішував усі існуючі проблеми в м. Харкові та враховував потреби найвибагливіших споживачів.

Усі студенти представили звіти, в яких детально було розраховано: вартість передпроектних та проектних робіт за проектом згідно з підходом ЮНІДО; експлуатаційні витрати за проектом, додатковий розмір прибутку від експлуатації проекту, а також показники ефективності: чистий дисконтований дохід, період окупності, індекс прибутковості, внутрішня норма прибутковості.

Були серед представлених презентацій проекту такі, які заслуговують на особливу увагу, а саме проект з реконструкції існуючого в м. Харкові спортивного комплексу "Динамо". За тиждень підготовки студенти з'їздили до цього комплексу, зустрілися з його керівництвом, виявили причини його занепаду та на базі існуючої інформації розробили заходи з відновлення функціонування та подальшого розвитку цього комплексу.

Розробки студентів щодо цього комплексу носять досить реальний характер, і якщо їх доопрацювати, то пропозиції можна подавати міській владі. Серед цікавих проектів також можна відмітити не тільки сам проект оздоровчо-розважального комплексу, а і його презентацію, яка була представлена студентами за допомогою комп'ютерних засобів. Ця презентація була зроблена в 3-D MAX у вигляді комп'ютерного міні-фільму.

Отже, такі заняття, які наближають навчальний процес до практичної дійсності, дозволяють студентам максимально реалізувати свої потенційні можливості, а також використовувати знання, що отримуються у вищому навчальному закладі в практичній площині.

Підводячи підсумки, можна відмітити основні моменти, на які спрямована запропонована ділова гра:

- прояв у студентів особистого інтересу;
- бажання творчого дослідження певної, обраної студентом складової ситуації;
- творчий розвиток студента як особистості;
- формування комунікативних здібностей;
- терпимість при роботі в малих групах;
- самостійність, аналітичність та системність мислення;
- оцінювання можливих варіантів;
- розвиток критичного мислення;
- формування особистої та групової відповідальності.

Розроблена й апробована ділова гра "Будівництво оздоровчо-розважального комплексу в м. Харкові" спрямована на активну розумову та практичну діяльність у навчальному процесі та є важливим чинником підвищення ефективності засвоєння знань з формування концепції проекту та практичного опанування інструментів оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів.

Отже, інтерактивні методи навчання на відміну від традиційних форм проведення практичних занять у межах навчальної дисципліни "Проектний аналіз" посилюють розумові можливості студентів, стимулюють навчальний процес, перетворюючи його в пізнавальну діяльність.

Таким чином, автором дослідження було запропоновано методичний підхід до організації реалізації однієї з технологій інтерактивного навчання, а саме ділової гри, який спрямовано на підвищення компетентності випускників вищих навчальних закладів. У процесі дослідження було також виявлено, що за допомогою використання інтерактивних методів навчання студенти розвивають не тільки організаційні, а й методичні здібності проектування та моделювання практичних завдань на основі набутих у процесі гри спеціальних компетенцій. У подальших дослідженнях автором буде приділено увагу іншим технологіям інтерактивного навчання та процесу їх запровадження в навчальний процес.

**Література:** 1. Модернізація вищої освіти України і Болонський процес // Освіта України. – 2004. – №60 – 61. – 10 серпня. – С. 7 – 10. 2. Пометун О. Технології ситуативного моделювання. Сучасний урок: Інтерактивні технології навчання: Науково-метод. посібник / О. Пометун, Л. Пироженко. – К.: Вид. А.С.К., 2004. – С. 55 – 62. 3. Великий тлумачний словник сучасної української мови. – К.; Ірпінь: Перун, 2001. – 1140 с. 4. Пометун О. Інтерактивні технології навчання: теорія, практика, досвід: Метод. посіб. / Авт.-укл. О. Пометун, Л. Пироженко. – К.: АПН, 2002. – 124 с. 5. Пометун О. Компетентнісний підхід – найважливіший орієнтир розвитку сучасної освіти // Рідна школа. – 2005. – №1. – С. 65 – 69.

## ФОРМУВАННЯ СВІДОМОСТІ ЧЕРЕЗ ЗАСВОЄННЯ ЗНАТЬ НА ЛЕКЦІЇ

*The principle of consciousness comprises the conscious and fissile attitudes (relations) to training, comprehension of an explored material and conscious application of knowledge in practice. Adhering a principle of consciousness application of knowledge, the teacher first of all carries on struggle with formal memorization of material by the schoolboys. The main points is that as a result of training the student has gained skills of coming up to a question self-dependently, that is rather urgent within the framework of the approach implantation.*

Одним із дидактичних принципів навчання є принцип свідомості засвоєння знань учнями. С. І. Архангельський визначає цей принцип "...як обґрунтоване самостійне мислення і виправдані дії учнів. Свідомість розглядається як особисте переконання в процесі придбання знань, навичок, вмінь" [1; 2]. Принцип свідомості містить у собі свідоме й активне відношення до навчання, розуміння досліджуваного матеріалу й свідоме застосування знань на практиці. Дотримуючись принципу свідомості засвоєння знань учнями, викладач, насамперед, веде боротьбу з формальним запам'ятовуванням матеріалу. Адже головне, щоб у результаті навчання студент набув умінь підходити до питань самостійно, що є досить актуальним у рамках запровадження компетентнісного підходу.

Метою роботи є теоретичне узагальнення джерел щодо формування принципу свідомості через засвоєння знань і наочність на лекції.

У роботі були поставлені такі завдання:  
провести теоретичне узагальнення джерел щодо поставленої проблеми;  
систематизувати існуючі підходи до впровадження принципу свідомості в навчальний процес;  
визначити підходи до формування принципу свідомості через засвоєння знань і наочність на лекції.

Об'єктом дослідження в роботі є процес засвоєння знань студентів з використанням наочності на лекції.

Предмет дослідження – формування принципу свідомості через засвоєння знань і наочність на лекції.

Останнім часом багато вчених займаються проблемою формування принципу свідомості. Серед них можна виділити академіка А. Н. Несмеянова, С. М. Василейського, В. А. Внікова, які підкреслювали, що учень повинен шукати і знаходити те, що його особливо цікавить, не пасивно слухати лекцію, а активно думати. Принцип свідомості припускає активну та самостійну діяльність студентів на лекції. Інші вчені, серед яких А. А. Воробйов, С. І. Зінов'єв, О. Ф. Кіреєв, вважають, що принцип свідомості виключає "зубріння" навчального матеріалу студентом. Тому слід говорити про необхідність взяти знання так, щоб вони не були чимось завченим, а були б тим, що продумано, були б тими висновками, які є неминучими з погляду сучасної освіти [1 – 3].

Необхідною умовою свідомості в придбанні нових знань слухачами є спонування і підтримка їхньої уваги. К. Д. Ушинський порівнював увагу з дверима, через які проходить усе, що тільки проникає у свідомість людини. Увагою є зосередженість діяльності людини на чомусь визначеному, в даному випадку – на змісті лекції та абстрагованості від усього іншого.

Існує думка, що завантаження уваги студентів на лекції досить високе і досягає 60 – 80%. Ця увага роздвоюється між

пізнавальною діяльністю і написанням конспекту. Викладач повинен уміти послабити друге за рахунок посилення першого. Інакше творчий процес сприйняття у студента буде зниженим.

На початку лекції увага, як правило, мимовільна. Вона досягається зусиллям волі слухача. Завдання лектора полягає в тому, щоб повернути слухачів до себе і перетворити мимовільну їх увагу на довільну.

Багатоміною педагогічною практикою доведено, що однією з необхідних професійних якостей лектора є мистецтво викликати зацікавленість. Саме зацікавленість є основним збудником мимовільної уваги до того чи іншого розглянутого факту. Відомий німецький вчений-педагог А. Дистервег говорив, що тільки той є володарем слухачів, хто здатний повернути до себе їх увагу [5; 6].

К. С. Станіславський рекомендував своєрідний прийом відновлення уваги глядача, ґрунтуючись на малих і великому "колах уваги". Якщо увага втрачена, то її потрібно спочатку направити на невеликий близький, ясно помітний предмет, і лише потім це "коло" розширити. На думку Н. Д. Нікандрова, подібним прийомом може користуватися і лектор. Треба відзначити, як слабшає увага студентів при складних узагальненнях. Як тільки викладання стає більш конкретним, так і рівень уважності відновлюється, тому узагальнення необхідно перемежовувати з подробицями, абстрактне – з конкретним. Інтерес студента, як емоційний прояв його пізнавальних потреб, може виявлятися до обраної спеціальності, досліджуваної дисципліни, конкретної лекції. Також зацікавленість визначається взаємозалежними факторами, в тому числі його мотивації, установками і настроєм [3 – 6].

Вимога щодо зв'язку теорії з практикою на лекції є реалізацією положення про практику як критерій істинності, що і є кінцевою метою пізнання. Варто пам'ятати, що студентська молодь, як правило, не має достатнього життєвого досвіду. Тому лекція, пов'язана з практикою, з життям, важлива не тільки тому, що вона спонукає інтерес і дає професійні знання, але ще й тому, що до деякої міри є життєвою школою. Лектор на життєвих прикладах показує, яке значення має курс, що читається, для майбутньої практичної діяльності фахівця.

Разом з тим лектор проводить ідею про те, що без теорії обійтися не можна, тому що ґрунтуються тільки на голій практиці – значить не використовувати багаті можливості сучасної науки для прогресу в усіх сферах життя людини. На прикладах, пов'язаних з конкретним матеріалом, лектор доводить, що теорія повинна розвиватися з деяким випередженням стосовно практики, вести її за собою.

На лекціях необхідно дотримуватися правил: при постановці кожного теоретичного запитання показувати, що це запитання виникло з потреб життя. При вирішенні теоретичного завдання слід намагатися, по можливості, опиратися на конкретні реальні факти, а після завершення завдання – показати, де і як отриманий результат може бути використаний на практиці. Подібний прийом "від даних практики, через теорію, до неолікві практики" досить ефективний.

Здобуті фахівцями знання повинні бути міцними. Це ще один дидактичний принцип навчання, який варто реалізовувати на лекції. Цей принцип має велике значення, тому що знання, які одержують фахівці, призначені для придбання нових знань і для практичної діяльності, тобто для майбутнього. Склалася думка, що дидактичний принцип міцності знань задовольняється сам по собі, якщо будуть реалізовані інші дидактичні принципи і забезпечене запам'ятовування.

Прагнучи до забезпечення запам'ятовування, слід пам'ятати, що не всі відомості, котрі повідомляються студентіві, повинні ним запам'ятовуватися. Н. Планк говорив, що освіта – це те, що залишається, коли все вивчене забудеться. У першу чергу, студент повинен запам'ятати головні ідеї, напрямки, принципи і взагалі все те, що дозволить йому здобувати нові знання як у процесі навчання, так і в практичній діяльності [1; 6].

Існує ще один прийом забезпечення запам'ятовування, заснований на так званому "ефекті Зейгарник", суть якого полягає в наступному. Б. В. Зейгарник знайшла, що якщо подавати матеріал у зовсім закінченому вигляді так, щоб усе

було досконале, чітке і ніяких питань не виникало, то він запам'ятовується гірше, ніж якщо залишається деяка неясність, недоговореність. Тому важливо частину матеріалу не викладати на лекції до кінця, а залишати для самостійного осмислення студентами. Цим досягається цілком конкретний результат — поліпшується запам'ятовування [1; 7].

Саме така недоговореність, яка вимагає для самостійного перебудування відповіді розумової роботи, спрямована на підвищення активності пізнавальної діяльності студентів.

Міцності знань сприяють поступовість їхнього придбання і необхідність використання для набуття нових знань. Доведено, що діючий спосіб запам'ятовування полягає в частому, регулярному використанні в навчанні відомостей, якими володіє учень. Тому бажано, щоб виклад нового матеріалу попереджався коротким повторенням уже вивченого, котре стане необхідним у наступній лекції.

Одним із важливих факторів, які сприяють свідомості і міцності засвоєння знань, є наочність у навчанні. Дидактичний принцип наочності заснований на тому, що ознайомлення учнів з будь-яким новим явищем або предметом починається з конкретного відчуття і сприйняття. Наочність сприяє не тільки підвищенню доступності розуміння, але й поліпшує розуміння зв'язку наукових теоретичних знань з життям. Наочність підвищує інтерес, активізує пізнавальну діяльність студента, сприяє підвищенню свідомості і міцності засвоєння знань. Отже, принцип наочності, що відіграє в педагогіці самостійну роль, разом з тим сприяє полегшенню реалізації й інших дидактичних принципів. Відомо, що чим більше каналів зв'язку є між лектором і його слухачами, тим кращим буде процес засвоєння знань.

Цю думку вперше висловив ще в XVII столітті Я. А. Коменський у своїй "Великій дидактиці" у вигляді "золотого правила", відповідно до якого все, що тільки можливо, варто надавати для сприйняття почуттями: видиме — для зору, те, що чується, — слухом, доступне дотиком — дотиком тощо. Якщо які-небудь предмети відразу можна сприймати декількома почуттями, то викладач повинен до цього прагнути. Подальший розвиток принцип наочності одержав у працях К. Д. Ушинського, який звертав увагу на те, що в людській пам'яті з особливою міцністю зберігаються ті образи, які людина сприймає за допомогою споглядання.

Наочні прилади можуть бути розділені на три групи [8]: натуральні — сюди відносяться демонстративні предмети або процеси (так звана експериментальна наочність);

образотворчі — відносяться фотографії, демонстраційні плакати, картини, кіно, телебачення та ін.;

схематичні — у вигляді графіків, схем і т. п.

Незважаючи на розмаїтість наочних приладів, при їх використанні варто дотримуватися деяких загальних правил.

Демонструвати треба так, щоб студенти чітко і точно сприймали матеріал. При демонстрації повинно бути виділено найбільш істотне, а другорядне віднесене на другий план або зовсім не було показано. Необхідно сполучити демонстрацію з мовою лектора. Ефективність використання технічних засобів навчання залежить від кваліфікації лектора. Демонстраційний матеріал у всіх випадках повинен відігравати підлеглу роль, бути одним з апаратів лектора, а не змістом лекції. Неприпустимо, щоб лекція була зведена до пояснення демонстраційного матеріалу.

При всіх достоїнствах наочності не слід переоцінювати її роль у навчанні. Якщо подавати матеріал весь час у наочній формі, що сприймається студентом без зусилля з їх боку, то це може призвести до бездумного, поверхневого сприйняття; буде розхолоджувати їх, відучить від уявлення про те, що навчання є важка робота, і кінець кінцем буде затримано розвиток абстрактного мислення. Тому дотримання міри в застосуванні наочності на лекції досить важливе.

Найбільш старим та одночасно розповсюдженим і понині засобом наочності викладання є крейдова дошка. Студенти в першу чергу звертають увагу на те, як написано, а лише потім — на те, що написано. Справа тут у тому, що на крейдовій дошці креслити важче, ніж на папері, тому вмінно писати на дошці необхідно вчитися. Вимоги до роботи наступні [4; 6]:

викладач повинен володіти технікою виконання ескізів від руки і прищеплювати ці навички студентам;

не можна писати де трапилось;

періодично варто контролювати хід креслення, відходячи від дошки на кілька кроків назад і вбік, коли зображення при цьому видніше краще, ніж поблизу;

довгу дошку доцільно розділити вертикальною лінією навпіл. Після використання однієї половини (лівої) можна приступати до заповнення другої — правої;

доцільно, щоб записи на одній половині дошки залишалися не стертими, тому що це дозволяє студентів при осмислюванні матеріалу простежити за ходом викладу, в потрібних випадках повертаючи назад;

ескізи повинні бути схематичні, щоб не відволікати уваги другорядними деталями і не віднімати багато часу на їх виконання;

при накресленні бажано використовувати графічне акцентування за допомогою контрастів.

Іншим традиційним способом демонстрації є плакати.

На плакатах зручно демонструвати принципи функціонування розглянутої системи, коли показані її стани в різні моменти часу. Це подібно стоп-кадрам кінофільму. Плакати корисно використовувати в тих випадках, коли від студента не потрібне запам'ятовування, а їхня демонстрація має на меті розширення кругозору, ознайомлення з новинками науки та техніки, на оглядових лекціях і т. д.

Поряд із традиційними засобами наочності все більше застосування знаходять технічні засоби навчання (ТЗН). Останнє цілком закономірно, тому що одним із напрямків рішення основних завдань, що стоять перед вищою освітою на сучасному етапі, є інтенсифікація процесу навчання. А це неможливо без широкого застосування ТЗН, що значно підвищують ефективність навчального процесу, роблять його більш наочним і змістовним.

Найпоширенішими ТЗН є аудіовізуальні, які використовують два органи чуттів: слух і зір. Ці засоби складаються з різних світлотехнічних, звуковідтворюючих і мультимедійних пристроїв, а також їхніх комбінацій та навчальних комплексів.

Незважаючи на розмаїтість технічних засобів і методів їх застосування, варто керуватися деякими загальними правилами використання ТЗН [4 – 6]:

демонстраційний матеріал є частиною змісту лекції, тому до ТЗН мають бути пред'явлені ті ж вимоги, що і до лекції в цілому: вони повинні задовольняти дидактичні принципи;

застосування ТЗН має бути методично виправданим, сприяти розкриттю основної ідеї лекції, не носити розважального характеру. У протилежному випадку можливі дидактичні втрати і навіть ушкодження;

ТЗН має виконувати функцію навчання, що виховує, здійснювати зв'язок теорії з практикою;

ТЗН повинно сприяти активізації пізнавальної діяльності студентів на лекції;

ТЗН повинно відповідати принципам систематичності навчання, а демонстрація дидактичного матеріалу — системі всієї лекції;

ТЗН має сприяти підвищенню доступності, свідомості, міцності засвоєння знань.

Вибір конкретного демонстраційного матеріалу і засобу демонстрації визначається її метою: показом тих процесів, що не можуть бути уловлені неозброєним оком, ілюстрацією висунутих положень, роз'ясненням нових зведень, зв'язком з практикою.

ТЗН можуть бути застосовані не тільки в середині лекції, що є основним, а також у вступній або заключній її частині. ТЗН у введених до лекції використовується в тих випадках, коли ставиться основне завдання, якщо лектор бажав з самого початку викликати інтерес аудиторії. Застосування ТЗН у висновку лекції допомагає закріпити, доповнити й узагальнити навчальний матеріал.

Таким чином, при вмілому користуванні ТЗН роль особистості лектора ніяк не знижується, тому що ТЗН не підмінюють

його, а дозволяють лише підсилити вплив на слухачів. Одна з непрямих переваг ТЗН у цілому полягає в тому, що саме їхнє використання вимагає від лектора викладу матеріалу на більш високому рівні, розширює керуючі можливості викладача. Отже, формування принципу свідомості можливо через засвоєння знань та застосування на лекціях ТЗН.

**Література:** 1. Безрукова В. Образовательные технологии // Дайджест педагогических идей и технологий. Школа – парк. – 2001. – №1 – 2. – С. 82 – 86. 2. Беспалько В. П. Слабые педагогической технологии. – М.: Педагогика, 1989. – 192 с. 3. Гончаренко С. У. Український педагогічний словник. – К.: Либідь, 1997. – 376 с. 4. Дьяченко В. К. Новая дидактика. – М.: Народное образование, 2001. – 496 с. 5. Капустин Н. П. Педагогические технологии адаптивной школы: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. – М.: Изд. центр "Академия", 1999. – 216 с. 6. Москаленко П. Г. Навчання як педагогічна система: Навчальний посібник для студентів педвузів, вчителів і керівників шкіл. – Тернопіль: ТДПІ, 1995. – 144 с. 7. Пехота О. М. Освітні технології: Навч.-метод. посібник / О. М. Пехота, А. З. Кіктенко, О. М. Любарська; [За заг. ред. О. М. Пехоти. – К.: А. С. К., 2001. – 256 с. 8. Педагогическое мастерство и педагогические технологии: Учебное пособие / Под ред. Л. К. Гребенкиной, Л. А. Байковой. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Педагогическое общество России, 2000. – 256 с.

*Стаття надійшла до редакції  
20.09.2007 р.*

УДК 378.147:51

**Ветлугіна І. В.**

## **ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ ПЕДАГОГІЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТТЯХ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ "МАТЕМАТИКА ДЛЯ ЕКОНОМІСТІВ"**

*One of the ways for improving the study time efficiency is to apply an interactive educational technique of work in small groups that brought positive results in terms of improved efficiency of the lesson and produced warm emotions in the students.*

У зв'язку з переходом на кредитно-модульну систему організації навчального процесу виникла потреба найбільш ефективно використовувати навчальні заняття з метою максимального забезпечення студента інформацією та навичками обробки інформації для подальшого самостійного опрацювання навчального матеріалу з найменшими витратами часу.

Для досягнення цієї мети застосовують інтерактивні педагогічні технології, однією з яких є робота в малих групах [1]. Ідея полягає в тому, що навчальна група об'єднується в робочі групи (2 – 3 людини в групі) і виконує загальне завдання. При цьому ролі в групі розподіляються природно протягом початку роботи. Виникають лідери-консультанти, які розі-

бралися в матеріалі швидше, вони й координують роботу в групі. Переваги такого методу полягають у тому, що робота на практичному занятті вже виконується самостійно, тому 75% матеріалу буде засвоєно на аудиторному занятті, але, якщо студент не достатньо мотивований, він має нагоду взагалі не опрацювати матеріал, для такого студента заняття пройде з нуля відсотковою ефективністю. Безперечно перевага технології малих груп – розвиток комунікативних здібностей студентів, а також створення теплої мікроклімату довірливих стосунків у навчальній групі взагалі.

Проблема мотивації на заняттях з математики вирішується тоді, коли викладач може відповісти на питання про подальше застосування знань з даної теми у професійній діяльності, але, погодьтесь, не на кожному занятті можна навести приклад, тому автор вважає за доцільне ще на початку співпраці зі студентами навести їм слова А. П. Чехова: "Чим вище людина за розумовим та моральним розвитком, тим вона більш вільна, тим більше задоволення дає їй життя", та позиціонувати математику як засіб для розвитку розумових здібностей.

Отже, в групі, яка, на думку автора, досить мотивована (група 3 першого курсу спеціальності "Облік і аудит"), на занятті, тема якого "Лінійні диференціальні рівняння другого порядку зі сталими коефіцієнтами, що мають спеціальну праву частину", було застосовано технологію малих груп. На цьому занятті планується розв'язання задач, що входять до класу діагностичних: розв'язуються за допомогою відомого алгоритму, але потребують конструювання розв'язку за допомогою обробки великої кількості інформації. На попередньому занятті розбиралися відповідні однорідні рівняння, і студенти отримали індивідуальні завдання, одним з пунктів яких було розв'язати лінійне диференціальне рівняння другого порядку зі сталими коефіцієнтами, що має спеціальну праву частину. Але цей пункт увійшов до обов'язкової частини домашнього завдання, для тих, хто може самостійно розібратися, було рекомендовано виконати цей пункт завдання.

На занятті з'ясувалося, що в групі з 25 студентів обов'язкове завдання виконали 4. Викладач запропонував їм створити свої робочі групи (студенти добровільно обирали собі консультанта з цих чотирьох) з метою розв'язання індивідуальних завдань кожного в групі за допомогою рекомендацій консультантів. Слід зазначити, що об'єднання в групи зайняло небагато часу, але до консультантів приєдналися не всі. Створилося дві групи студентів, які працювали з підручником й обговорювали проблемні питання один з одним. Викладач лише коригував дії. Наприкінці заняття було зроблено узагальнення, аналіз помилок та висновки. Домашнє завдання – доробити свої індивідуальні завдання.

Наступного тижня студенти анонімно відповіли на три запитання:

1. Чому обрали конкретну групу (самостійна робота з підручником або чому обрали конкретну людину, а якщо були тією людиною, що консультувала, вкажіть на це).
2. Зазначте плюси такого виду роботи.
3. Зазначте мінуси даної роботи.

Результати опитування розкрили не тільки особливості сприйняття студентами роботи в малих групах, але й підняли ряд питань, над якими викладач не замислювався стосовно студентів першого курсу.

По-перше, достатня мотивація – це ілюзія. Студенти потребують ще й емоційну мотивацію. Дана проблема обговорюється в джерелі [2]. У відгуках викладач помітив, що деяким студентам не вистачає заохочувальних слів, щоб їх похвалили, але це проблема, яку багато хто приносить у доросле життя. Проблема полягає в тому, що в дорослому житті за більшістю дій не йдуть звичні слова на кшталт "молодець" або "ви сьогодні відмінно попрацювали", а тому в таких людей знижується дієздатність. Отже, потрібно поступово привчати студентів

першого курсу до думки про те, що всі дії, які вони виконують, роблять для свого майбутнього, що університет – це добровільно обраний шлях саморозвитку, що вони вже самостійні і, головне, слід розмовляти з ними про актуальність не тільки поточного заняття в курсі дисципліни, але й повертатися частіше до розмов про актуальність освіти в їхньому житті. На першому курсі викладач для студентів виконує ще й дуже важливу на перехідному етапі функцію вихователя.

На другому місці стоїть страх запитувати, щоб не опинитися в незручному становищі. Цього страху потрібно позбавляти студентів та загартовувати їх. Робота в малих групах виявилась доцільною, бо переважна більшість студентів відмітила, що їм було зручніше запитувати одногрупника-консультанта у вузькому колі замість запитання на всю аудиторію.

За допомогою технології малих груп реалізується індивідуалізація навчального процесу: кожен обирає найбільш комфортні умови, набуває впевненості та отримує результат самостійно.

Слід зазначити, що навіть самі студенти дійшли висновку, що найбільш ефективним заняття було для консультантів. 90% інформації засвоюється тоді, коли сам навчаєш когось. А консультанти у своїх відгуках писали про тягар відповідальності, бо вони не були впевнені, що зможуть у повному обсязі задовольнити потреби одногрупників, тому більш уважно працювали з підручником, створювали спірні питання, ставили під сумнів швидкі висновки і консультувалися з викладачем. У такому випадку коментарі викладача слухали уважно всі учасники дискусії, бо в кожного на той час уже була своя версія, та в умовах обмеженого часу потрібно було розв'язати свою індивідуальну задачу.

Специфіка теми заняття полягає в тому, що конструювання розв'язку відбувається за допомогою чіткого алгоритму, який розгалужується на велику кількість варіантів, розв'язок складається зі значного обсягу викладок, що відлякує невпевнених студентів. У результаті роботи в малих групах переважна більшість з'ясувала, що вони здатні виконати такий обсяг робіт, розібратися в алгоритмі, застосувати його самостійно, а це має дуже позитивний вплив на майбутні стосунки студента з такою навчальною дисципліною, як математика.

Таким чином, експеримент застосування інтерактивної педагогічної технології малих груп приніс позитивні результати з точки зору підвищення ефективності навчального заняття, викликав теплі емоції у студентів, а також розкрив додаткові проблемні питання, які не планувалося досліджувати. Основним таким питанням стає проблема кураторства першокурсників, потрібно приділити увагу адаптації вчорашніх дітей-школярів до самостійного життя [3] (в прямому значенні для іногородніх студентів і в значенні самостійного вибору, прийняття рішень, планування, самоорганізації для місцевих студентів).

**Література:** 1. Ткачова Н. О. Загальнометодичні основи викладання в системі початкової підготовки співробітників органів внутрішніх справ України: Навчально-методичний посібник / Н. О. Ткачова, В. М. Бесчастний, С. П. Гончаров. – Донецьк: ДЮІ, 2006. – 120 с. 2. Гиппенрейтер Ю. Б. Общаться с ребенком – Как? // <http://nkozlov.ru/library/s41/d2015/>. 3. Сілічова Т. В. Роль організації суб'єкт-суб'єктних відносин у процесі підготовки майбутніх фахівців // Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції "Наука і освіта – 2005". Т. 35. Проблеми підготовки фахівців. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 20 – 21.

УДК 37.026

Салун М. М.

## АКТИВІЗАЦІЯ ПІЗНАВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ НА ЛЕКЦІЇ

*The questions of activation of student activities at the lectures as a conducting method of a statement are considered in the article. The structure of problem lecture, which is offered as one of the activation methods, cover all basic elements of preparation, realization and summarizing of problem lecture.*

У сучасних умовах, коли обсяг необхідних для людини знань швидко зростає, вже неможливо робити головну ставку на засвоєння визначеної суми фактів. Важливо прищеплювати вміння самостійно поповнювати свої знання, орієнтуватися в стрімкому потоці наукової й економічної інформації. Для того щоб майбутній фахівець міг самостійно поповнювати свої знання, вища школа повинна його цьому навчити. Отже, одна з найактуальніших проблем підготовки сучасного фахівця — активізація його пізнавальної діяльності під час навчання.

Активізація навчальної діяльності сприяє придбанню студентом знань, вмінь і навичок, на основі яких він стає здатним самостійно отримувати нові знання. Це відноситься до всіх методів навчальних занять, але особливо до лекцій як провідного методу викладання. У той же час спонукати зазначену активізацію саме на лекціях — справа найбільш складна. За даними багатьох авторів [1 – 3], 70% студентів вважають основним завданням лекції ведення докладного конспекту, і лише дещо більше 10% — переробляти інформацію. Тим часом обсяг знань, засвоюваних на лекції, невеликий, отже, функція лекції — спонукати пізнавальну діяльність студента, а не бути простим засобом передачі інформації.

Для спонукання інтересу до лекції шляхом її пожвавлення коротко розглянемо ряд традиційних прийомів [3]. Сюди відноситься, наприклад, наведення фактів із практичної діяльності самого лектора. Цей прийом називається "апеляція до особистості лектора".

Привертає увагу наведення фактів, подій, що захоплюють слухачів у єдиному з лектором переживанні (прийом "співпереживання").

У людини завжди викликає цікавість несподіваність. На цьому заснований прийом "парадоксальної ситуації", класичним зразком якої є "яблуко Ньютона".

У сучасній педагогічній практиці занадто рідко користуються правилом "на помилках вчимося". Тим часом висвітлення найбільш яскравих невдач, специфічних ускладнень і показових помилок завжди підвищує у слухачів увагу, особливо якщо вони підведені до того, щоб зуміти самостійно розкрити причини цих помилок. У зв'язку з цим буває доречним підкреслити, що вирішення тих або інших питань науки та техніки може бути варіантним, і запропонувати слухачам вибрати кращий варіант.

Якщо студентів пропонують самому прокритикувати невдале рішення або думку, то можна розраховувати на активну реакцію аудиторії. Критичний елемент у лекції корисний як один із прийомів пожвавлення викладу. Завжди цікаво простежити за боротьбою думок у розглянутій сфері, вислухати аргументацію сторін і зрозуміти джерела перемоги однієї з точок зору.

Корисно й цікаво на конкретних прикладах показати, яке велике значення в практичній діяльності фахівця мають його досвід, інтуїція, "професійне чуття", все, що дозволяє передбачати рішення, питання щодо того, як воно виконано науковими методами.

Викликає інтерес висвітлення особливих обставин, що допускають відмову від прийнятих норм та параметрів і виправ-

довують "професійний ризик". Тому в деяких випадках доцільно описувати виникаючі "екстремальні ситуації", які вимагають швидких і рішучих дій фахівця.

Пожвавлює виклад апеляція до безпосередніх інтересів аудиторії.

Приєм "апеляції до відомих джерел інформації" полягає в посиланні на широковідомі засоби масової інформації, чим підкреслюються актуальність і значущість фактів, що повідомляються лектором.

Існує ще один прийом "апеляції до авторитетів".

Одним із найдієвіших прийомів "підігрівання" аудиторії є влучно сказане слово. Узагальнюючи, можна сказати, що цей прийом широко практикується лекторами, але його ефект залежить від двох умов: уміння розпізнати, коли саме настав потрібний момент для відступу, і вміння знайти в цей момент зміст та форму цього відступу. Викликати сміх аудиторії — це використовувати прийом "співпереживання". Реакція на жарт або каламбур може за часом протікати подвійно: вона може бути миттєвою (так званий "вибух" сміху), якщо зміст жарту найбільш простий і наочний; але може протікати за певний проміжок часу — починається вона з декількох осіб, а до їх числа поступово приєднуються й інші.

Сміх може бути викликаний фактом, що викладається, (кумедна ситуація) або стилем викладу (не відповідністю стилю фактові, який викладається).

Досвідчений лектор повинен бути дотепною людиною, здатною за змістом конкретного матеріалу, що викладається, і за реакцією "зворотного зв'язку" вловити необхідний момент для жарту й зуміти красиво цей жарт зімпровізувати. Надмірне захоплення жартами, як і іншими відступами, спрямованими на підвищення уваги, шкідливе, тому що вони відволікають слухачів від основного змісту лекції.

Підвищує увагу слухачів також використання на лекціях з гуманітарних наук роздавального матеріалу. Це підвищує переконливість доказу і додає лекції естетики, що сприймається слухачами з інтересом.

Ще один розповсюджений прийом — "риторичні питання", звернені до слухачів, що становлять твердження, висловлені в питальній формі. Коли задане питання, аудиторія мобілізує себе, щоб підготуватися до відповіді. Приходить це підсвідомо. Питально-відповідна форма загострює увагу слухачів, на мить зближає лекцію з бесідою, збуджує їх думку. Не можна, однак, зловживати цим прийомом, тому що він швидко набридає і втрачає ефективність.

Зупинимось ще на одному прийомі. Створення творчої обстановки й піднятого настрою, що сприяє плідному зближенню лектора з аудиторією, появи позитивних емоцій у слухачів, що є важливим чинником підвищення засвоєння лекційного матеріалу.

Разом з тим слід зазначити, що надмірне використання прийомів "підняття настрою" аудиторії неприпустиме. До того ж створення підвищеного емоційного порушення стомлює нервову систему слухачів. Тому традиційно застосування прийомів загострення уваги повинне бути короткочасним, і, як тільки увага слухачів відновиться, весь виклад варто суворо підкорити основному змістові, основній ідеї лекції.

Зміст лекції з будь-якої навчальної дисципліни збагачується висвітленням історії розвитку досліджуваної науки. На цьому сходяться всі викладачі, але не всі вважають за доцільне виклад історії науки у вступній лекції. Слухачам, не знайомим ще навіть з основами цієї науки, навряд чи доступно зрозуміти логіку її прогресу, оцінити внесок вчених у її розвиток. На думку автора, більш доцільно робити це головним чином по ходу читання курсу, органічно погоджуючи зі змістом розглянутих питань.

Ознайомлення з історією економіки як науки розширює кругозір студентів, дозволяє їм глибше зрозуміти основні ідеї та закони її розвитку й удосконалення. Історія кожної науки багата прикладами, що підкреслює її значення для народного господарства, практики. Це сприяє підвищенню інтересу студента не тільки до досліджуваного предмета, а й до своєї спеціальності.

У багатьох випадках без висвітлення історії питання просто не можна обійтися, як звичайно не можна обійтися без огляду стану питання в науковому творі. У той же час екскурси в історію оживляють виклад, підсилюють емоційний вплив лекції. Важливо показати наступність традицій науки і техніки, зв'язок історії із сьогоdnішнім днем.

Інтерес мобілізує і зовнішня форма виконання лекції, тобто рівень ораторської майстерності лектора. Емоційність, впливаючи на мислення, пам'ять, увагу, загострює їх, активізує пізнавальну діяльність слухачів. Емоційне, підняте закінчення лекції — запорука інтересу студентів на початку наступної. Живе і цікаве виконання лекції безперечно залучає слухачів.

Такі основні традиційні прийоми активізації пізнавальної діяльності студента.

У даний час можна зустріти полярні думки про важливість і співвідношення традиційних та нових розроблювальних прийомів активізації.

Одні педагогі вважають, що нові прийоми є сьогодні швидше метою, ніж готовим "апаратом", і визнають тільки традиційні, перевірені багаторічним досвідом прийоми. Є й такі, що бачать основний шлях активізації лекції в максимальному насиченні її сучасними технічними засобами навчання. Очевидно, що ці крайні точки зору потрібно пом'якшити, і тим самим зникне протиставлення традиційних прийомів активізації лекції новим.

У світлі розглянутого питання важливе значення має зв'язок між лекцією і науково-дослідною роботою студентів (ІНДЗ). Основою для такого зв'язку є те, що процес навчання у ВНЗ сьогодні спирається на самостійну, близьку до дослідницької діяльності студента. Ефективність такої системи висока, вона викликає підвищення творчої активності і є однією з форм навчання студентів умінням самостійно здобувати знання. ІНДЗ вчить студентів переборювати труднощі пізнання, відлучає їх від думки, що всі необхідні знання укладено лише в їх конспекті лекцій, та, навпаки, привчає до думки, що шлях до знань закономірно лежить і через самостійний пошук.

ІНДЗ використовується також для підвищення активності студентів на лекціях, що реалізується в основному двома прийомом.

Сутність першого прийому полягає в тому, що на лекціях викладач по ходу викладання дисципліни особливо зупиняється на тих досліджуваних питаннях, що вимагають подальшої розробки. Він повідомляє, що те або інше питання буде предметом науково-дослідної роботи студентів, і формулює постановку кожного з подібних завдань, указуючи основні шляхи досягнення поставленої мети. Студенти будуть з інтересом слухати, над чим вони найближчим часом працюватимуть.

Корисно показати на прикладах попередніх років, у чому саме полягала творча участь студентів у науково-дослідній роботі з даного питання, як був оцінений досягнутий результат на кафедрі, усередині ВНЗ, на міжвузівських конкурсах і т. п. Добре, якщо вдається ознайомити слухачів зі змістом статей, опублікованих студентами.

Сутність другого прийому полягає у випереджальному виконанні ІНДЗ відносно лекції, на якій викладається конкретне питання. При цьому основним стимулятором активності лекції стане не постановка завдання (це вже втратило актуальність), а аналіз результатів, уже отриманих студентами. Не важливо те, якщо не всі ці результати виявилися повноцінними або студенти в науковій праці допустили промахи. Лектор повинен пояснити, що робота студентів була корисною, що одну її (позитивну) частину можна буде використовувати надалі, інша (негативна) допоможе уникнути повторення подібних промахів у майбутньому. Одночасно лектор висвітлює й інші можливі методики проведення нових досліджень з розглянутого питання.

Таким чином, використання ІНДЗ спрямоване на реалізацію прийому апеляції до безпосередніх інтересів аудиторії. Але цей прийом здійснюється на більш високому рівні, ніж при традиційному викладанні.

Останнім часом виникає необхідність домагатися, щоб лекції носили проблемний характер, відображали актуальні питання теорії і

практики, сучасні досягнення суспільного та науково-технічного розвитку, сприяли поглибленню самостійної роботи студентів.

Значення проблемного навчання полягає не тільки в тому, що воно активізує пізнавальну діяльність студента, а головним чином у тому, що воно активізує саме той вид діяльності, що є творчим. Завдання викладача — так побудувати лекцію, щоб студенти самі прагнули й могли брати участь у розв'язанні проблемної ситуації. Значення проблемного навчання полягає ще й у тому, що воно відповідає ходу розвитку пізнавального процесу в науці взагалі, тому що вона теж розвивається шляхом постановки та вирішення проблем. Отже, хід навчального процесу знайомить студентів з логікою розвитку самої науки.

Залежно від методу викладання, ступеня підготовленості аудиторії, змісту матеріалу, що викладається, і професійної майстерності викладача проблемне навчання може бути побудоване на різних рівнях. Рівень самостійності студента може виявлятися лише у вигляді співучасті (наприклад, на лекції), але буває і більш високим: під керівництвом викладача, при консультаціях з ним, під його контролем, нарешті, цілком самостійно.

Суть проблемної лекції полягає у створенні на ній лектором проблемної ситуації (проблемного завдання), що вирішується ним при уявній співучасті студентів. Головне тут не в тому, що лектор послідовно дає вирішення проблеми, а в тому, що він розкриває логіку руху до цих рішень, показує виникаючі труднощі і суперечності, шляхи їх подолання. Відмінність від традиційної лекції виявляється в тому, що студенти стежать за виникненням проблемної ситуації, за можливими принциповими напрямками руху на шляху до вирішення проблеми, за зіставленням цих напрямків і вибором найбільш раціональних з них, нарешті, за змістом вирішення проблем та аналізом результатів. Студенти стають ніби співучасниками науково-дослідної роботи на шляху до вирішення проблеми. Це створює деяку розумову напругу, що розвиває творчі здібності слухачів.

Особливий характер сприйняття студентами подібної лекції полягає у виникненні в студентів поряд зі звичайною репродуктивною діяльністю елементів самостійної роботи думки по ходу викладу, на яку впливає викладач.

Прийнявши за основу розробку [1] і дещо доповнивши її, можна намітити наступні складові частини проблемної лекції: одержання вихідних даних для формулювання проблемної ситуації;

формулювання і роз'яснення проблемної ситуації; визначення загального напрямку пошуку рішення і розбивка (якщо це потрібно) проблеми на підпроблеми; вирішення проблемної ситуації на підставі висунутих гіпотез;

аналіз результатів і встановлення зв'язку з практикою.

Можливі й інші схеми побудови проблемної лекції.

Студенти на лекції можуть брати участь у вирішенні проблемної ситуації, пропонуючи свої гіпотези або аналізуючи результати. Але навіть у тому випадку, якщо рішення буде викладати тільки сам лектор, студенти все одно будуть брати участь у рішенні.

Чи можна весь курс будувати з одних тільки проблемних лекцій? Це неможливо й не потрібно, тому що є матеріал описовий, аксіоматичний, фактологічний, класифікаційний, у якому не можна виділити проблему. Проблемне навчання при всій його важливості не слід абсолютизувати.

Активізація студентів на лекції неможлива без активізації діяльності самого викладача.

**Література:** 1. Капустин Н. П. Педагогические технологии адаптивной школы: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. — М.: Изд. центр "Академия", 1999. — 216 с. 2. Киричков Ю. В. Неперервна ступенева освіта. Управління. Оцінювання знань: Монографія. — К.: Політехніка, 2001. — 164 с. 3. Левченко Т. И. Современные дидактические концепции в образовании: Монографія. — К.: МАУП, 1995. — 168 с.

УДК 378.147

**Гонтарева И. В.**

## ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ ПРИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

*The application of principles of adrogogice is needed for effective reproductivity of human capital. That is why, some main principles of this science are given; three age-categories are marked out; the most effective interactive method of teaching – moderation – is worked up in the article. The author has analyzed the differences in application of interactive methods of teaching for different age-groups of students and gave conclusions.*

В настоящее время в центре внимания экономистов, социологов, менеджеров находится проблема активизации источников экономического развития, среди которых основным считается человеческий капитал [1]. Основополагающее значение в этом процессе играют учебные заведения, в частности вузы. Вуз как интеллектуально-социальная система остается связующим звеном между поколениями, хранителем исторически накопленных идей, разработок, проектов и их генератором на новом историческом этапе развития общества. Он должен формировать новую элиту общества, настоящих профессионалов в своей сфере, будущих созидателей прогресса и воспитателей, творцов.

Для решения задач создания и воспроизводства человеческого капитала преподаватели вуза на современном этапе должны организовать процесс обучения в виде совместной деятельности обучающихся и обучающихся. Для этого они должны понять личные установки обучаемого, а также учесть временные, пространственные, бытовые, социальные и другие факторы, которые или способствуют, или ограничивают процесс обучения. В связи с этим следует отметить, что в настоящее время отсутствует единая украинская концепция образования взрослых людей, например такая, как в Германии, Финляндии, Швеции. В недостаточной степени проводятся соответствующие исследования как для общества в целом, так и для локальных образовательных задач.

Актуальность проблемы подчеркивается тем, что ни одно учебное заведение не может обеспечить подготовку специалиста на длительный срок по причине стремительного развития науки и техники. В связи с этим сегодня имеются разные формы последипломного профессионального образования: переподготовка, специализация, расширение профиля (повышение квалификации), стажировка, дополнительное образование для потребностей человека.

Целью данной статьи является исследование различий в применении интерактивных методов обучения для различных возрастных групп учащихся вузов.

Большой вклад в изучение данной проблемы внесли ученые разных стран: Г. Беккер, А. Вербицкий, П. Джарвис, С. И. Змеев, А. Г. Ковалев, Ю. Н. Кулюткин, М. Ш. Ноулс, В. С. Пономаренко, Е. Радлинская, Р. М. Смит, Г. С. Сухобская, Э. Л. Трондайк и др.

Так, В. С. Пономаренко [2, с. 62 – 63] отмечает, что "симптоматичным является рост потребности учиться (а не получать диплом) у людей после 30 лет". Одновременно автор акцентирует внимание на том, что дальнейшее повышение эффективности обучения в вузе связано со значительным усовершенствованием уровня преподавания дисциплин.

Э. Л. Трондайк показал, что кривая способности к учебе снижается очень медленно в период от 22 до 45 лет, и для низшего интеллекта она снижается не быстрее, чем для высшего. В 1970 г. М. Ш. Ноулс сформулировал основные положения андрагогики [3]:

1) взрослому человеку, который обучается, — обучающемуся (а не обучаемому) принадлежит ведущая роль в процессе обучения;

2) он, являясь сформировавшейся личностью, ставит перед собой конкретные цели обучения, стремится к самостоятельности, самореализации, самоуправлению;

3) взрослый человек обладает профессиональным и жизненным опытом, знаниями, умениями, навыками, которые должны быть использованы в процессе обучения;

4) взрослый ищет скорейшего применения полученным при обучении знаниями и умениями.

Андрагогика (от гр. *aner, andros* – взрослый мужчина, зрелый муж + *ago* – веду) – отрасль педагогической науки, раскрывающая теоретические и практические проблемы обучения, воспитания и образования взрослого человека в течение всей его жизни [4]. Это близко к понятию создания и воспроизводства человеческого капитала как процессу приобретения знаний, навыков, мотиваций и энергий, полученных через формальное обучение либо через практический опыт [5].

В широком смысле андрагогику следует понимать как науку личностной самореализации человека в течение всей его жизни [6]. Как известно, часть людей реализуется в молодом возрасте, но многие раскрываются постепенно, накапливая знания, опыт, умения и навыки в течение всей своей жизни. Андрагогика способствует такому раскрытию личности, помогает найти свое место в жизни, реализовать свои скрытые способности.

Основное положение андрагогики, в отличие от традиционной педагогики, заключается в том, что ведущую роль в процессе обучения играет не обучающий, а обучаемый. Функцией обучающего в этом случае является оказание помощи обучающемуся в выявлении, систематизации, формализации личного опыта последнего, корректировке и пополнении его знаний. В этом случае происходит смена приоритетности методов обучения.

Андрагогика вместо лекционных преимущественно предусматривает практические занятия, зачастую экспериментального характера, дискуссии, деловые игры, кейс-стади, решение конкретных производственных задач и проблем. Кроме того, меняется подход к получению теоретических знаний. На первое место выходят дисциплины, содержащие интегрированный материал по нескольким смежным областям знаний (междисциплинарные дисциплины), например управление проектами.

Как отрицательное явление следует отметить, что процессы восприятия, запоминания, мышления у взрослого человека протекают не столь продуктивно, как у ребенка или подростка. В связи с этим первостепенную важность приобретают методология, методы, способы обучения, например использование мнемонических приемов запоминания.

Кроме того, взрослый человек имеет устоявшиеся ментальные модели, положительный для него как индивидуума опыт социального поведения, профессиональной деятельности и т. д. Однако этот опыт устаревает, индивидуальные ментальные модели входят в противоречие с общими (корпоративными) целями, навыками и требованиями и пр. Другими словами, воспроизводство человеческого капитала включает два процесса: изъятие из оборота устаревшего опыта или его адаптация; сознательное использование новых знаний и навыков. Это обуславливает трудности в обучении взрослого человека, когда необходимо не только познание нового, но и искоренение старого, изжившего себя (рисунок) [3].

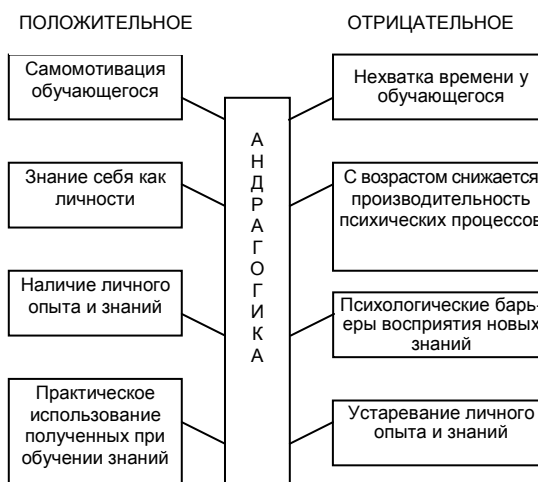


Рис. Положительные и отрицательные черты обучения взрослого человека

В андрагогике выделяются следующие основные принципы:

1. Принцип приоритетности самостоятельного обучения. Для того чтобы практически использовать этот принцип, необходима значительная предварительная подготовка – составление программ обучения, подбор и тиражирование учебного материала, приобретение и создание обучающих компьютерных программ. Здесь не достаточно составления списка литературы. Этот принцип обеспечивает для взрослого человека возможность успешного ознакомления с учебными материалами, запоминания терминов, понятий, классификаций, осмысления процессов и технологий их выполнения.

2. Принцип совместной деятельности обучающегося с одноклассниками и преподавателем при подготовке и в процессе обучения. Отправной точкой процесса обучения является выявление потребностей обучающихся.

3. Принцип использования имеющегося положительного жизненного опыта (прежде всего, социального и профессионального), практических знаний, умений, навыков обучающегося в качестве базы обучения и источника формализации новых знаний. Этот принцип основан на активных методах обучения, стимулирующих творческую работу обучающихся. Внимание должно уделяться и индивидуальной работе – написанию работ типа эссе, рефератов, кейс-стади (по некоторому заданному шаблону), созданию методических схем и описаний, которые затем могут быть проработаны до стандарта предприятия. Индивидуальная работа заключается и в диалоге обучающегося, и преподавателя, направленном на взаимную передачу информации и знаний.

4. Принцип корректировки устаревшего опыта и личностных установок, препятствующих освоению новых знаний. Может быть использован как профессиональный, так и социальный опыт, который вступает в противоречие с требованиями времени, с корпоративными целями. Большую помощь может оказать применение методов нейролингвистического программирования. Более широко принцип корректировки можно понимать как принцип адаптивности работника под новые условия, требования, а следовательно, расширение его возможностей. Здесь следует упомянуть еще одну тенденцию – переход от специализации работников к их универсальности, так как новая рыночная и информационная среда требует от работника многих знаний в смежных областях.

5. Принцип индивидуального подхода к обучению на основе личностных потребностей, с учетом социально-психологических характеристик личности и тех ограничений, которые налагаются его деятельностью, наличием свободного времени, финансовых ресурсов и т. д. В основе индивидуального подхода находится оценка личности обучающегося, анализ его профессиональной деятельности, социального статуса и



характера взаимоотношений в коллективе. Предварительные интервью, анкетирование, тестирование позволяют построить социально-психологический портрет обучающегося.

6. Принцип элективности обучения. Он означает предоставление обучающемуся свободы выбора целей, содержания, форм, методов, источников, средств, сроков, времени, места обучения, оцениваний результатов обучения.

7. Принцип рефлексивности. Этот принцип основан на сознательном отношении обучающегося к обучению, что, в свою очередь, является главной частью самомотивации обучающегося.

8. Принцип востребованности результатов обучения практической деятельностью обучающегося. Прежде всего, это востребованность приобретенных обучающимися знаний, умений, навыков хозяйственной, производственной деятельности предприятия. Исходя из этого принципа, перед планированием и организацией обучения необходимы исследование и анализ деятельности, что позволит сформулировать цели и задачи обучения.

9. Принцип системности обучения. Он заключается в соответствии целей и содержания обучения его формам, методам, средствам обучения и оценке результатов. Системность можно понимать и как систематичность, то есть непрерывность или регулярность обучения, причем с учетом результатов предыдущей учебы и новых потребностей в обучении.

10. Принцип актуализации результатов обучения (их скорейшее использование на практике). Этот принцип обеспечивается предыдущими принципами – системности, практической востребованности результатов обучения, индивидуального подхода, использования наработанного опыта.

11. Принцип развития обучающегося. Обучение должно быть направлено на совершенствование личности, создание способностей к самообучению, постижению нового в процессе практической деятельности человека.

Для эффективного воспроизводства человеческого капитала необходимо деление взрослых по различным возрастным категориям (поколениям). Социальная наука выделяет три возрастных категории [7]:

1. Первая категория (до 25 лет) делится на две группы – имеющие и не имеющие профессионального образования. Соответственно первым необходимо дать это образование с тем, чтобы они включились в профессиональную деятельность. Вторым следует создать условия для повышения профессионального уровня.

2. Вторая категория (от 25 до 45 лет) имеет профессиональное образование и опыт работы, для нее актуально профессиональное развитие, реализация потенциала.

3. Третья категория взрослых (свыше 45 лет), несмотря на то, что она достигла определенного социального и профессионального статуса, также требует постоянного, адаптивного по характеру обучения, но это обучение во многих случаях невозможно без взаимодействия с первой и второй категорией, в ходе которого осуществляется взаимообучение.

Для каждой категории необходимо установить требуемые цели, подходы, методы обучения. Существует множество методов интерактивного обучения: практические занятия, семинары, семинары-дискуссии, мозговая атака, кейс-методы, презентации, ролевые игры, модерация, коучинг, дидактические игры, банки визуального сопровождения, лабораторные индивидуальные занятия, индивидуальное учебно-исследовательское задание, мастер-класс, тренинг, дидактическая игра и др.

Для того чтобы достаточно четко и в короткие сроки подобрать рациональные методы для решения конкретных задач, объединить участников, побудить их к совместной выработке путей решения проблемы, подвести к переносу найденного решения на практическую деятельность, наиболее приемлемым интерактивным методом обучения является модерация. Модерация – это инструмент, который полностью ориентирован на достижение конкретных результатов и дает позитивный эффект, позволяющий участникам ощутить собственную причастность к процессам принятия решений, способствует достижению цели с оптимальным использованием креативности каждого члена коллектива, без лишних потерь времени [8].

Цель проведения модерации — наиболее полное вовлечение всех участников в процесс обучения. Таким образом

обеспечивается оптимальное использование идей и энергии членов группы и гарантируется, что за счет перераспределения заданий все решают общую проблему.

При проведении модерации необходимо соблюдать следующие принципы работы:

систематичность (каждое отдельное действие логически следует за другим);

структурированность (каждый раздел работы рационально делится на части);

прозрачность (исключаются манипуляции любого рода).

Модерация требуется там, где люди стремятся достигнуть общей цели в командной работе, проектной группе или какой-то иной форме обучения. Классическими предпосылками модерации служат ситуации, в которых группе или команде предстоит совместное достижение результатов:

группе представляется новый проект, организационная структура или решение;

необходимо проанализировать проблему и принять верные решения;

необходимо уточнить задачу проектной группы и сформулировать четкую цель с планированием времени и этапов работы;

команда хотела бы произвести четкое распределение рабочих заданий по конкретному проекту;

команда хочет собрать, обобщить и взвесить все идеи по поводу нерешенного вопроса и в итоге разработать проект его решения;

команда руководителей отделов хочет понять типичные причины несогласованности действий своих подразделений и устранить их;

команда хочет выработать годовую стратегию дальнейшей деятельности предприятия.

Модерация проходит в три этапа:

1. Введение. Знакомство с модератором, объяснение условий работы.

Если участники не знают модератора, он должен коротко представиться. Если не все участники знакомы между собой, необходимо также коротко представить всех участников.

Объяснение темы и цели модерации. Это важно для создания нужного настроения у присутствующих. Ясные цели, основа и контекст которых понятны и четки, обеспечивают более последовательную работу и устраняют недопонимание.

Объяснение задач модератора. Решающую роль играет объяснение роли модератора. Каждому участнику должны быть понятны задачи модератора и сфера его компетенции.

Установка правил. Модератор может предложить правила совместной работы:

общение друг с другом открыто, ясно и лаконично; предоставляется возможность высказаться до конца; внимательно выслушиваем друг друга.

Эти правила дают возможность выявить сложные взаимоотношения во время заседания и точно и элегантно устранить трения.

2. Рабочий этап. На этом этапе достигаются основные результаты.

В рабочей фазе по всем правилам решается непосредственная проблема. Содержание рабочей фазы сводится к тому, чтобы рассмотреть темы согласно регламенту и зафиксировать результаты в плане действий.

После этого начинается сама разработка темы. Для каждой части задания, каждого рабочего шага необходимо сформулировать четкие рамки для выполнения работы с указанием времени выполнения и способов, разработанных совместно с участниками. Должно быть ясно, какого вида результатов и за какой промежуток времени нужно добиться. Целью данного плана является обеспечение сосредоточенной рабочей атмосферы.

3. Заключительный этап. Фиксация результатов и оценка совместной работы.

Заключительная часть рабочего заседания начинается с обзора проделанной работы и совместного подведения итогов. Это углубляет понимание взаимосвязей и придает наглядность успехам совместной работы. Кроме того, обзор пройденного пути поможет легче вспомнить достижения и детали, весомые предпосылки для преобразования предприятия.

Також важко оцінити якість спільної роботи. Мета і зміст підведення итогів — значительне покращення якості спільної роботи. Достигнуті результати повинні бути роз'яснені і зафіксовані.

Автором в навчальному процесі при використанні модерації на тему "Фактори розвитку підприємства в сучасних умовах" для різних груп навчаних використовувалися різні підходи.

Студентам надавалася ситуація, рішення проблем по якій пропонувалося з допомогою інтерактивного методу модерації. Для слухачів післядипломного навчання ситуація не пропонувалася, так як у них існує практичний досвід роботи на підприємстві. Однак тут достатньо багато уваги приділялося питанням знайомства, вивчення потребностей групи і опису цілей модерації, для того щоб скласти правильні уявлення про плановані результати, запропоновані заходи мали практичне значення для реальних підприємств.

Таким чином, дослідження різниці при навчанні різних вікових груп студентів вузів показало, що для ефективного виробництва людського капіталу необхідно застосування принципів андрагогіки. Різниця в підходах до навчання студентів і слухачів післядипломного навчання була розглянута на прикладі інтерактивного методу навчання — модерації. В подальшому передбачається розробка ряду модераційних кейсів, з урахуванням досвіду роботи з аудиторією програми "Українська ініціатива".

**Література:** 1. Фелікс Янсен. Епоха інновацій: Пер. з англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 308 с. 2. Пономаренко В. С. Економіка знань та інноваційна підготовка кадрів // Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. — С. 53 — 70. 3. Дресвянников В. А. Построение системы управления знаниями на предприятии: Учебное пособие / Под ред. В. А. Дресвянникова. — М.: КНОРУС, 2006. — 344 с. 4. Змеев С. И. Андрагогика: становление и пути развития // Педагогика. — 1995. — №2. — С. 23 — 29. 5. Беккер Г. Человеческий капитал. Воздействие инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология. — 1993. — №11. — С. 109 — 119. 6. Теория организации / Под ред. Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. — СПб.: Питер, 2004. — 272 с. 7. Колпаков В. М. Управление развитием персонала: Учебное пособие для студентов вузов. — К.: МАУП, 2006. — 712 с. 8. Нельке М. Техники креативности / Пер. с нем. М. Э. Реш. — 2-е изд. — М.: Омега-Л, 2007. — 144 с.

Стаття надійшла до редакції  
8.10.2007 р.

УДК 502.1(477)

**Зима О. Г.**

## ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

*The analysis of an ecological situation in different branches of economy and regions of Ukraine is made; the unordinary opportunities of reception of currency funds for realization of measures on improvement of the state ecological condition are offered in the article.*

В останні роки рівень загального антропогенного навантаження на довкілля мав тенденцію до зменшення. Так, протягом 1995 — 2005 рр. викиди забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел знизилися в 1,55 раза. Змен-

шилися обсяги скидів у водні об'єкти забруднених стічних вод. Протягом 1995 — 2005 рр. цей показник скоротився з 4,65 млрд. м<sup>3</sup> до 2,69 млрд. м<sup>3</sup>. Однак навіть за цих умов загальний стан довкілля залишається незадовільним. Відповідна ситуація пов'язана, насамперед, із структурними деформаціями народного господарства, за яких упродовж тривалого часу перевага надавалася розвитку сировинно-видобувних, найбільш екологічно небезпечних галузей промисловості. Ці чинники, а також відсутність протягом останнього десятиліття необхідних обсягів інвестицій для оновлення технологій та здійснення природоохоронних заходів обумовили незадовільний стан довкілля. Як наслідок, ризик виникнення надзвичайних ситуацій в Україні значно вищий, ніж у розвинених країнах, зокрема у країнах ЄС [1].

На всіх рівнях — національному, регіональному та об'єктному — мають постійно й послідовно вирішуватися найгостріші поточні та перспективні питання екологічної безпеки й охорони навколишнього природного середовища.

У зв'язку з цим у Стратегії економічного та соціального розвитку України (2004 — 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" [1] виділено наступні пріоритетні напрями:

гарантування екологічної безпеки ядерних об'єктів і радіаційного захисту населення та довкілля, мінімізація впливу наслідків аварії на ЧАЕС;

поліпшення екологічного стану річок, зокрема басейну Дніпра, та якості питної води;

стабілізація й поліпшення екологічної ситуації в містах і промислових центрах Донецько-Придніпровського регіону;

будівництво нових та реконструкція діючих потужностей комунальних очисних каналізаційних споруд;

запобігання забрудненню Чорного та Азовського морів, поліпшення їхнього екологічного стану;

формування збалансованої системи природокористування та екологізації технологій у промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, на транспорті;

підвищення безпеки проживання населення в сейсмонезбезпечних районах;

збереження біологічного та ландшафтного різноманіття, розвиток природно-заповідної справи.

Відповідно до бюджету України 2007 року [2], вирішення цих питань здійснюється за рахунок коштів, що надходять до спеціального фонду Державного бюджету України і складають 65% збору за забруднення навколишнього природного середовища і грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища внаслідок господарської та іншої діяльності (п. 21 стаття 8), або за рахунок позик, що залучаються державою від міжнародних та іноземних організацій з метою їх подальшого рекредитування або надання трансфертів для впровадження проектів розвитку (п. 11 стаття 39), або повернення кредиту, наданого на реконструкцію гідроелектростанцій (п. 11 стаття 39). Тобто виділення коштів у цьому напрямку можна вважати умовним і воно залежить від порушників законодавства, позики чи повернення кредиту.

Метою статті є пошук можливостей отримання коштів у бюджет України на поліпшення екологічного стану в країні.

Для здійснення поставленої мети проведено аналіз екологічної ситуації в різних галузях економіки та регіонів країни, запропоновано можливості отримання коштів і здійснення заходів для поліпшення екологічного стану держави.

Економіці України притаманна висока питома вага ресурсомістких та енергоємних технологій. Значну питому вагу мають потенційно небезпечні виробництва. На їхню частку припадає майже третина обсягу промислової продукції. Основне навантаження на довкілля в промисловому секторі здійснюють підприємства хімічної, металургійної, гірничодобувної галузей та електроенергетики. Ситуація загострюється екологічно необґрунтованим веденням сільськогосподарського виробництва, незбалансованим внесенням мінеральних добрив, зменшенням проведення агротехнічних і агроеліторативних заходів, переважаністю просапними культурами, низькою часткою багаторічних трав при високій розораності земель,

яка досягла 75%, а в ряді регіонів перевищує 88%. До оброблення включені малопродуктивні угіддя, в тому числі заплavnі луки і пасовища на схилах. Тривале екстенсивне використання чорноземів обумовило прогресуючу деградацію земельних угідь.

Нагальною проблемою є нерациональна практика лісокористування, що призводить до виснаження лісів, зниження їх загальної продуктивності, погіршення товарної структури лісосічного фонду. Лише за останнє десятиліття в Україні від промислових викидів загинуло більше 3,0 тис. га лісових насаджень. Викликають занепокоєння місця зберігання стратегічного й оперативного боєзапасу Міністерства оборони України. Ці об'єкти перевантажені в середньому в 1,5 раза. Частина боєзапасу не захищена від дії атмосферних факторів і події останніх років у Новобогданівці це також підтверджують.

Незадовільним є стан водних об'єктів. Основними забруднювачами вод залишаються водогінно-каналізаційні господарства населених пунктів, очисні споруди яких перебувають у незадовільному технічному стані, перевантажені, із зношеним обладнанням, що потребує капітального ремонту та реконструкції. Найбільшого забруднення зазнають річки басейнів Дніпра, Сіверського Дінця, Приазов'я, окремі притоки Дністра, Західного Бугу.

Потребує вдосконалення законодавча база екологічної безпеки. Правові відносини у сфері забезпечення природно-техногенної безпеки регулюються численними законодавчими та нормативними актами, які визначають вимоги екологічної безпеки для різних видів діяльності. Проте ці різні за рівнем і призначенням нормативно-правові акти не мають належного узгодження.

Автотранспорт також можна вважати одним із основних резервів зменшення викидів у атмосферу. І хоча за випуском автомобілів різних видів Україна знаходиться далеко за межами лідерів (випуск у 2006 р. автомобілів склав: у Японії – 9,8 млн. шт., США – 8,2 млн. шт., Німеччині – 5,0 млн. шт., Китаї – 3,9 млн. шт.) [3], але за кількістю придбаних (завезених) автомобілів уже третій рік є першою в Європі, а отже, і викиди в атмосферу CO<sub>2</sub> є постійно зростаючими.

У табл. 1 наведено зміну викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря протягом 2000 – 2005 рр. в Україні [4].

Таблиця 1

**Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря протягом років (тис. т)**

Регіон	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Автономна Республіка Крим	33,5	32,6	31,7	42,2	35,1	35,1
Вінницька	80,1	71,1	57,8	59,4	76,8	107,4
Волинська	10,3	8,7	7,6	6,6	8,5	11,8
Дніпропетровська	783,6	848,6	888,6	834,0	873,9	993,5
Донецька	1590,0	1588,7	1580,7	1576,8	1598,3	1637,7
Житомирська	12,3	13,1	12,7	16,0	19,7	13,4
Закарпатська	7,7	7,8	7,8	12,5	9,6	11,4
Запорізька	231,2	233,3	233,5	235,8	230,5	262,0
Івано-Франківська	141,0	143,8	149,0	181,3	176,6	204,2
Київська	80,8	87,4	93,0	75,3	78,8	72,9
Кіровоградська	44,7	47,2	36,9	28,8	29,4	33,0
Луганська	429,0	439,6	438,5	479,1	453,0	474,6
Львівська	108,6	114,5	97,8	96,1	89,9	95,8
Миколаївська	11,4	13,3	15,4	15,4	22,2	24,3
Одеська	23,2	20,8	24,7	26,4	29,2	40,2
Полтавська	60,4	64,9	71,8	68,0	72,4	68,4
Рівненська	14,1	14,9	15,3	16,8	15,8	17,3
Сумська	26,3	30,5	29,0	27,8	30,2	26,1
Тернопільська	9,2	9,6	9,3	10,3	12,6	14,9
Харківська	143,7	156,1	151,6	148,3	148,0	158,4
Херсонська	11,6	10,1	9,3	9,3	8,7	11,0
Хмельницька	18,4	18,7	22,3	18,0	16,9	16,0
Черкаська	28,8	26,0	29,3	36,7	34,8	39,4
Чернівецька	4,1	4,6	5,6	6,0	4,8	5,2
Чернігівська	20,2	18,2	21,6	26,1	37,9	37,5
<b>Україна</b>	<b>3959,4</b>	<b>4054,8</b>	<b>4075,0</b>	<b>4087,8</b>	<b>4151,9</b>	<b>4449,3</b>

Як видно з табл. 1, кількість викидів з кожним роком збільшується, не дивлячись на дії уряду держави щодо охорони від забруднення водних ресурсів та атмосферного повітря (табл. 2).

Таблиця 2

**Введення в дію потужностей для охорони від забруднення водних ресурсів та атмосферного повітря [4]**

Потужності	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Станції для очищення стічних вод, тис. м <sup>3</sup> за добу	74	225	33	56	171	37
Системи оборотного водопостачання, тис. м <sup>3</sup> за добу	20	2	27	4	0,1	24
Установки для уловлювання та знешкодження шкідливих речовин з відхідних мас, тис. м <sup>3</sup> газу за годину	916	3896	1205	158	2137	670

Як видно з табл. 2, введення в дію потужностей для охорони від забруднення водних ресурсів та атмосферного повітря має циклічний характер, а не стабільну тенденцію до збільшення.

Тому ключовими завданнями до 2015 р. є наступні [1]: заборона обігу у будь-якому вигляді етилованого бензину; обов'язкове встановлення каталізаторів на автомобільному транспорті з бензиновими двигунами та відповідний перегляд норм викидів шкідливих речовин у повітря; активне впровадження нових видів двигунів транспортних засобів (електричних, газових, спиртових тощо).

Щодо зменшення забруднення повітря, то основними діями владних структур слід вважати встановлення більшої вартості природокористування взагалі й спрямування значно більшого обсягу коштів на природоохоронні заходи зокрема. Це повинно привести до активізації технологічного переобладнання в промисловості, яка є одним із основних забруднювачів повітря. Згідно з Програмою розвитку національної екологічної мережі, прийнятою Верховною Радою України [5], у 2015 р. частка земель природно-заповідного фонду має складати 10,4% загальної території України, проміжний показник у 2005 р. дорівнював 7%.

Система екологічного управління на підприємствах і в організаціях повинна стати невід'ємною складовою загальної системи їхнього управління. Рішення з питань екологізації виробництва мають прийматися на основі висновків і рекомендацій екологічного аудиту. Найбільш нагальними завданнями на цьому рівні екологічної політики мають стати [1]:

забезпечення дотримання вимог екологічної безпеки в енергетиці та ядерній галузі;

забезпечення екологічної безпеки під час поводження з радіоактивними відходами;

розробка комплексу технологій, методик та технічних засобів для оцінки екологічної безпеки автомобілів при їх експлуатації;

досягнення екологічної безпеки при поводженні з відходами;

досягнення стабільної і гарантованої екологічної безпеки військової діяльності та конверсії ВПК; розробка науково-методологічних основ регулювання й планування техногенно-екологічної безпеки в рамках єдиної державної системи запобігання аваріям, катастрофам та надзвичайним ситуаціям;

розробка екологічних вимог до охорони, рационального використання надр у нових економічних умовах; визначення пріоритетних напрямів та активізація наукових досліджень у галузі застосування природних ресурсів, охорони довкілля.

Такі напрями розвитку захисту навколишнього середовища, безумовно, потребують величезного фінансового забезпечення і в цьому питанні в нагоді можуть стати прийняті в Кіото (Японія, 2001 р.) під егідою ООН обмеження і квоти щодо викидів промислових газів, які найшвидше та невблаганно призводять до так званого "парникового ефекту" Земної кулі.

Дані Всесвітнього банку Ukrainian Media Service [6] щодо забруднення навколишнього середовища основними викидами вуглекислого газу подано в табл. 3.

Таблиця 3

### Забруднення середовища викидами CO<sub>2</sub> (2004 р.)

Країна	США	Китай	Росія	Японія	Індія	Німеччина	Канада	Україна	Інші країни
Викиди CO <sub>2</sub> , млн. т	5900	4700	1700	1300	1100	900	600	365	65900

Для зразка зміна кількості викидів CO<sub>2</sub> наведена на рис. 1.

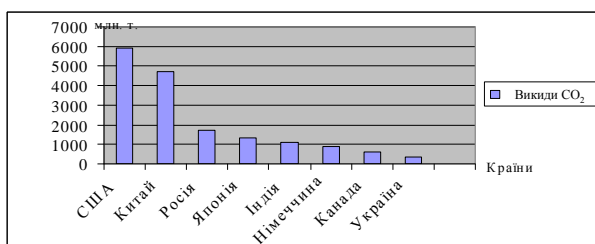


Рис. 1. Забруднення середовища викидами CO<sub>2</sub> (2004 р.)

Україна у 2008 році може стати лідером серед світових постачальників невикористаних квот на викид парникових газів. Кіотським протоколом, який підписали і ратифікували майже всі країни світу, встановлено квоти, що обмежують обсяг викиду CO<sub>2</sub>. При неповному використанні квоти країна може продавати залишки іншим країнам (табл. 4).

Таблиця 4

### Пропозиція залишків квот на 2008 рік [6]

Країна	Україна	Росія	Румунія	Чехія	Болгарія	Польща	Естонія	Словаччина	Латвія
Квота, млн. т	1500	1360	386	186	172	151	113	60	52

Для зразка зміна залишків квот серед країн Європи показана на рис. 2.

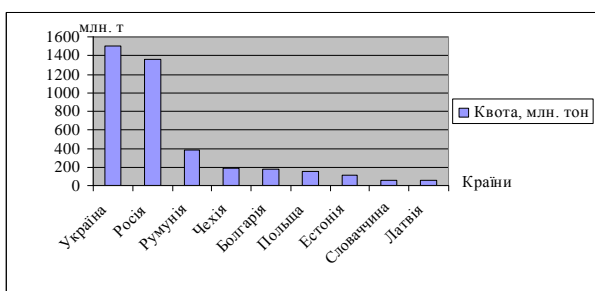


Рис. 2. Пропозиція залишків квот на 2008 рік

За невикористані з 1992 року (тобто з моменту різкого спаду промислового виробництва) квоти Україна може отримати в 2008 році від країн, які перевищили свої квоти, але не бажають скорочувати виробництво (або негайно обладнати виробництво дорогими очисними установками), – від 5,0 до 15,0 млрд. євро [6]. Таким чином, виникає можливість отримання коштів у бюджет України на поліпшення екологічного стану в країні.

Серед шляхів поліпшення екологічного стану в Україні пропонується здійснення заходів щодо вдосконалення державної системи управління екологічною безпекою. Реформування територіальних органів Міністерства охорони навколишнього природного середовища України та технологічне переоснащення виробничих підприємств сприятиме:

забезпеченню охорони й раціональному використанню земель, покращанню якості атмосферного повітря та водних ресурсів;

оптимізації державної системи моніторингу довкілля та управління у сфері використання природних ресурсів;

міжнародному співробітництву в природоохоронній сфері.

Тобто для забезпечення екологічної безпеки й раціонального використання природних ресурсів потрібно запровадити економічні механізми та регуляторні екологічні інструменти: ліміти, дозволи, ліцензії, квоти, нормативи, стандарти природокористування.

Невідкладними завданнями вдосконалення системи забезпечення екологічної безпеки мають стати [1]:

розвиток правового поля щодо реалізації механізмів у системі регулювання екологічної безпеки;

зміцнення інституційних засад державної системи регулювання екологічної безпеки;

розвиток системи екологічного контролю та моніторингу, впровадження системи аналізу екологічної ситуації, прогнозування, планування і здійснення запобіжних заходів щодо ймовірних чинників шкідливого впливу на довкілля та здоров'я людей;

упровадження регіональних, місцевих та об'єктних планів дій, програм з охорони довкілля й розвитку системи регулювання екологічної безпеки;

розроблення дієвих механізмів інтеграції екологічної складової у стратегію та плани соціально-економічного розвитку.

Підґрунтям механізму забезпечення нейтралізації зовнішніх загроз екологічній безпеці України має бути визначено виконання міжнародних зобов'язань України в рамках міжнародних договорів, а також контроль виконання таких зобов'язань сусідніми країнами. Центральні органи виконавчої влади, визначені урядом відповідальними за виконання міжнародних договорів, повинні розробити відповідні національні плани дій щодо реалізації цих договорів, визначити інфраструктуру й забезпечити гармонізацію національного законодавства у відповідних сферах.

Потрібно вдосконалити також систему платежів за спеціальне використання природних ресурсів та довкілля, зокрема: плату за забруднення довкілля (викиди в атмосферу та скиди у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів); плату за спеціальне використання природних ресурсів (водних, лісових, надр); штрафні санкції та відшкодування завданих збитків унаслідок порушення природоохоронного законодавства; надання фінансової допомоги при виконанні природоохоронних заходів.

Завдання полягає в тому, щоб забезпечити інтеграцію екологічної складової у стратегію проведення соціально-економічних реформ. Йдеться про підсилення в суспільстві мотивації для врахування вимог екологічної безпеки при плануванні та здійсненні соціально-економічних планів розвитку, впровадження методик розрахунків економічної ефективності природоохоронних заходів, ліцензування небезпечних видів діяльності як інструменту регулювання рівня безпеки при діяльності з небезпечними речовинами та процесами, екологічне страхування як механізм сприяння вирішенню проблем

екологічної безпеки, оцінку екологічного ефекту при інвестуванні в економічний сектор з метою переходу на інноваційну модель розвитку, вдосконалення економічних механізмів природокористування, які б були органічно пов'язані з інструментами соціально-економічного регулювання життєдіяльності суспільства в умовах ринкової економіки, вдосконалення системи штрафних санкцій за заподіяння шкоди навколишньому природному середовищу та гармонізації цієї системи з системою штрафних санкцій за економічні порушення.

Перед державою стоїть завдання забезпечити інтегрований підхід до сталого розвитку довкілля, коли вирішення екологічних проблем є, з одного боку, завданням, а з іншого – інструментом більш справедливого розподілу суспільного багатства, який згодом буде впливати на технологічну перебудову економіки, та забезпечення сталого розвитку країни в цілому.

**Література:** 1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 2. Закон України "Про Державний бюджет України на 2007 рік" // [www.liga.net/](http://www.liga.net/) 3. Ведущие производители автомобилей // [www.avto-optima.ru/](http://www.avto-optima.ru/) 4. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2006. – 600 с. 5. Закон України "Про розвиток Національної екологічної мережі України" // [www.liga.net/](http://www.liga.net/) 6. Всесвітній банк Ukrainian Media Service // [www.dgmarket.com/eproc/](http://www.dgmarket.com/eproc/)

Стаття надійшла до редакції  
12.09.2007 р.

УДК 330.11

Піддубна Л. І.

## ОНТОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

*The article substantiates the ontology of competitiveness as a scientific notion on the basis of the research subject enlargement concerning the regularity of economic systems functioning and highlighting changes in the economic activity continuum.*

Радикальні перетворення в українському суспільстві та складнощі, які виникають на шляху інтеграції вітчизняної економіки в систему світогосподарських зв'язків, актуалізують проблему дослідження теоретичних основ конкурентоспроможності. На початку перетворень багатьом здавалося, що ці основи є добре відомими вітчизняним реформаторам і питання полягає лише у використанні існуючого теоретичного знання в умовах української дійсності. Однак реформування української економіки виявило не тільки слабкість рефлексивного курсу, а й предметного рівня теорії конкурентоспроможності.

Сьогодні стають очевидними "аспектний" характер, тяжіння до фрагментованості і, як наслідок, – "моральний знос" теорії конкурентоспроможності в неокласичній її версії. Від пізнавальної функції вона явно "дрейфує" в напрямі інструментального знання без будь-якого "зазору" між ним і реальною практикою, "готова" до практичного використання цього

знання. Домінуючі в наукових і навчальних виданнях описи конкурентоспроможності за схемою ad hoc дозволяють розкрити "анатомію" конкурентних успіхів у конкретних ситуаціях, однак не забезпечують вихід на системний рівень осмислення конкурентоспроможності – її походження, змісту, генези та історичної динаміки.

Це завдання має вирішувати теорія конкурентоспроможності з онтологічною її компонентою, в якій предметом дослідження є не "принципи діяльності в умовах конкуренції" [1, с. 12], а закономірності формування, руху та відтворення результатів економічної діяльності в умовах її ринкової організації. На жаль, необхідно визнати, що питання онтологічних основ конкурентоспроможності – з'ясування причин, які породжують потребу в конкурентоспроможності як науковому понятті, – у світовій економічній думці залишається відкритим. Аналіз свідчить, що у великому обсязі літератури з проблем конкурентоспроможності це питання залишається "в тіні" або обмежується описами наявних концептів конкурентоспроможності та посиланнями на праці автора теорії конкурентних переваг М. Портера.

Метою даної статті є спроба осмислення онтологічних основ конкурентоспроможності на основі системної рефлексії економічного розвитку та кризь призму змін у його результативному континуумі. Вибір такого підходу до предмета дослідження, на думку автора, відкриває можливість розробки оновленої версії теорії конкурентоспроможності.

Як складова економічної науки теорія конкурентоспроможності має свої онтологічні та гносеологічні передумови, без визначення яких неможливо зрозуміти ані сутність поняття, ані зміст самої теорії. Викривлення цих передумов породжує помилки концептуального характеру на теоретичному та стратегічному – на практичному рівні. Незважаючи на те, що вона є відносно новою галуззю економічної науки, виникнення поняття "конкурентоспроможність" пов'язане з часом, коли соціальним механізмом організації економічної діяльності став ринок, а її результативний бік почав визначатися як конкурентний успіх.

Ринковий механізм вніс радикальні зміни у зміст та результативний континуум економічної діяльності. У змістовому аспекті ці зміни полягають у переході від "лінійного" – за схемою "суб'єкт – об'єкт" або "людина – природа – діяльність – результат" – характеру економічної діяльності, який С. Булгаков визначав як "боротьбу за життя з ворожими силами природи з метою захисту, управління й розширення, у намаганнях володіти ними, приручити й стати їх господарем" [2, с. 54], до "багатовимірного" – за схемою "суб'єкт – об'єкт – суб'єкт" або "людина – природа (суспільство) – діяльність – результат", у якому "продукти вилучаються не тільки з природи, а й із суспільства" [3, с. 128].

Перехід до ринкової організації економічної діяльності спричинив не менш радикальні зміни в її результативному континуумі. Результативність, як відомо, є функціональною властивістю будь-якої економічної системи, яка визначає рівень її працездатності (якість системи) при наявному способі використання ресурсів. В інтерпретації результативності економічної діяльності концептуально значущим є поняття "континуум", яке в математичній науці визначається як "неподільне ціле у множині властивостей певної реальності" [4, с. 124], що обумовлюється такими його ознаками, як "носій" і "рівень", та можливість побудови на їх основі континууму, в якому потік результатів є обмеженням, яке визначає рівень (стан) функціонування економічних систем.

Під *результативним континуумом* економічної діяльності розуміється єдиний і неподільний потік результатів, у якому властивості рівневої організації економічної діяльності визначаються імперативами функціонування-існування суб'єкта за наявного технологічного укладу. Результативний континуум економічної діяльності змінюється в часі-просторі в залежності від епохи, а в межах однієї епохи – в залежності від галузі, роду, виду діяльності і т. д. Як архетип економічної свідомості він є продуктом багатовікової економічної практики, яка спрямовувала буття людства. Людина й соціум могли існувати лише

в умовах, коли результативність їхніх зусиль принаймні дозволяла підтримувати й відновлювати потік ресурсів, який забезпечував фізичне та соціальне існування. В історичній ретроспективі можуть бути виділені три рівні функціонування економічних систем, яким відповідають три розташовані в континуумі результативності, імперативи функціонування-виживання людини й соціуму (рис. 1).

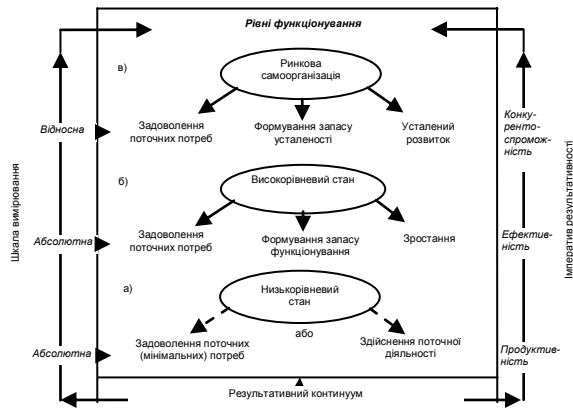


Рис. 1. Рівні функціонування економічних систем та їх результативні характеристики

*Імператив продуктивності* є економічним імперативом результативності в найбільш загальному сенсі. У дилемі "бути або не бути", "існувати чи не існувати" людство завжди вирішувало "бути" та "існувати" завдяки такому діяльному функціонуванню, яке забезпечувало "надбіологічні" сторони життя і досягало через *продуктивну працю*.

У загальному плані продуктивність визначається як [5, с. 28]:

$$\text{Productivity} = \text{Outputs} / \text{Inputs}, \quad (1)$$

де Productivity – продуктивність;  
Outputs – продукція;  
Inputs – вхід.

Система економічної діяльності з імперативом продуктивності (рис. 1,а) характеризується низьким рівнем функціонування, оскільки переважний обсяг ресурсів (кінцевих результатів) витрачається на забезпечення мінімальних потреб системи (на біологічне виживання людини та/або здійснення поточної діяльності). Говорячи мовою теорії систем, проблема функціонування цієї системи полягає в її дисипативності, тобто вона є структурою, що легко розпадається [6, с. 528]. Навіть незначне зовнішнє (або внутрішнє) збурення може спричинити різке зниження потенціалу системи, а отже, зупинку в короткостроковому періоді певного виду економічної діяльності як такої.

Підвищення рівня функціонування економічної системи (рис. 1,а) об'єктивно пов'язане із природженням результатів діяльності на основі поглиблення суспільного поділу праці і, зокрема, поділу родів діяльності (виробництва) на окремі види й підвиди. Відображенням змін у суспільному поділі праці став новий закон (правило, обмеження) формування потоків у континуумі результативності – закон ефективності, або правило "алгоритму функціонування" системи економічної діяльності. Логіка цього правила ґрунтується на теоретичному постулаті, який підтверджується реальною практикою: саме "алгоритм" ("модель", або "спосіб") функціонування системи, а не окремі операційні процеси всередині системи, визначає ймовірність досягнення бажаних результатів діяльності [6, с. 228].

*Імператив ефективності* відповідає високорівневій моделі організації системи економічної діяльності, яка характеризується не тільки зростаючим обсягом ресурсів для забезпечення поточних потреб функціонування, а й формуванням додаткових ресурсів для розвитку системи (рис. 1,б). Кількісні мето-

ди вимірювання ефективності визначаються тим, як повно враховуються ресурси системи в досягненні кінцевих результатів її функціонування. В загальному вигляді ефективність функціонування економічної системи визначається як співвідношення між результатами та використаними ресурсами [5, с. 227]:

$$E = \frac{\text{Goods and services produced}}{\text{All resources used}} \quad (2)$$

Перехід до ринкової організації економічної діяльності зміщує питання ефективності функціонування економічних систем у бік проблем, пов'язаних з їх активним позиціонуванням в конкурентному просторі. Методологічна роль імперативу ефективності в цих умовах стає обмеженою: логіка ринкової взаємодії вимагає оцінки рівня функціонування економічних систем у площині як внутрішніх, так і зовнішніх вимог або у площині як "лінійного", так і "багатовимірного" характеру економічної діяльності. Відображенням цих змін і вимог у результативному континуумі стала оцінка рівня функціонування економічних систем на основі імперативу конкурентоспроможності (рис. 1,в).

*Імператив конкурентоспроможності* розширює континуум результативності економічних систем, але це розширення пов'язане не з природними основами економічної діяльності, а із соціальним механізмом її організації – з механізмом ринку (рис. 1,в).

Функціонування-існування економічних систем в умовах ринку визначається не тільки імперативами продуктивності й ефективності, які забезпечують відповідно "надбіологічний" бік життя суб'єкта та зростаючий потік засобів його існування, а й імперативом конкурентоспроможності, який синтезує в собі особливості та результати ринкової організації економічної діяльності. В умовах ринку остання виступає не тільки як свідомо активність суб'єкта, спрямована на трансформацію природних і взагалі несоціальних об'єктів (клас взаємозв'язків "суб'єкт – об'єкт"), а й у формі його взаємодії з іншими суб'єктами економічної діяльності (клас взаємозв'язків "суб'єкт – суб'єкт").

Оцінка результатів економічної діяльності в умовах ринку здійснюється за відносною шкалою вимірювання, яка виражає відношення властивостей об'єктів, що порівнюються [6, с. 578]. Звідси, за термінологією В. Корнякова [7], конкурентоспроможність можна визначити як "ультрарезультативність" економічної діяльності в умовах, коли соціальним механізмом її організації стають ринок та конкуренція.

Отже, онтологічними основами конкурентоспроможності є зміни в характері та в результативному континуумі економічної діяльності, які відображають: 1) логіку соціоприродного походження людини та умови її виживання через продуктивну працю; 2) трансформацію предметно-перетворюючої діяльності людини у виокремлену галузь, законом економічного розвитку якої стає закон ефективності; 3) формування принципово нового – ринкового механізму організації економічної діяльності, якому відповідає принципово новий імператив виживання суб'єкта розвитку – імператив конкурентоспроможності.

Онтологічні основи конкурентоспроможності дозволяють виявити "несучу конструкцію" теорії конкурентоспроможності й подати її як категоріальну систему, схема якої наведена на рис. 2.

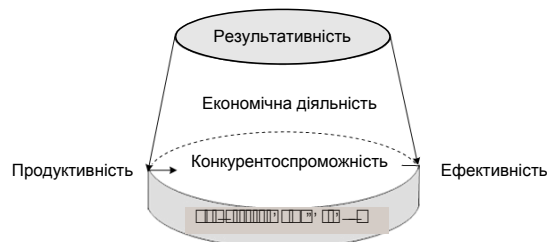


Рис. 2. Система категорій теорії конкурентоспроможності

У схемі, наведеній на рис. 2, "економічна діяльність" виступає системотворчою категорією, яка за типологією "рід – вид" є родовою, а "ринкова діяльність" – видовою. Різні акценти на результативність обумовлюють і різну теоретичну призму. Акцент на продуктивність – це "економіка природокористування" як форма прямого енергообміну між людиною і природою. Акцент на ефективність – це "економіка зростання" із механізмом розширеного відтворення матеріальних умов життєдіяльності людини. Акцент на конкурентоспроможність – це "економіка ринкового виживання" із механізмом гомеостазу, який ґрунтується на збалансуванні внутрішніх та зовнішніх результативних потоків у системі. Цей спосіб підтримки гомеостазу є передумовою досягнення мети і результатів функціонування, необхідних та достатніх для активного позиціонування системи в конкурентному середовищі.

Онтологічні основи конкурентоспроможності визначають відмінності та субординацію категорій у континуумі результативності. Базовою (родовою) є категорія *продуктивності*, *видовою* – категорія *ефективності*, а *підвидовою* – категорія *конкурентоспроможності*. Онтологічним підґрунтям цих категорій виступає результативний континуум економічної діяльності з асоціативним рядом категорій, які відображають результативність економічної діяльності в абсолютному (економічність, технологічність, ресурсоемність, потужність тощо) або відносному (конкурентна позиція, конкурентний статус тощо) вимірах.

Наведене вище розуміння онтологічних основ конкурентоспроможності не є вичерпним. Однак воно, на думку автора, дозволяє розширити методологічну базу існуючої парадигми – бачення конкурентоспроможності "як комбінації двох елементів... Перший – це *ефективність виробництва*... Другий – це використання *унікальної, особливої стратегії*" [8, с. 148]. Згідно з подібною логікою експлікації конкурентоспроможності, її онтологічною основою є механізм відбору, який ґрунтується на раціональній поведінці ринкових агентів. Тобто питання про сутність конкурентоспроможності в цій схемі підмінюється питанням засобів досягнення конкурентного результату.

Якщо онтологічною основою конкурентоспроможності є зміни в соціальному механізмі організації економічної діяльності та в її результативному континуумі, то в гносеологічному плані конкурентоспроможність набула статусу економічної категорії як продукт "інтелектуального освоєння" цих змін, а отже, виступає як мова відбиття – тезаурус або відображення в категоріальній формі імперативу функціонування – існування суб'єкта економічного розвитку. Зважаючи на те, що "кожна мова – це відображення в її лінгвістичній структурі, у її правилах системи знань про світ, бачення світу, його розуміння..." [9, с. 48], можна стверджувати, що мова конкурентоспроможності – це мова соціогенези економічної діяльності та розширення її результативного континууму як наслідок переходу сутності більш низького рівня організації економічної діяльності на більш високий рівень. У зв'язку з цим відбиття умов переходу виступає як першоносій даної сутності, а відповідно сама сутність – як спосіб прояву діалектики конкурентоспроможності.

Складність конкурентоспроможності як об'єкта пізнання полягає в тому, що, з одного боку, вона має інтерсуб'єктивну природу, тобто виникає на ґрунті конкурентних відносин "суб'єкт – суб'єкт", а з іншого – першооснову економічної діяльності визначає інший клас взаємозв'язків – "суб'єкт – об'єкт" або "людина – природа". Це створює оманливу видимість онтологічних основ конкурентоспроможності та уявлення її як механістичної конструкції "конкурентоспроможність – це спроможність суб'єкта до конкуренції".

Філософські "аномалії" механістичних конструкцій, зазначає російський філософ А. Фатенков, полягають у тому, що вони ґрунтуються "або в зовнішньому поєднанні визначально різних фрагментів онтологічно поверхневої галузі існуючого, або в трансформації онтологічно ємного цілого, яке завжди перевищує будь-яку суму своїх складових, у квазіціле, яке дорівнює одній із сукупностей наявних у ньому елементів. У їх перелік з необхідністю входить суб'єктна компонента. Вона виявляється тим "додатком", який, власне, і забезпечує каль-

кування об'єкта, що досліджується. Елімінування із тотожної схеми суб'єктної компоненти знову повертає квазіциле в метафізично об'ємне, але агностично непрояснене ціле" [10, с. 161].

Суб'єктна компонента в конструкції "конкурентоспроможність – це спроможність суб'єкта до конкуренції" гносеологічно є взагалі "пустим додатком", оскільки суб'єкт в операційному його сенсі – це "дехто", який "є джерелом, рушієм, носієм цілеспрямованої активно-вольової предметно-практичної діяльності, а отже, й процесу пізнання (як одного з видів діяльності) та його комплексної оцінки" [11, с. 514]. Іншими словами, спроможність до конкуренції – це іманентна властивість *реально* діючого суб'єкта ринку, втрата якої перетворює його в іншу соціально-економічну структуру.

Слід зазначити, що зростаюча неадекватність самого терміна "конкурентоспроможність" для характеристики такого кола явищ, як власність, капітал, ціна, технологія, товари, системи менеджменту тощо [12 – 14], до яких він застосовується в семантичному плані, ще не є такою гострою проблемою для економічної науки. Історія розвитку мови знає багато прикладів, коли зберігається термін, але змінюється його сенс або поруч із колишнім виникають нові його значення. Але буває й так, що навіть актуальне значення застаріває, продовжуючи за інерцією становити ніби щось актуальне.

Саме такі метаморфози мають місце з терміном "конкурентоспроможність": сьогодні він став "обов'язковою одиницею аналізу" або вимогою до публікацій як свідчення наявності в них сучасного бачення-аналізу економічних реалій, що не стільки сприяє поглибленню осмислення цих реалій, скільки створює в ньому перешкоди-шум. Те, що раніше визначалося за допомогою таких понять, як власність, капітал, сьогодні відображається із прикметником "конкурентоспроможний" [12] – поняття, зміст яких повністю залежить від суб'єкта дослідження. Чи не є це прикладом тих "особливостей" сучасної економічної науки, коли, за визначенням німецького філософа П. Козловські, "нове не стільки відкривається, скільки конструюється" [15, с. 42]. Чи не є це "збагачення" категоріального апарату економічної науки подібністю того, що в площині надмірності математичного моделювання в економічному аналізі М. Алле визначав як "математичне" шарлатанство [16]. Чи не з варіантом "шарлатанства" на ґрунті "конкурентоспроможної" риторики маємо справу?

На початку XXI століття як ніколи раніше особливо актуальними стають питання результативності економічного розвитку країн, регіонів та окремих підприємств. Сутнісно-змислова характеристика таких понять, як продуктивність, ефективність, конкурентоспроможність, їх онтологічні основи, субординація та співвідношення з іншими поняттями результативного континууму визначають особливості управлінських моделей, схем і алгоритмів висхідного розвитку. У цій площині, на жаль, слід констатувати парадоксальну картину: чим більш складними стають сучасний економічний розвиток та континуум його результативності, тим більш слабкою стає їх теоретична рефлексія й виявляється обмеженість неокласичного інструментарію їх осмислення.

Принциповою методологічною вадою неокласичної парадигми конкурентоспроможності є її уявлення та опис як *реального явища*. Проблема обґрунтування "першооснови" конкурентоспроможності в межах цієї методології є другорядною. А позбавлена відповідей на базове питання, що становить собою конкурентоспроможність, та ще більш важливі, як і чому виникає конкурентоспроможність, теорія конкурентоспроможності є гносеологічно обмеженим "фактологічним" знанням. І цілком небезпідставно стверджував С. Ейлон – один із опонентів головної роботи М. Портера – про те, що "... після 800 сторінок... читач не набагато більше обізнаний з тим, як конкурентна перевага може бути визначена й виміряна" [17, с. 14].

Сьогодні, коли вже ціле покоління ретельно вивчило теорію конкурентних переваг М. Портера і знайшло в ній недоліки концептуального характеру, можна тільки дивуватися процесом "портеризації" теоретичних основ конкурентоспроможності в сучасних дослідженнях. Свідченням цього є те, що

будь-які серйозні спроби реінтерпретації конкурентоспроможності відсилають їх авторів до праці "The Competitive Advantage of Nations" [1]. Посилання на цю працю стало "обов'язковим" для тих, хто намагається надати "ваги" дослідженню проблем конкурентоспроможності, незважаючи на застереження критиків щодо "розмитості" теоретичного концепту конкурентоспроможності, що міститься в ній, та методологічних схем її аналізу.

Рух уторованою стежкою, безумовно, зручний, але він не дозволяє виявити нові напрями та можливості руху, в тому числі й теоретичного. "Віра, схилання перед авторитетами, – зазначає П. Отмахов, – звичка, трансформована у впевненість, нарешті просто побоювання втратити "інтелектуальний капітал" у вигляді створених протягом академічної кар'єри теорій відіграють у реальній науці незмірно більшу роль, ніж у її рафінованому теоретичному відображенні. Тому вчені, як правило, малочутливі до логічної критики і завжди знаходять безліч способів відвести її, включаючи пряме ігнорування. І не дивно, що часто серйозні аргументи не завдають шкоди логічно суперечливій концепції та не змінюють ставлення до неї з боку її прибічників" [18, с. 134].

Зростання ролі конкурентоспроможності в результативному континуумі сучасного економічного розвитку – очевидний факт. Але не менш очевидним є й те, що глибинну основу результативного розвитку складає те, що визначається як "людський чинник".

Реальність виявляється в тому, що не існує ані "конкурентоспроможної" якості, ані "конкурентоспроможної" швидкості, ані "конкурентоспроможних" витрат [19, с. 26] як персоналізації конкурентних переваг. Тільки суб'єкт конкуренції є носієм нових знань та під "дамокловим мечем" жорстких обмежень і вимог ринку приймає рішення щодо якості, швидкості та витрат і створює нові товари, нові системи збуту, нові системи постачання тощо. І вплетена в реальну тканину ринкових відносин та об'єктивних економічних явищ результативність цих рішень виступає як *конкурентоспроможність суб'єкта* за якістю, за швидкістю, за витратами, за товарами, за системою збуту тощо. У спробах визначити конкурентоспроможність як "оптимальну суміш" якості, швидкості й витрат навіть за допомогою математичних методів і комп'ютерних наук фахівці вимушені констатувати її прямий зв'язок із "живим інтелектуальним" чинником: "...у більшості розвинених країн, зазначають вони, будь-яка конкурентна перевага досягається за рахунок знань, вмінь та творчих рішень" [19, с. 26].

Відомий історик економічної думки П. Селігмен зазначає: "Економічна наука не може існувати без поняття про людину, про психологію. Донині це залишається однією з найгостріших проблем економічної науки" [20, с. 344]. Можливо, маючи саме це на увазі, можна подолати міфологеми про "конкурентоспроможні" товари, витрати, ціни, технології та спрямувати зусилля на розроблення такої її версії, в якій наукове поняття "конкурентоспроможність" знайде свого безпосереднього носія – реально діючого суб'єкта економічного розвитку.

**Література:** 1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. 2. Булгаков С. Н. Философия хозяйства. В 2-х т. Т. 1. – М.: Наука, 1997. – 512 с. 3. Никонов Е. М. Философия накопления // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2001. – №2(14). – С. 124 – 136. 4. Коэн П. Теория множеств и гипотеза / Пер. с англ. – М., 1969. – 288 с. 5. Donovan R. J., Norwood J. L. Productivity and the economy: chartbook, U. S. GRO Wash, 1981. – 324 p. 6. Системный анализ и принятие решений: Словарь-справочник: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М.: Высшая школа, 2004. – 616 с. 7. Корняков В. И. Результаты и затраты как фундаментальные категории науки // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2001. – №2. – С. 108 – 124. 8. Портер М. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать?

Пер. с англ. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 264 с. 9. Старіш О. Г. Системологія. Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 232 с. 10. Фатенков А. Н. Модель-метафора как аутентичная форма философской мысли // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2005. – №3. – С. 157 – 164. 11. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 3 / Відпов. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 952 с. 12. Смагач О. Відкритість транзитивних економік: теоретико-методологічний аспект // Журнал європейської економіки. – 2003. – №1. – Т. 2. – С. 60 – 86. 13. Фатхудинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Изд.-книг. центр "Маркетинг", 2002. – 892 с. 14. Лифиц И. М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. – М.: Юрайт-М, 2001. – 224 с. 15. Koslowski P. Ethics of Capitalism and Critique of Sociology; Two Essays with a Comment by James Buchanan Heidelberg. Berlin, N. Y. 1996. – 284 p. 16. Алле М. Экономика как наука. – М.: Наука для общества, 1995. – 216 с. 17. Eilon S. On Competitiveness. Omega: International Journal of Management Science. 20. 1999. – P. 14. 18. Отмахов П. Рационализм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики. – 1999. – №9. – С. 119 – 136. 19. Хейвуд, Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: Пер. с англ. – М.: Изд. дом. "Вильямс", 2002. – 176 с. 20. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. – М.: Прогресс, 1968. – 864 с.

Стаття надійшла до редакції  
29.06.2007 р.

УДК 005.3

**Доронин А. В.**

## РУКОВОДСТВО И ЛИДЕРСТВО КАК ФУНКЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА

*The necessity of consideration of the directorship and leadership as two intersupplied functions of management, that have different mechanisms of authority as the basis, are substantiated in the article.*

В публикациях, посвященных управлению производственной организацией, постоянно идут дискуссии о содержании и сущности многих теоретических понятий и практических технологий, предназначенных для упорядочения процессов, которые происходят в ней. Это относится и к функциям менеджмента. В целом их роль понятна: достижение целей и решение задач управления обеспечиваются профессиональной деятельностью менеджеров, отражаемой в разнообразных работах, которые они выполняют. Составными частями любого управления являются функции, которые традиционно в менеджменте делят на общие и специальные. Первые присутствуют в любом управлении вне зависимости от сферы его применения, и потому их называют общими. Специалисты по менеджменту не однозначно определяют их перечень. Можно было бы не обращать на этот момент внимания, если бы не оказалось, что сегодня в поле зрения менеджеров появился новый предмет внимания – организационное поведение, а решение проблем управления этим предметом невозможно без уточнения места и роли таких видов деятельности работников системы управления, как руководство и лидерство.

Поэтому целью данной статьи является уточнение сущности, содержания, взаимосвязи и предназначения таких функций, как руководство и лидерство в управлении организационным поведением.



Для достижения цели вначале определимся с ролью и местом руководства в общих функциях управления. Следует заметить, что история структурирования деятельности представителей такой особенной профессии, как менеджер, начинается еще в начале XX в., когда французский промышленник Г. Файоль определил пять основных функций этих специалистов: планирование, организация, руководство, координация и контроль. При этом, по его мнению, в содержание функции руководства частично входила мотивация. А в целом руководство рассматривалось как повседневная работа менеджера, складывающаяся из мотивации других людей, направления их деятельности, выбора наиболее эффективных форм их взаимодействия и общения, а также разрешения конфликтных ситуаций.

Позже некоторые классики менеджмента представляли в своих работах другую, отличную от функциональной модели А. Файоля структуру менеджмента. Например, Д. Бодди Р. Пэйтон [1] рассматривали все проблемы менеджмента в координатах "содержание – процесс – контроль". Но, тем не менее, они уделили достаточное внимание и управлению трудовой деятельностью, в некотором смысле напомиавшему в их интерпретации содержание руководства. Эти ученые достаточно внимательно отнеслись к функции влияния руководителей на поведение подчиненных и констатировали сложность ее исследования, о чем свидетельствует такая цитата: "Традиционный подход к изучению природы и методов влияния – различные концепции руководства и лидерства... Определений руководства почти столько же, сколько и их авторов" [1, с. 189].

Другие, не менее почитаемые гуру менеджмента – М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – представили список общих функций управления без выделения функции руководства (стратегическое планирование, планирование реализации стратегии, организация взаимодействия и полномочия, построение организаций, мотивация, контроль) [2, с. 700]. Но, не внося руководство в указанный список, они в своем учебнике выделили специальную главу "Групповая динамика и руководство" с таким содержанием: групповая динамика; руководство; власть и личное влияние; лидерство: стиль, ситуация и эффективность; управление конфликтами, изменениями и стрессами. При этом подчеркнули особую конструктивную роль руководства в менеджменте: "По аналогии с процессами общения и принятия решений руководство, лидерство является тем видом деятельности, который пронизывает всю систему управления. Невозможно эффективно выполнять функции планирования, организации, мотивации и контроля, если нет эффективного руководства" [2, с. 88]. По содержанию цитаты видно, что эти ученые не дифференцировали функции руководства и лидерства, а рассматривали их как синонимы.

Р. Дафт, автор современного учебника по менеджменту серии MBA, кратко характеризует содержание общих функций менеджмента и вводит в их состав руководство, объединяя его с лидерством: планирование (выбор целей и путей их достижения), организация (распределение ответственности за выполнение рабочих задач), лидерство/руководство (использование влияния для мотивации работников), контроль (наблюдение за предпринимаемыми действиями и внесение корректив) [3, с. 35]. При этом он дает косвенное обоснование такой структуре функций причиной усиления поведенческой концепции менеджмента: "Обратите внимание на всплески роста числа новых концепций менеджмента последних 50 лет, первый из которых произошел примерно в 1970 году, а второй начался в 1980 году и продолжается по сей день. Во многом это связано с ускорением изменений и усилением конкуренции в глобальном масштабе, подстегивающими интерес к новым бихевиористским методам управления" [3, с. 86].

Советская и постсоветская научная школа управления по-разному относилась к перечню общих функций менеджмента. Не ставя перед собой задачу выполнения анализа в этом контексте мнений всех специалистов этой отрасли науки, приведем некоторые примеры. Так, группа харьковских ученых (Н. Сероштан, И. Алдохин, С. Кулиш и др.) четко выделила пять равнозначных функций управления: прогнозирование и планирование; организация работы; координация и регулирование; активизация и стимулирование; контроль, учет и анализ [4, с. 60]. Московская школа менеджмента (З. Румянцева, Н. Саломатин, Р. Акбердин и др.) также определила пять функций, достаточно похожих на выделенные харьковской школой (планирование, организывывание, мотивация, контроль и координация). Но при этом представила функцию координации как объединяющую их в систему [5, с. 53]. В определенном смысле она достаточно близка по содержанию и роли функции руководства.

Современные российские и украинские ученые все так же по-разному представляют перечень общих функций менеджмента. Так, например, относительно недавно В. Кнорринг представил свое видение общих функций управления: организация производства, планирование (прогнозирование, моделирование, программирование), координация, мотивация, контроль и учет выполнения поставленных задач, маркетинг [6, с. 45].

Как видим, многими учеными функция руководства конкретно не выделялась и не анализировалась в системе менеджмента.

Другие же современные ученые, практически не выделяя в своих учебниках раздела, посвященного функциям менеджмента, особое внимание уделяют понятиям "власть", "влияние", "руководство" и "лидерство". Примерами такого подхода могут быть учебники, изданные под редакцией О. Виханского, А. Наумова [7], М. Афанасьева [8], в которых поведенческие аспекты управления отражены через выделение отдельных глав и параграфов, посвященных руководству и лидерству. Но эти авторы не определяют причину повышенного внимания к этим функциям и не дают рекомендации относительно их согласования. Следует отметить, что чрезвычайно много внимания функции лидерства уделяют все ученые, занимающиеся проблемами психологии менеджмента и организационной психологии (например, в работах [9; 10] и др.). Из этого можно сделать вывод, что современные руководители, как и их подчиненные, имеют достаточно высокую эмоциональную нагрузку и снять ее можно через понимание психологических механизмов поведения человека, которые должны быть в поле зрения современных руководителей.

Причиной, обусловившей выделение руководства и лидерства в особый предмет внимания менеджмента, послужило усиление влияния поведения одного человека в организации на ее функционирование. Об этом пишет И. Пригожин: "Глобализация и сетевая революция приводят не только к большей взаимозависимости людей, но и к повышению роли отдельного индивида в историческом процессе. Точно так, как в точке бифуркации поведение одной части может сильно изменить конфигурацию системы на макроскопическом уровне, творческая личность, а не безличное восставшие массы, будет все сильнее влиять на исторические события на новом этапе эволюции общества. С учетом этих рассуждений чрезвычайно важной становится в теории менеджмента роль функции руководителя" [11, с. 73]. Эту мысль конкретизируют специалисты по ситуационному менеджменту В. Василенко, В. Шостка, О. Клейменов: "Причиной появления проблемных, а чаще критических ситуаций, может быть не только объект, но и субъект управления. Более того, именно субъект управления может быть чаще источником кризиса, состояние и развитие которого могут быть неадекватными состоянию и тенденциям развития объекта управления, что и рождает кризисные ситуации" [12, с. 9].

Сегодня признается объективная необходимость переориентации современной организации в обеспечении своей деятельности на такие ресурсы, как информация и интеллект. В связи с этим менеджера, имеющего подчиненного, обладающего высоким творческим потенциалом, интересует ответ не на вопрос "Почему не выполнил его поручение подчиненный?", а на вопрос "Почему он не захотел выполнить поручение?". То есть он сталкивается с проблемой влияния на личное субъективное отношение подчиненного к работе. Человек творческий создает надежную основу организации, в которой он работает, но одновременно требует отношения к себе как к личности, свободной и имеющей право на доверие, на получение полномочий самостоятельно решать многие проблемы трудовой деятельности. Не понятие "деятельность", а понятие "поведение" характеризуют его активность в работе. Получая заказ на генерирование и реализацию нетривиальной идеи, творческий работник отказывается от регламентации и контроля своей работы. Последствия его работы, как и инструменты, и технологии, с помощью которых он ее реализует, чаще всего неожиданные и оригинальные, поскольку основаны на интуиции. Это человеческое качество не было традиционным предметом внимания менеджера, но по инструментам, с помощью которых его можно вводить в действие, ближе всего к решению этой задачи находится функция менеджмента – руководство. Другими словами, функция руководства превращается сегодня в критический фактор обеспечения эффективности функционирования организации, ориентированной на использование потенциала творческих сотрудников.

При управлении такими сотрудниками менеджеры сталкиваются с задачей понимания их поведения. И здесь многие рецепты они могут получить, ознакомившись с положениями новой быстро развивающейся науки – организационного поведения. Известные специалисты в этой области науки – Дж. Джордж, Г. Джоунс – пишут по этому поводу: "Организационное поведение теперь заменяет интуицию и "чутье" набором научных теорий и систематизированных руководящих документов, разработанных для управления поведением сотрудников в организации" [13, с. 3]. "Изучая рекомендации этой науки, менеджеры получают набор инструментов в виде концепций и теорий, помогающих им понимать, анализировать и описывать то, что происходит в организациях, и объяснять, почему это происходит" [13, с. 8]. Дж. Джордж, Г. Джоунс четко выделяют четыре общие функции менеджмента: планирование, организация, контроль и руководство. Причем последнюю функцию они представляют как синтез мотивации и координации.

В процессе руководства менеджеры поощряют сотрудников, хорошо выполняющих работу, и координируют поведение отдельных людей и групп так, чтобы в целом весь коллектив организации работал на достижение общих целей. "Концепции и принципы организационного поведения важны для менеджеров потому, что в любой организации решения о приобретении и использовании ресурсов принимают люди. Между людьми могут существовать разные отношения: кооперация, конкуренция, помощь, противодействие... Конфликты и недопонимание между людьми способны нарушить стратегические планы организации в целом. Объединяясь в группы, люди с разнообразными способностями и точками зрения могут добиться гораздо большего, чем поодиночке", – пишет Р. Дафт [3, с. 534].

При объединении людей в производительные творческие группы следует помнить справедливые выводы популяризатора социально-психологических знаний Д. Карнеги о том, что только 15% успеха в работе менеджера зависит от технических знаний, а 85% – от его искусства в человеческой "инженерии". Поэтому руководство и лидерство как технологии этой "инженерии" превращаются в актуальные функции менеджмента. Процессы управления и руководства взаимосвязаны, но руководство имеет специфику. Если рассматривать понятие "управление" как более общее, имеющее предметом

своего влияния технические, социотехнические и социальные системы, то руководство является его частным случаем. Его основные отличия состоят в том, что оно ограничивается влиянием на людей и их общности; предполагает взаимодействие руководителя с подчиненными, а значит, не полностью определяется усилиями руководителя, но зависит от реакции и поведения подчиненных; его целью является актуализация и организация деятельности и поведения подчиненных в соответствии с намерениями руководителя.

Поскольку процессы воздействия и взаимодействия в среде людей давно изучаются многими науками, эффективная теория и практика руководства может быть создана только на междисциплинарной основе, использовании достижений других наук. Среди них важные идеи для менеджмента, например, можно почерпнуть из социальной психологии. Синтезируя менеджмент и социальную психологию, В. Шуванов определил сущность руководства таким образом: "Это такая деятельность, в процессе которой один человек реально влияет на поведение других через механизм власти, обеспечивая движение всего коллектива к поставленной цели. Обеспечение эффективного влияния на подчиненных – основа успешного руководства" [14, с. 121]. Социальные психологи считают, что предметом труда руководителя являются не информация, не управленческие решения, а система отношений в трудовом коллективе, в которых проявляется и власть руководителя, и власть подчиненных. Чем выше информационная и интеллектуальная насыщенность труда, тем сложнее обеспечивать в этих отношениях согласование власти руководителя и власти подчиненных. Решение этой задачи возможно с использованием теории лидерства и разграничением функций руководителя и лидера. Сразу же отметим, что выделение лидерства как особой функции в менеджменте связывается с увеличением проблемных ситуаций, возникающих в коллективной работе. То есть феномен позитивного лидерства проявляется в проблемных ситуациях, с которыми все чаще встречается современная организация. Об актуальности его развития пишут О. Виханский и А. Наумов: "Проблемы лидерства являются ключевыми для достижения организационной эффективности... Лидерство представляет собой специфический тип управленческого воздействия, основанный на наиболее эффективном сочетании различных источников власти и направленный на побуждение людей к достижению общих целей" [8, с. 525].

Поскольку деятельность руководителя в нынешнее время насыщается функциями лидерства, очень часто исследователи не различают эти две функции: черты, стиль, ситуационный подход они рассматривают в контексте как функций руководителя, так и лидера. Некоторые исследователи организационного поведения, представляя теории руководства, используют идеи известных теорий лидерства. Содержание представленных в их работах теорий руководства полностью совпадает с теориями лидерства, но при этом в тексте они не упоминают это понятие (например, в работе [13]). Это противоречие можно объяснить следующим способом. В связи с тем, что многие публикации по теме исследования являются иностранными, следует иметь в виду, что некоторые языки (например, английский) отождествляют эти два понятия, что вносит определенные проблемы в обобщение различных выводов и рекомендаций, представленных в переводных источниках.

Аргументы на пользу разграничения этих понятий на этапе исследования резервов усиления воздействия руководителей на поведение подчиненных состоят в следующем. Наука и практика менеджмента считает предназначением системы управления организацией обеспечение как стабильности и устойчивости ее функционирования, так и адаптивных, и полезных изменений. Механизмы управления этими процессами слишком разные по своей природе, а поэтому выделение роли руководителя, основным назначением которого является обеспечение первой задачи, и лидера,

ориентированного на решение второй задачи, позволит найти адекватные резервы повышения эффективности и гармонизации выполнения их функций на благо достижения целей организации. Именно поэтому представляется целесообразным при исследовании руководства и лидерства разграничить эти понятия.

Анализ литературы [2; 8; 10 и др.] показывает, что уточнение сущности и функций руководителя и лидера связано с исследованием власти. То есть углубленное рассмотрение понятия "власть" может обеспечить разделение функциональной сущности понятий "руководитель" и "лидер" и их специфики.

Логика объективной необходимости власти в организации может быть объяснена следующим образом. Важнейшим атрибутом организации, несомненно, является ее целенаправленность. Общая цель организации лежит в основе базовых структурных и процессуальных характеристик организации, и ее достижение обеспечивается только при выполнении всеми подразделениями, группами и отдельными работниками порученных им подцелей и задач, выступающих составными элементами общей цели [9, с. 251]. Если быть откровенным перед самим собой, то нужно принять тот факт, что для большинства членов общая цель предстает как внеличное образование, как бы стоящее над ним. Это подчеркивает А. Занковский: "Ни возвышенное благородство, ни рациональность, ни выгодность чьей-либо цели не смогут сделать ее постоянно значимой для других людей, а тем более заставить их изо дня в день следовать за ней. В конечном счете собственные индивидуальные цели и мечты для любого человека, как правило, важнее самых гениальных планов других людей" [9, с. 252].

В этом контексте организация, прежде всего, выступает как противоречивый процесс взаимодействия людей, обладающих различными, а порой и противоположными целями, интересами, потребностями и взглядами. А поэтому первым и необходимым условием создания организации является не столько общая цель, сколько некая сила, способная придать какой-либо индивидуальной цели статус общей и сделать ее субъекта носителем общей цели. Такой силой выступает организационная власть – процесс, обеспечивающий устойчивую приоритетность общей цели над индивидуальными целями работников и использующий для этого широкий набор организационных средств, включая насилие [9, с. 253].

Власть – это потенциальная способность индивида контролировать поведение других людей и влиять на него. Источники власти делят на организационные и индивидуальные (личные). Одно из главных различий между менеджером и лидером как раз и относится к используемым ими источникам власти и во многом зависящей от них степени подчинения сотрудников. Специалистами разработано много разных подходов к перечню источников власти. Сначала выделялись пять базовых источников власти: принуждение, экспертиза, закон, или право принятия решения, пример, или харизма, вознаграждение. Позже был добавлен шестой источник – информация, а потом седьмой источник – связь [8, с. 404].

Обобщение литературы позволило представить отличия структуры власти руководителя и лидера (рис. 1).

Главным источником власти руководителя является его должность в организации. Эта власть рождается организационной структурой, направлена на поддержание стабильности, порядка и решение проблем в структуре. Власть лидера исходит из личностных источников, которые, хотя и используются на благо организации, все же остаются "собственностью" субъекта. Это такие источники, как личные интересы, цели, ценности. Свою власть лидер может использовать как для достижения интересов организации, так и вопреки этим интересам. Власть конструктивного лидера

направлена на развитие видения, креативности тех, на кого она направлена, и в целом на осуществление прогрессивных изменений организации.

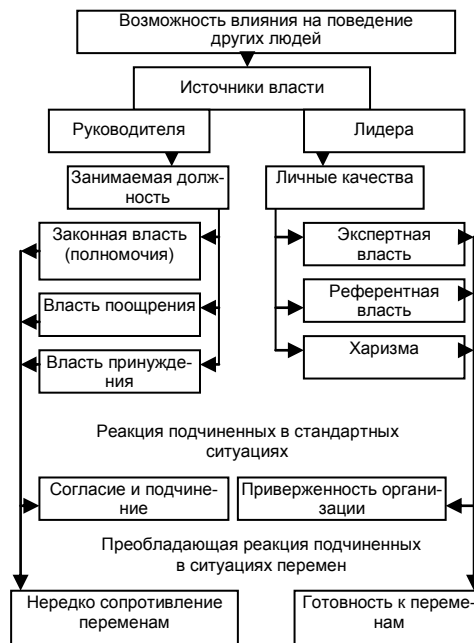


Рис. 1. Источники и последствия власти руководителя и лидера

Б. Парыгин конкретизировал различия власти лидера и руководителя таким образом:

лидер в основном призван осуществлять регуляцию межличностных отношений в группе, в то время как руководитель осуществляет регуляцию официальных отношений группы как некоторой социальной организации;

лидерство можно констатировать в условиях микросреды (каковой является малая группа); руководство – элемент макросреды;

лидерство возникает стихийно; руководитель реальной социальной группы либо назначается, либо избирается, но так или иначе этот процесс не является стихийным, а, напротив, целенаправленный, осуществляемый под контролем различных элементов социальной структуры;

явление лидерства менее стабильно, выдвигание лидера в большой степени зависит от настроения группы, в то время как руководство – явление более стабильное;

руководство подчиненными в отличие от лидерства обладает гораздо более определенной системой различных санкций, которых в руках лидера нет;

процесс принятия решений руководителем значительно более сложен и опосредован множеством различных обстоятельств и соображений, не обязательно коренящихся в данной группе, в то время как лидер принимает более непосредственные решения, касающиеся групповой деятельности [15, с. 221 – 233].

Основные различия, по мнению А. А. Урбановича, между лидерством и руководством сводятся к следующему:

содержание понятий: руководство предусматривает организацию всей деятельности группы, а лидерство характеризует психологические отношения, возникающие в группе "по вертикали", то есть с точки зрения отношений доминирования и подчинения;

возникновение: руководство есть закономерный и необходимый атрибут процесса возникновения официальной организации, в то время как лидерство возникает спонтанно как следствие взаимодействия людей; соответственно этому

руководитель обычно либо назначается официально, либо избирается, а лидер выдвигается стихийно;

функционирование: руководство выступает как процесс правовой организации и управления совместной деятельностью членов организации, а лидерство – процесс внутренней социально-психологической организации и управления общением и деятельностью;

социальная роль руководителя и лидера: руководитель есть посредник социального контроля и власти, а лидер – субъект групповых норм и ожиданий, которые спонтанно формируются в межличностных отношениях;

регламентация деятельности: деятельность руководителя регламентируется соответствующим правовым обеспечением, деятельность лидера обеспечивается морально-психологическими нормами совместной деятельности;

режим внешних связей: руководитель представляет группу во внешней организации и решает вопросы, связанные с ее официальными отношениями вовне; лидер в своей активности ограничен внутригрупповыми отношениями;

руководство – явление более стабильное, менее подверженное перепадам во мнениях и настроениях членов организации [16, с. 36 – 37].

Но поступки и поведение персонала организации зачастую обусловлены сочетанием двух видов власти – руководителя и лидера. Именно поэтому актуальной задачей современного менеджера является развитие у себя качеств лидера или использования влияния неформального лидера для консолидации коллектива при решении нестандартных проблем.

Сущность власти связано представление о так называемых ситуационных субститутах власти или ее заместителях. В табл. 1 они представлены в координатах ориентации на задачу и на сотрудника. Ориентации на задачу больше отражают функции руководителя, а на сотрудника – лидера.

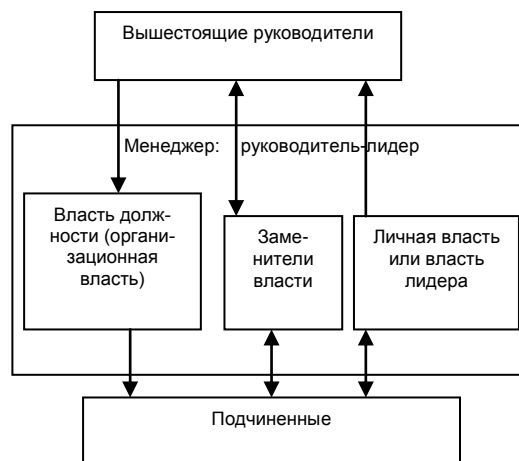
Таблица 1

**Ситуационные заместители власти [3; 13]**

Ситуационная переменная	Управление, ориентированное на задачу	Управление, ориентированное на сотрудника
<b>Организационные переменные</b>		
Сплоченность коллектива	Заменяет	Заменяет
Формализация	Заменяет	Не влияет
Жесткость	Нейтрализует	Не влияет
Ограниченная должностная власть	Нейтрализует	Нейтрализует
Физическая удаленность	Нейтрализует	Нейтрализует
<b>Характеристики рабочих задач</b>		
Высокоструктурированные	Заменяет	Не влияет
Автоматическая обратная связь	Заменяет	Не влияет
Внутреннее удовлетворение	Не влияет	Заменяет
<b>Характеристика коллектива</b>		
Профессионализм	Заменяет	Заменяет
Обучение/Опыт	Заменяет	Не влияет

Руководителю, находящемуся не на самой верхней ступени иерархии управления в организации, имеет смысл научиться использовать все структурные элементы власти, представленные на рис. 2. При этом он должен учитывать, что сила его организационной власти возрастает, если он приоб-

ретает способность демонстрировать вышестоящим руководителям достижения вверенного ему коллектива. Усиление же личной власти связано с приобретением опыта и развитием эмоционального интеллекта.



**Рис. 2. Структура власти и влияния руководителя-лидера**

Хотя, как показывает практика, руководитель, овладевший технологиями лидерства, повышает производительность вверенного ему коллектива до 20%, наличие у такого руководителя рычагов власти не означает автоматическое признание их подчиненными.

Для превращения власти во влияние руководителю необходимо овладеть многими стратегическими способами и уметь их сочетать. В табл. 2 представлены наиболее распространенные из них.

Таблица 2

**Способы влияния руководителя на поведение подчиненных [3]**

Стратегии влияния	Содержание влияния
Частичное использование власти вышестоящих руководителей	Получение поддержки и разрешения вышестоящих руководителей на отдельные акты воздействия на подчиненных (подготовка определенных документов, распоряжений, инструкций, определяющих нормы поведения подчиненных)
Эмпатия	Освоение приемов представления о содержании источников поведения подчиненных и руководителей
Торги	Проведение деловых переговоров с аргументацией взаимной выгоды осуществления определенных действий
Манипулирование	Использование психологических механизмов формирования поведения, не характерного для партнера
Логика	Использование убедительных фактов и данных для обоснования аргументов
Коалиции	Использование связей и отношений с другими людьми

Признание власти руководителя развивается под воздействием следующих факторов: подчиненный должен понимать указания руководителя и чувствовать, что он физически и психически способен выполнить эти указания; подчиненный должен верить, что приказ не противоречит целям организа-

ції; он должен также верить, что все, что он будет выполнять, не противоречит его собственным интересам [17, с. 329]. Кроме перечисленных условий, на адекватное восприятие подчиненным воздействием руководителя влияют доверие, климат социального партнерства, ценности корпоративной культуры.

В целом по вышеизложенному материалу можно сделать следующие выводы.

Информатизация и интеллектуализация труда обусловили появление в поле зрения менеджера такого предмета, нуждающегося в упорядочении, как поведение подчиненных, обладающих высоким творческим потенциалом. Объективная необходимость освоения этого предмета способствовала повышению внимания к руководству, которое начинает рассматриваться как одна из общих функций менеджмента.

Развитие потенциала руководителя во многом определяется уровнем насыщения его характеристиками лидерства. Особенности функций руководства и лидерства можно понять, анализируя феномен власти, проявляющийся как необходимый атрибут любой организации. В структуре власти можно выделить организационные и личностные источники. Первые формируют официальную власть руководителя, а вторые – неофициальную власть лидера, которую он может использовать как для достижения интересов организации, так и вопреки этим интересам.

Развитие функции руководства предполагает взаимодействие руководителя с подчиненными, результаты которого не полностью определяются усилиями руководителя, но зависят от реакции на них подчиненных. Положительность такой реакции обеспечивается сочетанием двух видов власти – руководителя и лидера.

Наличие в распоряжении руководителя источников власти еще не означает умелое использование ее. Для превращения власти во влияние менеджеру необходимо развивать навыки стратегических способов воздействия на подчиненных с учетом уровня развития в коллективе субституты власти.

Дальнейшее развитие эти исследования получат в обосновании предпосылок объединения функций руководителя и лидера, углубленном изучении природы лидерства, возможностей использования рекомендаций социологи для определения резервов развития потенциала руководителя-лидера.

**Литература:** 1. Бодди Д. Основы менеджмента: Пер. с англ. / Д. Бодди Р. Пэйтон; [Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Изд. "Питер", 1999. – 816 с. 2. Мескон М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 704 с. 3. Дафт Р. Менеджмент / Пер. с англ. – 6-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 864 с. 4. Сероштан Н. А. Основы управления производством / Н. А. Сероштан, И. П. Алдохин, С. А. Кулиш. – 2-е изд., пер. и доп. – Харьков: Вища школа. 1987. – 256 с. 5. Управление организацией: Учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саламатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 672 с. 6. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. Учебник для вузов по специальности "Менеджмент". – М.: Изд. группа "НОРМА-ИНФРА-М", 1999. – 528 с. 7. Виханский О. С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 1998. – 528 с. 8. Афанасьев М. В. Основы менеджмента: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / М. В. Афанасьєв, Л. Г. Шемяєва, В. С. Верлока; [За ред. М. В. Афанасьєва. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 484 с. 9. Занковский А. Н. Организационная психология: Учебное пособие для вузов по специальности "Организационная психология". – 2-е изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2002. – 648 с. 10. Смит Р. Руководство вашим коллективом / В кн.: Райгородский Д. Я. Психология руководства. Учебное пособие для факультетов: психологических, экономических и менеджмента. – Самара: Изд. дом "Бахрах-М", 2005. – С. 32 – 86. 11. Клевлин А. И. Организация гармонич-

ного производства (теория и практика): Учебное пособие / А. И. Клевлин, Н. К. Моисеева. – М.: Омега-Л, 2003. – 360 с. 12. Василенко В. О. Ситуаційний менеджмент. Навчальний посібник / В. О. Василенко, В. І. Шостка, О. М. Клейменов. – 2-ге вид. виправ. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 372 с. 13. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления: Учеб. пособие для вузов: Пер. с англ. / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс; [Под ред. проф. Е. А. Климова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 463 с. 14. Шувалов В. И. Социальная психология менеджмента. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1997. – 256 с. 15. Парыгин Б. Д. Лидерство как инструмент интеграции общности / В кн.: Социальная психология в трудах отечественных психологов / Сост. и общ. ред. А. Л. Свенцицкого. – СПб.: Питер, 2000. – С. 221 – 233. 16. Урбанович А. А. Психология управления: Учебное пособие. – Мн.: Харвест, 2004. – 640 с. 17. Шермерон Дж. Организационное поведение: Пер. с англ. / Дж. Шермерон, Дж. Хант, Р. Осборн; [Под ред. Е. Г. Молл. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 640 с.

Стаття надійшла до редакції  
10.10.2007 р.

УДК 331.108

**Кравченко В. О.  
Кошелупов І. Ф.**

## ПИТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ УПРАВЛІНСЬКИХ КАДРІВ

*The work efficiency of the administrative personnel is considered. The system of parameters of an overall performance of the industrial enterprises administrative personnel, interrelation of work motivation of all levels' managers with productivity of their work is analysed. The integrated parameter of an estimation of managers' labour productivity is offered; it is proposed to develop concrete system of parameters of an estimation of administrative work productivity for each separate enterprise.*

Зміни, що відбуваються в суспільно-політичному й економічному житті України, реформування всієї системи виробничих відносин вимагають створення принципово нової системи управління персоналом. Кадрова політика сьогодні – це формування кадрів керівників нової генерації, що мали б аналітичне мислення, принциповість при відстоюванні інтересів підприємства, сміливість при виявленні проблем і постановці завдань, здатність знаходити неординарні шляхи їхнього вирішення й могли б стати соціальними лідерами, здатними згуртувати колектив і розвивати ініціативу в підлеглих. Основною метою управління персоналом (УП) є створення на підприємстві умов, що сприяють максимальному використанню кадрового потенціалу. Досягнення цієї мети можливе за умови цільової зміни мотивації працівників через максимальне зближення їхніх потреб та очікувань, пов'язаних із професійною й трудовою діяльністю, з інтересами й цілями підприємства.

Питанням мотивації та оцінювання індивідуальної діяльності керівників присвячена значна кількість монографій закордонних (Г. Мінцберг, П. Дойль, М. Портер, М. Мескон, Г. Хол, Г. Деслер та ін.) і вітчизняних авторів (Г. А. Дмитренко, О. А. Шарплатова, Т. М. Максименко, О. А. Борисова, А. М. Колот, С. В. Шекшня та ін.). Кожен з них вніс великий вклад у розробку методів оцінювання. Незважаючи на безліч робіт з даної



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Залежність емоційного стану працівника і результатів праці</i>									
Рідко	21	45	34	100	27,3	48,5	24,2	100	41,25
Траплялося	20	40	40	100	23,8	57,2	19	100	26,25
Ні, ніколи	-	40	60	100	25	60	15	100	25
Важко відповісти	-	-	-	-	-	75	25	100	5
Так, часто	-	-	-	-	-	100	-	100	2,5
Усього	-	-	-	-	-	-	-	-	100
<i>Оцінка респондентами ефективності зусиль для виконання роботи</i>									
Іноді я вважаю, що не варто	-	61	39	100	17,2	58,7	24,1	100	36
Так, у більшості випадків варто	23	45	32	100	32	50,1	17,9	100	35
Так, я в цьому впевнений	20	20	60	100	29,4	58,6	12	100	21,3
У більшості випадків не варто	-	-	-	-	-	75	25	100	5
Важко відповісти	-	-	-	-	-	-	100	100	2,7
Усього	-	-	-	-	-	-	-	-	100

Оцінюючи ефективність зусиль, докладених управлінськими працівниками для виконання своєї роботи, 56,3% опитаних відзначили, що їхні зусилля виправдані. І, проте, 1/3 опитаних вказали, що їхні зусилля іноді бувають неефективні (таблиця).

Підрахування рівнів робочої продуктивності управлінського персоналу показало, що в 64,9% усіх опитаних відзначається високий і вищий за середній рівень робочої продуктивності, що виявляє тенденцію до високої результативності праці.

Практика оцінки результативності праці управлінського персоналу свідчить, що тільки ефективна система оцінки роботи персоналу управління може стати основою для прийняття важливих рішень з кадрових питань, таких, як зміна рівня оплати праці, застосування преміювання та інших методів стимулювання праці, службово-професійне просування працівників тощо.

Для кожного підприємства необхідно розробити конкретну систему оцінки тих показників результативності праці і їхніх критеріїв, що вважаються найбільш важливими для даного підприємства.

У зв'язку зі специфікою управлінської праці використання кількісних показників для оцінки результативності праці практично неможливе, тому більш прийнятними розповсюдженими в практиці оцінки є якісні показники. З погляду кількісної оцінки результативності управлінської праці можливе застосування таких показників, як кількість людей у підпорядкуванні (для керівників), фонд заробітної плати підрозділу (чи працівника) і його динаміка за визначений період часу, вартість матеріальних ресурсів, устаткування, за яке несе відповідальність даний управлінський працівник, стаж роботи на підприємстві (і/чи на даній посаді), вік, рівень освіти, кваліфікація, фактичний фонд робочого часу за визначений період і в порівнянні з плановим [3]. Серед якісних показників, які часто використовуються на підприємствах промисловості, можна відзначити якість, складність та відповідальність праці, вміння працювати в критичних ситуаціях, трудову мотивацію (структуру, спрямованість), прояв ділових і особистих якостей (важливих для якісного виконання обов'язків) та ін.

У ході складання переліку якісних показників результативності праці для конкретної категорії управлінських працівників (чи для окремого працівника) необхідно найбільшу увагу приділяти встановленню критеріїв оцінки цих показників, що дозволять максимально чітко й повно відобразити всі ступені прояву тієї чи іншої якості (показника), що цікавлять оцінювача [4, с. 132].

Аналізуючи досвід українських і закордонних промислових підприємств, автори вказують на найбільш важливі показники та критерії, які використовуються для оцінки результатів праці управлінського персоналу. Серед загальних

показників оцінки, що відзначені при оцінці результатів праці і на українських, і на закордонних підприємствах, можна виділити наступні: професійні знання, повноту та якість роботи, досягнення результатів в умовах критичної ситуації, вміння діяти швидко й ефективно в критичній ситуації, делегування, передачу повноважень (залучення), співробітництво (для фахівців, інших службовців), ступінь відповідальності в роботі, мотивацію, продуктивність праці (темپ роботи), відповідність поведінки принципам організації, здатність проводити в життя рішення, готовність відстоювати рішення, здатність самостійно й оперативно приймати обґрунтовані рішення (для керівників), розвиненість комунікативних якостей.

У той же час автори відзначають, що для вітчизняних підприємств характерні наступні загальні для всіх категорій управлінського персоналу показники оцінки результативності праці: реалізація пропозицій попередньої оцінки, підтримка здорових робочих відносин у колективі, готовність до виконання завдань, що не входять у компетенцію працівника, робота з документами, здатність до раціонального планування й організації виконуваної роботи. Для закордонних же промислових підприємств оцінка управлінського персоналу здійснюється на підставі таких показників, як ступінь розвитку лідерства (в керівників), ступінь досягнення працівником цілей, готовність напружено працювати й нести відповідальність, трудовий і професійний досвід, майстерність, рівень розумових здібностей, бачення проблем, рівень розвитку керівниками своїх підлеглих, якість підбору керівниками своїх підлеглих, урівноваженість, командна (колективна) робота, переконаність, чесність.

Виходячи з аналізу практики, для управлінського персоналу українських промислових підприємств важливими є такі показники результативності праці, як трудова мораль, вміння забезпечити ефективне керування, навчання підлеглих, увага до підлеглих, планування діяльності й розподіл ресурсів, координація, взаємодія з іншими підрозділами організації, здатність переконливо викладати свої думки перед аудиторією, здатність вести переговори і переконувати, психологічна витримка та стійкість, трудова дисципліна, виявлення проблем і неполадок, особиста ініціатива, внесення пропозицій щодо поліпшення роботи свого підрозділу, здатність працювати самостійно тощо.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки:

1. Важливою ланкою в загальній системі роботи з персоналом організації є вимір результативності праці управлінського персоналу. І така методика оцінки повинна бути адаптована до умов конкретного підприємства.

2. Ефективність мотивації праці управлінського персоналу знаходить своє відображення у продуктивності діяльності.

3. Аналіз практики свідчить, що система оцінки ефективності управлінської праці в більшості підприємств не є ефективною. Для кожного підприємства необхідно розробити конкретну систему оцінки тих показників результативності праці та їхніх критеріїв, що вважаються найбільш важливими для даного підприємства.

**Література:** 1. Шаповалова Э. В. Влияние мотивации и стимулирования труда на эффективность системы управления персоналом // Проблемы формирования рыночной экономики. Міжвідомчий науковий збірник. – К.: КНЕУ, 2001. 2. Федорова Е. Менеджеры среднего звена – проблема или опора компании? // Управление компанией. – 2003. – №10. – С. 68 – 69. 3. Капустин П. А. Управленческое консультирование для руководителей. – СПб.: "Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. – 160 с. 4. Максименко Т. Оцінка результатів і складності роботи як інструмент мотивації управлінських працівників // Україна: аспекти праці. – 1999. – №6. – С. 44 – 46. 5. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.

*Стаття надійшла до редакції  
20.10.2007 р.*

УДК 339.727:658.14

**Мерхо О.**

## ВИКОРИСТАННЯ ОПЕРАТИВНОГО РІВНЯ УПРАВЛІННЯ В ПРОЦЕСІ ТРАСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ

*The problem of usage of management operative level in the process of transfer pricing is considered in the article. The author has formulated the advantages of its use to increase the efficiency of the company international activity coordination.*

Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в епоху всеохоплюючої глобалізації економічних процесів значною мірою ускладнюється через небували для минулих часів масштаби міжнародної діяльності. Вже М. Портер підкреслював важливість для забезпечення ефективного функціонування на міжнародному ринку "здатності глобальної фірми координувати діяльність розкиданих по всьому світу філіалів" [1, с. 74]. Успішна міжнародна діяльність відкриває можливості для підприємств у збільшенні прибутковості передусім за рахунок набутого досвіду, економії за рахунок масштабу та економії на місцезнаходженні. Але, як справедливо відмічає у своїй роботі Г. П'ятницька, "здатність фірми, що діє в міжнародних масштабах, збільшувати свою прибутковість має й певні обмеження. Вони, перш за все, пов'язані з потребою пристосовувати свою товарну пропозицію, маркетингову стратегію та стратегію ведення бізнесу до різноманітних національних умов" [2, с. 266].

Саме вирішенню питань теоретичного забезпечення успішної координації діяльності компанії на різних ринках присвячена дана стаття.

Питанню управління міжнародною діяльністю компаній присвячені роботи таких авторів, як В. Вишневський, С. Гошал, П. Друкер, Дж. Б. Куїн, А. А. Мазараки, Г. Мінцберг, В. Пастухова, О. Погорлецький, М. Портер, О. І. Пушкар, Г. П'ятницька, С. Сутирін та ін.

На сьогоднішній день у розпорядженні менеджменту компаній є значна кількість теоретично обґрунтованих та практично опрацьованих стратегій міжнародної діяльності компанії. Класифікація стратегій за критерієм ієрархії управління, що одержала найбільшого поширення в науковій літературі, розподіляє їх на корпоративні стратегії, стратегії бізнес-рівня, функціональні та операційні стратегії. У цій роботі особлива увага приділяється необхідності теоретичного забезпечення координації міжнародної діяльності компанії в процесі трансфертного ціноутворення.

Вирішення завдань податкової оптимізації на міжнародному рівні передусім пов'язано з процесом трансфертного ціноутворення. Як відмічає В. П. Вишневський, така оптимізація податкового навантаження дозволяє підприємствам цілком законно та в значних розмірах зменшити розміри податкових платежів [3]. Запорукою ефективності втілення заходів трансфертного ціноутворення виступають координації бізнес-стратегії, що використовуються на різних зовнішніх ринках із загальною, корпоративною стратегією діяльності сучасних інтегрованих міжнародних структур бізнесу. Ключове місце в процесі трансфертного ціноутворення займає використання податкових переваг офшорних зон.

Термін "офшор" (англ. offshore — на відстані від берега), як відзначив С. П. Чернявський — "поняття скоріш не юридичне, а економічне" [4, с. 14]. У вітчизняному законодавстві не дається чіткого визначення поняттю "офшорна зона", а використовується оstenсивний підхід. Так, у Розпорядженні КМУ "Про перелік офшорних зон" №77-р наводиться закритий перелік офшорних зон (острів Мен, Беліз, Монако, Пуерто-Ріко, Ліберія, остров Кука, Мальдівська Республіка та ін.) [5]. У міжнародній практиці прийнято відносити до зовнішніх ознак офшорних зон взагалі сприятливе валютно-фінансове законодавство та, зокрема, пільговий характер оподаткування, поєднаний з конфіденційним режимом функціонування. Підприємство, що зареєстровано в офшорних зонах, користується суттєвими податковими пільгами, повним або майже повним звільненням від сплати податків. При цьому такий пільговий режим оподаткування поширюється лише на діяльність підприємства поза межами країни реєстрації [4].

Ще одна вітчизняна особливість трансфертного ціноутворення пов'язана з закріпленою в п. 18.3 ст. 18 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" №334/94-ВР [6] "презумпцією офшорності" нерезидентів, розташованих на території офшорних зон. Ця стаття Закону передбачає обмеження на формування валових витрат при розрахунках з "офшорними контрагентами" в розмірі 85% вартості придбаних товарів. Хоч як відмічає В. П. Вишневський, трансфертні ціни можуть відрізнятися від ринкових більш ніж у 5 разів [3, с. 91].

Офшорна активність спеціально створених компаній у податкових юрисдикціях із низьким податковим тягарем, як зазначають С. Сутирін, О. Погорлецький, — "це фінансово-господарська діяльність, що здійснюється поза межами країни реєстрації та місцезнаходження компанії" [7, с. 177]. Така діяльність, як правило, пов'язана з організацією розгалуженої структури міжнародного бізнесу, що поєднує велику кількість підприємств. У праці О. І. Пушкаря відмічається, що на фоні зростання масштабів діяльності транснаціональних корпорацій відбувається їхнє трансформування в "децентралізовані мережі" з практично автономними структурними підрозділами, які працюють згідно з умовами країн розташування, ринків, виробничих процесів та продукції, що випускається [8, с. 46]. Така децентралізація, маючи позитивний бік, передусім є вимушеною мірою.

У процесі реалізації заходів трансфертного ціноутворення підприємство формує розгалужену закупівельну та збутову



мережу. Координація діяльності такої мережі здійснюється передусім через торговельно-збутові та торговельно-закупівельні базові компанії. Із зростанням масштабів міжнародної діяльності така координація значно ускладнюється, виникає потреба координації вже на новому рівні: на рівні базових компаній, на рівні процесів зі створення прибутку та збитків у різних частинах світу.

У роботі Л. Лігоненко, А. Мазаракі та Н. Ушакової є позиція щодо окремого виділення масштабу розробки стратегії як класифікаційної ознаки й поділу за нею стратегій на загальну та допоміжні [9]. Автор вважає доцільним введення проміжного, "оперативного рівня управління" – поняття, що відображає не лише часовий аспект управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, а також просторову специфічність міжнародного бізнесу. На оперативному рівні управління необхідно вирішувати питання координації допоміжних стратегій для ефективного досягнення мети, загальної стратегії підприємства.

Теоретичне підґрунтя для забезпечення ефективної координації бізнес-стратегій, як і саме поняття "стратегія", можна запозичити з військової науки. Як відмічав А. Маршалл, терміни "економічна тактика" та "стратегія" походять із військового мистецтва й були запозичені в економіку у XIX ст. [10, с. 218]. Про це також яскраво свідчить етимологія цих слів: стратегія (*strategos*) з давньогрецької — мистецтво управління армією, а тактика (*taktika*) з давньогрецької — мистецтво шикуння війська. Підтвердження тісного зв'язку військової науки та науки управління компаніями на сучасному етапі розвитку економічної теорії можна знайти в дослідженнях Г. Мінцберга [11], який відмічає, що в науковій літературі, присвяченій питанням управління, часто зустрічається звертання до "військових стратегій": "стратегія фортифікації"; "стратегія атак на фортифікаційні споруди"; "стратегія любової атаки"; "стратегія латеральних атак"; "стратегія удаваної атаки"; "стратегія партизанської війни". Так, військова термінологія активно використовується в працях П. Друкера [12, 13]: "увірватися першим і завдати масованого удару"; "нападати швидко й зненацька"; "пошук і захоплення"; "стратегія бліцкригу", та В. Пастухової, яка класифікує стратегію компаній за характером дій компанії на ринку на "наступальні", "захисні" та "наступально-захисні" [14].

Історично традиційні елементи військового мистецтва – стратегія та тактика – на сьогодні поєднуються проміжною ланкою в управлінні "оперативним мистецтвом", тобто теорією й практикою підготовки та ведення спільних операцій. При цьому під операцією у військовій справі розуміється "конгломерат досить різних дій" [15, с. 47]. Саме в такому значенні автор пропонує використовувати терміни "оперативний рівень управління" та "економічне оперативне мистецтво". Основна перевага такого підходу полягає в можливості сегментування на оперативному рівні різноманітних фінансово-господарських процесів у різних регіонах світу та в подальшій їхній координації для досягнення загальної мети компанії.

У праці В. Пастухової відмічається наявність оперативної частини циклу стратегічного управління діяльністю компаній як "організаційного інструменту впровадження стратегічних змін у певних сферах підприємств у межах визначеного строку" [14, с. 17]. На думку автора, циклічність, тобто пріоритетний часовий підхід В. Пастухової, лише частково розкриває іманентний потенціал оперативного рівня управління та відбувається в рамках паттерн-підходу. У рамках паттерн-підходу оперативне управління як поєднання оперативного планування та супервізорного синхронного управління в надзвичайних ситуаціях розглядається в праці львівських науковців [16]. При цьому також звертається увага на специфічність оперативного рівня управління як управління на певній критичній фазі функціонування ієрархічно-структурованої системи. Автор пропонує враховувати при визначенні оперативного рівня управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств не лише часову, а також просторову специфічність організації міжнародного бізнесу.

У міжнародному податковому плануванні використання нового підходу в розумінні оперативного рівня управління та економічного оперативного мистецтва буде доцільне не лише під час реалізації заходів трансфертного ціноутворення, а також при "шопінгу" податкових угод, організації діяльності офшорних транспортних компаній, міжнародного трансферту інтелектуальної власності та ін. Ефективне виконання різноманітних завдань, пов'язаних із втіленням заходів трансфертного ціноутворення без додаткової їхньої ефективного координації на оперативному рівні, може призвести до "какофонічного звучання" на загальнокорпоративному рівні.

Опрацювання понять "оперативний рівень управління" та "економічне оперативне мистецтво" дозволить:

1. Увести проміжний рівень оцінювання якості організації зовнішньоекономічної діяльності підприємств.
2. Підвищити якість координації різноманітних бізнес-стратегій, адаптованих до специфічних регіональних умов.
3. Групувати різноманітні заходи здійснення загальної стратегії підприємства на окремій операції.
4. Розвинути теоретичне дослідження, спрямоване на розробку науково обґрунтованого інструментарію координації зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Напрямок подальшого розвитку дослідження може стати виявлення основних закономірностей оперативного рівня управління зовнішньоекономічною діяльністю та формування принципів реалізації оперативного економічного мистецтва в контексті питання оподаткування.

**Література:** 1. Портер М. Международная конкуренция / Пер. с англ.; [Под ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. 2. П'ятницька Г. Т. Управління підприємствами в епоху глобалізму: Монографія. – К.: Логос, 2006. – 568 с. 3. Вишневикий В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография / В. П. Вишневикий, А. С. Веткин. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с. 4. Чернявский С. П. Международный офшорный бизнес и банки: Монография. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 144 с. 5. Розпорядження КМУ "Про перелік офшорних зон" від 24 лютого 2003 р. №77-р (зі змінами) // [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua). 6. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р. №334/94-ВР (в редакції Закону України від 22 травня 1997 р. №283/97 зі змінами та доповненнями) // В кн.: Основи податкового законодавства. Зб. основних законодавчих актів. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – С. 140 – 240. 7. Сутырин С. Ф. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике: Монография / С. Ф. Сутырин, А. И. Погорлецкий. – СПб.: Изд. В. А. Михайлова, Изд. "Полиус", 1998. – 578 с. 8. Пушкарь А. И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управления: Монография / А. И. Пушкарь, Ю. Е. Жуков, А. А. Пилипенко. – Харьков: Кроссруд, 2006. – 440 с. 9. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Л. О. Ушакова. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с. 10. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. Т. 3 / Пер. с англ. – М.: Изд. группа "Прогресс", 1993. – 416 с. 11. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куин, С. Гошал; [Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с. 12. Друкер Ф. Питер. Энциклопедия менеджмента / Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2004. – 432 с. 13. Друкер Ф. Питер. Рынок: как выйти в лидеры: Практика и принципы. – М.: Бук Челбер, 1992. – 352 с. 14. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія. – К.: КНТЕУ, 2002. – 304 с. 15. Свечин А. А. Стратегія. – М.: Кучково поле, 2003. – 656 с. 16. Сікора Л. С. Оперативне управління в ієрархічно-структурованих системах та вибір моделей стратегій цілеорієнтованих дій в умовах загроз / Л. С. Сікора, М. С. Антоник, Р. Л. Ткачук, І. Р. Манишин, А. Ю. Нога. – Львів: Центр стратегічних досліджень екобіотехнічних систем, 2006. – 20 с. (Препринт).

Стаття надійшла до редакції  
24.09.2007 р.

**ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ  
ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНО-  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ  
РАЙОНОВ И МАЛЫХ ГОРОДОВ  
ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА**

*The problem of a complex integrated estimation of the region municipal bodies' social and economic development level is worked out. The method of regions' economic estimation based on the comparison of development indicators using the application cluster analysis is suggested in the article.*

Стратегическое планирование является основой для эффективного социально-экономического развития как региона в целом, так и его отдельных районов. Использование механизмов стратегического планирования позволяет наиболее полно использовать имеющиеся возможности и ресурсы, определить приоритеты развития районов и малых городов области, обеспечить уверенность в будущем для жителей региона, осуществлять перспективное развитие с учетом достижения поставленных целей.

Для эффективного планирования необходима полная, точная, оперативная информация об объекте управления, источником которой выступает стратегический мониторинг социально-экономического развития территории. Стратегический мониторинг – это деятельность по периодическому сбору и оценке информации на основе специально разработанной системы показателей, достаточной для разработки стратегических планов и последующего контроля за их реализацией. Результаты мониторинга позволяют оценить уровень развития районов и городов региона, определить существующие проблемы в области социально-экономического развития, отследить изменения в результате выполнения планов развития и в то же время обеспечить население и все заинтересованные стороны достоверной, достаточной и легко интерпретируемой информацией.

Немаловажную роль играет процесс прогнозирования основных показателей. Выбор методов прогнозирования зависит от результатов мониторинга как по району, так и по региону в целом.

Для удобства дальнейшего изложения следует использовать понятие *муниципальное образование* – городское, сельское поселение или иная территория, на которой в соответствии с законом осуществляется местное самоуправление, действуют выборные и иные органы местного самоуправления. Районы и малые города области будут обозначены как муниципальные образования.

Анализ программ социально-экономического развития муниципальных образований Харьковского региона позволил сделать ряд выводов.

1. Программы социально-экономического развития написаны в произвольной форме. Нет единого набора фактических и прогнозируемых показателей экономического и социального развития районов и городов, что затрудняет проведение сравнительного анализа.

2. Не существует единой методики комплексной интегральной оценки уровня и темпов развития муниципальных образований региона, которая бы позволила быстро определить рейтинг того или иного района.

3. Значения отдельных прогнозируемых показателей социально-экономического развития районов не всегда обоснованы и могут значительно отличаться от фактических, что свидетельствует о неверном выборе методов прогнозирования.

Изучение применяемых методик мониторинга социально-экономического развития позволило выявить ряд недостатков: чрезмерно завышенное количество показателей (или, наоборот, заниженное), сложность обработки данных, обезличенность (не учитываются особенности муниципального образования), отсутствие статистических данных и комплексных показателей, позволяющих проводить сравнительный анализ социально-экономического развития муниципальных образований. Значения ряда показателей (индикаторов) весьма приблизительны. Например, из-за существенного влияния теневой экономики трудно оценить реальные доходы населения, уровень занятости в теневом секторе, объем предоставленных услуг, розничного товарооборота и т. д.

В мировой литературе приведено более трех десятков наборов показателей-индикаторов, которые называют "индикаторами качества жизни" [1; 2]. На их основе разработаны методики, позволяющие оценить уровень развития муниципальных образований и качество жизни населения.

В работе [3] для оценки качества жизни предлагается подсчитывать индекс развития человеческого потенциала по методике, разработанной специалистами ООН. Индекс определяется как среднее арифметическое трех показателей: объема ВВП на душу населения, ожидаемой продолжительности жизни, достигнутого уровня образования. Подобный подход можно применить к стране или региону, но практически невозможно использовать для оценки малых городов и районов.

В статье [4] предложено использовать систему из 21 показателя из статистической базы данных. Показатели объединены в группы, характеризующие экономическое развитие, уровень благосостояния, состояние окружающей среды, уровень социального развития, демографические показатели. В то же время отсутствуют данные, характеризующие финансирование, доходы и расходы местных бюджетов. Поэтому система показателей, предложенная в работе [4], требует дальнейшего усовершенствования.

В методике, рекомендованной для муниципальных образований Российских регионов [5], интегральный показатель комплексной оценки уровня развития района или города рассчитывается на базе индикаторов по формуле:

$$ИП = \sum_{k=1}^3 W_k I_k, \tag{1}$$

где  $W_k$  – весовой коэффициент для частного индикатора  $I_k$ .

В качестве частных индикаторов выбраны следующие (табл. 1).

Таблица 1

**Весовые коэффициенты для частных индикаторов**

Частный индикатор, $I_k$	Весовой коэффициент, $W_k$
Экономическое развитие	0,45 или 0,5
Финансовое состояние	0,2 или 0,3
Социальное развитие	0,35 или 0,2

В свою очередь, частные индикаторы рассчитываются по формуле:

$$I_k = \sum_{i=1}^n \mu_{ki} \frac{П_{ki}}{ПС_k}, \tag{2}$$

Где  $П_{ki}$  –  $i$ -тый показатель частного индикатора;

$ПС_k$  – среднерегionalное значение показателя;

$\mu_{ki}$  – соответствующий показателю весовой коэффициент.

Основная трудность состоит в определении весовых коэффициентов. Как видно из табл. 1, значения весовых коэффициентов могут варьироваться, что в итоге влияет на конечный результат.

Оценку значимости того или иного показателя предложено поручить экспертной группе, которая таким образом определит значения весовых коэффициентов. Это означает, что субъективный фактор (как и в вышеупомянутых методиках) оказывает влияние на выбор значений весовых коэффициентов.

В работе [6] мониторинг социально-экономического развития основан на шестнадцати критериях (индикаторах), представляющих 4 основные подсистемы (финансовую, социально-экономическую, правовую, информационно-организационную), ситуация в которых характеризует управленческое состояние муниципального образования. Среди основных критериев — доходы и расходы бюджета, демография, деловая активность и доходы населения, развитость инфраструктуры и сектора экономики и т. д. Методику отличает применение балльной оценки для каждого критерия. Предложенная методика может быть использована лишь при полном обеспечении аналитиков необходимой информацией, что не всегда возможно, особенно если это касается районов области.

Так как основной целью развития муниципальных образований является повышение качества жизни и устойчивость развития, то для интегральной оценки качества жизни необходимо выбрать такие показатели, которые были бы достоверными (например, входили в состав статистической информации), описывали основные направления социально-экономического развития региона, но в то же время их набор был бы невелик. Это упростит процесс обработки информации и позволит качественно оценить результаты мониторинга.

В табл. 2 представлен перечень показателей, которые позволяют достаточно полно оценить качество жизни и уровень развития муниципального образования.

Таблица 2

### Индикаторы уровня развития муниципальных образований

Направления	Индикаторы
1	2
<b>1. Финансовые показатели</b>	1.1. Доходы местных бюджетов в пересчете на душу населения. 1.2. Расходы местных бюджетов в пересчете на душу населения. 1.3. Налоги и платежи в пересчете на душу населения. 1.4. Объем бюджета развития. 1.5. Финансовый результат предприятий до налогообложения. 1.6. Предоставление субсидий населению, грн./семью
<b>2. Муниципальный сектор экономики</b>	2.1. Объем промышленной продукции на душу населения. 2.2. Прирост объема промышленной продукции. 2.3. Доля крупнейшего предприятия в общем объеме производства. 2.4. Объем продукции сельского хозяйства на душу населения. 2.5. Удельный вес убыточных предприятий. 2.6. Объем инвестиций в основной капитал на душу населения. 2.7. Объем инвестиций в жилищное строительство на душу населения. 2.8. Объем иностранных инвестиций на душу населения. 2.9. Объем экспорта и импорта на душу населения. 2.10. Объем розничного товарооборота на душу населения. 2.11. Объем оказанных услуг на душу населения. 2.12. Коэффициент перевозки пассажиров

1	2
<b>3. Развитие малого предпринимательства</b>	3.1. Численность малых предприятий на душу населения. 3.2. Доля МП производственного назначения. 3.3. Доля продукции МП в общем объеме. 3.4. Уровень занятости в МП
<b>4. Население и рынок труда</b>	4.1. Коэффициент убыли/прибыли населения. 4.2. Миграция населения, отнесенная к среднегодовой численности. 4.3. Доля пенсионеров. 4.4. Доля инвалидов. 4.5. Уровень экономической активности населения. 4.6. Уровень зарегистрированной безработицы. 4.7. Нагрузка на 1 рабочее место. 4.8. Уровень занятости (для зарегистрированных наемных работников). 4.9. Среднемесячная заработная плата работников предприятий и организаций
<b>5. Социальная сфера</b>	5.1. Обеспеченность населения жильем. 5.2. Жилой фонд отнесенный к численности населения. 5.3. Доля приватизированного жилого фонда. 5.4. Городской жилой фонд, отнесенный к численности городского населения. 5.5. Ввод в эксплуатацию жилья на душу населения. 5.6. Ввод в эксплуатацию индивидуальных жилых домов. 5.7. Обеспеченность врачами на 1000 чел. 5.8. Обеспеченность средним медицинским персоналом на 1000 чел. 5.9. Количество койко-мест в стационаре. 5.10. Количество зарегистрированных случаев заболеваний на душу населения. 5.11. Доля учащихся и обеспеченность средними учебными заведениями. 5.12. Обеспеченность школ информационными технологиями. 5.13. Число культурных учреждений на душу населения. 5.14. Зарегистрированные правонарушения на душу населения
<b>6. Эксплуатация объектов социальной сферы</b>	6.1. Потребление топлива на душу населения. 6.2. Потребление тепловой энергии на душу населения. 6.3. Потребление электроэнергии на душу населения. 6.4. Уровень газоснабжения. 6.5. Уровень водоснабжения. 6.6. Уровень теплоснабжения. 6.7. Уровень связи. 6.8. Обеспеченность дорогами с твердым покрытием. 6.9. Выброс вредных веществ в атмосферу на душу населения. 6.10. Использование свежей воды на душу населения

Большинство из перечисленных показателей входят в состав официальной статистической отчетности. Ряд показате-

телей (например, 6.4 – 6.8) требует экспертной оценки на местном уровне. Как уже упоминалось ранее, имеющиеся официальные показатели не всегда учитывают реальные доходы населения и объемы услуг теневого сектора. Тем не менее представленная система показателей позволяет использовать их для оценки уровня социально-экономического развития муниципальных образований.

Автора статьи могут упрекнуть в выборе такого большого числа показателей, однако в книге [7] в рамках программы "Городской барометр", разработанной под эгидой фонда "Институт экономики города", предложено использовать более 110 индикаторов-показателей.

Частные индикаторы вычисляют, приводя показатели к безразмерному виду с помощью формул нормирования. Одна из таких формул имеет вид:

$$i_{ks} = \frac{P_{ks} - P_{ks}^{\min}}{P_{ks}^{\max} - P_{ks}^{\min}}, \quad (3)$$

если значению показателя  $P_{ks}$  соответствует более высокое качество.

Если значению показателя  $P_{ks}$  соответствует более низкое качество, то формула имеет следующий вид:

$$i_{ks} = \frac{P_{ks}^{\max} - P_{ks}}{P_{ks}^{\max} - P_{ks}^{\min}}, \quad (4)$$

где  $i_{ks}$  – частный индикатор группы  $k$ ;

$P_{ks}^{\max}, P_{ks}^{\min}$  – максимальное и минимальное значение показателей среди всех районов региона.

Можно использовать другие нормировки, например:

$$i_{ks} = \frac{P_{ks}}{P_{cp3}}, \quad (5)$$

если значению показателя  $P_{ks}$  соответствует более высокое качество;

$$i_{ks} = \frac{P_{cp3}}{P_{ks}}, \quad (6)$$

если значению показателя  $P_{ks}$  соответствует более низкое качество.

Здесь  $P_{cp3}$  – среднерегionalное значение данного показателя.

В качестве примера целесообразно оценить районы региона по уровню занятости населения и обеспеченности жильем, используя данные работ [8; 9]. Индикаторы подсчитаны по формулам (3) и (4). Следует отметить, что итоговый индекс для оценки уровня развития рынка труда рассчитан по формуле:  $i_{45} \times (i_{46} + i_{48} + i_{34}) + i_{48}$ , что позволяет исключить зависимость между частными индексами. На рис. 1 и 2 дана графическая интерпретация итоговых индексов.

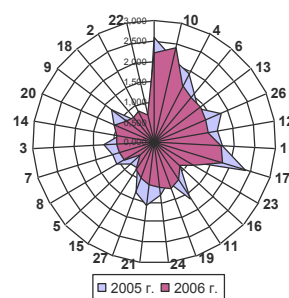


Рис. 1. Итоговый индекс, характеризующий рынок труда

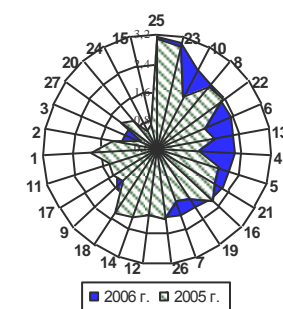


Рис. 2. Итоговый индекс, характеризующий уровень обеспеченности населения жильем

Анализ результатов показывает, что наиболее неблагоприятные условия на рынке труда сложились в Боровском, Коломацком, Краснокутском, Первомайском, Кегичевском, Волчанском, Барвенковском и Дворечанском районах. Это вполне предсказуемый результат, так как эти районы характеризуются отдаленностью от Харькова и низкий уровень промышленного производства. Результаты вполне согласуются с выводами статьи [8]. Следует отметить снижение в 2006 г. итогового индекса для большинства районов (см. рис. 1). В то же время для ряда районов имеет место рост индекса, например, значительно улучшили показатели Дергачевский, Купянский, Печенежский районы. Отмечен низкий уровень жилищных условий в Кегичевском, Шевченковском, Лозовском, Сахновщинском районах. В то же время итоговый индекс для большинства районов возрос (см. рис. 2).

Применение формул (3) и (4) для нормирования данных не учитывает уровень развития региона в целом. Максимальное значение показателя среди муниципальных образований часто не отражает уровень развития районов, так как может оказаться, что даже это значение ниже нормативного или среднерегionalного.

Использование формул (5) и (6) позволяет учитывать среднерегionalный показатель и несколько изменяет рейтинг районов. В табл. 3 представлены результаты расчета индикаторов, характеризующих состояние рынка труда по состоянию на начало 2007 г.

Таблица 3

**Индикаторы, подсчитанные по формулам (5) и (6)**

№ района в алфав. пор.	Районы области	Индикатор уровня экономической активности населения, $i_{45}$	Индикатор уровня безработицы, $i_{46}$	Индикатор нагрузки на 1 рабочее место, $i_{47}$	Индикатор уровня занятости наемных работников, $i_{48}$	Индикатор уровня занятости в МП, $i_{34}$	Итоговый индикатор
1	2	3	4	5	6	7	8
25	Харьковский	1,038	4,000	1,500	0,603	0,566	6,866
10	Дергачевский	1,101	1,091	0,750	0,632	0,562	3,267
4	Богодуховский	0,933	0,889	0,750	0,426	0,768	2,694

1	2	3	4	5	6	7	8
6	Валковский	0,904	1,143	0,375	0,618	0,669	2,571
13	Золочевский	0,892	0,600	0,600	0,735	0,685	2,402
26	Чугуевский	0,910	0,960	0,500	0,397	0,731	2,400
12	Змиевской	0,917	1,043	0,375	0,397	0,727	2,363
1	Балаклейский	0,939	0,545	0,429	0,382	1,075	2,309
17	Красноградский	0,959	0,615	0,250	0,397	1,105	2,280
23	Печенежский	0,842	0,500	0,375	0,897	0,718	2,156
16	Коломакский	0,809	0,364	0,250	0,588	1,120	1,926
11	Зачепиловский	0,860	0,545	0,273	0,588	0,663	1,818
19	Купянский	0,914	0,558	0,375	0,441	0,546	1,787
24	Сахновщинский	0,909	0,600	0,130	0,441	0,756	1,765
21	Нововодолажский	0,923	0,522	0,091	0,559	0,727	1,759
27	Шевченковский	0,912	0,231	0,081	0,853	0,756	1,758
15	Кегичевский	0,933	0,238	0,060	0,515	1,009	1,702
5	Боровской	0,922	0,207	0,044	0,897	0,670	1,680
8	Волчанский	0,887	0,267	0,083	0,676	0,845	1,669
7	Великобурлукский	0,909	0,316	0,081	0,426	0,934	1,604
3	Близнюковский	0,895	0,500	0,103	0,485	0,671	1,586
14	Изюмский	0,911	0,358	0,091	0,485	0,780	1,570
20	Лозовской	0,941	0,444	0,130	0,368	0,697	1,551
9	Двуречанский	0,915	0,226	0,107	0,471	0,748	1,429
18	Краснокутский	0,871	0,282	0,107	0,559	0,660	1,415
2	Барвенковский	0,913	0,511	0,115	0,324	0,570	1,398
22	Первомайский	0,864	0,255	0,107	0,471	0,595	1,248

Наличие явно выраженных групп позволяет использовать кластерный анализ, который поможет сгруппировать районы в отдельные кластеры по схожим индикаторам [9; 10]. Такой подход в последнее время получает все большую популярность, так как подвергается критике методика суммирования частных индикаторов с выбранным весом.

На основе данных, представленных в табл. 3, с использованием программы STATISTICA проведен кластерный анализ, результаты которого представлены на дендрограмме (рис. 3). В данном случае применялся метод Уорда. В качестве метрики выбрана City-block distance, которая является средним по разности координат [11]. Для сравнения также использовался метод К-средних, который позволяет задавать число кластеров заранее.

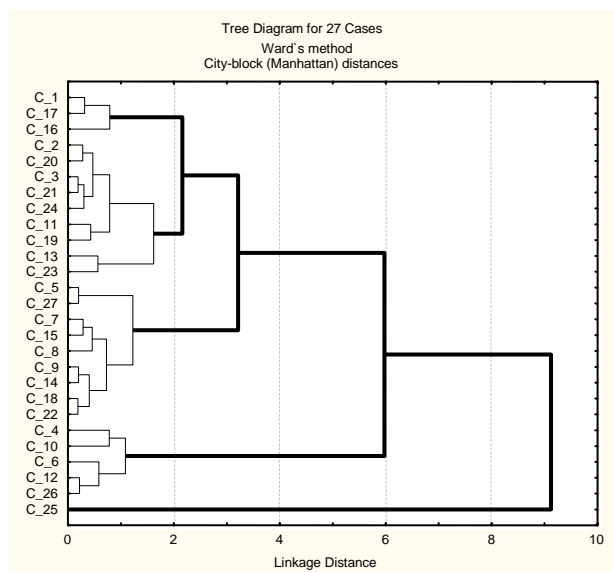


Рис. 3. Дендрограмма по методу Уорда

В результате получены следующие группы (кластера) по районам региона (табл. 4).

Таблица 4

**Группировка районов по результатам кластерного анализа**

№ кластера	Районы области (номер в алфавитном порядке)	№ районов по методу К-средних
1	Харьковский (25)	25
2	Дергачевский (10), Богодуховский (4), Валковский (6), Змиевской (12), Чугуевский (26)	10, 4, 6, 12, 26
3	Балаклейский (1), Красноградский (17), Коломакский (16), Лозовской (20), Барвенковский (2), Близнюковский (3), Нововодолажский (21), Сахновщинский (24), Зачепиловский (11), Купянский (19), Золочевский (13), Печенежский (23)	1, 17, 16, 24, 11, 19, 13, 23,
4	Боровской (5), Шевченковский (27), Великобурлукский (7), Кегичевский (15), Волчанский (8), Двуречанский (9), Изюмский (14), Краснокутский (18), Первомайский (22)	5, 27, 7, 15, 8, 9, 14, 18, 22, 2, 3, 21

Представленная методика интегральной оценки уровня развития районов региона позволяет объединить их в рейтинговые группы и таким образом выявить неблагополучные районы относительно выбранной системы показателей. Тем не менее данная методика с использованием методов кластерного анализа требует дальнейшей апробации.

После выбора методики комплексной интегральной оценки уровня развития муниципальных образований рекомендуется внедрить единый порядок для формирования программ социально-экономического развития районов и малых городов с использованием современных информационных технологий. Разработка компьютерного программного комплекса, который

бы проводил мониторинг развития муниципальных образований, определял рейтинг районов и городов, вычислял прогнозируемые значения основных показателей на будущий период, повысит эффективность обработки информации.

**Литература:** 1. Бородин С. А. Социальные индикаторы / С. А. Бородин, С. А. Айвазян. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 608 с. 2. Методология комплексной оценки уровня социально-экономического развития области та її адміністративно-територіальних одиниць: Монографія / За наук. та заг. ред. Л. М. Зайцевої. – Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ при Президентові України, 2004. – 132 с. 3. Жалнина А. В. Экономический анализ качества жизни: Монография / А. В. Жалнина, Б. И. Герасимов. – Тамбов: Изд. Тамбовского гос. техн. университета, 2006. – 144 с. 4. Исакин М. А. Построение интегральных индикаторов качества жизни населения // Социальные проблемы регионального развития. – 2005. — №1. – С. 92 – 109. 5. Методика комплексной оценки муниципальных районов и городских округов Кировской области по уровню и темпам социально-экономического развития. Постановления правительства области №62/130, 2006 г. // www.ako.kirov.ru/publ. 6. Герасимов А. Н. Стратегический мониторинг социально-экономического развития муниципальных образований // Система государственного управления в XXI веке: проблемы и перспективы развития. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2005. – С. 45 – 54. 7. Ветров Г. Ю. Индикаторы социально-экономического развития муниципальных образований. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2002. – 64 с. 8. Харківська область у 2005 р. Статистичний щорічник. – Харків: ТОВ "Золоті сторінки", 2006. – 592 с. 9. Харківська область у 2006 р. Статистичний щорічник. – Харків: ТОВ "Золоті сторінки", 2007. – 564 с. 10. Андренко Е. А. Факторы, влияющие на социально-экономические проблемы малых городов Харьковского региона // Коммунальное хозяйство городов. Сер. "Экономические науки". – 2007. – Вып. 77. – С. 172 – 181. 11. Мандель И. Д. Кластерный анализ. – М.: Финансы и статистика, 1981. – 176 с. 12. Лисица Н. М. Взаимосвязь компонент оценки уровня жизни населения региона / Н. М. Лисица, С. А. Тридед // 36. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вып. 188. – С. 410 – 417. 13. Вуколов Э. А. Основы статистического анализа. Практикум по статистическим методам и исследованию операций с использованием пакетов STATISTICA. – М.: Форум-ИНФРА-М, 2004. – 464 с.

Стаття надійшла до редакції  
16.10.2007 р.

УДК 339.73(477)

**Шульга Н. Н.  
Колодина О. М.**

## ЕВРОПЕЙСКИЙ БАНК РЕКОНСТРУКЦИИ И РАЗВИТИЯ: ПРИОРИТЕТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С УКРАИНОЙ

*The article contains problem and successful aspects of the international co-operation of Ukraine and European Bank of Reconstruction and Development (EBRD). The tendency of the development the interaction of the EBRD with our country and the priorities of EBRD function are analyzed.*

Интеграционные процессы и стремление к открытости экономики были сопутствующими задачами на пути экономического взросления молодого независимого государства Украины. Нехватка собственных средств для реализации поставленных целей была катастрофической, в связи с чем при-

шлось прибегнуть к помощи международных финансовых организаций (МФО) с различной спецификой деятельности и целями сотрудничества с нашим государством. Финансовая поддержка осуществлялась в виде кредитов и ссуд, используемых для реализации ключевых проектов развития отечественной экономики, технической помощи, прямых инвестиций в экономику Украины. На современном этапе развития Украины стоит детально разобраться в приоритетах направления иностранного капитала и выявить причины, по которым МФО ограничивают объем предоставления финансовых ресурсов Украине.

Целью статьи является изучение сотрудничества Украины с такой МФО, как Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), определение приоритетов дальнейшего взаимодействия и путей преодоления спорных вопросов сторон.

Проблемы экономического сотрудничества Украины с ЕБРР рассмотрены в работах А. Кубишина, Ю. Ковбасюка, И. Остапчука, И. Мыгуна, А. Еременко, где названы проекты ЕБРР, реализованные в Украине [1], определено их влияние на реформирование экономики Украины [2], описаны кредитные линии малого и среднего бизнеса стран Центральной и Восточной Европы [3]. Но остаются недостаточно изученными потенциальные возможности кредитования ЕБРР отдельных "финансово непривлекательных", с точки зрения нашего государства, секторов экономики. Кроме того на сегодняшний день уже в какой-то степени можно сформулировать причины, по которым инвестиционных проектов ЕБРР не так много, как могло быть согласно его стратегическим приоритетам.

Исходя из того, что государство остро нуждается в капитальных вложениях для всех отраслей экономики, средства, предоставляемые иностранными финансовыми организациями на определенных условиях, являются оптимальными по причине невозможности получения их из государственной казны, тем самым увеличивается внешний государственный долг. Он представляет собой долг государства иностранным кредиторам, в число которых входят Всемирный банк (срок долга от 10 до 17 лет), ЕБРР, Международный валютный фонд (ссуда на срок до 3,5 лет), "Парижский клуб", "Лондонский клуб", коммерческие банки иностранных государств (например, Chase Manhattan Luxembourg S. A. — Швейцария, Nomura K<sup>o</sup> — Япония, ING Barings — Голландия) и т. д. Главной целью этих организаций является создание независимого инвестиционного климата, а также поиск таких форм проектов, которые бы были катализаторами более широкого участия частного сектора в развитии рыночной экономики страны. Именно такую роль — роль катализатора — играет ЕБРР.

Стоит отметить, что, исходя из принятых в мировой практике предельных показателей внешней задолженности, Украина в данное время относится к странам со средней задолженностью. Валовой внешний долг Украины по состоянию на 1.01.2006 года составляет 29,4 млрд. евро. За 2006 год внешний долг Украины увеличился на 13,8 млрд. евро [4]. Расчеты показывают, что Украина имеет не совсем благоприятное соотношение объемов внешнего долга и ВВП (оно приближается к уровню 26%, при критическом в 50%).

На 31 декабря 2005 года ЕБРР подписал 78 договоров об инвестициях в Украину на общую сумму более 2,2 млрд. евро; дополнительное финансирование из других источников составило сумму 1,9 млрд. евро. Всего инвестиций в Украину в 2006 году было направлено на сумму 4295,9 млн. дол. США, то есть доля ЕБРР занимает 5%. 71% инвестиций составляют инвестиции в частный сектор (рисунок).

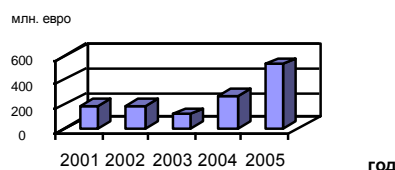


Рис. Инвестиции ЕБРР за 2001 – 2005 годы [5]

Ежегодный объем инвестиций ЕБРР в Украине удвоился в 2005 г. и достиг почти 530 млн. евро [6]. Таким образом, учитывая ранее указанные цифры, стоит отметить, что ЕБРР является достаточно крупным региональным инвестором для нашей страны. Рассмотрим историю сотрудничества ЕБРР и Украины.

Европейский банк реконструкции и развития осуществляет деятельность в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), которые проводят рыночные реформы. ЕБРР создано по соглашению, утвержденному в Париже 29 мая 1990 г. Основателями ЕБРР стали 40 стран: все европейские (кроме Албании), США, Канада, Мексика, Марокко, Египет, Израиль, Япония, Южная Корея, Австралия, Новая Зеландия, а также Комиссия Европейского содружества и Европейский инвестиционный банк. Цель создания банка — содействовать переходу к рыночно ориентированной экономике, частной и предпринимательской инициативе в странах ЦВЕ. Учредительное собрание Совета руководителей ЕБРР было проведено 15 – 17 апреля 1991 года в Лондоне. Штаб-квартира банка находится там по сей день [7].

С 13 августа 1992 года ЕБРР работает в Украине, именно тогда Украина стала его членом. Часть в Уставном фонде составляет 16 000 акций, или 0,71% от общего количества стран в распределении голосов акционеров, крупнейшими из которых являются: США (10,15% голосов), Великобритания (8,65%), Италия (8,65%), Германия (8,65%), Франция (8,65%), Япония (8,65%) [8]. Сейчас в составе ЕБРР 60 акционеров, среди которых и те 27 стран, где он осуществляет свои операции, — "страны операций": Албания, Азербайджан, Белоруссия, Босния и Герцеговина, Болгария, Македония, Армения, Грузия, Эстония, Казахстан, Киргизстан, Латвия, Литва, Молдавия, Польша, Румыния, Россия, Словакия, Словения, Таджикистан, Туркменистан, Венгрия, Узбекистан, Украина, Хорватия, Чехия. ЕБРР предоставляет помощь, внедряя экономические реформы, содействуя развитию конкуренции, приватизации и предпринимательства и учитывая потребности стран на разных этапах реформирования. Деятельность банка направлена на укрепление финансовых организаций и правовой системы, развитие частного бизнеса и инфраструктуры, необходимой для поддержки частного сектора. Свою работу ЕБРР проводит по принципам инвестирования и банковской деятельности. Он осуществляет внешнее и прямое финансирование проектов, а также мобилизует внутренний капитал. Средства для реализации проектов изымаются как из частного, так и с государственного секторов экономики стран-акционеров. Стратегия деятельности ЕБРР в Украине нацелена на следующее: улучшение предпринимательского климата и конкурентоспособности частного сектора; усиление институциональных возможностей финансового сектора и увеличение объемов финансирования для микропредприятий и малого, и среднего бизнеса; поддержка реструктуризации и модернизации дорожного сектора, железной дороги, инфраструктуры портов и аэропортов, энергетики, нефтяного и газового сектора в Украине [5].

Кроме того, ЕБРР финансирует только экономически целесообразные проекты в том понимании, что если существует возможность успешного функционирования предприятия, но государство посчитало его "финансово непривлекательным" и не стало помогать, а коммерческие банки не заинтересованы в долгосрочном кредитовании рискованного финансово неустойчивого предприятия, то ЕБРР предоставляет свои средства. Максимизация прибыли не является его основной целью — ЕБРР был основан для содействия процесса перехода стран ЦВЕ к открытой рыночной экономике. Банк не "дублирует" функции МВФ или Всемирного банка — так как это крупнейший именно региональный инвестор, он не кредитует непосредственно государство, финансируются непосредственно предприятия малого и среднего бизнеса (МСП) [9]. Средний объем финансирования проекта со стороны ЕБРР составляет 25 млн. евро, минимальная сумма кредита — 5 млн. евро [8].

Классификация программ ЕБРР представлена в табл. 1.

Таблица 1

### Виды программ по кредитованию ЕБРР в странах ЦВЕ

№ п/п	Виды программ	Особенности программы ЕБРР
1	Кредитование микро- и малых предприятий	Проводится в 14 странах, находящихся на наиболее ранних стадиях перехода к рыночной экономике, предприятия которых практически не имеют иных источников финансирования
2	Кредитование малых и средних предприятий (МСП)	Непосредственное кредитование и инвестирование в капитал МСП, предоставление кредитов местным банкам для кредитования данного сектора, вложения в лизинговые компании. Существует два механизма по кредитованию МСП: 1) ЕС и ЕБРР для кандидатов вступления в ЕС; 2) США и ЕБРР для микрокредитования МСП в странах Юго-Восточной Европы. Дополнительным источником финансирования МСП стали организованные ЕБРР региональные фонды венчурного капитала

Кроме того, в зависимости от специфики работы с каждой отдельной страной направление программ и сотрудничества может иметь ряд своих особенностей.

Еще в декабре 1994 года ЕБРР и Украина подписали договор об открытии кредитной линии объемом 121,2 млн. долларов США на развитие малого и среднего предпринимательства (МСП — 1). Средства были предоставлены с помощью четырех траншей НБУ для передачи коммерческим банкам, которые соответствуют критериям ЕБРР и выбраны для дальнейшего кредитования МСП. При НБУ была создана Группа управления проектом для осуществления детального контроля за данным проектом. Кроме того, было подписано соглашение о второй кредитной линии развития МСП (МСП — 2), которая на данный момент уже исчерпана. МСП являлся пробным проектом в Украине. Когда банк начинал работать в Украине по данной программе в 1994 году, банковская система была очень слабой и неразвитой, поэтому без госгарантий выдавать кредиты ЕБРР считал рискованным. Сейчас некоторые банки уже готовы самостоятельно давать гарантии возвратов кредитов и в дальнейшем банк планирует отказаться от госгарантий через НБУ и прямо кредитовать местные банки. Кроме того, изменяются условия ценообразования, то есть для каждого конкретного банка в зависимости от оценки его работы будет устанавливаться соответствующая ставка процента. Начиная с 1994 года ЕБРР инвестировал в банки Украины более 300 млн. долларов США. ЕБРР становится акционером украинских банков, но его философия финансирования собственного капитала банков Украины заключается в том, чтобы выступать финансовым, а не стратегическим инвестором, поэтому ЕБРР никогда не покупает контрольные пакеты акций. Основные проблемы нежелания сотрудничества с банками Украины для ЕБРР: недостаточная капитализация, неразвитость систем менеджмента, рискованные кредитные портфели, проблемы кредитования связанных лиц. Одна из проблем, которая мешает ЕБРР финансировать уставные фонды банков в больших объемах, — принцип исключительно венчурного фонда относительно отдельных местных банков. При условии обычного срока инвестиций 5 — 7 лет банк всегда задумывается о способе выхода из этих инвестиций: при появлении стратегического инвестора ранее этого времени всегда готов продать акции раньше [10].

ЕБРР финансирует проекты преимущественно в частном секторе экономики; вместе с тем у него есть опыт поддержки крупных программ, в которых принимает участие государство. Ожидается достижение соотношения портфеля инвести-

ций ЕБРР на уровне 60:40 (соотношение между государственными и частными секторами) в результате новых кредитов под государственные гарантии для развития дорожного сектора, но это будет сбалансировано ожидаемым ростом объемов новых кредитов частным компаниям, в основном в АПК и финансовом секторах.

По сравнению с 2005 годом деятельность ЕБРР в 2006 году на рынке Украины была сосредоточена на таких секторах: в приватизации активность банка увеличилась на 10,21%, в политике конкуренции — на 67%, в создании телекоммуникационных сетей — на 33%, на транспорт — на 14,6%, в водоснабжении регионов наблюдалось снижение на 16,5%, в остальных секторах значение показателя оставалось неизменным [5]. ЕБРР финансировал последующий этап проекта строительства автомобильной дороги, которая свяжет Киев и западную границу Украины, и новую высоковольтную линию электропередачи, которая улучшит энергоснабжение в Одесской области. Банк также инвестировал в два частных фонда, которые будут осуществлять необходимые инвестиции в акционерный капитал средних предприятий, а также предоставил финансирование для расширения сети заправочных станций.

В ближайшее время внимание ЕБРР на рынке Украины будет сосредоточено на следующих вопросах (табл. 2).

Таблица 2

### Приоритеты сотрудничества ЕБРР и Украины

Сектор экономики	Направление развития функционирования ЕБРР
1	2
Транспорт	Предоставление кредитов портам, компаниям водного транспорта и дорожного сектора, в основном под государственные гарантии и в сочетании с соответствующими регуляторными и институциональными реформами, финансирование для приобретения ж/д подвижного состава
Муниципальная инфраструктура	Инфраструктурные проекты, которые не требуют предоставления государственных гарантий, включая проекты водоснабжения и канализации, центрального отопления в отдельных крупных городах, таких, как Днепропетровск, Донецк и Харьков
АПК	Сосредоточение на реализации новых проектов в пищевой промышленности, секторах производства упаковки для пищевой продукции и розничной торговли, заинтересованность в рынках зерна
Финансовый сектор	В дополнение к прямому (негарантированному государством) предоставлению кредитов украинским банкам для кредитования МСП и микропредприятий будет расширяться Программа складских документов. Будет реализован проект кредитования и технического сотрудничества для поддержки развития ипотечного сектора; банк будет рассматривать возможности инвестиций в акционерный капитал украинских банков, уделяя особое внимание вопросам честного ведения

Окончание табл. 2

1	2
	деятельности и корпоративного управления, а также политике противодействия отмыванию денег, поддерживать лизинговые операции и расширит свое участие в инвестиционных фондах. Впервые в Украине Банк предоставит украинским банкам кредитные линии для проектов в секторе энергоэффективности для финансирования таких проектов в промышленности
Ядерная безопасность	ЕБРР является администратором Чернобыльского фонда "Укрытие", финансируемого донорами. Стабилизационные работы для предотвращения обрушения существующего саркофага выполняются в соответствии с графиком
Недвижимость	Поэтапное развитие строительства, сдачи в аренду офисных, торговых, жилищных и логистических центров в Киеве и крупных областных центрах. Банк рассматривает возможности участия в новых гостиничных проектах
Неспециализированные отрасли промышленности	Расширение предоставления кредитов украинским и зарубежным компаниям в широком диапазоне производственных отраслей, включая производство строительных материалов и холодильного оборудования; рассмотрение возможности реализации проектов в сталелитейной и обрабатывающей промышленности, направленных на модернизацию и расширение производства, которые будут соответствовать его политике в отношении охраны окружающей среды и принципам реализации производственных проектов
Энергетика	Сосредоточение на отдельных проектах в отраслях производства электроэнергии, передачи электроэнергии по магистральным сетям и на проектах в секторе энергоэффективности, исследование возможностей содействия Украине в реализации стратегических проектов транзита нефти и природного газа

Наибольшее внимание на данный момент уделяется секторам экономики, которые выступают неспециализированными отраслями промышленности, так как именно они являются наиболее экономически целесообразными, но требуют значительных капитальных вложений для своего развития. Новизна на украинском финансовом рынке представляет собой система кредитования ЕБРР под залог складских зерновых расписок, две лизинговые программы кредитования через Hurevereinsbank.

ЕБРР успешно осуществляет программные проекты в Украине. Трудность состоит в том, что малый и средний бизнес до сих пор является стихийным явлением. Налоговое давление государственных структур, невозможность получения долгосрочного кредита, недостаточно развитая система лизингового кредитования, неквалифицированная система



менеджмента, отсутствие значительной роли Украины на рынке передачи технологии, устаревшее оборудование, загрязняющее окружающую среду, заставляют МСП Украины работать по схемам и незначительно ориентироваться на мировой рынок. ЕБРР помогает предприятиям, которые делают "первые успешные шаги". Одной из стратегических задач ЕБРР на рынке Украины является улучшение предпринимательского климата и конкурентоспособности частного сектора, так как рыночная экономика подчиняется законам спроса и предложения. В условиях, когда спрос не может появиться из-за нереальности создания предложения, улучшать практически нечего. Сложность бюрократических условий для предоставления кредитов ЕБРР местным банкам заставили его работать напрямую с клиентом, кроме того, предпочтение отдается тем банкам, часть капитала которых принадлежит иностранным инвесторам, так как снижается риск невозвращения средств. Процесс кредитования в финансовом секторе будет увеличиваться и в дальнейшем, так как этот сектор показал свою результативность и желание к добросовестному сотрудничеству. "Внутренние проблемы", такие, как дорожный сектор, водоснабжение и канализация, телекоммуникации, муниципальная инфраструктура и прочие, приходится решать за счет чужих средств. Эти проекты являются социально необходимыми. Их содержание и обслуживание становится невозможным за счет бюджетного финансирования. Кредитование крупных программ государственного сектора в последнее время также получило развитие. ЕБРР помогает в осуществлении проектов с вложением значительных финансовых средств. Так как необходимость инновационного подхода к решению различных проблем экономики становится явной, возможно, стоит заинтересовать ЕБРР в создании еще одного приоритетного сектора — инновационного, но не в рамках всего государства, а в дополнение к кредитным линиям МСП. Данное направление кредитования должно быть поэтапным. Не стоит обновлять всю, например, производственную линию предприятия. Этот проект будет долго окупаться и в конечном итоге может и вовсе не найти потребителей. Лучше применить стратегию периодической замены различных компонентов, проследить влияние изменения предложения продукции или услуги на спрос и в дальнейшем внедрении инновационных продуктов. Было бы актуальным содействие государства ЕБРР в данном секторе, так как проблема материалоемкости продукции, наличие устаревшего оборудования на предприятиях и отсутствие стоящей его замены на отечественных рынках создает проблему в рамках всего государства. В следствие чего нужно свести к минимуму бюрократические сложности оформления такого рода проектов ЕБРР, кроме того, поощрять участие предприятий в такой программе. Когда в Украине будет создана новая конкурентоспособная сеть средних и малых предприятий, использующих новейшие технологии производства, с эффективным менеджментом, оснащенных ресурсосберегающими системами, имеющими возможность свободной коммуникации в рамках всего экономического пространства, изготавливающих качественную продукцию (предоставляющих востребованные услуги), только тогда можно говорить, что в стране создан благоприятный предпринимательский климат и конкурентоспособность частного сектора повысилась.

Таким образом, деятельность Европейского банка реконструкции и развития на рынке Украины является динамичной. Наличие 78 договоров об инвестициях в Украине, открытие двух кредитных линий: МСП — 1 и МСП — 2, желание активизации дальнейших экономических отношений говорит об эффективности сотрудничества страны с Банком. Заинтересованность Банка проявляется и в развитии отношений с Украиной в различных сферах экономики.

Тем не менее по сей день проблемными являются вопросы неэффективной системы менеджмента на предприятиях государства, сложность процедур бюрократического аппарата управления, рискованность капиталовложений, неустойчивая политическая ситуация, неблагоприятные основные макроэкономические показатели 2006 года (двухзначный

годовой уровень инфляции, резкое сокращение инвестиций и замедление внешнего спроса на украинскую металлопродукцию, которые могут привести в краткосрочном периоде к дальнейшему сокращению роста ВВП), настораживающие потенциальных кредиторов, а также отсутствие инновационного сектора, который бы способствовал развитию функционирования предприятий малого и среднего бизнеса и помог ЕБРР в реализации стратегических задач на территории Украины.

**Литература:** 1. Кубишин О. ЄБРР: проекти, здійснені в Україні // Вісник НБУ. — 1998. — №5. — С. 10 — 15. 2. Ковбасюк Ю. Участь ЄБРР в реформуванні економіки України // Економіка України. — 2002. — №4. — С. 17 — 21. 3. Остапчук І. Л. Україна та ЄБРР: взаємодія, стратегія та перспективи // Статистика України. — 2001. — №4 — С. 35 — 37. 4. www.ukrstat.gov.ua. 5. A Guide to EBRD Financing / EBRD publication // www.ebrd.com. 6. EBRD / Strategy for Ukraine // www.ebrd.com. 7. Еременко А. ЕБРР: членский состав и пописанный капитал // Вестник НБУ. — 2006. — №2. — С. 40 — 41. 8. Annual Report of EBRD // www.ebrd.com. 9. Мигун І. В. О кредитованні ЕБРР малого і середнього бізнесу в країнах Центральної і Східної Європи // Деньги и кредит. — 2004. — №7. — С. 62 — 66. 10. Привлечение капитала. Интервью с К. Захарьевым // Бизнес. — 2004. — №45. — С. 71 — 72. 11. www.liga.com. 12. Петровська І. О. Фінанси (з елементами статистики фінансів): Навчальний посібник / І. О. Петровська, Д. В. Клиновий. — К.: ЦУЛ, 2002. — 300 с.

Стаття надійшла до редакції  
7.09.2007 р.

УДК 330.131

Овсянкіна А. Ю.

## БЕЗБИТКОВІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

*The approach to the notion of the break-even as economic category that represents a certain aspect of the enterprise re-production process is substantiated. The connection of the categories "break-even", "profit", "loss", "reproductive process" are specified.*

У ринкових умовах господарська діяльність підприємств спрямована, насамперед, на забезпечення безбитковості. Безбиткова господарська діяльність — це вирішальна умова функціонування підприємств у ринковій економіці, яка створює засади для їх безперервної діяльності та усталеного розвитку. Організація безбиткової роботи підприємств є надзвичайно актуальною проблемою сучасного етапу розвитку економіки України, яка потребує вирішення на специфічному постприватизаційному етапі. У зв'язку з цим потребують подальшого дослідження теоретичні основи безбитковості.

Аналіз стану розробки теоретичних основ безбитковості свідчить про існування загальноєвропейського підходу до визначення поняття безбитковості. В економічній літературі в цілому склалось визначення безбитковості як режиму господарської діяльності підприємства, фірми, приватної особи, при якому доходи, одержані від діяльності, перевищують витрати, пов'язані з нею, або дорівнюють їм [1, с. 65; 2, с. 94; 3, с. 58]. Таке визначення категорії безбитковості розкриває спосіб її розрахунку, але не розкриває зміст і роль, яку вона відіграє для підприємств у ринковій економіці.

Тому метою статті є розкриття нових змістовних аспектів поняття беззбитковості та визначення його зв'язку з іншими економічними категоріями.

Ґрунтуючись на тісному зв'язку між категоріями "прибуток" і "збиток", можна відзначити наступне: категорія "беззбитковість" відображає господарські відносини, що утворюються на межі між прибутковою та збитковою діяльністю підприємств.

Категорія "прибуток" — це центральна категорія ринкової економіки. Вона відображає перевищення доходів підприємства над витратами і є внутрішнім фінансовим джерелом їх функціонування й розвитку. Підприємства зацікавлені в збільшенні прибутку, оскільки необхідний обсяг прибутку допомагає їм вирішувати цілий комплекс завдань, які обумовлюють стабільність та ефективність їх діяльності.

Діаметральною протилежною категорією є категорія "збиток". Збиток відображає перевищення витрат підприємства над доходами. Підприємства, які хронічно одержують збиток, не є життєздатними, не можуть не тільки розвиватися, а й навіть існувати.

Категорія "беззбитковість" утворюється на межі категорій "прибуток" та "збиток" (рис. 1).

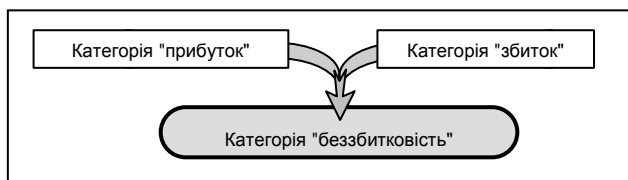


Рис. 1. Прибуток, збиток, беззбитковість: взаємозв'язок категорій

Категорія беззбитковості є простою і разом з тим складною категорією. Простота визначається тим, що вона є стрижневим принципом господарювання підприємств в економіці, де прибуток виступає спонукальним мотивом діяльності підприємств у цій економіці. Іншими словами, діяльність підприємств повинна бути беззбитковою для того, щоб вони були життєздатними. Разом з цим складність і важливість категорії "беззбитковість" визначається сутнісними сторонами, які вона відображає. З одного боку, беззбитковість — це такий момент у господарській діяльності підприємства, коли доходи дорівнюють його витратам. З іншого боку, беззбитковість — це режим господарської діяльності підприємства, при якому доходи перевищують його витрати, тобто підприємство одержує прибуток.

Така двохаспектна суть категорії беззбитковості дає підставу виділити поняття беззбитковості у вузькому та широкому його розумінні.

Вузьке розуміння беззбитковості охоплює лише момент у роботі підприємства, коли воно не одержує прибутку, не несе збитків і виступає якоюсь межею, що відокремлює зону прибутку від зони збитку. В економічній літературі це трактується як точка беззбитковості, поріг рентабельності, критична точка [4, с. 188]. Це стратегічно важлива точка, в якій забезпечується самокупність; саме з цього моменту підприємство здатне покривати свої витрати без одержання прибутку (рис. 2).

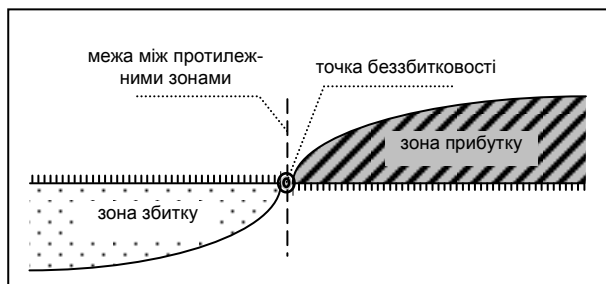


Рис. 2. Межа і точка беззбитковості

Широке розуміння беззбитковості охоплює ситуацію, коли підприємство не тільки відшкодовує свої витрати, а й отримує прибуток. Таким чином, беззбитковість визначається діапазоном, де підприємство функціонує без збитку (прибуток дорівнює нулю або більше нуля) (рис. 3).

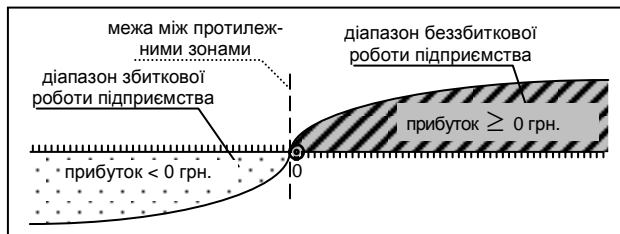


Рис. 3. Діапазон беззбитковості

Джерело двохаспектності категорії беззбитковості становить суть цієї категорії, яка тісно пов'язана з виробничим відтворювальним процесом.

По-перше, досягнення підприємством беззбитковості створює умови для простого виробничого відтворення його діяльності. Підприємство в Україні є самостійною господарюючою одиницею, яка має статус юридичної або фізичної особи й здійснює виробничу чи іншу діяльність з метою одержання доходу. Здійснення безперервної виробничої або іншої діяльності підприємства забезпечується лише його беззбитковою роботою. Беззбиткова робота підприємств створює попередню умову для простого процесу відтворення виробництва на підприємстві, де немає надлишку, який становить джерело його розвитку, а також створює сприятливі умови для розширеного відтворення виробництва з надлишком як джерела для саморозвитку підприємства. Навпаки, недосягнення беззбитковості підприємством веде до порушення відтворювальних процесів у виробництві і, як результат, — до можливої його ліквідації. Отже, в процесі функціонування підприємств головним моментом у їх діяльності є досягнення беззбитковості як основи забезпечення процесу відтворення виробництва. Такий підхід до категорії беззбитковості дуже важливий і з погляду на те, що підприємство виступає первинною ланкою економіки країни. Доход підприємства не тільки задовольняє інтереси колективу, власників засобів виробництва, а й використовується для розрахунків з фінансовими органами своєчасним перерахуванням податків та інших платежів. Можна сказати, що підприємство є точкою перетинання інтересів найманих робітників, власників засобів виробництва, а також органів державного управління, кожен з яких зацікавлений у максимально можливому задоволенні власних потреб. Джерелом доходів усіх цих суб'єктів господарювання виступає створений на підприємстві прибуток, що утворюється лише в результаті його беззбиткової роботи.

По-друге, беззбитковість — відправна точка розвитку підприємства (розширене відтворення виробництва). В господарській практиці діяльність збиткових підприємств спрямована на досягнення ними беззбитковості, як першого кроку до прибуткової діяльності в майбутньому. Ймовірність залучення цих підприємств до ситуації, де витрати дорівнюють доходам у процесі діяльності, дуже мала, тому вони орієнтують свою діяльність на отримання прибутку. Крім того, діяльність прибуткових підприємств також спрямована на одержання прибутку, оскільки досягнення моменту беззбитковості для них малопривабливе через відсутність джерела перспективного їх розвитку.

У процесі дослідження, крім зв'язку категорії беззбитковості з такими категоріями, як "прибуток", "збиток" та "відтворення виробництва", було виявлено її зв'язок з категоріями "самокупність" і "самофінансування", які, у свою чергу, органічно пов'язані з категорією відтворення виробництва (рис. 4).

## КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*In the article the economic essence of categories "investment activity" and "investment process" is considered; the theoretic approach to definition of these notions and ascertaining the correspondence between them is grounded; the conceptual approach to the essence and the content of enterprises' investment activity understanding is proposed.*

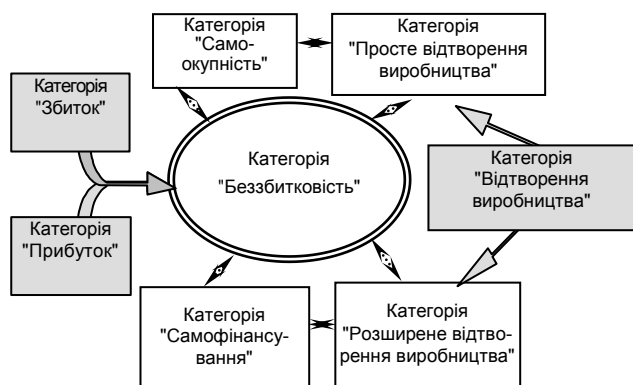


Рис. 4. Зв'язок категорії беззбитковості з іншими економічними категоріями

Якщо підприємство досягає самоокупності своїх витрат, то воно створює основу для здійснення відтворювального процесу на простій основі, що є принципом самостійного його функціонування. Якщо підприємство не тільки відшкодовує свої витрати, але й одержує прибуток, то створюються умови для самофінансування різних потреб (на закупівлю нового устаткування, обладнання та ін.), тобто відтворення на розширеній основі.

Узагальнюючи ці положення, підкреслимо, що, з одного боку, категорія беззбитковості утворюється на межі категорій "прибуток" та "збиток", шляхом їх взаємодії і протиріччя; з іншого — категорія беззбитковості має певний зв'язок з виробничим відтворенням. Виходячи з виявлених зв'язків між категоріями, можна сформулювати нове визначення беззбитковості, яке походить з її змісту, а саме: беззбитковість — це режим господарської діяльності підприємства, при якому здійснюється безперервність процесу відтворення виробництва на простій або розширеній основі. Таке визначення є більш доцільним у використанні, оскільки базується на взаємозв'язку відтворювальних процесів на підприємствах, що актуально на сучасному етапі розвитку економіки України.

**Література:** 1. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 896 с. 2. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 1. / За ред. С. В. Мочерного. — К.: Вид. центр "Академія", 2000. — 864 с. 3. 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. 4. Бланк И. А. Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 752 с. 5. Яковлев А. И. Беззбитковості підприємств в умовах реформування власності // Економіка розвитку. — 2006. — №3. — С. 66 — 67. 6. Яковлев А. И. Врахування маркетингових досліджень при визначенні ефективності нововведень // Зб. наук. пр. "Формування ринкової економіки". — К.: КНЕУ, 2004. — С. 142 — 151. 7. Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. — К.: Изд. дом "Максимум", 2005. — 884 с. 8. Писаренко Б. Система показників оцінки ефективності роботи підприємства // Демографія, економіка та соціальна політика. — 1998. — №5. — С. 195 — 198. 9. Князева Н. А. Анализ и обеспечение безубыточности деятельности предприятий // Зб. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". — Дніпропетровськ, 2002. — №129. — С. 173 — 181. 10. Іванова Н. Ю. Аналіз беззбитковості виробництва: теорія та практика. — К.: Лібра, 2002. — 72 с.

На етапі становлення ринкових відносин однією з визначальних умов успішного функціонування та розвитку підприємств на всіх стадіях життєвого циклу виступає така найважливіша складова господарювання, як інвестиційна діяльність, ефективність якої багато в чому визначається вмінням використовувати сучасні методології управління. Велике значення інвестиційної діяльності та суттєві економічні перетворення, що відбуваються, потребують створення й застосування системи конструктивних принципів і нових підходів до її здійснення у складних транзитивних умовах національної економіки. З огляду на викладене особливого значення набуває проблема подальшого вдосконалення наявної теоретичної бази для визначення сутності та особливостей інвестування й розробки та обґрунтування на основі використання накопиченого наукового потенціалу адекватного методичного інструментарію прийняття управлінських рішень щодо різних аспектів інвестиційної діяльності, а також розробки відповідного теоретико-прикладного забезпечення підходів та механізмів формування й ефективної реалізації інвестиційних стратегій.

Дослідженню проблем інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу останнім часом приділяється значна увага в працях багатьох вітчизняних і закордонних науковців, серед яких І. А. Бланк, С. О. Гуткевич, Н. В. Ковтун, Т. В. Майорова, А. А. Пересада, Ф. Фабоці, В. Г. Федоренко, Д. М. Черваньов, О. М. Ястремська [1 — 9] та ін. Та, незважаючи на наявність значної кількості ґрунтовних наукових робіт, і дотепер лишається багато невирішених проблем та протиріччя у цій сфері дослідження, що вказує на актуальність удосконалення понятійного апарату, подолання багатозначності та впорядкування термінології з метою закладення на цій основі теоретичних підвалин для розробки комплексної концепції інвестування в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки, становлення якої наразі триває в Україні.

Метою даної статті є розвиток теоретичних засад інвестування стосовно дослідження економічної сутності категорій "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес" й обґрунтування теоретичного підходу до визначення цих понять і встановлення співвідношення між ними.

Теоретичне обґрунтування концептуальних і методологічних засад інвестування на мікрорівні та побудова ефективної системи управління ним вбачається неможливим без з'ясування семантики таких базових понять, як "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес", і встановлення співвідношення між цими економічними категоріями, оскільки дослідження інвестиційної сфери більшою чи меншою мірою, все ж таки різняться своїми теоретико-методологічними підходами та науковим інструментарієм і, незважаючи на наявність значної кількості ґрунтовних робіт, узгодженість думок науковців у вказаній предметній області наразі залишається відсутньою.

З огляду на складність природи інвестування як економічного явища для вирішення означеної проблеми, на думку автора, доцільним є його подання в термінах теорії систем, яке виступає ефективним інструментом дослідження економічних об'єктів, явищ, процесів.

Так, інвестиційну діяльність підприємства можна формалізувати як складну, відкриту, динамічну систему, оскільки першій притаманні всі основні особливості останньої, а саме: цілісність, відносна відокремленість від навколишнього середовища, пов'язаність із ним, структурованість, багатоаспектність, певна цілеспрямованість тощо.

Використовуючи методологію системного підходу, інвестиційну діяльність можна подати у вигляді загальновідомої моделі "чорного ящика" (рис. 1), "входом" якої є інвестиційні рішення та інвестиції, а "виходом" – результат їх реалізації. З таких позицій цілком справедливим здається визначення категорії "інвестиційна діяльність" Законом України [10] як сукупності практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Не виникає сумніву, що такий підхід є цілісним та завершеним, але для застосування на мікрорівні, на погляд автора, дане тлумачення виявляється занадто загальним і не забезпечує повноцінного розкриття змісту розглядуваного поняття.

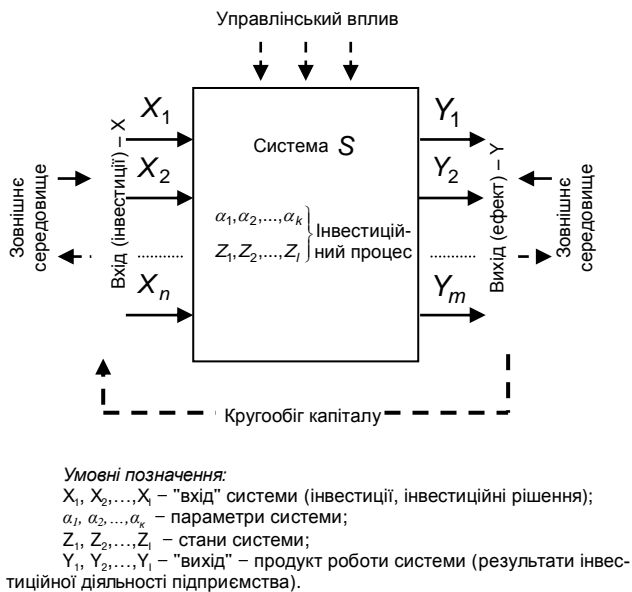


Рис. 1. Імітаційна модель системи в інвестиційній діяльності

Зрозуміло, що ця сукупність дій зазначеного вище характеру знаходить свою конкретизацію всередині "чорного ящика", зміст якого, власне, й становить інвестиційний процес, що узгоджується із семантикою поняття процесу взагалі як ходу будь-якого явища (в даному випадку – інвестиційної діяльності), послідовної зміни фаз його розвитку й проходження ним різних станів та стадій. Іншими словами, інвестиційний процес, який, на погляд автора, в даному випадку становить сукупність параметрів і станів системи, показує, яким саме чином протікає інвестиційна діяльність, є так би мовити її "технологією", передбачаючи комплексний та системний підхід до обґрунтування й побудови послідовності її здійснення, тобто до моделювання перспективної інвестиційної позиції підприємства та забезпечення її досягнення, й охоплюючи в собі як низку загальних етапів інвестування (мотивація й цілепокладання, аналіз інвестиційного ринку, обґрунтування доцільності або необхідності інвестицій, зокрема, оцінка ефективності й ризиків, планування інвестицій, формування інвестиційної політики, зокрема, прийняття рішень щодо вибору обсягів, форм, джерел залучення інвестиційних ресур-

сів, а також напрямів, темпів, методів і термінів інвестування, фінансування інвестицій, формування інвестиційного портфеля (інвестиційної програми) та управління ним, освоєння інвестицій тощо [4; 5]), так і безліч конкретних особливостей та нюансів реалізації інвестицій у кожному окремому випадку на окремому підприємстві.

Отже, співвідношення між досліджуваними категоріями, на думку автора, визначається тим, що інвестиційна діяльність представляється моделлю "чорного ящика", а інвестиційний процес – його внутрішнім змістом, охоплюючи у собі всю сукупність послідовних перетворень, пов'язаних з теоретичним обґрунтуванням та практичним здійсненням інвестування, всі його стадії – від моменту формування інвестиційних намірів і прийняття рішень до отримання певних результатів, тобто конкретизуючи й розкриваючи зміст інвестиційної діяльності. Зважаючи на розуміння під терміном "цикл" сукупності взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, що утворюють завершене коло розвитку за певний проміжок часу, можна стверджувати, що інвестиційний процес складається із сукупності інвестиційних циклів.

Таким чином, у запропонованому теоретичному підході показано, що економічні категорії "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес" не є тотожними, але перебувають у тісному взаємозв'язку, при цьому представлення їх співвідношення може ґрунтуватися на діалектичному принципі єдності загального (діяльність) і часткового (процес).

Викладений вище підхід, а також узагальнення наукових поглядів багатьох вітчизняних та закордонних вчених, зокрема у роботах [1; 3 – 5; 7; 9], щодо сутності інвестиційної діяльності підприємства дозволяють у якості змістовного її наповнення розглядати єдність процесів формування й використання інвестиційних ресурсів, зумовлену моделлю інвестиційної поведінки підприємства та спрямовану на його соціально-економічний розвиток, ефективність якої забезпечується системою інвестиційного менеджменту (рис. 2).

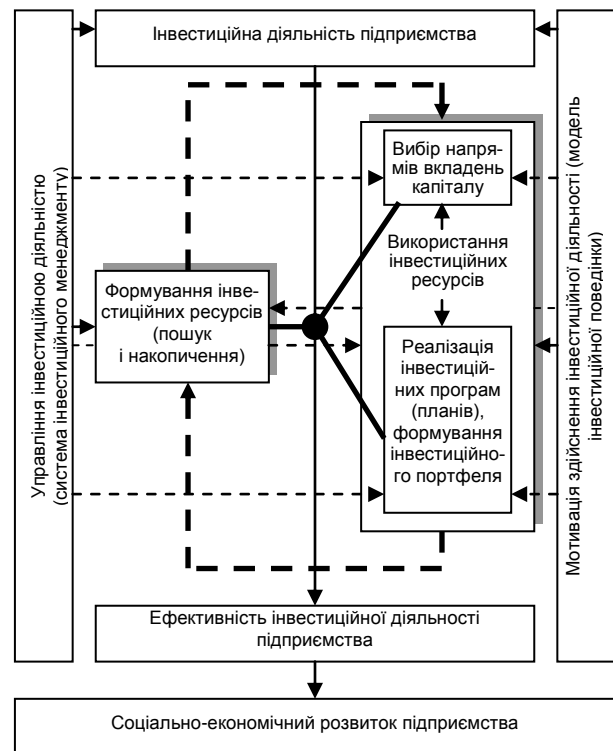


Рис. 2. Концептуальний підхід до сутності та змістовного наповнення інвестиційної діяльності підприємства

Хоча наведене визначення цілісно й у концентрованому вигляді передає сутність пропонованого підходу до розуміння змістовного наповнення інвестиційної діяльності підприємства, поданого на рис. 2, автор вважає за необхідне пояснити окремі його аспекти.

З наведеної схеми зрозуміло, що такий кругообіг основних стадій інвестиційної діяльності ("формування-використання" інвестиційних ресурсів) відбувається лише за умов наявності у суб'єкта господарювання певної системи мотивів її здійснення, які формують модель інвестиційної поведінки. Відповідно до наукових поглядів, викладених у літературі [1], модель інвестиційної поведінки характеризує теоретичну концепцію системи мотивації суб'єктів господарювання, що спонукає їх до здійснення інвестиційної діяльності на всіх її етапах і в усіх її формах. Автор погоджується із запропонованим у зазначеній праці спектром спонукальних мотивів – економічних і неекономічних, а також чинників зовнішнього середовища функціонування підприємства, які є теоретичним обґрунтуванням моделі його інвестиційної поведінки та впливають як на окремі її елементи, зокрема, на мотивацію накопичення інвестиційних ресурсів, використання накопиченого капіталу в інвестиційному процесі й вибору напрямів та форм інвестування, так і на ступінь інвестиційної активності суб'єкта господарювання, але вважає за необхідне доповнити наведену систему макроекономічних факторів-мотивів, що існують об'єктивно (в даному контексті під об'єктивністю розуміється певна незалежність їх прояву від дій суб'єктів економічної системи й підпорядкованість лише дії законів ринку та інших економічних законів), такими суб'єктивними факторами-мотивами, як податкова, амортизаційна політика, бюджетне фінансування, законодавчі зміни тощо, що також мають чинити вплив на мотивацію здійснення інвестиційної діяльності й обґрунтування інвестиційних рішень.

Зазначимо, що відповідно до запропонованої вище імітаційної моделі інвестиційної діяльності (див. рис. 1) система спонукальних мотивів її здійснення відноситься до компонентів "зовнішнього середовища". Туди ж відноситься й управлінський вплив, що є інформаційним продуктом системи інвестиційного менеджменту, дієвістю якої, власне, визначається ефективність інвестиційної діяльності.

Формування достатнього обсягу інвестиційних ресурсів на підґрунті прийнятної вартості джерел їх фінансування та структурної оптимізації останніх виступає однією з визначальних умов ефективності інвестування в усіх його формах. Інвестиційні ресурси визначаються як всі форми капіталу, який залучається для фінансування інвестиційних потреб. Склад можливих джерел формування інвестиційних ресурсів, який був виділений автором за результатами аналізу й узагальнення вітчизняної та зарубіжної наукової економічної літератури з питань, що стосуються фінансування інвестиційної діяльності, поданий у роботі [11].

Вибір напрямів вкладень капіталу здійснюється головним чином з огляду на інвестиційний потенціал суб'єкта інвестування, інвестиційну привабливість потенційних об'єктів, а також на підґрунті попередньої оцінки ефективності інвестицій за кожним із можливих і доцільних варіантів, отже, ці три елементи повинні розглядатися як основні складові формування інвестиційної стратегії підприємства, яка, у свою чергу, є дієвим інструментом прийняття ефективних рішень щодо розробки адекватної наявним умовам і вимогам моделі інвестиційної діяльності з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, тобто інструментом інвестиційного менеджменту, й певною мірою дає можливість формалізації процесу управління інвестиційною діяльністю, за рахунок чого останній може бути не лише адекватно описаний, але й змодельований в умовах конкретного суб'єкта інвестування. Докладніше проблеми управління інвестиційною діяльністю та формування його інвестиційної стратегії розглядаються А. В. Гриньовим і К. П. Покатаєвою в роботі "Теоретичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства" [12]. Інвестиційний потенціал

суб'єкта інвестиційної діяльності є прямою детермінантою її масштабів і непрямою детермінантою напрямів використання інвестиційних ресурсів, оскільки з огляду на його оцінку можна одразу "відкинути" ті варіанти, для реалізації яких за попередніми розрахунками наявного потенціалу буде недостатньо. У свою чергу, результати оцінки інвестиційної привабливості потенційних об'єктів мають визначити попередній перелік доцільних напрямів інвестування. Авторське бачення сутності та змісту цих категорій викладено в роботі [13].

Стосовно оцінки ефективності інвестиційної діяльності зазначимо, що її інструментарій є достатньо опрацьованим, як у вітчизняній, так і у зарубіжній науковій думці [1;ю 4 – 8] і становить предмет самостійного дослідження, проведення якого в рамках даної роботи, на погляд автора, було б необґрунтованим.

Таким чином, проведені дослідження вказують на те, що практичне використання теоретичних засад інвестування вимагає уточнення економічної сутності категорій "інвестиційна діяльність" та "інвестиційний процес" і з'ясування їх співвідношення. Наукове підґрунтя для вирішення означеної проблеми, на погляд автора, може становити застосування системного підходу, в термінах якого було подано розглядувані поняття – інвестиційну діяльність представлено як модель "чорного ящика", а інвестиційний процес – як його внутрішній зміст. Зрозуміло, що запропонований теоретичний підхід не може замінити повного дослідження особливостей інвестування, але його використання сприятиме вдосконаленню й подальшому розвитку методичного забезпечення даної предметної області, що надає йому характеру ефективного інструменту пізнання.

**Література:** 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. – 448 с. 2. Гуткевич С. А. Теоретические основы инвестиционного процесса // Актуальные проблемы экономики. – 2005. – №5. – С. 20 – 31. 3. Ковтун Н. В. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2005. – №5 – 6. – С. 132 – 136. 4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с. 5. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с. 6. Фабоци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с. 7. Федоренко В. Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності. – К.: Алерта, 2004. – 424 с. 8. Черваньов Д. М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств. – К.: Знання-Прес, 2003. – 624 с. 9. Ястремська О. М. Методологічні основи побудови та функціонування соціально-економічного інституту інвестиційної діяльності // Наук. пр. ДонДТУ. Серія економічна. – 2003. – №56. – С. 5 – 9. 10. Закон України "Про інвестиційну діяльність" №1560-ХІІ від 18.09.91 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47. – Ст. 646. 11. Покатаєва К. П. Теоретичні засади фінансування інвестиційної діяльності підприємств // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених "Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління". – К.: ТОВ "ЕКМО", 2007. – С. 146 – 147. 12. Гриньов А. В. Теоретичні засади управління інвестиційною діяльністю підприємства / А. В. Гриньов, К. П. Покатаєва // 36. наук. пр. "Економіка" / За заг. редакцією акад. АПН України І. Ф. Прокопенка. – Харків: ХНПУ, 2007. – Вип. 7. – С. 15 – 21. 13. Покатаєва К. П. Теоретичні аспекти визначення категорій "інвестиційний потенціал" та "інвестиційна привабливість" // Науч.-техн. сб. "Коммунальное хозяйство городов". Серия: экономические науки. – К.: Техніка, 2007. – Вып. 75. – С. 262 – 268.

Стаття надійшла до редакції  
10.09.2007 р.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

*The peculiarities of the Ukraine bank sector functioning are analyzed; the processes that influence the bank functioning competitiveness are found out; the problems of foreign capital investments into the Ukraine bank sector are considered.*

Ефективний розвиток національної економіки вирішальним чином залежить від підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економічної системи, розвитку фінансового і банківського секторів. Нині у вітчизняній банківській системі відбувається становлення ринкових, насамперед, конкурентних засад, від яких залежить стабільність усієї системи. Україна взяла шлях до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки, яка передбачає створення та функціонування стабільного, ефективного, ліквідного і конкурентного середовища.

Дослідженню проблеми конкурентоспроможності банківської системи України приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох вчених-економістів, таких, як О. Васюренко, А. Гальчинський, О. Пересада, А. Мороз, Л. Примостка, В. Гриньова, В. Ющенко та ін.

Однак певні теоретичні та науково-методичні проблеми щодо покращення ефективності діяльності банків та підвищення рівня їх конкурентоспроможності залишилися невирішеними в повній мірі, а саме: недостатньо з'ясовано вплив іноземного капіталу на розвиток вітчизняного банківського сектору; потребують подальшого дослідження шляхи формування банківського капіталу в умовах ринкової економіки; необхідне обґрунтування ефективних підходів і заходів щодо підвищення конкурентоспроможності банківської системи на мікро- та макрорівні.

Тому основною метою статті є дослідження процесів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності банківського сектору України, а також аналіз позитивних та негативних тенденцій щодо впливу іноземного капіталу на розвиток вітчизняної банківської системи.

Ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня її капіталізації, який на сьогодні низький. Так, капітал найбільшого європейського банку Deutsche Bank AG (Німеччина) становив на початку цього століття 51,5 млрд. доларів США, активи — 732,5 млрд. доларів, тоді як капітал усієї банківської системи України — менше 4 млрд. доларів США, а активи — менше 5% активів німецької установи. Якість власного капіталу багатьох банків невисока, оскільки значну його частину сформовано не в грошовій формі й реально виведено з банків, а тому платоспроможність таких банків невисока [1].

Одним із шляхів покращення стану капіталізації банківської системи є консолідація банківського капіталу. Підвищення рівня капіталізації банків можливе шляхом злиття та поглинання. Зарубіжний досвід свідчить про високу ефективність такого методу, результатом якого виступає підвищення інвестиційної привабливості банків, зниження операційних витрат та вартості послуг для клієнтів, а також розширення обсягу спектра фінансових послуг тощо. Але при цьому не слід забувати про загрозу монополізації фінансових послуг і монопольного впливу на економіку країни. Низький же рівень конкурентоспроможності може призвести до фактичної втрати вітчизняної банківської системи, як це сталося у Польщі та більшості інших країн — нових членів чи претендентів на вступ до ЄС [1].

Аналізуючи проблему конкурентоспроможності банківської системи, необхідно, насамперед, зазначити, що це поняття з'явилось тільки з появою ринкової економіки, оскільки в часи планової економіки цього питання не виникало саме з причини відсутності конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

Особливої уваги в ринковій економіці заслуговує питання ефективного виконання банками покладених на них функцій (мобілізація грошових ресурсів на вклади від клієнтів; надання клієнтам позик і створення нових платіжних засобів; здійснення розрахунків між клієнтами та ін.) в умовах активізації конкурентних відносин на українському банківському ринку. Вітчизняний банківський ринок поступово перетворюється з ринку продавця на ринок покупця, про що говорить поступове зменшення кількості новостворених банків, переважання банків з акціонерною формою власності та концентрації капіталу в найбільших банках, що створює основу для збереження міжбанківської конкурентної боротьби в перспективі. Той факт, що процентні ставки за кредитами за останні 6 років зменшилися більшою мірою, ніж за депозитами, дає підстави стверджувати про загострення боротьби банків за клієнта і, як наслідок, розвиток міжбанківських конкурентних відносин в Україні.

Надалі під конкурентоспроможністю банківського сектору будемо розуміти властивість цієї системи, обумовлену рівнем її готовності ефективно надавати конкурентні фінансові послуги, забезпечувати високу фінансову стійкість і динамічно розвиватися, враховуючи загальноекономічне й соціально-політичне становище держави та протидіючи різноманітним зовнішнім і внутрішнім факторам. Слід зауважити, що конкурентоспроможність розглядається з точки зору підвищення якісного рівня всіх банків в Україні загалом, які формують її банківську систему, а не якогось одного банку.

Міжбанківська конкуренція стає головною характеристикою сучасного розвитку банківської сфери нашої держави з усіма особливостями, притаманними цьому процесу. Але відомо, що конкуренції без монополії не існує — кожен конкурент бажає стати монополістом [2]. Аналіз і дослідження робіт авторів дозволили виявити такі види конкуренції та форми монополії, які можуть характеризувати специфіку банківської сфери і тісно між собою взаємопов'язані (рис. 1).

Головними індикаторами конкурентоспроможності банківської системи є ціна кредитних ресурсів та диференціація банківських послуг. В економічно розвинутих країнах надається нині понад 300 різних банківських послуг, які щороку вдосконалюються й модифікуються. В Україні в останні роки також помітно загострилася конкуренція на ринку банківських продуктів: видача грошових кредитів; приймання депозитів; здійснення грошових розрахунків і платежів; випуск кредитних та платіжних карток; консультування; надання економічної та фінансової інформації. Але незначна мобілізація банками ресурсів порівняно з потенційними їх можливостями та низький рівень довгострокового кредитування свідчать про відсутність довіри з боку населення. Тому найпоширенішим банківським продуктом залишається короткострокове кредитування клієнтів (близько 70% активів банків припадає на кредитний портфель).

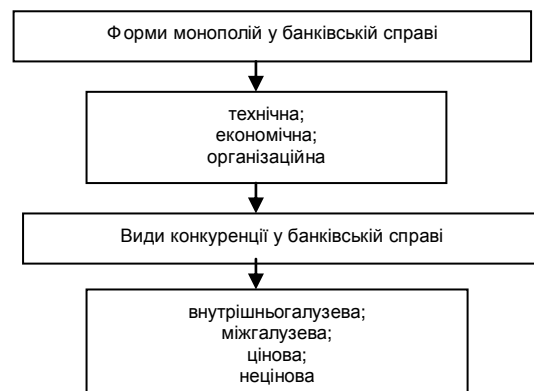


Рис. 1. Види конкуренції та форми монополії у банківській справі

Закінчення таблиці

Отже, незаперечливим є той факт, що справжньої конкурентоспроможності банківського сектору України на світовому ринку ще немає. Цю ж тезу можна віднести й до регіональної конкуренції, оскільки практично вся вага частка української банківської системи, включаючи всі її надбання і переваги, розташована в Київській області, а у Львівській, Одеській, Харківській та Чернігівській областях їх кількість залишилася незмінною, в інших, навпаки, поступово скорочується, хоча їх статутний капітал поступово зростає. Тобто Київ та Київська область займають передову позицію. Дніпропетровську, Донецьку, Харківську, Одеську, Запорізьку, Львівську, Полтавську області та АР Крим можна віднести до групи середньої концентрації; Луганську, Миколаївську, Черкаську, Волинську, Чернігівську, Херсонську, Сумську, Вінницьку області – до групи незначної концентрації; а Житомирську, Хмельницьку, Рівненську, Закарпатську, Кіровоградську, Тернопільську, Чернівецьку області – лише до групи низької концентрації. Це свідчить не про погіршення стану банківської системи в регіонах, а про те, що банки розширюють кількість своїх філій, а самі переводяться до Києва, що й зумовлює проблему відсутності як регіональної конкуренції, так і регіональної конкурентоспроможності.

Зважаючи на це, Національному банку потрібно стимулювати розвиток регіональних банків, які в подальшому стануть фінансовою основою розвитку економіки регіонів та зможуть за наявності конкуренції з боку зарубіжних банків, зберегти клієнтів завдяки індивідуальному підходу до них, особливо зв'язкам та значному досвіду співпраці. В Україні є об'єктивна потреба структурування банківської системи. Вагомим кроком на шляху до підвищення конкурентоспроможності банківської системи повинно стати створення ланки спеціалізованих банківських установ та посилення регіональної складової розвитку банківської системи.

Розглянемо, яку роль у підвищенні конкурентоспроможності відіграє присутність іноземного банківського капіталу в Україні. Після того, як були скасовані деякі обмеження щодо входження іноземного банківського капіталу у вітчизняний сектор економіки, доступ його на ринок банківських послуг було дещо лібералізовано. У процесі розвитку фінансового ринку, досягнення макроекономічної стабільності, розгортання приватизаційних процесів присутність іноземного капіталу в банківському секторі України поступово зростає. Зараз в Україні функціонує 23 банки з іноземним капіталом, з яких 9 — із 100-відсотковим іноземним капіталом (усі вони є дочірніми). Дослідивши сучасний стан залучення іноземних банків до участі у функціонуванні банківської системи, зазначимо: частка банків з участю іноземного капіталу в Україні становить лише 12%; частка банків із стопроцентним іноземним капіталом — 4,8%; частка іноземного капіталу у формуванні сукупного статутного капіталу банківської системи України — трохи більше 10,5% [1]. Таким чином, на сьогодні ці кредитні інститути зайняли певну нішу на ринку, однак не можна однозначно стверджувати, що банки з іноземним капіталом суттєво потіснили банки з українським капіталом.

Проаналізувавши різні точки зору авторів [1; 2] щодо присутності іноземного капіталу в банківському секторі України, можна зробити висновок про як позитивні, так і негативні наслідки (таблиця).

Таблиця

### Наслідки збільшення частки іноземного капіталу для банківського сектору України

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
1	2
Зростання обсягу кредитних ресурсів банків, стабілізація джерел їх надходження шляхом диверсифікації капіталу та акціонерної бази	Загроза захоплення іноземними банками банківського ринку України, загострення міжбанківської конкуренції та підвищення конкурентного тиску на вітчизняні банки, що може сприяти підвищенню фінансових ризиків і послабленню всієї банківської системи

1	2
Упровадження міжнародного досвіду ведення банківської справи і здійснення міжнародних фінансових операцій. Поліпшення організаційного та фінансового менеджменту банків, якості обслуговування клієнтів	Ускладнення банківського нагляду за операціями банків з боку уповноважених державних органів управління та імовірність посилення іноземного контролю за банківською системою України, що може негативно позначитися на рівні її економічної безпеки
Підвищення конкуренції на ринку банківських послуг і здешевлення їхньої вартості. Поліпшення умов обслуговування для клієнтів банків та ефективності функціонування всієї національної банківської системи	Вірогідність посилення нестабільності на національних фінансових ринках через прихід іноземних банків, які не мають високих міжнародних рейтингів та достатньої обсягу капіталу
Підвищення капіталізації вітчизняних банків, у тому числі шляхом злиття та поглинання невеликих банків. Консолідація банків, вихід з ринку економічно слабких учасників	Стратегія іноземних банків може бути спрямована лише на здійснення спекулятивних операцій без надання повного спектра банківських послуг
Сприяння міжнародній торгівлі	Загострення соціальної напруги в країні. Першочерговим кроком іноземних банків при купівлі великих системних банків країни є їхня реструктуризація та зниження витрат за рахунок звільнення частини працівників
Зниження доходів національних банків, що спонукатиме їх до зменшення витрат та підвищить фінансовий "імунітет" банківської системи	Підвищення вразливості банківського сектору України до коливань на світових фінансових ринках та у банківському секторі країни походження іноземного банку
Підвищення рівня кваліфікації працівників банківського сектору	Імовірність збільшення спекулятивних операцій та операцій з відмивання "брудних" грошей
Присутність іноземних банків призводить до розширення асортименту банківських послуг і зниження їх ціни	Зменшення кредитування середнього та малого бізнесу, так як великі іноземні банки, як правило, орієнтуються на роботу з великими клієнтами
Залучення в економіку закордонних інвестиційних ресурсів	Спроможність іноземних банків пропонувати дешевші кредитні ресурси справлятиме тиск на фінансово нестійку вітчизняну банківську систему
Оздоровлення фінансового сектору країни та підтримання платіжного балансу	Окремі банки на певному етапі своєї діяльності можуть надавати перевагу задоволенню інтересів країни походження капіталу
Розвиток фінансових ринків та ринкової інфраструктури	Вибіркове обслуговування іноземними банками лише кращих клієнтів

Загалом масштаб потенційних переваг присутності філій іноземних банків в Україні порівняно з потенційними ризиками більший, причому потенційні ризики стосуються більше проблеми стабільності економічного розвитку країни.

Стратегічною метою банківської діяльності на сучасному етапі має стати забезпечення системної стабільності і створення необхідних умов для розвитку ринку банківських послуг

на засадах добросовісної конкуренції. При формуванні нового типу комерційного банку в Україні треба враховувати тенденції в розвитку банківської системи Заходу.

Таким чином, дослідивши реалії сучасного стану вітчизняної банківської системи, можна виділити шляхи її організаційного розвитку з урахуванням мікро- та макrorівня (рис. 2).

Запропоновані заходи щодо підвищення рівня конкурентоспроможності банківської системи України дозволять: завоювати частку світового ринку; покращити стан економіки країни; завоювати довіру населення та ін.



Рис. 2. Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності банківської системи

Використання цих пропозицій та рекомендацій щодо підвищення конкурентоспроможності банківського сектору дозволить значно поліпшити фінансову стабільність і стійкість банківської системи України, що, у свою чергу, вплине на забезпечення економічної стабільності держави.

**Література:** 1. Кириченко М. М. Вплив іноземного капіталу на розвиток банківської системи України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 9 – 15. 2. Домрачев В. Інституційний розвиток банківської системи як головний фактор зростання економіки // Фінансові ризики. – 2005. – №2. – С. 30 – 32. 3. Павлюк К. В. Діяльність іноземних комерційних банків в Україні тенденції та проблеми / К. В. Павлюк, В. А. Кажан // Фінанси України. – 2006. – С. 143 – 149. 4. Шелудько Н. М. Сучасні тенденції фінансової глобалізації та їх вплив на розвиток банківського сектору України // Світова економіка. – 2006. – №2(56). – С. 85 – 92. 5. Гриньова В. М. Проблеми та перспективи структурної перебудови банківської системи України / В. М. Гриньова, О. М. Колодзів // Фінанси України. – 2006. – №01. – С. 94 – 100.

Стаття надійшла до редакції  
2.10.2007 р.

УДК 624:343.37

Куркина М. М.

## ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

*The peculiarities of shadow sector in construction industry are described; general and specific factors, influencing the spread of this phenomenon are analyzed; the measures for shadow activity effects' restriction are proposed in the article.*

Проблема теневой экономической деятельности уже длительное время привлекает внимание экономистов как в Украине, так и за рубежом. Однако большинство работ по данной теме касаются всей экономики в целом, а отраслевой аспект данного явления изучен гораздо меньше. В частности, теневой сектор в отраслях промышленности, сельского хозяйства, торговли и транспорта рассматривали в своих работах С. Лондарь, В. Гончарова, Т. Приходько и др. Что же касается теневой экономики в строительстве, то, хотя в последнее время и появились публикации, содержащие оценки ее уровня [1; 2], однако в них не исследовались факторы, порождающие это явление в разрезе строительной отрасли.

Целью данной статьи является анализ причин возникновения и особенностей проявления теневого сектора в строительстве, исследование факторов, влияющих на распространённость данного экономического феномена, а также определение мероприятий для уменьшения негативных последствий теневой строительной деятельности.

С учетом принятых в международной практике и сформулированных в системе национальных счетов положений под теневой экономической деятельностью понимается деятельность (законная или незаконная), осуществляемая институциональными единицами с целью получения экономической выгоды, которая скрывается или преуменьшается в целях уклонения от налогообложения [3].

Строительной отрасли по сравнению с другими отраслями экономики в наибольшей степени присущ высокий уровень тенезации.

В СССР по теневым отношениям строительство стояло на третьем месте после сельского хозяйства и торговли. По мнению Т. Корягиной, в СССР за 25 лет теневая экономика в строительстве возросла в 60 раз и составила на конец 1980-х годов 12 млрд. рублей [4].

В Украине по данным Министерства экономики, уровень тенезации в строительстве в 2006 году составил 40% [5].

Проблема тенезации строительной отрасли и на сегодняшний день остается особенно актуальной, однако в Украине она еще недостаточно исследована.

Намного активнее данной проблемой занимаются в России, где Госкомстатом ежемесячно производятся "досчеты" по основным стоимостным показателям статистики строительства. Например, в 1-м квартале 2001 г. было проведено выборочное конъюнктурное обследование скрытой экономической деятельности в отраслях экономики, в том числе и на предприятиях строительного комплекса. В обследовании принимало участие 1097 организаций различного размера и форм собственности, использовались данные ежеквартальных обследований деловой активности строительных компаний за 1998 – 2000 гг. и результаты опроса руководителей экономических ведомств, проведенного Центром экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации в 2001 г. [6]. Анализ итогов



обследования свидетельствовал о наличии значительного объема теневой деятельности в данной отрасли.

Проблемами оценки объемов строительного сектора в России также занимались М. И. Каменецкий, Л. В. Донцова, по расчетам которых объем теневой экономики в подрядном строительстве составил от 51,9% в 1991 г. до 29,8% в 1996 г. [7].

Строительной отрасли присущи все разновидности экономической деятельности, входящие в понятие теневой экономики согласно Методике расчета объемов теневой экономики [8], а именно:

1. Незаконное производство, к которому относится в том числе и ведение хозяйственной деятельности при отсутствии разрешений на ее осуществление.

2. Скрытое производство, составляющими которого являются легальные виды деятельности, но скрытые от государственных органов с целью:

уклонения от уплаты налогов, сборов, обязательных платежей;

несоблюдения определенных административных обязанностей или предписаний по охране труда, выполнению санитарных и других норм, уровня заработной платы, длительности рабочего времени, правил техники безопасности;

уклонения от подачи статистической отчетности.

3. Неформальный сектор, основой которого являются институциональные единицы, характеризующиеся: низким уровнем организационной структуры; занятостью, основанной на семейных или социальных связях, отличных от формальных трудовых договоров.

Строительство в неформальном секторе экономики, осуществляемое силами отдельных лиц или их групп, не имеющих статуса юридического лица, охватывает:

деятельность по строительству и ремонту жилья, дач, гаражей, хозяйственных построек и других объектов на заказ физическими лицами, не предоставляющими данные в статистические органы;

индивидуальное строительство и капитальный ремонт жилья, дач, хозяйственных построек собственными силами.

К неформальной строительной деятельности относят деятельность физических лиц, некорпорированных (мелких) предприятий, осуществляющих строительство и ремонт объектов, для которой характерна неофициальная занятость, когда взаимоотношения между работодателем и наемным работником не закреплены формально [9]. При этом налоги и начисления на заработную плату вовсе не отчисляются в бюджет.

Неформальная занятость существует во всех отраслях экономики, практически на всех предприятиях вне зависимости от их формы собственности, размера и типа деятельности, однако особых масштабов она достигла все же на частных предприятиях. При этом рост численности занятых в неформальном секторе происходит подчас за счет перетока части работников, до этого занятых в формальном. Часто работники сочетают в своей жизни как формальную, так и неформальную занятость, при этом нередко неформальная занятость выступает как дополнительная (не основная), но приносящая работнику основную часть доходов. Отличительной чертой такого рода занятости является не только несоблюдение формальных правил оформления трудовых отношений, но главным образом нарушение практически всех социальных и трудовых прав работника.

Неформальная деятельность бывает основана на вторичной занятости, во многих случаях ею занимаются непрофессионально.

Российские исследователи теневого сектора рассматривают также инвестиционный аспект теневой экономической деятельности в строительстве, а именно к скрытой экономике в строительстве относят [10]:

в части инвестиций в основной капитал — занижение данных о фактических размерах явления с целью уклонения от уплаты налогов или по другим причинам;

в строительной деятельности — занижение данных о выполненных объемах строительными организациями с целью уклонения от уплаты налогов.

Кроме того, проявлениями скрытого строительства можно назвать:

завышение реальной себестоимости построенных объектов с целью уменьшения базы обложения налогом на прибыль, а также для возмещения вынужденных дополнительных затрат, связанных с коррупцией при оформлении необходимой технической документации, согласовании проекта с надзорными организациями и т. д.;

занижение официальной заработной платы и выплата ее "в конвертах" работникам, зарегистрированным на предприятии, с целью уклонения от уплаты части налогов с заработной платы и отчислений в социальные фонды;

манипуляции с закупкой строительных материалов, завышение их стоимости и т. д.

Вскрывая проявления теневой экономики в Украине, следует отметить наиболее важные позитивные и негативные тенденции в развитии национального строительного комплекса, характерные для периода трансформации общественно-экономического уклада, описанные в работах [11 – 14]. Анализ приведенных литературных источников и исследование статистических данных, отображающих показатели деятельности строительной отрасли за прошедшие годы, позволяет сделать выводы о том, что за период с 1990 до 2000 года в Украине наблюдался значительный спад объемов строительства, чему способствовал высокий уровень инфляции, нестабильность экономики и отсутствие платежеспособного спроса как со стороны предприятий, так и населения. За последние годы благодаря экономической стабилизации и росту покупательной способности потребителей строительная отрасль переживает период подъема. Наиболее динамично развивается рынок жилищного строительства. В настоящее время, несмотря на увеличение стоимости недвижимости, спрос на нее продолжает расти, что позволяет прогнозировать дальнейшие стремительные темпы развития данной отрасли. Возникший в Украине строительный "бум", по различным оценкам, продлится еще не менее 3 – 5 лет.

При этом объемы работ, выполненных по контрактам строительного подряда, которые в наибольшей степени отражают истинное положение дел в строительстве, по данным официальной статистики, с 2000 года выросли незначительно, а в 2005 году даже произошло их снижение (рисунок).

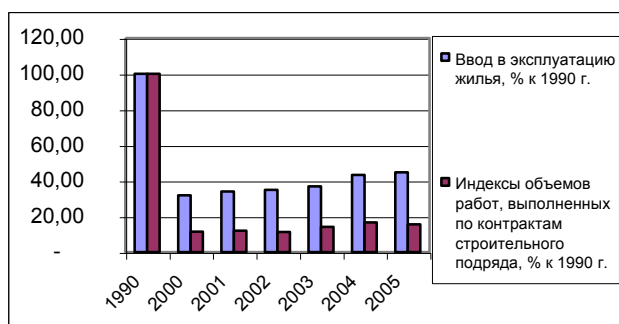


Рис. Динамика индексов ввода в эксплуатацию жилья и работ, выполненных по контрактам строительного подряда в Украине [15]

Так, в 2000 году введено в эксплуатацию жилья 32% от объема 1990 года, а выполнено работ по контрактам строительного подряда по сравнению с аналогичным периодом 11,5%, в 2005 соответственно введено жилья 45% и выполнено работ по контрактам строительного подряда 12,5% от объемов 1990 года [15].

Данное несоответствие темпов изменения объемов ввода жилья и строительных работ свидетельствует о наличии неучтенной статистическими органами части таких работ.

Развитие строительной отрасли, которая является одной из основных фондообразующих отраслей, неразрывно связа-

но с эффективностью инвестиционной деятельности, а также с механизмами инвестирования строительных проектов. Оживление инвестиционной деятельности в последние годы связано, прежде всего, с необходимостью преобразования действующих рыночных механизмов в строительном комплексе, усовершенствованием технологической структуры капиталовложений, созданием механизмов переливов капитала. В то же время данные преобразования могут способствовать и росту теневой составляющей инвестирования в строительство.

Инвестиции в основной капитал, как официальные, так и теневые, могут осуществляться:

за счет собственных средств предприятий и организаций (имеют наибольший удельный вес);

за счет банковских кредитов;

за счет средств населения;

за счет государственных (бюджетных) средств;

за счет ипотечного кредитования;

за счет средств иностранных инвесторов;

за счет эмиссии ценных бумаг (целевых облигаций).

Инвестирование в реальные объекты в виде строительства и ввода в действие основных фондов, покупки недвижимости обеспечивает инвестору инфляционную защиту вложенных средств, поскольку темпы роста цен на эти объекты не только соответствуют, но и во многих случаях обгоняют темпы роста инфляции. Однако побудительным мотивом для инвестора в первую очередь является получение прибыли, причем достижение ее максимально возможного размера с каждой единицы продукции.

Объемы теневой экономики по инвестиционной деятельности определяются по объему инвестиций в основной капитал, то есть инвестиций на строительство, расширение и реконструкцию предприятий и организаций, капитальный ремонт, приобретение жилых зданий, машин, оборудования, инструмента и инвентаря, а также прирост инвестиций за счет продажи вновь построенных жилых домов.

Важнейшим структурным элементом инвестиций в основной капитал являются подрядные работы, в состав которых включаются строительные и монтажные работы по новому строительству, реконструкции, расширению, техническому перевооружению, работы по капитальному и текущему ремонту, прочие подрядные работы.

Проявлением незаконной деятельности в данной отрасли выступает проведение строительных работ, изготовление продукции и оказание услуг без оформления всех необходимых разрешений, получения лицензий и т. д.

Факторы, влияющие на распространение теневой экономики, можно подразделить на две группы:

общие факторы, присущие всем отраслям экономики;

специфические факторы, характерные для строительной отрасли.

К общим факторам тенезации строительной отрасли можно отнести:

1. Неэффективность фискальной политики.

Характерным для Украины является нестабильность налогового законодательства, высокие налоговые ставки, большое количество налогов, многочисленные проверки налоговых органов. В связи с этим легально работающие предприятия оказываются в неравных условиях по сравнению с теневым сектором, который вообще не платит налоги, благодаря чему имеет значительный выигрыш в ценовой конкурентоспособности.

Высокие ставки налогообложения фонда оплаты труда и отчислений в социальные фонды приводят к распространению теневой занятости.

Кроме того, в строительной отрасли, в отличие от других отраслей экономики, кроме основных налогов существуют различные местные налоги и сборы [16]. По словам бывшего руководителя Госстроя Украины В. Черела, в Украине существует необходимость снижения налогового давления на строительные организации, работающие на рынке жилищного строительства, поскольку доля налогов в стоимости строительства жилья в 2004 году составляла около 40% [17].

По различным расчетам в виде налогов в Украине изымается от 55 до 85% прибыли предприятий. Чрезмерное налоговое давление приводит к тенезации значительной части прибыли, что практически исключает возможность ее инвестиционного использования [18].

2. Сложность системы государственного регулирования и контроля строительства, противоречивость и сложность нормативной базы, длительные сроки согласований с контролирующими инстанциями.

Сегодня в Украине разрешительная система в строительстве чересчур громоздка и обременительна. Это тормозит привлечение инвестиций в отрасль, отчего экономика теряет реальные деньги.

Перечень нормативно-правовых актов в строительстве, принятых и утвержденных на разных уровнях, начиная с Законов Украины и заканчивая регламентирующими документами местных органов самоуправления, которые устанавливают правила предоставления разрешительных документов, содержит более 2000 наименований, в том числе 317 национальных стандартов Украины (ДСТУ), 86 национальных строительных норм (ДБН), 559 стандартов бывшего СССР (ГОСТ СССР), 358 ведомственных строительных норм бывшего СССР, 26 нормативно-правовых актов органов государственного надзора (НАПБ, ДНАОП, Государственные санитарные правила) и др., среди которых много устаревших документов, на сегодняшний день не соответствующих или противоречащих действующему законодательству Украины [19].

Существенными препятствиями на пути осуществления экономической деятельности в строительстве являются усложненная система учета и отчетности, сложная процедура регистрации предприятий и получения разрешительных документов, частые проверки предприятий государственными органами.

Государство контролирует работу строительных организаций посредством системы лицензирования и разрешительной системы. Начальным этапом строительства любого объекта является надлежащее оформление документов, которые дают право на строительство: оформление прав на землю, получение лицензии, оформление договора подряда, сметной документации.

Согласно действующему законодательству, право распоряжаться землей в черте населенных пунктов от имени и по поручению государства делегировано органам местного самоуправления, которые могут продавать земельные участки на территории населенных пунктов, предоставлять право пользования землей, продавать права аренды земельных участков и т. д. При этом необходимо отметить, что в последнее время достаточно усложнилась процедура предоставления земельных участков для размещения объектов строительства [20].

Сложность процедуры оформления всех необходимых разрешительных документов вынуждает предприятия действовать неофициально, без получения необходимых разрешений.

3. Высокий уровень коррупции.

В системе получения лицензий и разрешений на строительные работы, их приемку существуют многочисленные правила, которые порождают рост коррупции и подталкивают предприятия к переходу в теневой сектор.

Объем "теневых" издержек в строительстве, увеличивающих конечную цену жилья, составляет до 40%. Разница между фактической себестоимостью жилья и его ценой, за исключением задекларированной прибыли, идет "в карман" застройщиков и коррумпированных чиновников и, следовательно, не декларируется и не облагается налогами.

Кроме того, даже в развитых странах внедрение любого строительного проекта дает возможность заработка не только строительным компаниям, но и чиновникам, которые экономически и политически заинтересованы в его реализации. Поэтому часто на стадии подготовки проекта как его учредителями, так и чиновниками занимается его расходная часть и завышается доходная, что позволяет проектам конкурировать друг с другом за предоставление бюджетных средств или для максимизации шансов запуска проекта [21]. В результате

могут неэффективно использоваться ресурсы и средства налогоплательщиков.

#### 4. Низкий уровень жизни населения.

Низкий уровень жизни вынуждает активную часть населения вести официально незарегистрированную экономическую деятельность, осуществляемую самостоятельно или в рамках мелких производственных единиц, за собственный счет или с использованием средств труда предприятий формального сектора.

В настоящее время отрасли промышленности и строительства формируют основной спрос на рабочую силу на рынке труда (по числу рабочих мест). При этом строительство оказалось той отраслью, где работодателями предъявляются самые низкие требования к уровню профессиональной подготовки ключевых категорий персонала.

#### 5. Применение при расчетах наличных средств.

Динамика использования наличных денег тесно связана с уровнем теневой экономики. Использование при расчетах наличных средств стимулирует предприятия к выплате заработной платы "в конвертах", предоставляет им возможность манипулировать с закупкой стройматериалов и т. д.

К специфическим факторам тенезации строительной отрасли относятся:

##### 1. Длительность строительного цикла.

Длительность строительного процесса колеблется в пределах от нескольких недель до нескольких лет, а реализация долгосрочных программ капитального строительства занимает иногда 10 – 15 и более лет. При этом вложенный капитал и задействованная рабочая сила длительное время не дают никакого полезного эффекта [22]. Удлинение строительного цикла проявляется в создании запаса незавершенного строительства и влияет на величину стоимости готовой продукции.

По состоянию на 1 января 2007 года в Украине насчитывался 22701 объект, находящийся на стадии незавершенного строительства (за исключением индивидуальных жилых домов). Больше всего таких объектов было сосредоточено в Донецкой и Харьковской областях (8,1% и 7,3% от общего количества по стране; из них строительство осуществлялось на 36,8% объектов, было временно прекращено или законсервировано на 63,4% объектов) [23]. Основной причиной приостановки строительства было отсутствие финансирования, нецелесообразность строительства, а также нарушения действующего законодательства.

В жилищном строительстве незавершенному строительному производству принадлежит особая роль. Часто из-за отсутствия средств застройщики не в состоянии продолжить начатое строительство. Кроме того, в настоящее время отсутствие законодательной базы приводит к тому, что даже становится выгодным эксплуатировать законченное строительством жилье, здания и сооружения без принятия их государственными техническими комиссиями, без юридического оформления и подписания акта сдачи в эксплуатацию, поскольку при оформлении ввода незавершенного строительства в установленном порядке возникает необходимость платить налог на недвижимость [24]. Кроме того, в Украине в соответствии с указом Президента Украины от 28 мая 1999 г. №591/99 "Об особенностях приватизации объектов незавершенного строительства" [25] операции по приватизации объектов незавершенного строительства освобождаются от налогообложения, покупатель объекта незавершенного строительства с момента его приобретения на протяжении срока строительства освобождается от платы за землю.

##### 2. Повсеместная предоплата выполненных строительных работ.

На сегодняшний день одной из проблем в строительной отрасли, особенно в жилищном строительстве, является повсеместная предоплата выполненных работ. В подавляющем большинстве стран (98%) такой предоплаты нет: сначала товар, а потом – деньги. Средства инвесторов, в том числе и из бюджета, строительным структурам в странах Евросоюза предоставляются только через банки. У нас же средства доб-

росовестных плательщиков налогов с помощью бюджета часто на длительное время переходят в пользование фирм с сомнительной репутацией, работают на создание их капитала. То есть имеем скрытое кредитование предпринимательства небанковскими учреждениями, что в Украине запрещено. В результате бюджетные средства используются заказчиками и подрядчиками не по назначению, а невыполнение недобросовестными строительными организациями своих договорных обязательств приводит к росту рисков как для государства, так и для частных инвесторов [26].

В жилищном строительстве также в результате отсутствия законодательного урегулирования отношений между инвестором и строительной организацией будущие владельцы жилья остаются незащищенными на протяжении всего периода строительства и, соответственно, несут основное бремя рисков, в частности, вследствие нарушений сроков строительства и невыполнения застройщиком других обязательств.

Повсеместное распространение теневой экономики в строительстве оказывает как позитивное, так и негативное воздействие на развитие отрасли в целом и на социальное положение населения.

Позитивными последствиями теневых взаимоотношений в строительной сфере являются более полное удовлетворение потребностей населения в продукции строительной отрасли, обеспечение его рабочими местами и улучшение материального благосостояния, становление и расширение частного бизнеса, в конечном счете – увеличение темпа роста национального дохода и инвестиций в производство.

Однако негативные последствия теневых процессов, к которым относятся сокращение налоговой базы, рост государственного долга, бюджетный дефицит, появление мафиозных кланов и группировок, общая люмпенизация населения, недостаточная эффективность макроэкономической политики, нестабильность экономической системы, заставляют принимать меры для оценки размеров теневой экономики и их сокращения.

Для оценки теневого производства в строительной отрасли России применялись такие методы, как метод сопоставления динамики взаимосвязанных показателей, балансовый метод, ресурсный метод, описанные В. Рябушкиным и Э. Чуриловой [27]. Кроме того, М. Каменецким и Л. Донцовой проводились расчеты с использованием данных о материально-технических ресурсах межотраслевого баланса и расчета фонда оплаты труда рабочих, занятых на подрядных работах [7].

В работе [28] приведены результаты расчета объемов теневого сектора строительства с использованием вышеуказанных методов для Украины в целом и Харьковской области и сделан вывод о значительном объеме теневого строительства и общей тенденции его роста.

Значительные объемы теневого сектора позволяют сделать вывод, что реальное положение дел в строительстве намного лучше, чем отражают официальная статистика, а именно: реальный объем производства с учетом теневой составляющей существенно выше, а количество убыточных предприятий меньше, чем по официальным данным. Однако при этом государственный бюджет, социальные фонды систематически недополучают значительную часть доходов в виде налогов и отчислений.

Для уменьшения негативных последствий и сокращения объемов теневой деятельности в строительстве необходимо принять следующих мер:

1. Оптимизация системы налогообложения.
2. Обеспечение устойчивости регулятивной среды.
3. Принятие жестких мер для борьбы с коррупцией.
4. Ужесточение ответственности за непредставление или умышленное занижение (завышение) данных отчетной информации в государственные органы.
5. Повышение уровня жизни населения и стимулирование официальной занятости.
6. Уменьшение объемов наличного денежного оборота в строительстве.

7. Организация государственного контроля за формированием сметной стоимости строительной продукции.

Таким образом, разновидностями теневого сектора в строительстве являются скрытое, незаконное, неформальное производство. Теневое производство охватывает теневые инвестиции, важнейшим элементом которых выступают подрядные работы, а также неформальную занятость. Общие факторы, оказывающие влияние на рост теневого сектора, – это неэффективность фискальной политики; сложность системы государственного регулирования и контроля строительства; высокий уровень коррупции; низкий уровень жизни населения; применение при расчетах наличных средств. Специфические факторы тенезации строительной отрасли – длительность строительного цикла; предоплата выполненных строительных работ.

Распространение теневой экономики в строительстве приводит к сокращению налоговой базы, росту государственного долга, бюджетного дефицита, неэффективности макроэкономической политики, нестабильности экономической системы и требует принятия соответствующих мер для ее подавления.

**Литература:** 1. Харазішвили Ю. М. Тіньова економіка України у розрізі основних видів діяльності // Статистика України. – 2006. – №4. – С. 38 – 45. 2. Панченко Ю. Економіка не отримує тень // Коммерсант – Україна. – 2007. – №141. 3. Система национальных счетов // ООН. – 1998. – 728 с. 4. [http://WWW.USPISHNAUKRAINA.COM.UA/print\\_version.php?lang=uk&theme=strategy&ctg\\_id=55&item\\_id=205](http://WWW.USPISHNAUKRAINA.COM.UA/print_version.php?lang=uk&theme=strategy&ctg_id=55&item_id=205). 5. Тенденції тіньової економіки в Україні (липень 2007 р. №23): Міністерство економіки України // [http://www.me.gov.ua/file/link/104303/file/2006-4\(23\)TTe.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/104303/file/2006-4(23)TTe.doc). 6. Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений: Монография / Под ред. д. э. н. А. Е. Суринова. – М.: ООО "Финстатинформ", 2003. – 256 с. 7. Каменецкий М. И. Теневая экономика в строительстве / М. И. Каменецкий, Л. В. Донцова // Экономика строительства. – 1998. – №7 (475). – С. 31 – 43. 8. Методика расчета объемов теневой экономики, утвержденная приказом Министерства экономики Украины №222 от 27.06.2006 // [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua). 9. Синдяшкіна Е. Н. Неформальная занятость в России // Электронный журнал "Полемика". – Вып. 1. – <http://www.ixex.ru/press/pub/polemika/01/sin>. 10. Методологические указания по расчету отдельных показателей строительной и инвестиционной деятельности с учетом параметров неформальной экономики, утвержденные постановлением Государственного комитета Российской Федерации по статистике от 31 января 1998 года №7 // [www.gks.ru](http://www.gks.ru). 11. Григор А. Ф. Сучасна ситуація в будівельному комплексі / А. Ф. Григор, Т. О. Шарапова, В. І. Собко // Будівництво України. – 1998. – №4. – С. 3 – 5. 12. Загальні підсумки роботи будівельного комплексу України за 2004 рік (за даними Держкомстату) // Економіка будівництва (науковий виробничо-економічний часопис). – 2005. – Вип. 2. – С. 4 – 5. 13. Беркута А. В. Економічні аспекти розвитку будівельного комплексу України // Економіка будівництва. – 2006. – №1. – С. 5 – 8. 14. Пушкар Т. А. Економіко-правові аспекти розвитку будівельної діяльності в Україні // Економіка розвитку. – 2006. – №4. – С. 45 – 48. 15. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України. – К.: ВД "Техніка", 2006. – 512 с. 16. Турчин О. Л. Проблеми іпотечного кредитування при будівництві житла в Дніпропетровську. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності у великому індустріальному регіоні та шляхи їх розв'язання: Статті та тези за матеріалами міжрегіональної науково-практичної конференції, Дніпропетровськ, 17 червня 2004 р. // Вісник ДДФЕІ: Економічні науки. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2004. – №2 (12). – С. 83 – 84. 17. <http://www.realnest.com.ua/news/2004/3/realty/113>. 18. Кириленко В. І. Особливості формування інвестиційного потенціалу в перехідній економіці // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2003. – Т. 1. – №2. – С. 9 – 10. 19. Шаповалов В. Є. Про перелік чинних нормативних документів у будівництві // Економіка будівництва. – 2005. – Вип. 2. – С. 59 – 61. 20. Куліченко І. І. Інвестиційні перспективи міста Дніпропетровська: Проблеми розвитку інвестиційної діяльності у великому індустріальному регіоні та шляхи їх розв'язання: Статті та тези за

матеріалами міжрегіональної науково-практичної конференції, Дніпропетровськ, 17 червня 2004 р. // Вісник ДДФЕІ: Економічні науки. – Дніпропетровськ: ДДФЕІ, 2004. – №2 (12). – С. 83 – 84. 21. Флибьорг В. Мегапроекти: история недостроев, перерасходов и прочих рисков строительства / В. Флибьорг, Н. Брузелис, В. Ротегаттер. – М.: ООО "Вершина", 2005. – 224 с. 22. Ласій В. Г. Вплив тривалості будівельного та виробничого циклів на вартість товару // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7 – 8. – С. 3 – 7. 23. Стан будівель та споруд незавершеного будівництва // Статистичний бюлетень за січень – квітень 2007 р. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – С. 163 – 168. 24. Асаул А. Н. Экономика недвижимости. Учебное пособие / А. Н. Асаул, А. В. Карасев // <http://www.aup.ru/books/m76/>. 25. Указ Президента Украины от 28 мая 1999 г. №591/99 "Об особенностях приватизации объектов незавершенного строительства" // <http://zakon.rada.gov.ua>. 26. Стефанік І. Б. Проблеми зниження витрат у житловому будівництві // Фінанси України. – 2006. – №7. – С. 87 – 91. 27. Рябушкин Б. Т. Методы оценки теневой и неформального секторов экономики / Б. Т. Рябушкин, Э. Ю. Чурилова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с. 28. Николаева Е. Г. Оценка объемов теневой сектора в строительстве / Е. Г. Николаева, М. М. Куркина, А. А. Барбин // Зб. наук. пр. "Науковий вісник будівництва". – Харків: ХДТУБА ХОТВ АБУ, 2006. – Вип. 37. – С. 306 – 311.

Стаття надійшла до редакції  
2.10.2007 р.

УДК 332.14

Фисун К. А.

## ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ КОММУНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*The main distinctive feature of municipal infrastructure objects' management is a high degree of adaptability. Concession can be applied only for objects construction or their exploitation. It is possible to speak about a flexible system of a state – private partnership only when it covers both activities including at least partially objects' project. This variety is expressed in different ways of risks division. There is no uniform model of a contract that can be used in all cases of real life situations.*

Рынок слияния и поглощения предприятий в Украине становится все более активным. В то же время корпоративные границы приобретает все большую размытость за счет создания макросистем поставщиков, производителей, потребителей. Многие основные структурные предпосылки подвергаются существенным изменениям: так, значительный объем финансирования со стороны инвесткомпаний влияет на организацию корпоративной собственности, жизненные циклы развития, производительность предприятия, конкурентоспособность [1 – 5]. Ведущие производители товаров и услуг в регионе, используя преимущества новых структурных возможностей, расширяют свою сферу деятельности и повышают свою капитализацию [6; 7].

Концентрация капитала присуща определенным секторам экономики и отраслям промышленности в Украине. Вместе с тем многие отрасли пока еще находятся в стадии подготовки к реализации современных бизнес-процессов в своей сфере и не представляют серьезного интереса для крупных

мировых и отечественных компаний [8 – 10]. В определенной степени это касается многоотраслевых аспектов эффективности функционирования и управления региональным хозяйством. Существуют некоторые области социально-экономической деятельности, где возрастает потребность в услугах, за осуществление которых ответственность несет, прежде всего, государство либо муниципальные органы: образование, здравоохранение, транспортные, коммунальные услуги и др. Решение задач в этих областях деятельности особенно осложняется для государственных и региональных органов власти в периоды замедления экономического развития и сокращения налоговых поступлений. Возникает сложная проблема: обеспечить растущие потребности населения (то есть увеличить расходы) при необходимости сокращения дефицита госбюджета. Одним из инструментов решения данной задачи является реализация организации схемы государственно-частного партнерства (ГЧП), или Public Private Partnerships, PPP. Такое партнерство выступает консолидацией управленческих возможностей и ресурсов заинтересованных сторон, когда каждая организация реализует задачи с максимальной эффективностью для достижения общей цели.

Для украинской экономики остается открытым вопрос выбора методов и организационно-правовых механизмов формирования стратегии устойчивого социально-экономического развития страны. Проблема заключается в формировании системы оптимального сочетания интересов частного и государственного капиталов при планировании и контроле в процессе реализации намеченных целей. Необходимо отметить, что отечественный и иностранный бизнес очень часто опасается вкладывать значительные средства в крупные и долгосрочные проекты с участием государственных властей. Прежде всего, это касается масштабных проектов социальной направленности в Украине. Требуется определенная адаптация социально-экономической, политической обстановки в стране для формирования доверительных, партнерских отношений между властью и коммерческими структурами. Неизбежно возрастает интерес к процессам создания регионального ГЧП как для апробации отдельных форм, так и для реализации эффективных механизмов партнерства в других регионах или масштабах.

Контроль за деятельностью коммунальной службы может принять форму подотчетности и подчиненности, в которой администрация (центральные или региональные органы) играет роль руководителя, а частное предприятие, оказывающее услуги, – подчиненного. Государственный контролер (администрация) выступает в качестве выразителя и защитника общественных интересов, а также гарантом соблюдения принципов функционирования коммунальной службы: универсальности, всеобщей доступности и качества услуг. Главная же цель частного предприятия, естественно, состоит в извлечении максимальной прибыли. Поэтому основная задача органа контроля – сформировать с исполнителями работ (коммерческими структурами) такой договор, положения которого позволили бы обеспечить согласования интересов частного предприятия с общественными потребностями. Целью исследований в данной статье является определение методики формирования множества вариантов интенсивности выполнения работ при создании ГЧП, которая отражает рациональные взаимосвязи компонент комплексного обеспечения эффективного порядка организации работ. Предполагается, что этому порядку должна следовать каждая из сторон, участвующая в проекте реорганизации коммунального хозяйства региона.

В качестве основных методологических предположений можно рассматривать нижеследующие аспекты. Партнерство в сфере создания региональных ГЧП коммунального хозяйства оказывается необходимым ввиду невозможности полного частного финансирования проекта вследствие ограниченной финансовой рентабельности или большой степени риска, характерных для многих объектов данного хозяйствования в большинстве регионов Украины. Формирование множества альтернатив интенсивности выполнения работ по созданию государственно-частного предприятия основывается на струк-

турно-логической модели, отражающей рациональные взаимосвязи компонентов комплексного обеспечения целевого исследования. При таком формировании учитываются логические взаимосвязи комплексного обеспечения работ (кадры, материально-технические ресурсы, организационные формы, информационное обеспечение) и их количественные показатели, учитывая оценку возможности выполнения работ при различных вариантах интенсивности и дополнительном финансовом вознаграждении (увеличение прибыльности) за повышенную интенсивность.

Можно предположить, что в ближайшее время в Украине будет происходить полномасштабное развитие деловых сетей производственных компаний. Активными участниками этих сетей (альянсов, объединений и т. п.) станут предприятия, которые с помощью взаимодополнения и специализаций более успешно осваивают новые рыночные сегменты. Финансирование проекта с ограниченным покрытием рисков или венчурное финансирование, при котором инвесторы и кредиторы вносят финансовые средства, разделяя между собой риски и договариваясь, что погашение долга будет осуществляться исключительно за счет доходов от проекта, уже несколько десятилетий используется при реализации многочисленных горнодобывающих и промышленных проектов во всем мире. Не так давно эти механизмы стали использовать и в области развития инфраструктур, главным образом, в Европе. В большинстве случаев применялась концессия объектов коммунального хозяйства, включающая его строительство. Расширение сферы применения этой схемы произошло, прежде всего, в крупных европейских странах: Великобритании, Франции, Италии, Испании, Германии. Подобные проекты существуют в США, Канаде, Австралии. Схема финансирования, разделения рисков между кредиторами и инвесторами, а также их доходы достаточно многообразны и зависят от цели конкретного проекта. Кроме того, существует много способов сотрудничества частного сектора и государства. Администрация государства либо региона берет на себя более или менее значительную часть рисков и выдвигает при этом особые требования, которые не встречаются при реализации промышленного проекта, где подрядчиком выступает, как правило, частное предприятие.

Партнерство в виде ГЧП оказывается необходимым ввиду невозможности полного частного финансирования проекта вследствие ограниченной финансовой рентабельности или большой степени риска, характерной для многочисленных объектов коммунального хозяйства. Кроме того, частные инвесторы и кредиторы часто не воспринимают и не всегда могут принимать в расчет социальную значимость проекта, то есть экономические и социальные факторы, которые не учитываются в финансовой рентабельности. Администрация региона, напротив, обязана с этим считаться, поэтому может запланировать реализацию проекта большой социальной значимости, даже если его финансовая рентабельность ограничена [11; 12].

Одним из методов, который позволяет решить проблему несоответствия между значительными потребностями в государственных инвестициях и ограниченным объемом бюджетных и кредитных ресурсов центральных и местных органов и ведомств, является реализация ГЧП. Помимо финансовых аспектов это сотрудничество имеет следующие преимущества:

позволяет использовать частную форму управления производственно-коммерческими коммунальными службами региона, которая часто бывает эффективнее государственной;

определяет возможность перераспределить структуру платежей налогоплательщиков государственного масштаба в сторону региональных потребителей;

дает возможность региональной администрации сохранить контроль над теми аспектами деятельности коммунальных предприятий, которые находятся в их компетенции, и одновременно передает частному бизнесу определенные полномочия по своему усмотрению.

Выделим основные составляющие рисков при формировании государственно-частного партнерства в сфере управ-

ления коммунальных служб и отраслей инфраструктуры региона (рис. 1).

Основные группы рисков в ГЧП			
строительство	эксплуатация	финансирование	право
проектирование; строительно-монтажные работы; превышение стоимости; несоответствие технико-экономических показателей; несоблюдение сроков	изменения в рыночной ситуации; рост стоимости эксплуатации; несоблюдение норм социально-экономических показателей услуг	схема финансирования; процентный риск кредита; изменение курса валюты	политическая ситуация; юридические риски; неплатежеспособность населения; затраты, связанные с охраной окружающей среды

Рис. 1. Риски при реализации ГЧП в коммунальном хозяйстве

Рассмотрим один из вариантов устранения рисков (см. рис. 1), связанный с несоблюдением норм социально-экономических показателей услуг коммунального хозяйства в сфере эксплуатации ГЧП. На основе экспертного анализа администрации региона, прогнозных оценок специалистов по рассматриваемому направлению создания организации в области предоставления коммунальных услуг, построения вероятностно-логистической модели [13] концессионер формирует множество векторов потребительской стоимости (ПС). Под потребительской стоимостью подразумевается соответствие норматива улучшения услуг работы коммунального хозяйства, а также зависимость изменения цены и себестоимости от объема выпуска.

Основные этапы организационно-экономического механизма управления созданием региональных ГЧП представлены на рис. 2. Предполагается, что основной капитал, и это характерно для создаваемых государственно-частных предприятий в сфере управления жилищно-коммунального хозяйства Украины (например, ООО "Центр научно-технических инноваций Украинской нефтегазовой академии" г. Кироваграда, коммунальное предприятие "Жилкомсервис" г. Харькова), вносит муниципальная организация в виде основных фондов и организационно-технических средств, обеспечивающих движение оборотных средств. Поэтому, скорее всего, речь идет не о концессии в "классическом понимании" значения этого термина, а о ГЧП в виде сдачи в аренду.

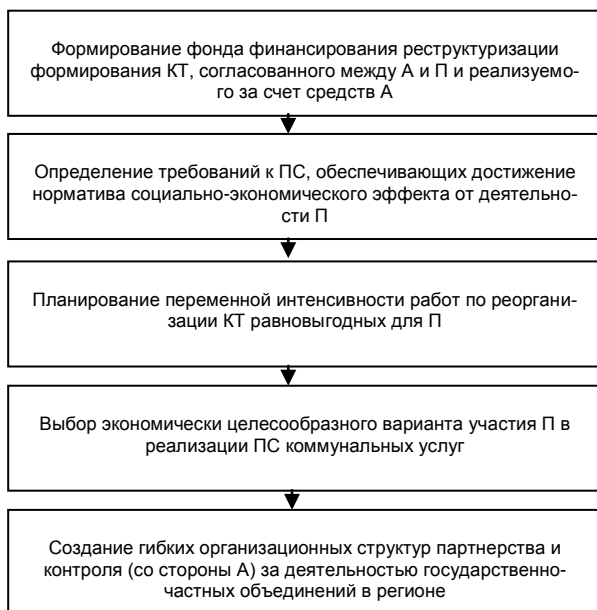


Рис. 2. Схема организационно-экономического механизма

Введем следующие сокращения и обозначения: "А" — региональная администрация и главный заказчик повышения нормы ПС коммунальных услуг; "П" — частное предприятие, реализующее коммунальные услуги; "КТ" — комплекс технологий, определяющих процесс создания услуг в коммунальной сфере региона.

В большинстве случаев формирования схем организационно-экономического механизма управления неудачи вызваны, прежде всего, завышенными требованиями властей, определяющих условия договора. Поэтому заключаемый при подготовке проекта реструктуризации договор является основой, регламентирующей действия таким образом, чтобы обеспечить доверительные отношения партнеров на длительный срок. Сущность условий такого договора гораздо сложнее положений государственных контрактов на подряд или поставки. Изначально предполагается создание гибких организационных структур партнерства.

Можно выделить три уровня принятия решений А по реализации ПС в регионе. Схема формирования политики региона в области создания ГЧП в сфере коммунального хозяйства представлена на рис. 3. Далее будем рассматривать один из вариантов решения проблем для П при выборе оптимальной схемы формирования ГЧП (см. рис. 3), то есть определение сроков и интенсивности работ.



Рис. 3. Варианты процедуры выбора оптимальной схемы формирования ГЧП в регионе

Договор арендной платы, как правило, предполагает [14] получение арендодателем суммы амортизационных отчислений и части прибыли от используемого имущества. Однако при формировании ГЧП в условиях развития сферы жилищно-коммунального хозяйства Украины необходимо ввести более гибкий механизм действия договора, то есть определить интегрированную форму положений договоров концессии и аренды. В качестве позитивного момента для активизации в сфере привлечения П к ГЧП является использование формы договора, определяемого как договор управления с оплатой по результатам [12, с. 26]. Для реализации данного типа партнерства должны быть заданы полный перечень ПС, КТ и определены организационно-экономические условия реализации всех работ.

Мотивацией сокращения сроков достижения определенного уровня ПС является признание А, что выполнение каждой работы вероятно с разной степенью интенсивности, предполагающей и разную степень оплаты. Это означает, что оплата труда состоит из постоянной и переменной части, изменяемой в зависимости от степени соблюдения П своих обязательств. Размер оплаты работ должен быть согласован с исполнителями до их начала. Одновременно А следует выработать, а предприятиям — исполнителям работ — принять условия применения и размеры штрафных санкций, налагаемых на исполнителя при нарушении взятых им обязательств, а на А — в случае прекращения работ по созданию ГЧП после подписания договора. При таком формировании организационного механизма необходимо учитывать количественные показатели ПС и принимать во внимание оценку возможности выполнения работ при различных вариантах интенсивности и дополнительном финансовом поощрении за повышенную интенсивность.

Для каждого варианта состава исполнителей работ должна быть рассмотрена зависимость варьируемого уровня оплаты труда  $O$  и стоимости оценки ресурсного обеспечения  $P$  от длительности выполнения работ  $T$  (формула (1)). Такая зависимость должна быть убывающая по  $T$ . На начальных этапах экономического анализа можно ограничиться ее линейным видом (формула (2), рис. 4):

$$C^{O+P}(v) = k(v) - C^V(v)T(v), \quad (1)$$

где  $V$  — множество вариантов состава исполнителей (множество П).

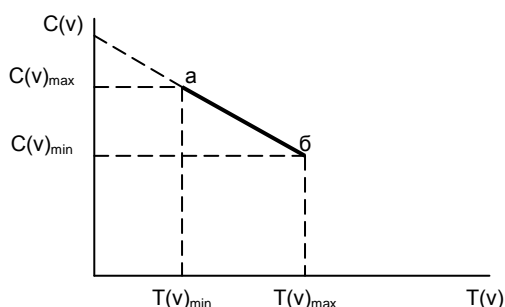


Рис. 4. Зависимость стоимости от длительности выполнения работ

$$(C(v)_{\max} = C^O(v)_{\max} + C^P(v)_{\max}, C(v)_{\min} = C^O(v)_{\min} + C^P(v)_{\min}). \quad (2)$$

Построение  $C^{O+P}(v)$  основывается на анализе двух крайних точек а и б. Точка определяется на основе информации исполнителя работы П о том, каковы при варианте  $v$  минимально возможная длительность выполнения работ ( $T(v)_{\min}$ ), соответствующие этому уровню оплата работ ( $C^O(v)_{\max}$ ) и стоимость ресурсного обеспечения ( $C^P(v)_{\max}$ ). Точка б находится аналогично из ответа на вопрос о том, какова при минимальной оплате работ ( $C^O(v)_{\min}$ ) и ресурсном обеспечении ( $C^P(v)_{\min}$ ) длительность выполнения работы  $T(v)_{\max}$ . Оценку  $T(v)_{\max}$  можно задавать, исходя из условия  $T(v)_{\min} = f(T(v)_{\max})$ . Соответственно отсюда находят коэффициенты  $k(v)$ ,  $C^V(v)$ .

Если гипотеза о линейной зависимости подвергается сомнению, то промежуточные точки для  $C = f(T)$  можно найти, последовательно задавая в интервале ( $T(v)_{\max}$ ,  $T(v)_{\min}$ ) значения  $T^i(v)$  ( $i = 1 \div n$ ) и устанавливая соответствующие им разные уровни интенсивности финансирования работ предприятий ( $C^O(v)$ ). Выявление промежуточных значений рассматривается под углом зрения вариантного ресурсного обеспечения. Параметр  $C^V(v)$  отражает возможность ресурсного освоения работы предприятием-исполнителем в единицу времени при определенном уровне финансирования.

С практической точки зрения при формировании ГЧП в соглашении между А и П должны быть заранее оговорены значения  $C(v)_{\max}$  и  $C(v)_{\min}$ . Эти значения, прежде всего, определяются ограничениями по ресурсному обеспечению, связанным с планированием использования одного и того же вида ресурса при реализации параллельных работ в общей последовательности всего проекта. Здесь также играет роль, в каком соотношении будут задействованы ресурсы А и П. Уровень оплаты труда является одним из факторов при принятии решения в случае использования тендерной процедуры выбора исполнителей среди множества предприятий-претендентов на реализацию конкретного вида работ. В конечном счете интенсивность работ определяется денежным вознаграждением и уровнем обеспеченности ресурсами в течение определенного промежутка времени, связанного с реализацией КТ. То есть у А и П появляется возможность рассмотреть несколько вариантов сценария развития событий и прийти к соглашению относительно наиболее приемлемого варианта, что и найдет отражение в окончательных договорных обязательствах.

Из вышеперечисленного можно сделать следующие выводы. Одна из основных проблем состоит в том, что проводимые исследования о содействии региональной инфраструктуры экономическому развитию систематически берут за основу объем капитала, а не эффективность управления или стоимость эксплуатации рабочей силы. Различные формы мотивации и разделения рисков при формировании ГЧП, их классификация, возможно, имеют важнейшее значение, так как анализ отдельных проектов в сфере коммунального хозяйства показывает, что на практике мотивация участников и разделение рисков являются предметом согласования в каждом конкретном случае. Возникает необходимость проведения дальнейших исследований в рамках оценивания экономической целесообразности вариантов реализации ГЧП.

**Литература:** 1. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. Пер. с фр. — М.: ТЕИС, 2003. — 316 с. 2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. Сер. "Теория и практика менеджмента". — СПб.: Питер, 1999. — 416 с. 3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: Пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — 2-е изд. — М.: Олимп-Бизнес, 2004. — 1008 с. 4. Фрэнк Ч. Эванс. Оценка компаний при слияниях и поглощениях / Фрэнк Ч. Эванс, Давид М. Бишоп. — М.: Альпина Паблишер, 2004. — 332 с. 5. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок / Научн. ред. рус. перев. Р. Ч. Капелюшников. — М.: Изограф, Начала-Фонд, 2000. — 296 с. 6. Шумпетер Е. А. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982. — 324 с. 7. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Пер. с англ. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. — 272 с. 8. Дубищев В. П. Регион в системе отношений хозяйственного комплекса страны. — Полтава: Полтава, 1996. — 348 с. 9. Беседін В. Ф. Прогноз розвитку економіки на довгострокову перспективу // Зб. наук. праць "Формування ринкових відносин в Україні". Спецвипуск. — К.: НДЕІ, 2003. — №7 — 8. — С. 7 — 18. 10. Онішук Г. І. Удосконалення корпоративного управління територіальними утвореннями // Наук. зб. "Стратегія економічного розвитку України". — К.: КНЕУ, 2001. — Вип. 7. — С. 592 — 601. 11. Jean Francois Auby. Les services publics locaux. — PUF, Que sais-ja? 2023. Paris, 1982, 127 p. 12. Частное финансирование коммунальных служб и отраслей инфраструктуры. Французский опыт: Пер с фр. под рук. Клода Мартинана. — Париж: ДАЭИ, 1995. — 224 с. 13. Фісун К. А. Планування розвитку регіону з обліку систем управління згідно з цілями // Зб. наук. праць "Формування ринкових відносин в Україні". — К.: НДЕІ МБУ, 2007. — Вип. 5(72). — С. 113 — 118. 14. Борисов А. Б. Большой экономический словарь. — М.: Книжный мир, 2003. — 896 с.

Стаття надійшла до редакції  
2.10.2007 р.

**ІНФЛЯЦІЯ, ВАРТІСТЬ БАНКІВСЬКИХ  
РЕСУРСІВ І МЕРЕЖА  
БАНКІВСЬКИХ ФІЛІЙ – ОКРЕМІ  
АСПЕКТИ ВПЛИВУ  
ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ**

*The meaningfulness of interdependent analysis of inflation, the cost of bank resources and the development of its branches network are exposed. The general progress trends of domestic bank branches network are given. The tendencies inflation influencing on the development of domestic branches network are examined. The essence of change of bank resources cost and the development of bank branches network at the domestic market of financial services are generalized.*

Однією зі складових частин економічного розвитку є сталість функціонування банківської системи, завдяки якій у ринковій економіці здійснюється рух та перерозподіл грошових і капітальних ресурсів. Динаміка означених процесів багато в чому визначається базисними умовами стійкого функціонування як окремих банків, так і банківської системи в цілому. При цьому на перше місце щодо дієвості таких процесів, принаймні з погляду вітчизняних реалій економічного зростання, виходять дослідження структури банківського ринку, де вагомого значення набувають питання розвитку територіальної мережі банківських філій. Це пов'язано з необхідністю розвитку фінансової інфраструктури в Україні й посиленням впливу на сталість та рівномірність розвитку реального сектору економіки. Останнє зауваження є досить доречним і з погляду того, що відносно наявної територіальної асиметрії в розвитку банківських установ, як визначає О. М. Христофорова [1], можна вважати значні коливання спредів між процентними ставками банків у розрізі окремих регіонів. До того ж динаміка довгострокових ставок може слугувати індикатором ділової активності регіонів та впливу її інфляційних наслідків на розвиток регіональної мережі банківських філій. Тобто не менш важливим питанням є й аналіз впливу інфляції на розвиток та функціонування банківської системи в цілому. Усе зазначене вище в підсумку і розкриває актуальність обраного напрямку дослідження.

Визначаючи значущість та важливість окреслених питань з обраного напрямку дослідження, слід вказати, що більшість з існуючих праць стосовно дослідження й аналізу розвитку вітчизняної мережі банківських установ торкається, насамперед, діяльності окремих регіональних банківських установ [2; 3] та розгляду їх описових статистичних характеристик [4]. Разом з цим дослідження впливу інфляційних аспектів відбувається переважно з погляду монетарної політики [5 – 8]. Окремо серед таких робіт слід вказати також ті, в яких безпосередньо розглядаються загальні аспекти взаємозалежності інфляції та відсоткових ставок за банківськими ресурсами, що в теоретичному плані сприяє не лише розвитку банківського сектору економіки, а й економічному зростанню в цілому. Проте більшість праць за визначеним напрямком дослідження або аналізують загальні аспекти щодо наявності такого взаємозв'язку без урахування динаміки та структури розвитку банківського сектору економіки [9; 10], або проводять дослідження на прикладі економічно розвинутих країн [11]. Тобто поза ме-

жами залишаються питання щодо взаємного аналізу інфляції, вартості банківських ресурсів та розвитку вітчизняної мережі банківських установ. Отже, саме це і слід визначити головною метою подальшого дослідження.

Фінансовий сектор зазвичай відрізняється тенденціями до концентрації операцій. Водночас укріплення позицій окремих інститутів на ринку фінансових послуг не завжди супроводжується зростанням територіальної концентрації. При цьому наявні процеси злиття та поглинання деякою мірою нівелюють можливу територіальну асиметрію розподілу банків. Натомість більш суттєвим виявляється вплив через розгалужену мережу філій, що визначається необхідністю розвитку фінансової інфраструктури. У підсумку це обумовлює розгляд концентрації банківських установ не стільки з погляду окремих банків, як з визначенням розвиненості мережі їх філій. На ґрунтовність такого зауваження вказує й усереднений аналіз (за підсумками 2003 – 2006 років) позиціонування різних країн Європи у фазовому просторі: кількість банків – кількість філій на один банк (рис. 1) [12].

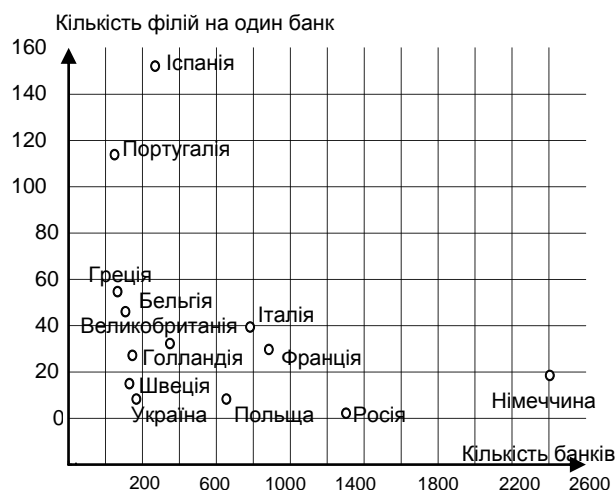


Рис. 1. Розподіл деяких країн Європи у фазовому просторі: кількість банків – кількість філій на один банк

Як видно з даних рис. 1, найбільш розвинені європейські країни відрізняються кількістю філій на один банк. Тобто дослідити окремі питання економічного розвитку виявляється доцільним саме з позицій аналізу вітчизняної мережі банківських філій у їх територіальному розрізі.

Статистичною базою такого аналізу є дані Державного комітету статистики України та Національного банку України. Якщо дані окремо не визначається, то їх подано на кінець 2006 року. Статистична значущість отриманих ліній, які характеризують окремі тенденції розвитку, знаходиться в межах значень коефіцієнта детермінації за Тейлом від 0,73 до 0,81.

Загальні тенденції розвитку вітчизняної мережі банківських філій принаймні протягом 2003 – 2006 років у цілому характеризуються незначним її зростанням (у межах 10%) на фоні перерозподілу такої мережі між окремими регіонами. Так, наприклад, за підсумками аналізованого періоду часу менше ніж на 1% зросла мережа філій банків у Автономній республіці Крим, більше як на 30% – у Вінницькій області, на 10% – в Одеській. Натомість зменшилась мережа філій банків у Закарпатській, Дніпропетровській, Донецькій, Київській, Херсонській областях. Тож у цілому розвиток мережі банківських філій з урахуванням їх територіального розподілу характеризується даними, наведеними на рис. 2 [3] (окремі регіони не вказано, бо головною метою є розкриття існуючих закономірностей у розвитку вітчизняної мережі банківських установ).



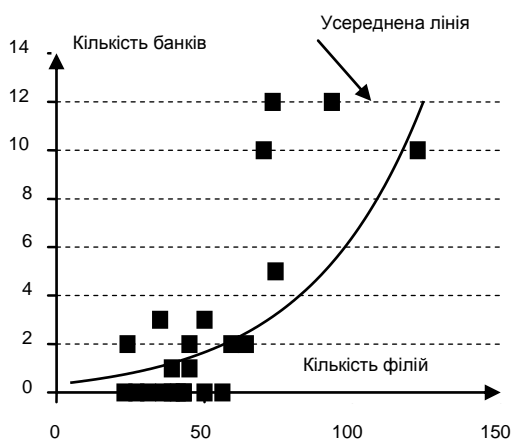


Рис. 2. Регіональний розподіл вітчизняних банків та мережі їх філій

Як видно з даних рис. 2, для більшості регіонів України характерним є розвиток банківської діяльності переважно за рахунок мережі філій банківських установ. Тож усереднена лінія розвитку мережі банківських установ набуває ознак вітки параболи, яка є більш нахиленою до осі абсцис. Разом з цим чисельність банківських установ повніше визначається територією, на якій розташовані та діють ці установи, бо регіональним банківським інститутам більш відомі потреби місцевих споживачів, вони краще поінформовані про регіональні особливості ведення бізнесу, можливості використання відповідної ресурсної бази (рис. 3) [13; 14].

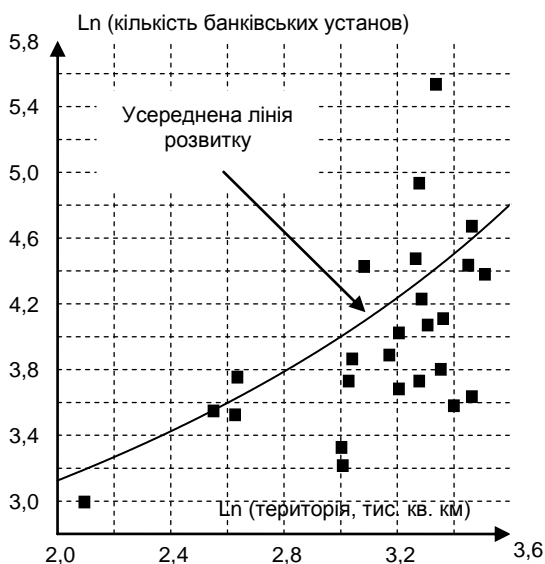


Рис. 3. Залежність кількості банківських установ від масштабу території (у розрізі окремих регіонів України)

Отже, з погляду наявного розподілу мережі регіональних банківських установ спостерігається чітка тенденція щодо збільшення їх кількості від масштабів території.

Тобто в цілому розвиток вітчизняної мережі банківських філій можна визначити задовільним. Однак нерівномірність такого розвитку спонукає до проведення більш суттєвого аналізу, зокрема з урахуванням впливу на такі процеси інфляції, які в цілому припускає економічна теорія.

Згідно з положенням економічної теорії та відповідно до проведених досліджень по ряду зарубіжних країн [15] у короткостроковому періоді невисока інфляція не стимулює розвиток банківського сектору, що пояснюється неможливістю отримання надмірних прибутків унаслідок відсутності достатніх умов створення та розвитку "нечесної" гри на ринку. До того ж помірна інфляція дозволяє різним економічним агентам тримати у банку значні суми коштів та здійснювати більш-менш помірно відвідування таких установ, що не призводить до зростання їх кількості. В умовах гіперінфляції у короткостроковому періоді, навпаки, з'являється можливість збільшення розмірів банківського сектору. Це пов'язано з тим, що під впливом гіперінфляції різноманітні суб'єкти ринку зменшують середню суму розміщеної готівки, що обумовлює більш інтенсивне відвідування банків, а відтак з'являється необхідність розвитку їх філіальної мережі.

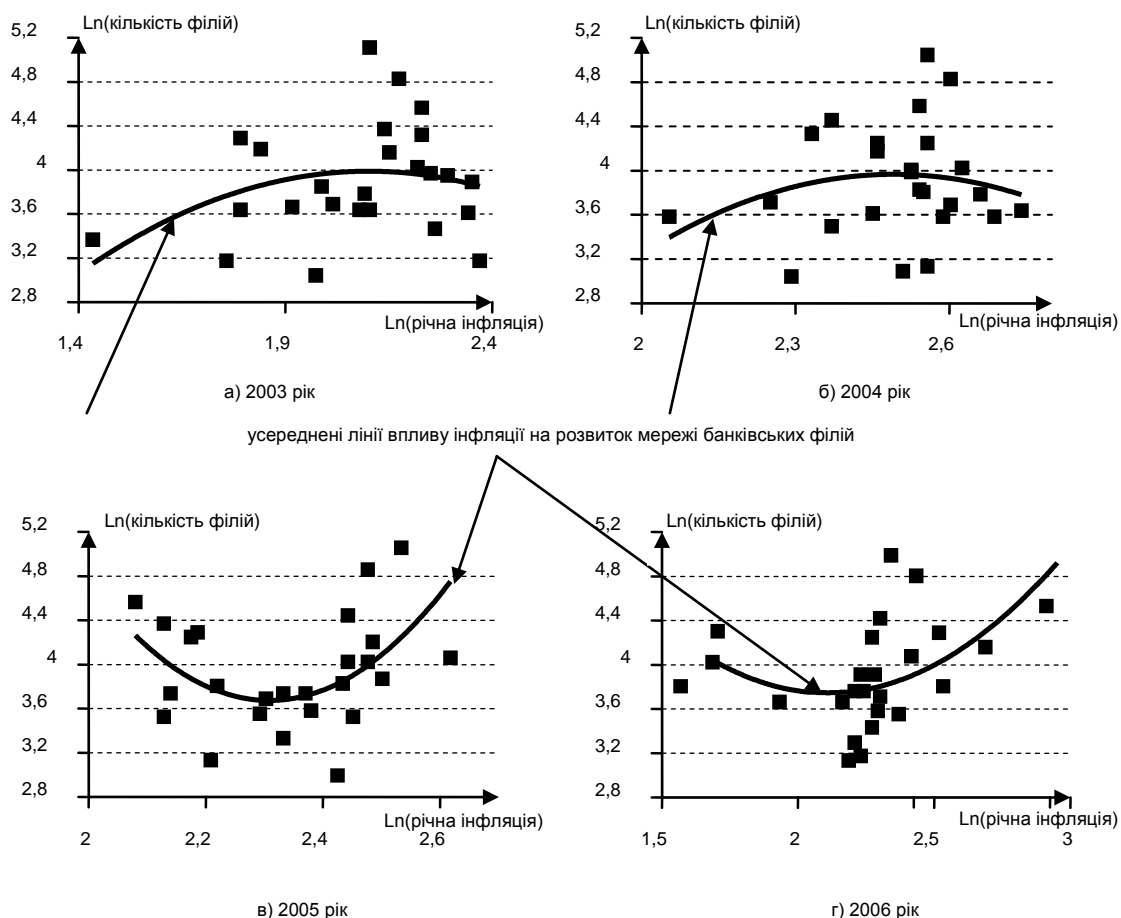
У довгостроковому періоді інфляція негативно впливає на розвиток банківського сектору, оскільки у будь-якому випадку інфляція зумовлює раціонально ставитися до наданих кредитів. Це пов'язано з тим, що, зокрема, під час гіперінфляції у довгостроковому періоді відбувається знецінення фінансових активів, а відтак підвищується ризик неповернення наданих ресурсів. До того ж у період високої інфляції в довгостроковому періоді виникає безліч економічних деформацій, що стримує здійснення розгорнутого контролю за рухом фінансових потоків. У підсумку це може призвести до виникнення банківської кризи та, як наслідок, – до скорочення кількості банків та мережі їх філій.

На рис. 4 [13; 14] наведено динаміку впливу інфляції (у щорічному вимірі) на розвиток мережі банківських філій у розрізі окремих її регіонів.

Як видно з рис. 4 (усереднені лінії впливу інфляції на розвиток мережі банківських філій), вплив інфляції на розвиток вітчизняної мережі банківських філій має чітко виражений нелінійний характер. Однак у своєму розвитку такий вплив має змінні тенденції.

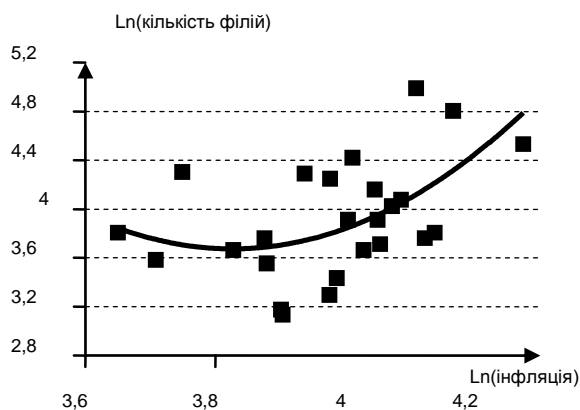
Так, упродовж 2003 – 2004 років (див. дані рис. 4) наявні значення інфляції переважно не впливали на розвиток регіональної мережі банківських філій, що можна визначити як період стриманого розвитку. Ґрунтовність такого визначення базується на тому, що відповідні усереднені лінії мають вигляд перевернутої параболи, права вітка якої є низхідною по осі ординат, що відображає кількість філій у регіоні.

Разом з цим протягом 2005 – 2006 років відбувається начебто поступове зрушення місця позиціонування більшості регіонів у бік розширення мережі їх банківських філій. Такий висновок засновано на збільшенні кількості регіонів, які знаходяться вище за середню впливу інфляції на розвиток мережі банківських філій. Водночас і параметри по осі ординат такої лінії підвищуються. Проте така тенденція не є характерною з погляду наведених вище загальнотеоретичних положень. Тож можна припустити, що подальший розвиток вітчизняної мережі банківських філій відбувається переважно під впливом процесів його об'єктивного розширення відповідно до умов та потреб наявного економічного зростання. До цього слід додати, що зміна позиціонування окремих регіонів згідно з рис. 4 відбувається все ж таки внаслідок перерозподілу кількості філій банків між окремими регіонами, про що зазначалося вище. Тобто знов-таки розвиток регіональної мережі банківських філій слід визначити як стриманим. Підтвердженням зазначеного також може бути форма усередненої лінії впливу інфляції на розвиток мережі банківських філій за підсумками 2005 – 2006 років. Така лінія відображає найбільш ймовірний усереднений розподіл кількості філій банків у регіональному розрізі. При цьому найбільша кількість регіонів концентрується в межах вершини вгнутої параболи, відстань між вітками якої може бути проявом граничного впливу наявних інфляційних процесів щодо подальшого розширення вітчизняної мережі банківських філій.



**Рис. 4. Вплив інфляції (у щорічному вимірі) на розвиток мережі банківських філій у розрізі окремих її регіонів**

У довгостроковому періоді наявні інфляційні процеси в цілому позитивно впливають на розвиток мережі банківських філій (рис. 5), [13; 14] які, на думку автора, в підсумку також обумовлені та підсилюються, насамперед, процесами перерозподілу регіональної концентрації мережі філій відповідно до потреб економічного зростання кожного з регіонів.



**Рис. 5. Вплив інфляції (протягом 2001 – 2006 років) на розвиток мережі банківських філій у розрізі окремих її регіонів**

Чисельність банківських установ певною мірою корелює із значенням відсотка на банківські ресурси. Теоретичною підставою цього можна вважати системний вплив на короткострокові ставки з боку центрального банку та теорію мультиплікативного розширення банківських ресурсів. Практичним прикладом наявної кореляції між значенням відсотка на банківські ресурси та чисельністю банківських установ, як визначає, зокрема, Ю. Уманців [16], є набуття динаміки процесів злиття та поглинання всередині банківського сектору. Однак, оскільки такі процеси для вітчизняного ринку знаходяться на початкових стадіях розвитку, на думку автора, доцільно дослідити взаємозв'язок між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій.

Статистичні узагальнення та розрахунки свідчать про те, що принаймні протягом 2004 – 2006 років в Україні спостерігається наявність від'ємної кореляції між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій. Усереднене значення такої кореляції дорівнює  $-0,38$ , а на окремих часових інтервалах досягало  $-0,56$ . Означені розрахунки були проведені на підставі динаміки зміни мережі банківських філій у розрізі окремих регіонів та середньозважених щомісячних ставок у щорічному вимірі. Проте можна було б зауважити, що зі статистичної точки зору такі дані є не надто значущими, однак вони повною мірою відображають наявні економічні процеси: з одного боку – зростання мережі банківських філій, а з іншого – зменшення середньозважених відсотків за наданими кредитами. Разом з цим слід відзначити, що недостатня значущість показника кореляції між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій

може бути пояснена неоднаковою тенденцією до зниження середньозважених відсотків за наданими кредитами в розрізі окремих регіонів, що співпадає із зауваженнями В. Козюка [11], згідно з якими короткострокові ставки вирівнюються досить повільно.

Підтвердити або спростувати наведене вище визначення допоможе кореляційний аналіз між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій у розрізі окремих регіонів. Результати такого аналізу відображено на рис. 6 [13; 14].

Як видно з даних рис. 6 (ліва частина), не всі регіони в Україні мали від'ємне значення коефіцієнта кореляції між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій. Це в підсумку може бути одним із пояснень недостатньої значущості такого коефіцієнта в розрізі всієї країни. Втім тенденція щодо наявності певного взаємозв'язку між досліджуваними даними має сенс, про що свідчить права частина рис. 6.

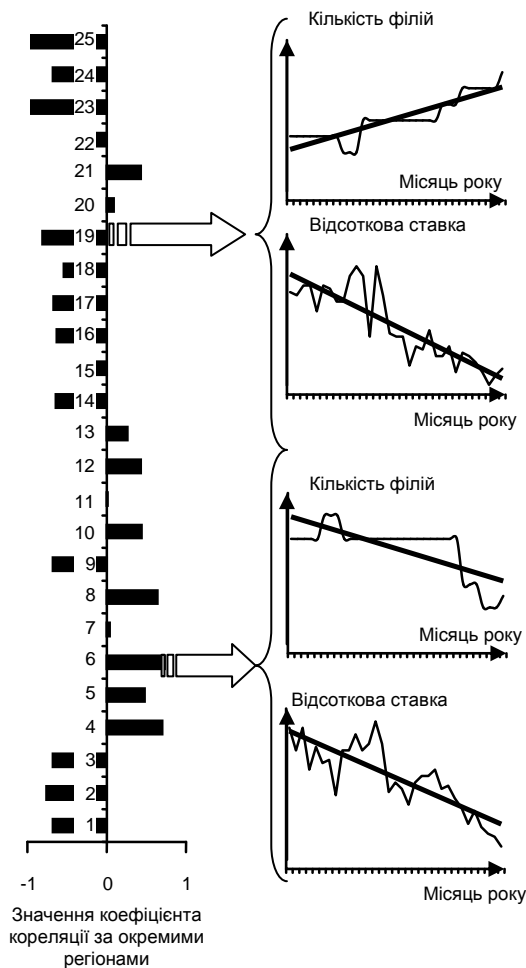


Рис. 6. Результати кореляційного аналізу між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій у розрізі окремих регіонів за підсумками 2004 – 2006 років у щомісячному виразі

Підтвердженням того, що короткострокові ставки вирівнюються досить повільно, є той факт, що для тих регіонів, де від'ємне значення коефіцієнта кореляції між відсотками на банківські ресурси та розгалуженістю мережі банківських філій у абсолютному виразі є меншим, темпи зменшення відсоткової ставки також є меншими, аніж темпи зміни кількості філій у мережі.

Отже, можна визначити, що в цілому на досліджуваному інтервалі часу існує певний взаємозв'язок між кількістю банківських установ у мережі та значенням відсоткової ставки за банківськими ресурсами. Однак такий взаємозв'язок значною мірою визначається існуючою закономірністю повільного вирівнювання короткострокових ставок та наявними тенденціями регіонального розвитку.

Проведене дослідження підтвердило наявність взаємозв'язку між інфляцією і розгалуженістю мережі банківських філій та значенням між відсотками за банківськими ресурсами і кількістю філій у банківській мережі. Поряд із цим встановлено, що суттєвий вплив на такий взаємозв'язок з погляду вітчизняних реалій економічного розвитку справляють наявні тенденції регіонального розвитку. Не менш важливим чинником нівелювання такого взаємозв'язку є і тенденція щодо повільного вирівнювання короткострокових ставок. Основу подальшого дослідження бачимо в обґрунтуванні пропозицій щодо розвитку вітчизняної мережі банківських філій у їх регіональному розвитку та визначенні граничних умов такого розвитку.

**Література:** 1. Христофорова О. М. Аналіз впливу банківських відсотків на сталість руху вихідних кредитних потоків // Вісник Міжнародного слов'янського університету. – 2004. – Т. VII. – №1. – С. 9 – 13. 2. Заруцька О. Деякі питання збалансованого розвитку операцій банківської системи Дніпропетровської області // Вісник НБУ. – 2004. – №2. – С. 11 – 15. 3. Грудзевич Я. Проблеми розвитку банківської системи регіону (на прикладі Львівщини) / Я. Грудзевич, І. Шатковська // Регіональна економіка. – 2003. – №4. – С. 111 – 115. 4. Шлапак О. Основні тенденції і проблеми в діяльності банків України: Регіональний аспект розвитку банківської системи / О. Шлапак, В. Пушкар'юв, Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2003. – №6. – С. 2 – 5. 5. Калужний В. В. Про врахування природної інфляції при визначенні маси грошей в обороті // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 36 – 49. 6. Кораблін С. Сукупна пропозиція і оптимальна інфляція // Економіка і прогнозування. – 2005. – №1. – С. 9 – 32. 7. Фельдгольц М. Інфляція і фінансова політика в Україні // Ринок цінних паперів України. – 2006. – №1 – 2. – С. 11 – 18. 8. Литвицький В. Макроекономічна анемія (передресесія і дезінфляція) // Банківська справа. – 2006. – №1. – С. 3 – 27. 9. Костюк О. В. Проблеми та перспективи розвитку ринку міжбанківського кредиту України // Вісник Української академії банківської справи. – 2002. – №2 (13). – С. 56 – 60. 10. Чорна О. Є. Вплив рівня інфляції на вартість короткострокового позикового капіталу // Фінанси України. – 2004. – №9. – С. 92 – 99. 11. Козюк В. Вплив глобалізації фінансових ринків на процентні ставки: аспекти монетарної політики // Вісник НБУ. – 2006. – №4. – С. 40 – 43. 12. Дані General Statistics on the European Financial Sectors // www.imfstatistics.org. 13. Сайт НБУ // www.bank.gov.ua. 14. Сайти Держкомстату України та НБУ // www.ukrstat.gov.ua., www.bank.gov.ua. 15. Моисеев С. Оптимальна структура банківського ринку: скільки банків потрібно Росії? // Вопросы экономики. – 2006. – №10. – С. 75 – 92. 16. Уманців Ю. Розвиток національної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки // Вісник НБУ. – 2006. – №10. – С. 60 – 65.

## ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВ- ЛІННЯ ВИЩОЮ ОСВІТОЮ

*Changes in the socioeconomic structure of Ukraine have influenced all the spheres of state management, that is why this article is devoted to the economic relations in the system of state management of higher education in Ukraine. The authors suggest the ways and work out the mechanisms of varied finances. The analysis of main scientific problems in the system of higher education is made in this work.*

Зміна державно-політичного устрою та соціально-економічної структури в Україні, перетворення у сфері державного управління створили принципово нову ситуацію в усіх сферах суспільного життя, в тому числі й у сфері вищої освіти.

В умовах просування України від перехідної економіки до сталого розвитку відбуваються докорінні зміни в організаційно-економічних формах діяльності вищих навчальних закладів, що супроводжується появою на ринку освіти закладів освіти різних форм власності і галузевої підпорядкованості. Поряд з державними з'являються ВНЗ інших форм власності (приватні, комунальні, відомчі та ін). Держава, скорочуючи свої зобов'язання перед вищою школою, ставить їх у безпосередню залежність від ринкового попиту та попиту на кваліфіковані кадри тієї чи іншої спеціальності.

Докорінні зміни, що відбуваються в економіці України, вимагають створення нових виробничих відносин у вищих навчальних закладах, що стають системоутворюючими факторами освітнього простору. Перехід до ринку потребує формування в галузі вищої освіти нового економічного механізму управління, який би адекватно відображав стан і принципи ринкової економіки в цілому. Дані процеси вимагають змін у системі управління, як у кожному окремому вищому навчальному закладі, так і в галузі вищої освіти в цілому. Державне управління галуззю вищої освіти повинно бути зорієнтоване на забезпечення економічної безпеки як необхідної умови існування освітніх систем різного рівня.

Значне місце в розробці проблеми державного управління галуззю вищої освіти займають дослідження М. І. Скаржинського, В. В. Чекмарєва, С. П. Сироткіна, М. І. Беркович, А. Л. Немирова та ін. Через те що дослідження у сфері державного управління вищим навчальним закладом у ринкових умовах України почалися недавно, багато проблем ще не вирішені повністю або взагалі не розглядалися з позицій державного управління. Серед них важливе місце належить ролі і співвідношенню державного та ринкового регулювання ВНЗ в умовах ринкових перетворень в економіці України, утворення недержавних ВНЗ у сфері вищої освіти.

Поява ринку праці є передумовою існування змін у механізмі підготовки кваліфікованої робочої сили відповідно як до її масштабів, так і професійно-кваліфікованої структури. Як уже зазначалося, підвищення вимог до якості підготовки спеціалістів нерозривно пов'язано із структурною зміною вищих навчальних закладів та інших освітніх інститутів.

У вищих навчальних закладах України, основним власником яких, як і раніше, є держава, на сьогодні реально складаються ринкові умови. Закони України "Про освіту", "Про вищу освіту" не визначають нормативної бази для встановлення режиму зміни форми власності. Але ці документи офіційно дозволяють комерційну діяльність у вищому навчальному закладі і надають йому

більшої самостійності. В результаті цих дій вищий навчальний заклад має право на свій розсуд використовувати власну матеріально-технічну базу або права відчуження, не вступаючи в орендні відносини з державою. Фактично відбувається зміна форми власності, але не в юридичному, а в економічному змісті.

Економічні стосунки, пов'язані із функціонуванням вищої школи, не можуть бути найбільш повно досліджені без розуміння ринку, в якому вищий навчальний заклад виступає як система, що функціонує самостійно.

Розглянемо місце та роль вищих навчальних закладів у системі ринкових відносин. Загальновизнано, що ефективність економічного розвитку країни багато в чому залежить від стану кадрового потенціалу, його професійної, технічної, технологічної, економічної і наукової підготовки та в меншій мірі від накопичення матеріальних елементів. Це змушує розглядати вищу школу як інститут держави й одночасно як інститут ринкової економіки, що забезпечує безперервне надання широкого спектра освітніх послуг як окремим особистостям, так і суб'єктам господарювання, що спонукає їх до здійснення підприємницької діяльності.

Між ринком освітніх послуг і ринком робочої сили наявний взаємозв'язок та взаємозалежність. Якщо виходити з того, що ціна товару відображає витрати на його виробництво, то освітні послуги (як товар) першоджерельно мають високу ціну, тому що на їх створення витрачається висококваліфікована праця [1].

На початку XXI ст. ринок освітніх послуг стає досить насиченим: пропозиція кваліфікованої робочої сили перевищує пропозицію робочих місць. Конкуренція, що виникає між вищими закладами освіти, спонукає їх боротися за заохочення до навчання абітурієнтів, розробляти програми, відкривати нові спеціальності, оптимізувати навчальний процес, надаючи йому інноваційного характеру, прагнути до мінімізації плати за навчання.

Ефективність існування ринку спеціалістів як елемента ринкової економіки досягається лише тоді, коли кількість спеціалістів, що готують вищі навчальні заклади, буде перевищувати потребу в них [2].

У ринковій економіці можна виділити три основні сторони діяльності вищого навчального закладу: перша – надання освітніх послуг; друга – участь у ринку наукової й іншої продукції, на якому він одночасно є і товаровиробником, і споживачем; третя – забезпечення функціонування інших товаровиробників різними послугами (навчальними, методичними, конструкторськими та ін.).

Отже, вищі навчальні заклади надають не тільки освітні послуги, що є результатом їх головного виду діяльності – навчання, а й пропонують інші товари, наприклад, інтелектуальний товар, одноразово вироблений, і той, що пропонується багатократно. Особливістю такого товару є те, що він може бути тільки переданий, а не відданий. Товарною продукцією ВНЗ можна вважати спеціаліста, який має сучасний рівень підготовки. Таким чином, основний продукт вищого навчального закладу – знання, які існують разом з їх носіями.

У зв'язку з цим на діяльність вищого навчального закладу впливають: державна освітня політика через механізм фінансування і замовлення; економічні закономірності, які характерні для ринку взагалі та його інфраструктури зокрема.

Надаючи освітню або іншу послугу, вищий навчальний заклад (будь-якої форми власності) прагне в умовах ринкової економіки розробити механізм багаторівневого і багатоканального фінансування. Так, державні ВНЗ виконують замовлення приватного сектору економіки та надають комерційні послуги, а приватні намагаються отримати державне замовлення на підготовку спеціалістів.

Результатом цього є виникнення сектору недержавних навчальних закладів із різними типами програм навчання і спектром освітніх послуг сфери вищої освіти. Поява в Україні таких закладів пов'язана із прийняттям Закону України "Про підприємницьку діяльність". Освітня діяльність як одна з форм послуг населенню окремо не була розглянута в цьому Законі, отож не була і

заборонена. Тому, як свідчать дані та проведені авторами дослідження, перші недержавні ВНЗ виникли в Україні в межах організаційно-правових норм приватних підприємств, товариств та акціонерних товариств як відкритого, так і закритого типу.

Закон України "Про вищу освіту" (2002 р.) містить у собі положення, що дозволяють створення та рівноправне функціонування освітніх закладів різних організаційно-правових форм (державних, комунальних і недержавних). Усе це призвело до швидкого зростання недержавного сектору освітніх закладів, що реалізують освітньо-професійні програми.

Закон України "Про вищу освіту" зазначає два етапи створення недержавних освітніх закладів, а саме:

заснування й реєстрація в законному порядку в органах державного управління та місцевого самоврядування, що дає право на ведення фінансово-господарської діяльності, спрямованої на підготовку ведення освітнього процесу;

ліцензування в державних органах управління освітою

на право здійснювати освітню діяльність.

Основними передумовами створення недержавних освітніх закладів стали:

необхідність задоволення ринку освітніх послуг, не забезпечених або не повністю забезпечених державним сектором вищої школи (в першу чергу, з економіки, менеджменту, підприємництва, правознавства, соціальної роботи та ін.);

незадоволеність провідних викладачів і співробітників державних ВНЗ існуючими навчальними планами та програмами, загальноприйнятими підходами до організації навчального процесу;

бажання перейти до нового (відмінного від характерного для Радянського Союзу) змісту вищої освіти.

У найближчі роки в Україні відкрито будуть переважати державні ВНЗ, але їх статус і фінансування суттєво зміняться за рахунок децентралізації системи державного замовлення та зміни акцентів каналів фінансування з загальнодержавного на місцевий рівні. Слід очікувати різкого загострення конкуренції між державними і приватними ВНЗ, особливо у сфері гуманітарної підготовки.

Роздержавлення частини ВНЗ та їх комерціалізація – необхідна умова їх розвитку. На думку авторів, ВНЗ різних форм власності будуть намагатися перейти на нові економічні відносини як у своєму внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. Дані стосунки потребують адекватного стрімким змінам, а швидше за все мобільного, інноваційного державного управління та регулювання системою вищої освіти України в цілому [3].

На думку В. Я. Малиновського, державне управління – це вид діяльності держави, суттю якого є здійснення управлінського організуючого впливу шляхом використання повноважень виконавчої влади через організацію виконання законів, здійснення управлінських функцій з метою комплексного соціально-економічного та культурного розвитку держави, її окремих територій, а також забезпечення реалізації державної політики у відповідних сферах суспільного життя... [4]. Отож, на погляд авторів, державне управління освітою можна розглядати як упорядкований вплив державних органів на процес суспільної праці та організаційно-економічні відносини в галузі освіти, при тому, що на органи державного управління освітою покладаються функції планування, організації, узгодження, контролю й надання відповідної мотивації для працівників галузі з метою досягнення заздалегідь запланованих результатів.

Слід розглянути три сектори вищих навчальних закладів різних форм власності: державні, комунальні і приватні. Всі ВНЗ, незалежно від форм власності, мають зв'язок між собою та знаходяться в прямій та непрякій залежності від держави. Однак форми такої залежності за своєю сутністю мають різну природу. Найбільша залежність від держави в "секторі державних ВНЗ", оскільки вона базується на переважному фінансуванні з державного бюджету.

ВНЗ, віднесені до сектору "комунальні", такого зв'язку не мають, оскільки їх фінансування відбувається за рахунок обласних бюджетів. При цьому держава повністю не відстороняється від їх діяльності та через місцеві органи влади може здійснювати на них безпосередній вплив, у тому числі фінансовий, управлінський, методичний, ідеологічний, що, у свою чергу, накладає на ВНЗ обмеження в праві обирати орієнтацію своєї діяльності. Останні роки показали, що існує тенденція до переходу майна й

організаційно-управлінських форм роботи "комунальних" ВНЗ у державний та приватний сектори. Але державна освітня політика в Україні спрямована на збереження певної частини цього сектору. Яскравим тому прикладом є особлива увага Міністерства освіти і науки України до інститутів післядипломної педагогічної освіти та інститутів удосконалення лікарів та ін.

Приватні ВНЗ також мають зв'язки з державою і разом з іншими ВНЗ можуть державою фінансуватися за рахунок державного бюджету. Відповідно до Закону України "Про вищу освіту" недержавні ВНЗ отримують право на державне фінансування та на фінансування з місцевих бюджетів з моменту їх державної акредитації, якщо вони реалізують основні державні освітні програми. В той же час усі ВНЗ, незалежно від організаційно-правової форми власності, мають право залучати додаткові позабюджетні джерела фінансування.

Навчальні заклади державної форми власності в сучасних умовах вимушені збільшувати частину комерційного набору та розширювати спектр додаткових послуг. В українській освітній і управлінській практиці постає питання про те, що державні ВНЗ вимушені певною мірою поступатися своїми позиціями на ринку освітніх послуг закладам іншої форми власності. Також проблемою для освітньої практики в Україні є експансія на ринок освітніх послуг навчальних закладів з інших країн. Це відбувається за рахунок стрімкого розвитку "приватного" сектору ВНЗ, бо він має значно вигідніші та зручніші умови кредитування, інвестування й гнучку мережу оплати праці науково-педагогічних працівників та ін.

В умовах інфляції підприємці переважно орієнтувалися на швидкий прибуток; відволікання значних ресурсів для вирішення перспективних завдань вважалось у багатьох випадках неефективним і ризикованим; переведення уваги підприємців на принципово нову техніку й технологію потребує інновацій та значних капітальних ресурсів для вирішення довгострокових завдань. Приватні ВНЗ знаходяться в умовах жорсткої конкуренції, також вони не зацікавлені у швидкій та глибокій перебудові виробництва. Тому державне управління й державне регулювання приватними ВНЗ повинно носити випереджачий характер і спрямовувати їх діяльність не на діючі, а на прогресивні освітні технології.

Змінюються організаційні та економічні відносини між державою і вищою школою (ліквідована система планового розподілу випускників ВНЗ). Розвиток підприємства призводить до того, що найкращі спеціалісти вищої школи переходять працювати у приватну сферу економіки та сферу підприємницької діяльності. Зменшується кількість абітурієнтів, з'являється потреба в нових спеціальностях, йде перерозподіл кількості учнів і студентів за спеціальностями та регіонами, спостерігається ідентифікація процесів навчання й зменшується їх термін, існує нестійкість державного фінансування вищої школи – всі вищезгадані фактори викликають необхідність реорганізації структури діяльності ВНЗ.

Вихід із даної ситуації можливий при збільшенні рівня самостійності ВНЗ, при цьому держава не повинна підсилювати, а лише має надати інноваційного характеру державному управлінню вищою освітою.

Державне управління вищою освітою на сучасному етапі розвитку України повинно відповідати наступним національним пріоритетам: установлення єдиних, незалежних від форм власності ВНЗ освітніх стандартів; акредитація, атестація і ліцензування навчальних закладів усіх форм власності; періодичний контроль за їх виконанням; забезпечення конвертації освіти й документів про освіту; інтеграція системи освіти України у світову освітню систему та повний перехід системи вищої освіти України до розвитку економіки знань та пост-індустріального суспільства; фінансування й економічна підтримка ВНЗ, особливо в пріоритетних галузях; фінансування наукових програм інноваційного і передового спрямування, що виконуються ВНЗ, незалежно від форм власності науково-дослідних установ; розробка активної політики зайнятості висококваліфікованих спеціалістів на ринку праці.

Також слід зазначити, що державне управління вищою освітою, безумовно, повинно базуватися та спрямовувати її адаптацію до умов Болонського процесу. Вийти на новий якісний рівень і вижити в складних фінансово-економічних умовах

можуть тільки ті ВНЗ, які зможуть інтегруватися й співпрацювати з європейськими закладами вищої освіти в напрямку розробки нових навчальних планів, розробки схем мобільності та інтегрованих програм навчання і досліджень. Органи державного управління освітою, працюючи над сприянням європейській співпраці в забезпеченні якості освіти, закладають основу створенню принципово нової моделі економічної безпеки України. Мобільність студентів і викладачів як одна з цілей Болонського процесу й прагнення її досягнення відкриває можливість для українських спеціалістів стати більш активними суб'єктами міжнародного ринку праці.

Основними джерелами фінансових ресурсів державних ВНЗ можуть бути: надходження за виконання науково-дослідних контактів; надходження від комерційних структур ВНЗ; фонди, отримані від уряду (загальнодержавний бюджет) для фінансування наукових досліджень (при збільшенні частки і ролі грантів); стипендії та виплати студентам, слухачам і аспірантам за навчання; надходження від спонсорів (наглядових рад), трасових фондів, добровільні внески.

Джерела фінансування недержавних прибуткових ВНЗ: плата за навчання; державні субсидії та субсидії з бюджетів місцевих рівнів; окремі внески приватних осіб (які можуть надавати пільги щодо податкових пільг або інших переваг); благодійні внески асоціацій, спілок та інших об'єднань, фірм, підприємств. З одного боку, ВНЗ прагнуть до самостійності, але з іншого — свідомо і несвідомо потребують фінансової та іншої підтримки як з боку органів влади на місцях, так і з боку державних програм. Ця обставина змушує шукати нові форми взаємодії суб'єктів ринку освітніх послуг та інтелектуальних послуг (як замовників, так і споживачів).

Отже, в результаті формування інфраструктури ринку виникає зміна форм власності ВНЗ в економічному їх змісті. Недостатнє фінансування діяльності ВНЗ є джерелом безробіття науково-педагогічних працівників і спонукає ВНЗ шукати додаткові позабюджетні джерела фінансування, тобто надавати в арену приміщення, займатися комерційною і, в тому числі, непрофільною діяльністю, що може призвести до руйнування системи, яка проявляється в редукції цільової функції.

Фінансування фундаментальних і пошукових наукових досліджень, наукових програм, проектів державного значення у вищих навчальних закладах, науково-дослідних установах системи вищої освіти повинні стати пріоритетними напрямками для органів державної влади та місцевого самоврядування. Проте глибока криза, якої зазнавала економіка України останніми десятиліттями, зниження за роки незалежності більш ніж удвічі валового внутрішнього продукту не дають змоги практично реалізувати норми освітнього закону щодо фінансування закладів освіти, актуалізують потребу в глибокому реформуванні національної системи освіти в напрямку кардинального зниження її витратності, піднесення ефективності.

**Література:** 1. Майминас З. Е. Процесс планирования в экономике: Информационный аспект. — М., 1971. 2. Михайлик І. Державне регулювання економіки / І. Михайлик, Н. Мельник, М. Крупка, З. Залого; [За ред. докт. екон. наук, професора, академіка І. Р. Михайлика. — Львів: Українські технології, 1999. — 640 с. 3. Майборода В. К. Вища педагогічна освіта в Україні: історія, досвід, уроки (1917 — 1985 рр.) / За ред. В. І. Лугового. — К.: Либідь, 1992. — 196 с. 4. Малиновський В. Я. Державне управління: Навчальний посібник. — 2-ге вид., доп. та перероб. — К.: Атіка, 2003. — С. 158. 5. Закон України "Про вищу освіту" // Освіта України. — 2002. 6. Луговой В. І. Педагогічна освіта в Україні: структура, функціонування, тенденції розвитку / За заг. ред. акад. О. Г. Мороза. — К.: МАУП, 1994. — 192 с.

УДК 330.43

**Єгоршин О. О.  
Малярець Л. М.**

## УНІВЕРСАЛЬНИЙ МЕТОД БАГАТОВИМІРНОГО ШКАЛЮВАННЯ

*The universal algorithm of metric and immetric scaling, that has mathematic grounding is woked out in the article.*

Мета багатовимірною шкалювання — визначення взаємного розташування об'єктів у деякому теоретичному просторі невеликої розмірності, що адекватно відображає реальність. Таким чином, мета багатовимірною шкалювання фактично співпадає з метою кластерного аналізу — виявлення структури взаємного розміщення об'єктів, виявлення числа та складу груп близьких об'єктів (кластерів), оцінка за деякою шкалою відносних відстаней між об'єктами. Проте поставлене завдання вирішується цими двома багатовимірними статистичними методами зовсім по-різному.

Зауважимо, що методи кластерного аналізу і дотепер не мають ніякого теоретичного обґрунтування — більш ніж піввіковою практикою були відсіяні явно невдалі техніки, що приводили до неправильної класифікації об'єктів; наразі ж відпрацьовані відносно надійні процедури, які витримали ряд перевірок на прикладах аналізу сукупності об'єктів з відомими класифікаціями. Серед ієрархічних процедур кластерного аналізу сьогодні найперспективнішою вважається процедура Уорда.

За вихідними значеннями деякого набору ознак важко безпосередньо скласти образ об'єкта та адекватно його ідентифікувати. В багатовимірному шкалюванні, подібно методу головних компонент, будують деякий скорочений простір узгальнених координат (латентних змінних), у якому проблема ідентифікації вирішується більш просто і надійно в порівнянні з початковим набором ознак, навіть коли ці ознаки метричні. Отже, розрізняють метричне і неметричне багатовимірне шкалювання в залежності від виду ознак — метричних або порядкових. Найбільш обґрунтованим серед метричних методів багатовимірною шкалювання є алгоритм Торґенсона [1; 2].

З обчислювальної точки зору метод Торґенсона надзвичайно схожий з методом головних компонент факторного аналізу, проте між цими методами наявні істотні відмінності. Порівняємо ці методи, оскільки кінцеві результати, що обчислені за ними, отримуються дуже схожими.

У методі головних компонент за матрицею метричних даних  $X$  розміру  $n \times m$  ( $n$  — об'єктів,  $m$  — ознак) складають кореляційну матрицю  $R$  розміру  $m \times m$ ; знаходять усі її власні числа  $\lambda$  і власні вектори  $U$ . На цьому етапі визначають число головних компонент ( $p < m$ ), що достатнє для адекватного подання початкового простору ознак. Далі обчислюються елементи матриці факторних навантажень  $A$  розміру  $m \times p$  і матриці значень головних компонент  $\Phi$  розміру  $n \times p$ . У скороченому просторі головних компонент (латентних факторів) чіткіше проявляються всі основні властивості системи "ознаки — об'єкти", що приховані в таблиці початкових даних. Якщо число головних компонент дорівнює двом ( $p = 2$ ), то розподіл об'єктів можна встановити візуально, зобразивши графік розкиду точок (для кожного об'єкта) в просторі головних компонент. У факторному аналізі (вже для інших цілей) додатково застосовується перетворення обертання, що переводить факторну матрицю  $A$  в нову матрицю факторних навантажень  $B$ , а матрицю значень головних компонент  $\Phi$  — у нову матрицю значень головних факторів  $F$  (розміри матриць не змінюються). На взаємне розміщення об'єктів у факторному просторі ця операція обертання не впливає.

У методі Торгенсона (основному методі багатовимірного шкалювання) за матрицею метричних даних  $X$  розміру  $n \times m$  складають матрицю квадратів евклідових відстаней  $D^2$  розміру  $n \times n$ . Елементи цієї матриці обчислюються за відомою формулою:

$$d_{ij}^2 = \sum_{k=1}^m (x_{ik} - x_{jk})^2. \quad (1)$$

**Зауваження.** Попередньо значення всіх ознак повинні бути нормовані.

Для матриці  $D^2$  обчислюють середні по рядках  $d_{i\bullet}^2$ , по стовпцях  $d_{\bullet j}^2$  і загальне середнє  $d_{\bullet\bullet}^2$ ; далі за допомогою подвійного центрування переходять до матриці  $D^*$ , елементи якої визначають за формулою:

$$d_{ij}^* = -\frac{1}{2}(d_{ij}^2 - d_{i\bullet}^2 - d_{\bullet j}^2 + d_{\bullet\bullet}^2). \quad (2)$$

Подальші викладки майже повністю повторюють етапи методу головних компонент. Для матриці  $D^*$  знаходять власні числа  $\mu$  і власні вектори  $V$ . Матриця  $D^*$  має істотно більші розміри, ніж кореляційна матриця  $R$ , але число ненульових власних чисел у цих матриць однакове і не перевищує числа ознак  $m$ . Головні "компоненти" для матриці  $D^*$  у багатовимірному шкалюванні називаються "стимулами", їх число виявляється тим самим, що число головних компонент з матрицею  $R$  (для визначення числа головних компонент використовують деякі евристичні правила, тому тут можливі невеликі відхилення).

Матриця стимулів  $S$  складається аналогічно матриці факторних навантажень  $A$ , але за розмірами  $n \times p$  і змістом вона еквівалентна матриці головних компонент  $\Phi$ . У скороченому просторі стимулів (латентних змінних) чіткіше проявляються всі властивості системи "ознаки – об'єкти", що приховані в таблиці початкових даних. Якщо число стимулів дорівнює двом ( $p = 2$ ), то розподіл об'єктів можна встановити візуально, зобразивши графік розкиду точок (для кожного об'єкта) в просторі стимулів. Як і у факторному аналізі, допустимі перетворення матриці стимулів методом обертання, але для задачі розпізнавання образів ця операція вже нічого не дає.

Можна довести, що при виборі як норми звичайної стандартизації змінних матриця  $D^*$  (що одержана після подвійного центрування матриці квадратів евклідових відстаней) буде пропорційною кореляційній матриці  $RR$  між об'єктами (розмір цієї матриці  $n \times n$ ). Нагадаємо, що в методі Торгенсона в якості норми можливо вибирати будь-які інші міри, наприклад, середні значення ознак. Центрування (оскільки при стандартизації дані центруються) не змінюють евклідових відстаней між об'єктами.

Отже, виникає ідея застосовувати розклад кореляційної матриці  $RR$  між об'єктами на суму внесків:

$$RR = \mu_1 V_1 V_1' + \mu_2 V_2 V_2' + \dots + \mu_m V_m V_m', \quad (3)$$

де  $\mu$  – власні числа;

$V$  – власні вектори кореляційної матриці  $RR$ .

Неважко довести, що всі власні числа  $\mu$  кореляційної матриці – дійсні і невід'ємні, а власні вектори  $V$  – взаємно ортогональні (тобто  $V_i' V_j = 0$ ,  $V_i' V_i = 1$ ). У цьому розкладі внесок кожного члена буде пропорційний відповідному власному числу (оскільки норма кожного власного вектора дорівнює одиниці). Декілька перших доданків із найбільшими власними числами відтворюють достатньо точно всю матрицю  $RR$ , а доданки з малими власними числами можуть бути відкинуті. Згідно з найпоширенішою рекомендацією, сума залишених у моделі власних чисел повинна бути близькою до 70% від їх загальної суми.

Допускається користування й іншими евристичними рекомендаціями, що прийняті у факторному аналізі. Число залишених у моделі доданків позначимо через  $p$ . Це число значно менше порядку матриці  $n$ , більш того – менше числа ознак  $p < m$ .

Таким чином, матрицю  $RR$  можна навести у вигляді скалярного добутку:

$$RR = SS', \quad (4)$$

де  $S$  – матриця розміру  $n \times p$ , її елементи обчислюються за формулою:

$$s_{ij} = v_{ij} \sqrt{\mu_j}. \quad (5)$$

Цікавим також є порівняння одержаних результатів з методом головних компонент.

По-перше, кореляційні матриці  $R$  і  $RR$  (між ознаками та між об'єктами) мають однаковий ранг, тобто число ненульових власних чисел у них одне й те ж. Більш того, можна довести, що ненульові власні числа для матриць  $Z'Z$  і  $ZZ'$  (що пропорційні кореляційним матрицям  $R$  і  $RR$ ) однакові. По-друге, можна довести, що власні вектори  $V$  матриці  $RR$  співпадають з головними компонентами  $\Phi$  для матриці  $R$ , а пропорційні їм вектори  $S$  співпадають зі "стимулами" за методом Торгенсона, коли прийнята попередня стандартизація даних. Отже, матриця  $S$  – це матриця координат кожного об'єкта в скороченому просторі латентних змінних.

У багатовимірному шкалюванні розшарування об'єктів у скороченому просторі "стимулів" досліджується візуально, для чого штучно приймається  $p = 2$  (тобто розглядається двовимірний простір перших двох "стимулів"). Це не дуже добре, оскільки двох координат (компонент, "стимулів") може виявитися не досить, щоб адекватно відобразити реальність. Тому пропонується виділяти стільки координат, скільки треба, а недосконалий візуальний аналіз замінити кластерним аналізом за методом Уорда. У скорочених просторах більш надійно працюють будь-які статистичні методи, зокрема, кластерний аналіз. Кластерний аналіз представляє результати у зручній графічній формі, крім того, він супроводжує висновки наданням усієї необхідної інформації про склад і характеристики кожного кластера.

Якщо вихідні дані є порядковими, класичний метод Торгенсона не може бути застосований, оскільки для початку аналізу за цим методом потрібно мати матрицю евклідових відстаней між об'єктами, а відстані між рангами не мають сенсу (ранги визначають лише порядок розташування даних). З тієї ж причини не може бути застосований кластерний аналіз безпосередньо на вихідних даних (порядкових).

За порядковими даними можна обчислювати коефіцієнти кореляції, причому якщо дані ранжировані, то ці коефіцієнти є коефіцієнтами рангової кореляції Спірмена. Метод головних компонент з кореляційною матрицею між ознаками в даному випадку нічого не дає, оскільки для обчислення координат головних компонент (за якими виявляється взаємне розташування об'єктів у скорочених просторах) потрібно мати метричну матрицю ознак (а не порядкову).

Але запропонований вище метод з кореляційною матрицею між об'єктами без будь-яких труднощів узагальнюється на порядкові дані. Незважаючи на те, що вихідні (порядкові) дані не мають метрики для кількісних порівнянь, наприкінці будуть одержані координати об'єктів у скороченому метричному просторі.

Слід розглянути приклад, де будуть продемонстровані всі вищенаведені теоретичні твердження.

У табл. 1 наведена стандартизована матриця 10 ознак, що кількісно характеризують виробничо-господарську діяльність 7 підприємств за 3 роки (розмір цієї матриці  $21 \times 10$ ).





Таблиця 5

Матриця координат стимулів

№	S <sub>1</sub>	S <sub>2</sub>	S <sub>3</sub>
1	0,937	3,264	-0,276
2	-0,035	-0,808	0,451
3	-0,111	-1,067	0,511
4	2,459	2,851	-2,012
5	1,259	-1,256	-1,290
6	0,701	-1,245	-2,273
7	-2,612	1,760	-0,295
8	-2,295	-0,205	-1,229
9	-3,032	-0,013	-0,920
10	-0,223	1,437	2,590
11	0,942	0,019	2,210
12	0,955	0,019	2,208
13	0,199	1,303	-0,818
14	-1,017	-0,322	-0,934
15	-1,247	-2,205	-1,290
16	-1,922	0,580	0,672
17	-2,086	-0,745	1,178
18	-2,136	-0,599	0,917
19	3,187	0,383	-0,118
20	3,082	-2,605	0,514
21	2,993	-0,547	0,203
<b>СумКв</b>	<b>75,993</b>	<b>44,058</b>	<b>36,538</b>

Переходимо до заключного (візуального) етапу багатовимірного шкалювання. Як було вже сказано вище, на цьому етапі замість візуального аналізу будемо користуватися кластерним аналізом за методом Уорда (найкращим методом кластерного аналізу).

У такому випадку є деякі розбіжності між методом головних компонент і методами багатовимірного шкалювання. В методі головних компонент розшарування об'єктів вивчається в скороченому просторі *нормованих* компонент  $\Phi$ , а в багатовимірному шкалюванні – у скороченому просторі *ненормованих* стимулів  $S$ . У науковій літературі описані випадки, коли при збільшенні відстаней за однією координатою (змінною масштабів) деякі об'єкти можуть виявитися близькими до інших угруповань. Будемо мати це на увазі.

За трьома головними компонентами  $\Phi$  (табл. 3) методом Уорда побудована дендрограма і виділено 7 основних кластерів (рис. 1). Унизу під дендрограмами наведена таблиця, в якій показано, до якого кластера віднесено кожен об'єкт. Нагадуємо, що в табл. 1 фактично наведені дані за 7-ма основними об'єктами за послідовні 3 роки, тому очікувалося об'єднання трьох послідовних об'єктів (рядків матриці даних) у споріднені групи (кластери), що є реальними щорічними станами основних об'єктів.

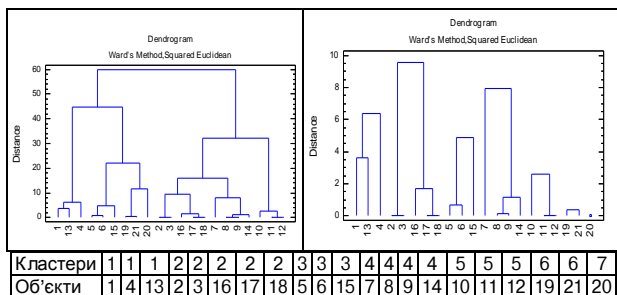


Рис. 1. Кластерний аналіз на головних компонентах (3 компоненти)

За дендрограмами рис. 1 виявилися близькими об'єкти (2, 3); (5, 6); (7, 8, 9); (10, 11, 12); (16, 17, 18); (19, 20, 21). Решта об'єктів 1, 4, 13, 14, 15 (23,8%) віднесені до інших кластерів. Це гарний результат. До речі, чисто візуальний аналіз у просторі перших двох компонент є дещо суб'єктивним і не виявляє таку гарну узгодженість висновків.

За методом багатовимірного шкалювання були виділені 3 стимули, що також як і в методі головних компонент пояснюють 74,6% мінливості початкових даних, і далі за цими стимулами побудовані дендрограми, які нічим не відрізняються від дендрограм, що побудовані на головних компонентах. Ефекту різних масштабів не помічено.

Переходимо до порівняльного аналізу неметричних даних.

Таблицю вихідних даних (табл. 1) ранжируємо за кожним рядком, тобто збережемо в новій таблиці (табл. 6) для кожного об'єкта лише порядок ознак, а не їх кількісні значення. Чи можливо за цими даними уявити, які об'єкти є близькими, а які – ні, і чи є в даному випадку якийсь угруповання об'єктів на споріднені кластери?

За даними табл. 6 обчислена матриця (розміру 21×21) коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена і для цієї матриці знайдені власні вектори та власні числа. В табл. 7 наведені значення перших 10 власних векторів і відповідних їм власних чисел (останні три рядки табл. 7).

Таблиця 6

Таблиця ранжированих даних за рядками

Ранги	X <sub>16</sub>	X <sub>17</sub>	X <sub>18</sub>	X <sub>34</sub>	X <sub>35</sub>	X <sub>38</sub>	C	D	E	F
1	5	3	6	4	2	1	9	7	10	8
2	7	6	5	10	3	2	8	9	1	4
3	6	8	5	10	4	3	7	1	9	2
4	10	1	8	2	3	4	7	5	9	6
5	10	2	9	3	8	7	5	6	1	4
6	9	3	8	4	7	6	1	10	5	2
7	2	9	4	3	7	1	5	6	10	8
8	3	9	4	2	10	1	6	7	8	5
9	3	8	4	5	10	1	6	9	7	2
10	3	8	2	10	1	6	9	7	5	4
11	2	8	6	10	1	9	4	5	7	3
12	2	8	6	10	1	9	4	5	7	3
13	7	4	8	2	3	1	5	9	6	10
14	5	7	4	1	10	3	6	8	9	2
15	7	8	6	3	10	4	1	2	9	5
16	2	10	1	3	8	4	5	6	7	9
17	3	9	1	4	7	8	5	6	2	10
18	2	10	1	3	8	9	5	6	7	4
19	9	1	10	6	2	7	8	4	5	3
20	9	4	8	7	5	10	6	1	2	3
21	8	2	7	6	3	10	4	1	5	9

Таблиця 7

Перші 10 власних векторів U матриці рангових кореляцій

U	U <sub>1</sub>	U <sub>2</sub>	U <sub>3</sub>	U <sub>4</sub>	U <sub>5</sub>	U <sub>6</sub>	U <sub>7</sub>	U <sub>8</sub>	U <sub>9</sub>	U <sub>10</sub>
1	0,044	-0,147	0,495	-0,187	-0,128	-0,045	-0,219	-0,057	-0,148	0,028
2	-0,078	0,105	0,282	0,171	0,485	0,221	0,264	0,289	0,150	0,144
3	0,002	0,207	0,210	0,280	-0,375	0,406	0,172	0,278	0,054	-0,017
4	-0,151	-0,313	0,227	-0,064	-0,247	-0,051	-0,287	0,383	0,107	-0,086
5	-0,211	-0,277	-0,242	0,134	0,215	0,066	-0,055	-0,146	0,253	-0,054
6	-0,090	-0,244	-0,131	0,330	0,148	-0,517	0,170	0,394	-0,166	0,159
7	0,335	-0,056	0,150	-0,121	-0,194	-0,037	0,157	-0,154	0,155	-0,141
8	0,349	-0,133	0,026	0,122	-0,024	0,109	-0,027	-0,228	0,247	0,797
9	0,292	-0,057	0,077	0,372	0,139	0,038	0,010	-0,226	-0,205	-0,302
10	0,018	0,377	0,261	0,028	0,180	0,045	-0,225	0,327	0,051	0,082
11	-0,061	0,391	0,058	0,104	-0,158	-0,399	0,082	-0,128	0,195	0,019
12	-0,061	0,391	0,058	0,104	-0,158	-0,399	0,082	-0,128	0,195	0,019
13	0,017	-0,299	0,283	-0,273	0,115	-0,244	0,266	0,057	0,505	-0,086
14	0,268	-0,200	-0,023	0,302	-0,055	-0,058	-0,368	0,129	0,060	0,002
15	0,153	-0,162	-0,249	0,128	-0,421	0,078	0,389	0,249	0,151	-0,092
16	0,344	0,049	-0,076	-0,247	-0,001	0,058	0,013	0,157	0,076	-0,098
17	0,168	0,141	-0,270	-0,385	0,262	0,069	-0,038	0,173	0,181	-0,088
18	0,256	0,171	-0,270	0,024	-0,045	-0,158	-0,451	0,239	0,190	-0,006
19	-0,335	-0,087	0,141	0,121	-0,092	0,024	-0,274	-0,190	0,277	-0,043
20	-0,307	0,063	-0,248	0,114	-0,074	0,271	-0,098	-0,045	0,376	-0,050
21	-0,275	0,005	-0,156	-0,342	-0,244	0,000	0,042	0,119	-0,266	0,388
$\lambda$	<b>6,962</b>	<b>4,668</b>	<b>3,002</b>	2,253	2,056	1,002	0,697	0,211	0,148	0,000
%	33,15%	22,23%	14,30%	10,73%	9,79%	4,77%	3,32%	1,01%	0,74%	0,00%
Cum %	33,15%	55,38%	69,68%	80,41%	90,20%	94,97%	98,29%	99,29%	100,00%	100,00%

Як видно з табл. 7, перші три власних числа кореляційної матриці (21×21) складають близько 70% від загальної суми, отже, прийнято виділити три головних стимули, координати яких обчислені в табл. 8 за формулою:

$$s_{ij} = u_{ij} \sqrt{\lambda_j} \quad (7)$$

Таблиця 8

Координати стимулів

Стимули	S <sub>1</sub>	S <sub>2</sub>	S <sub>3</sub>
1	0,116	-0,318	0,857
2	-0,207	0,226	0,488
3	0,006	0,446	0,365
4	-0,399	-0,677	0,393
5	-0,557	-0,598	-0,420
6	-0,237	-0,526	-0,228
7	0,883	-0,122	0,260
8	0,921	-0,287	0,044
9	0,772	-0,124	0,134
10	0,048	0,815	0,453
11	-0,161	0,845	0,101
12	-0,161	0,845	0,101
13	0,044	-0,645	0,490
14	0,706	-0,431	-0,041
15	0,403	-0,350	-0,431
16	0,908	0,107	-0,132
17	0,443	0,304	-0,469
18	0,675	0,369	-0,468
19	-0,885	-0,188	0,243
20	-0,809	0,137	-0,430
21	-0,726	0,012	-0,271
<b>СумКв</b>	<b>6,962</b>	<b>4,668</b>	<b>3,002</b>

Отже, незважаючи на те, що початкові дані не мали метрики для кількісного порівняння, авторами було одержано кількісні координати кожного об'єкта в деякому метричному просторі стимулів. З обчислювальної точки зору запропонований авторами простий метод неметричного шкалювання є універсальним і нічим не відрізняється як для метричних, так і порядкових даних.

Подальший візуальний аналіз (як і для попередніх прикладів) заміняємо кластерним аналізом у скороченому просторі головних стимулів. Слід нагадати, що безпосередній кластерний аналіз на вихідних порядкових даних неможливий, оскільки за порядковими даними немає можливості обчислити евклідові відстані між об'єктами. На рис. 2 наведені побудовані у скороченому метричному просторі дендрограми і таблиця складу виділених 7-ми кластерів.

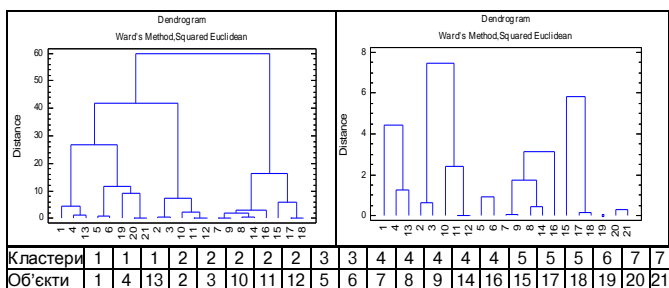


Рис. 2. Кластерний аналіз у скороченому просторі 3-х головних стимулів

Як видно з рис. 2, аналіз правильно визначив розташування більше 70% об'єктів за спорідненими групами: (2, 3); (5, 6); (7, 8, 9); (10, 11, 12); (17, 18); (19, 20, 21). Лише шість об'єктів 1, 4, 13, 14, 15, 16 (28,6%) були віднесені до інших кластерів. Це дуже добрий результат – метричний метод (рис. 1), коли була відома вся кількісна інформація, а не лише порядкова, визначив практично ті самі кластери і розпізнав лише на один об'єкт більше, ніж запропонований авторами неметричний метод багатовимірною шкалювання.

Дотепер у неметричному шкалюванні найавторитетнішим методом вважався ітераційний метод Краскала – Віша з неметричними етапами Гутмана – Лінгоса. Цей метод практично не обґрунтований, крім того, він є дуже громіздким, вимагає багато нециклічних обчислень. Існують різновиди методу Краскала – Віша з такими ж недоліками. В програмному комплексі Statistica реалізований один із варіантів методу Краскала – Віша неметричного шкалювання. Автори перевірили ефективність цього методу розрахунками даних попереднього прикладу за допомогою пакета статистичних програм Statistica. Було зроблено 35 ітерацій і наприкінці одержано фінальну конфігурацію, за якою методом Уорда побудовані заключні дендрограми з таблицю складу кожного кластера (рис. 3).

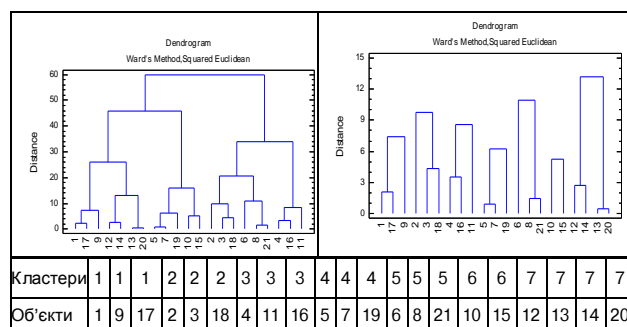


Рис. 3. Розширення об'єктів за методом Краскала – Віша

Розглядаючи склад одержаних кластерів, помічаємо погану відповідність результатів цього аналізу дійсності – правильно визначені лише дві пари об'єктів: (2,3) і (13,14) – це лише 19% від 21.

Отже, вище запропонований відносно простий універсальний алгоритм як метричного, так і неметричного шкалювання, який має математичне обґрунтування.

Література: 1. Дэйвисон М. Многомерное шкалирование: Методы наглядного представления данных / Пер. с англ. В. С. Каменского. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 256 с. 2. Терехина А. Ю. Анализ данных методами многомерного шкалирования. – М.: Наука. 1986. – 168 с.

Стаття надійшла до редакції 15.11.2007 р.

УДК 378.147

Котов А. Н.

## РАЗВИТИЕ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ КАК ФАКТОР СТАНОВЛЕНИЯ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦИАЛИСТА

In the article the competence approach in higher education system is considered.

Ускорение развития новой техники и технологии, стремительное увеличение объема новых знаний, усложнение общественных и экономических отношений приводит к повышению требований по подготовке квалифицированных спе-

циалистов. В результате возникает необходимость осуществления компетентно ориентированного образования в высших учебных заведениях. Для реализации этой задачи большое значение имеет обновление целей образовательного процесса, развитие содержательной части образования, а также модификация методов и организационных форм обучения. Осуществление изменений в данных направлениях должно способствовать формированию и развитию ключевых и предметных компетентностей личности будущего специалиста, которые проявляются в способности самостоятельно формулировать и находить способы решения нестандартных, сложных творческих задач, обладании критическим мышлением, способности к постоянному саморазвитию и т. д.

Разработке и внедрению компетентного подхода в образовательный процесс посвящено большое количество работ [1 – 3]. Вопросам развития навыков решения нестандартных творческих задач методом проблемного обучения и развития критического мышления значительное внимание уделено в работах [4 – 7]. В то же время дополнительного исследования требуют вопросы организации проблемного обучения и развития критического мышления при внедрении компетентного подхода в образовательный процесс.

Целью данной работы является раскрытие роли и особенностей критического мышления и проблемного обучения в формировании и развитии компетентностей личности.

Особый интерес при обучении студентов в высшем учебном заведении вызывает проблема развития профессиональной компетентности. Компетентностный подход при подготовке специалистов представляет собой не просто формирование у студентов определённых знаний и умений, но и развитие профессиональной компетентности. Под профессиональной компетентностью специалиста следует понимать его интегральную характеристику, которая включает в себя совокупность теоретических знаний и практических навыков, позволяющих выполнять профессиональные функции, а также отдельные особенности личности, которые обеспечивают эффективность профессиональной деятельности.

Развитие профессиональной компетенции предполагает приобретение, усвоение студентом значительного количества учебной информации и выработку навыков её практического применения. Для повышения эффективности и качества процесса обучения значительную роль играет расширение использования современной системы проблемного обучения с одновременным развитием критического мышления у студентов.

Проблемное обучение – это систематическое включение учащихся в процесс решения творческих задач практического и познавательного характера при изучении узловых положений учебной дисциплины. Суть проблемного обучения заключается в организации самостоятельной познавательной деятельности учащихся. Однако оно может быть реализовано только в разумном соотношении с объяснительно-иллюстративным обучением, готовящим к поисковой творческой деятельности. Особенностью проблемного обучения, в отличие от традиционного – объяснительно-иллюстративного, является то, что учащимся не сообщаются знания в готовом виде. Знания приобретаются ими в процессе разрешения проблемных ситуаций. Ценность знаний такого рода заключается в том, что у учащихся формируются навыки самостоятельного мышления и более эффективно формируются убеждения. Осуществление "открытий" воздействует на чувства учащихся, что вызывает положительные эмоции [5].

Центральным звеном проблемного обучения является проблемная ситуация. Она выступает начальным моментом мыслительного процесса. В результате возникновения проблемной ситуации у студентов появляется потребность понять её и осмыслить. Проблемная ситуация представляет для студентов определённое затруднение. Для её разрешения необходимо самостоятельно определить пути преодоления проблемы.

Решение проблемы требует включения творческого мышления. Этому способствуют познавательно-побуждающие мотивы бескорыстного поиска знания, истины. Интерес к обу-

чению возникает в связи с проблемой и развивается в процессе умственного труда, связанного с поисками и нахождением решения проблемной задачи или группы задач. На этой основе появляется внутренняя заинтересованность в нахождении решения возникшей проблемы, а решение проблемы приносит удовлетворение собой (удовольствие). Для формирования положительной мотивации студентов решать проблемные ситуации преподаватель, занимающийся проблемным обучением, должен уметь планировать проблему, управлять процессом поисков и подвести учащихся к её разрешению. Это требует не только знания теории проблемного обучения, но и овладения его технологией, специфическими приемами проблемного метода, умения перестроить традиционные формы работы. В отечественной педагогике различают три основные формы проблемного обучения [4]:

проблемное изложение учебного материала в монологическом режиме лекции либо диалогическом режиме семинара; частично поисковая деятельность при выполнении эксперимента на лабораторных работах;

самостоятельная исследовательская деятельность.

Наибольшая эффективность проблемного подхода реализуется через научно-исследовательскую работу студента, при выполнении которой студент проходит все этапы формирования профессионального мышления, в то время как на отдельной лекции, семинаре или практическом занятии преследуется одна цель или ограниченная группа целей проблемного обучения. Но в любом случае основная его цель – развитие творческих умений и навыков, формирование творческого профессионально ориентированного мышления [4].

Одним из основных способов активизации проблемного обучения является развитие критического мышления у студентов.

Критическое мышление – это использование когнитивных техник или стратегий, которые увеличивают вероятность получения желаемого конечного результата. Это определение характеризует мышление как нечто отличающееся контролируемостью, обоснованностью и целенаправленностью. К такому типу мышления прибегают при решении задач, формулировании выводов, вероятностной оценке и принятии решений. При этом думающий человек использует навыки, которые обоснованы и эффективны для конкретной ситуации и типа решаемой задачи. Любая форма работы, любой метод, стратегия, используемые в образовательной технологии развития критического мышления, основываются на прохождении трех фаз [7]:

фазы вызова или актуализации;  
фазы реализации смысла или осмысления;  
фазы рефлексии.

На первой фазе субъекты образовательного процесса реализуют следующие задачи:

самостоятельная актуализация имеющихся знаний и смыслов по данной теме (студентам предлагают подумать о том, что они уже знают по рассматриваемой теме, сформулировать собственные вопросы и определить цель учебной работы);

пробуждение познавательной активности в связи с изучаемой темой (иногда этого можно достичь путем вовлечения учащихся в деятельность по формулировке гипотез, предположений; иногда – путем формулировки вопроса высокого уровня или путем организации работы в учебных группах);

самостоятельное определение учащимися направлений в изучении темы (самостоятельное определение учащимися тех аспектов темы, которые хотелось бы обсудить в настоящее время, является необходимой задачей на пути развития критического мышления).

На этой фазе для управления познавательной деятельностью студент должен уметь определять первоочередные цели, то есть логику, последовательность (иерархию) конкретных целей для каждого этапа обучения с учетом перспектив дальнейшей учебной работы. Преподаватель должен разъяснять учащимся ориентиры в учебной работе, обсудить ее конкретные цели, чтобы студенты ясно и четко понимали их смысл. Таким образом, сначала цель должна быть осознана и

принята, и только после этого осуществляется выполнение необходимых учебных действий (анализ, сравнение, сопоставление, классификация, выделение главного, систематизация фактов и т. п.).

На второй фазе необходимо реализовать смысл, который был создан на первой фазе в определенной учебно-познавательной деятельности. На этой фазе решаются две основные задачи:

организация активной работы с информацией (студенты овладевают необходимой информацией и осознают её значение в процессе своей мыслительной деятельности);

самостоятельное сопоставление изученного материала с уже известными данными, мнениями.

Третья фаза направлена на то, чтобы новый материал стал для учащегося совершенно понятным. Для этого необходимо:

самостоятельно систематизировать новый материал;

осуществить рассмотрение идей;

подвергнуть сомнению новые знания;

доказать и усвоить новые знания;

определить направления для дальнейшего изучения темы.

На третьей фазе большое значение имеет сознательность в усвоении материала студентами. Она во многом зависит от деятельности преподавателя, которому необходимо постоянно следить за вниманием учащихся в процессе обучения, стимулировать его постановкой проблемных ситуаций. В процессе обучения следует учитывать, прежде всего, наиболее общие признаки сознательного усвоения знаний [5]:

студенты должны уметь облекать свои знания в правильную словесную оболочку (выражение "знаю, но сказать не могу" — признак отсутствия знаний);

сознательность выражается и в положительном отношении учащихся к изучаемому материалу и в их заинтересованности;

признаком сознательного усвоения учебного материала является степень самостоятельности — чем она выше, тем сознательнее усваиваются знания.

Техника обучения критическому мышлению включает следующие приемы:

выражение студентом своего мнения;

пояснение своего мнения;

проверка аргументированности мнений;

рассмотрение и анализ своей позиции и других точек зрения;

принятие решения по конкретному вопросу.

На основании опыта проведения семинарских занятий по курсу "Ценообразование", направленных на развитие критического мышления студентов, автор предлагает использовать схему организации занятия, представленную в таблице (семинарское занятие на тему "Выбор метода установления цен").

Таблица

**Структура семинарского занятия, направленного на развитие критического мышления**

Фазы занятия	Задачи	Вопросы и задания для активизации мыслительной деятельности студентов
Актуализация	Самостоятельная актуализация имеющихся знаний по данной теме	Определите, какие факторы влияют на выбор цены товара или услуги. Выделите основные стратегии ценообразования. Сформулируйте самостоятельно цель занятия
	Побуждение познавательной активности в связи с изучаемой темой	Что на ваш взгляд, представляет метод ценообразования? Объясните, каким образом выбор метода ценообразования влияет на результаты хозяйственной деятельности предприятия
	Самостоятельное определение учащимися направлений в изучении темы	Составьте перечень проблем, которые могут возникнуть в процессе выбора метода ценообразования. Определите те аспекты темы, которые вам хотелось бы обсудить на этом занятии
Реализация смысла	Организация активной работы с информацией	Ознакомьтесь с информацией, представленной в раздаточном материале, и осознайте её значение в процессе своей мыслительной деятельности по данной теме
	Самостоятельное сопоставление изученного материала с уже известными данными, мнениями	Сопоставьте изученную информацию, представленную в раздаточном материале, с теми мнениями и гипотезами, которые были сформулированы в начале занятия. Определите расхождения между ними, докажите либо опровергните эти мнения
Рефлексия	Самостоятельная систематизация нового материала	Определите взаимосвязи между рассмотренными факторами ценообразования, стратегией и политикой ценообразования, конечной ценой на товары или услуги. Представьте эти связи в виде блок-схемы
	Рассмотрение идей	Объединитесь в группы (4 – 6 человек) и разработайте последовательность выбора метода ценообразования
	Критическое обсуждение новых знаний	Осуществите презентацию своих разработок. В процессе обсуждения подвергните сомнению основные положения разработок
	Усвоение новых знаний посредством убеждения	Обоснуйте правильность новых знаний и достоверность выводов по рассмотренной теме
	Определение направлений для дальнейшего изучения темы	Определите интересующие вас основные аспекты рассмотренной темы для дальнейшего углубленного изучения

Таким образом, использование системы проблемного обучения во взаимосвязи с развитием критического мышления стимулирует студента мыслить самостоятельно, а не воспринимать и усваивать достижения, которые были сделаны ранее.

Самостоятельное мышление приводит к развитию способностей правильно формулировать проблемы, определять возможные способы их решения, выбирать и использовать наиболее подходящие решения для определённых проблемных ситуаций.

На основе результатов, представленных в данной работе, перспективным направлением дальнейших исследований является углублённое изучение методов организации проблемного обучения и выявление психолого-педагогических особенностей развития критического мышления.

проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 40 с. 2. Пометун О. И. Компетентісний підхід до оцінювання рівнів досягнень учнів. – К.: Центр тестових технологій, 2004. – 12 с. 3. Хуторской А. В. Ключевые компетенции. Технологии конструирования // Народное образование. – 2003. – №5. – С. 55 – 61. 4. Буланова-Топоркова М. В. Педагогика и психология высшей школы: Учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 544 с. 5. Голуб Б. А. Основы общей дидактики. Учеб. пособие для студ. педвузов. – М.: Туманит, Изд. центр "ВЛАДОС", 1999. – 96 с. 6. Лернер И. Я. Дидактические основы методов обучения. – М.: Педагогика, 1981. – 188 с. 7. Халперн Д. Психология критического мышления. – СПб.: Изд. "Питер", 2000. – 512 с.

*Стаття надійшла до редакції  
6.10.2007 р.*

**Литература:** 1. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентного подхода в образовании. Авторская версия. – М.: Исследовательский центр

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

А. Франс

# Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 658.147

Пономаренко Н. М.

## ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*The solution of the problem of optimization the structure of enterprise owner's equity formation sources under different conditions of their own and their assets development is given. The four types of enterprise financial position are analyzed. On the basis of solving tasks according to these types the author has worked out the ways of maximization of functions of the aims (income from sources and assets).*

Для управління власним капіталом підприємству необхідно розробити оптимальну структуру джерел формування свого капіталу та структуру активів. У дослідженнях стану власного капіталу передбачається умова, що управління капіталом є корегованим на підприємстві, тобто перетворення різних складових капіталу залежить від рішень, що приймаються особами, які мають доступ до управління. Тому актуальність становить питання про вибір оптимального управління з множини допустимих. Це є оптимізаційне завдання. Постановка завдання оптимізації залежить від існування та єдності критерію ефективності управління, структури множини допустимих управлінь та інших факторів. Для одержання найкращого результату потрібно мати таке управління з неперервної множини допустимих управлінь, яке б доводило до екстремально-го значення показника ефективності [1].

Визначення допустимих напрямків фінансування власного капіталу підприємства першочергово передбачає аналіз тих підприємств, де вже наявна оптимально-раціональна структура джерел, що є показником високих рівнів рентабельності. Як правило, такі підприємства мають істотний фінансово-господарський розвиток. Отже, дослідження оптимальних структур джерел мають проводитися в сукупностях підприємств, які розширені за розвитком їх активів та джерел формування власного капіталу. Підприємства сукупності розширюються на групи на площині з координатними осями узагальнюючих показників розвитку. Оскільки значення узагальнюючих показників розвитку змінюються від 0 до 1, то такий квадрат слід розділити на чотири рівні частини, які будемо називати квадрантами. Згідно зі своїми рівнями розвитку підприємства відносяться до різних квадрантів, а отже, надається змога визначити підприємства в сукупності, які мають достатні рівні розвитку активів та фінансового стану. Це наочно можна подати рис. 1. (Методика оцінки рівня розвитку власного капіталу підприємства описана в роботі [2]).

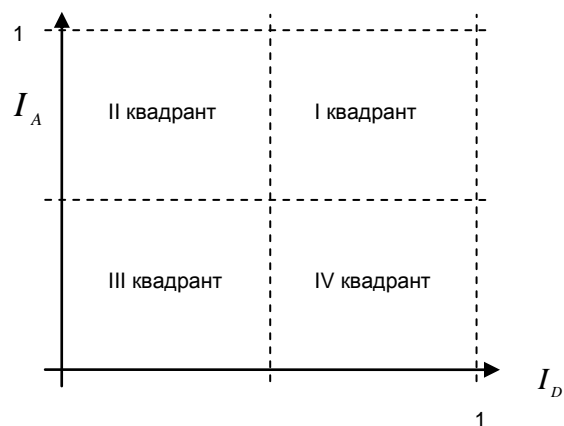


Рис. 1. Площина розвитку активів та джерел формування власного капіталу підприємства, де  $I_A$  — узагальнюючий показник розвитку активів підприємства,  $I_D$  — узагальнюючий показник розвитку джерел формування підприємства

Спочатку проаналізуємо чотири типи фінансових станів підприємств, що відносяться до чотирьох різних квадрантів. Виконуючи горизонтальний аналіз підприємств, які потрапили в перший та другий квадрант, відмічаємо високі значення узагальнюючого показника розвитку активів. У третьому й четвертому квадранті, навпаки, цей показник має низькі значення, звідки випливає, що активи підприємства недостатньо розвинуті. Вертикальний аналіз квадрантів дає змогу розглянути рівні розвитку джерел формування власного капіталу підприємства. Так підприємства першого та четвертого квадрантів мають високі значення узагальнюючого показника розвитку джерел формування власного капіталу, а отже, на цих підприємствах недостатньо обігових коштів для покриття боргів або ці підприємства фінансово залежні від кредиторів. Другий і третій квадрант характеризуються низькими значеннями узагальнюючого показника розвитку джерел формування власного капіталу, тобто підприємства даних квадрантів відносно фінансово незалежні.

Таким чином, найбільш фінансово розвинуті ті підприємства, які потрапили в перший та другий квадрант.

Процедуру фінансового аналізу виконували на сукупності 30 підприємств машинобудівної галузі. За обчисленнями узагальнюючих показників розвитку активів та джерел формування власного капіталу маємо, що всі підприємства сукупності з низьким рівнем розвитку активів, але з різними рівнями розвитку джерел формування. Для відпрацювання методики визначення оптимальної структури джерел формування власного капіталу рівень узагальнюючого показника розвитку активів встановили на значенні 0,3, як максимального для даної сукупності, й квадранти будували відповідно до цього рівня (рис. 2). Як видно з рис. 2, підприємства потрапили до різних квадрантів.

За отриманим розширенням підприємств на площині розвитку їх активів та джерел формування власного капіталу можна визначити їх оптимальну структуру з досягненням максимального прибутку. Як уже було сказано, це є оптимізаційна задача.

Концептуально загальну структуру проблеми оптимального вибору розглядають за її основними елементами:

цілі або сукупності цілей, досягнення яких визначає вирішення проблеми;

альтернативні засоби, за допомогою яких може бути досягнута зазначена мета;

засоби оцінки елементів умов (класично це затрати ресурсів), що потрібні для кожної альтернативи;

засоби відображення зв'язків між цілями, альтернативами й елементами умов (затратами);

критерій (критерії) ефективності, що зіставляє цілі і затрати та встановлює найбільш переважні рішення [1].

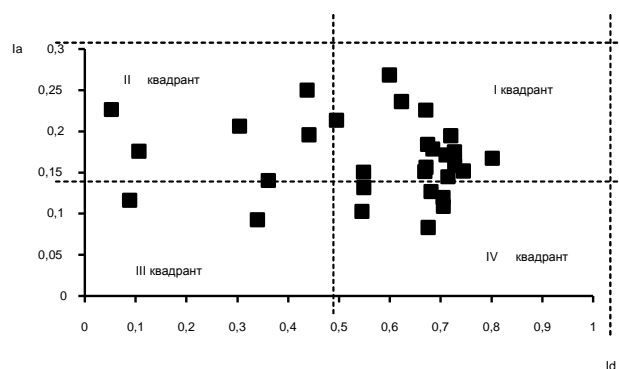


Рис. 2. Розширення машинобудівних підприємств на площині розвитку їх активів та джерел формування власного капіталу, де  $I_a$  – узагальнюючий показник розвитку активів підприємства,  $I_d$  – узагальнюючий показник розвитку джерел формування власного капіталу підприємства

Саме ступінь структуризації проблеми визначається тим, наскільки добре виділені та обґрунтовані її основні логічні елементи й математичний метод вирішення проблеми. Для розв'язання задачі оптимізації джерел формування власного капіталу з метою збільшення їх прибутковості потрібно знаходити екстремум функції на множині кінцевовимірного простору, що визначається лінійними й нелінійними обмеженнями (рівняннями й нерівностями), тобто маємо задачу лінійної оптимізації вигляду:

$$Z = f(x) \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \varphi_i(x) \geq 0, & i = \overline{1, k}; \\ h_j(x) = 0, & j = k + 1, \dots, m; \\ \mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n) \in R_+^n \end{cases}$$

Тут  $\mathbf{x} = (x_1, \dots, x_n)$  – вектор змінних величин, які відповідають компонентам альтернативи вибору (плану, стратегії);  $h_j(x), \varphi_i(x)$  – скалярні функції, що представляють формалізоване відображення взаємодії елементів умов (наприклад, затрат ресурсів) на реалізацію альтернативи вибору, якій відповідає вектор змінних  $x$ ;  $\varphi_i(x) \geq 0$  та  $h_j(x) = 0$  – обмеження задачі, що задані рівняннями й нерівностями відповідно;  $Z$  – критерій (показник) ефективності, тобто прибутковості, кількісно задана ознака, відповідно до якої встановлюється якість альтернативи, що вибирається. Отже, значення критерію ефективності, що обчислюється для всіх альтернатив, – це числа, порівнюючи які можна встановити кращу (кращі) альтернати-

ву;  $f(x)$  – цільова функція, яка ставить у відповідність кожній альтернативі вибору значення її показника ефективності (прибутковості) [1]. Це є класична задача лінійного програмування, загальний вигляд якої наступний:

$$F = c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n \leq b_1; \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n \leq b_2; \\ \dots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n \leq b_m; \\ x_j \geq 0, \quad j = \overline{1, n} \end{cases}$$

Обмеження в задачах встановлювалися, виходячи з розмаху реальних обсягів джерел та активів підприємств, що розширювалися за квадрантами. В табл. 1 подані умови оптимізаційних задач для знаходження максимуму прибутку від джерел формування власного капіталу або максимуму прибутку від активів за обмеженнями наявних обсягів складових власного капіталу, а саме власних джерел ( $x_{ci}$ ), залучених джерел ( $x_{pi}$ ), позикових джерел ( $x_{zi}$ ), необоротних активів ( $x_{na}$ ) та оборотних активів ( $x_{oa}$ ).

Таблиця 1

Умови оптимізаційних задач

1	2
<b>I квадрант (1 задача)</b> $F = 0,48x_{ci} + 0,1x_{pi} + 0,25x_{zi} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 12099 \\ x_{na} - x_{oa} \leq 2460 \\ x_{ci} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{ci} \leq 15534,3 \\ x_{pi} \leq 45687,5 \\ x_{zi} \leq 18121,4 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 626,5 \\ x_{na} - x_{oa} \geq 28,8 \\ x_{ci} \geq 177,7 \\ x_{pi} \geq 2334,5 \\ x_{zi} \geq 1522,1 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$	<b>I квадрант (2 задача)</b> $Z = 0,13x_{na} + 0,15x_{oa} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 12099 \\ x_{na} - x_{oa} \leq 2460 \\ x_{ci} - x_{na} \leq 0 \\ x_{na} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{na} \leq 0 \\ x_{ci} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{oa} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{na} \geq 41120,3 \\ x_{oa} \geq 41010,1 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 626,5 \\ x_{na} - x_{oa} \geq 28,8 \\ x_{na} \geq 2929,7 \\ x_{oa} \geq 1258,7 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$
<b>II квадрант (1 задача)</b> $F = 0,45x_{ci} + 0,26x_{pi} + 0,16x_{zi} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 25022,6 \\ x_{oa} - x_{na} \leq 28572,6 \\ x_{ci} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{pi} - x_{zi} \leq 0 \\ x_{ci} - x_{na} \leq 0 \\ x_{ci} \leq 13153,7 \\ x_{pi} \leq 18314,6 \\ x_{zi} \leq 30685,7 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 245,2 \\ x_{oa} - x_{na} \geq 247,2 \\ x_{ci} \geq 117,1 \\ x_{pi} \geq 69,8 \\ x_{zi} \geq 362,3 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$	<b>II квадрант (2 задача)</b> $Z = 0,19x_{na} + 0,11x_{oa} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 25022,6 \\ x_{oa} - x_{na} \leq 28572,6 \\ x_{ci} - x_{na} \leq 0 \\ x_{pi} - x_{na} \leq 0 \\ x_{na} - x_{zi} \leq 0 \\ x_{ci} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{pi} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{na} \geq 22213,9 \\ x_{oa} \geq 43627,3 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 245,2 \\ x_{oa} - x_{na} \geq 247,2 \\ x_{na} \geq 38,7 \\ x_{oa} \geq 285,9 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$

Закінчення табл. 1

Закінчення табл. 2

1	2
<p>III квадрант (1 задача)</p> $F = -0,31x_{ci} - 5,34x_{pi} - 0,16x_{zi} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 14878,3 \\ x_{oa} - x_{na} \leq 9732,1 \\ x_{pi} - x_{ci} \leq 0 \\ x_{ci} - x_{zi} \leq 0 \\ x_{pi} - x_{zi} \leq 0 \\ x_{ci} \leq 9241,3 \\ x_{pi} \leq 680,7 \\ x_{zi} \leq 24119,6 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 438,3 \\ x_{oa} - x_{na} \geq 97 \\ x_{ci} \geq 71,3 \\ x_{pi} \geq 151,9 \\ x_{zi} \geq 509,6 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$	<p>III квадрант (2 задача)</p> $Z = -0,3x_{na} - 0,17x_{oa} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 14878,3 \\ x_{oa} - x_{na} \leq 9732,1 \\ x_{ci} - x_{na} \leq 0 \\ x_{pi} - x_{na} \leq 0 \\ x_{na} - x_{zi} \leq 0 \\ x_{ci} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{pi} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{oa} - x_{zi} \leq 0 \\ x_{na} \geq 13376,5 \\ x_{oa} \geq 23108,6 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 438,3 \\ x_{oa} - x_{na} \geq 97 \\ x_{na} \geq 549,8 \\ x_{oa} \geq 646,8 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$
<p>IV квадрант (1 задача)</p> $F = -0,0003x_{ci} - 0,0001x_{pi} - 0,0006x_{zi} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 12099 \\ x_{na} - x_{oa} \leq 879,2 \\ x_{ci} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{ci} \leq 0 \\ x_{ci} \leq 14475,9 \\ x_{pi} \leq 29252,8 \\ x_{zi} \leq 6999,1 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 710,6 \\ x_{na} - x_{oa} \geq 1315 \\ x_{ci} \geq 829,4 \\ x_{pi} \geq 8620,2 \\ x_{zi} \geq 2374,3 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$	<p>IV квадрант (2 задача)</p> $Z = -0,0002x_{na} - 0,0002x_{oa} \rightarrow \max$ $\begin{cases} x_{zi} - x_{ci} \leq 12101,6 \\ x_{na} - x_{oa} \leq 879,2 \\ x_{ci} - x_{na} \leq 0 \\ x_{na} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{na} \leq 0 \\ x_{ci} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{oa} - x_{pi} \leq 0 \\ x_{zi} - x_{oa} \leq 0 \\ x_{na} \geq 17117 \\ x_{oa} \geq 28209,2 \\ x_{zi} - x_{ci} \geq 710,6 \\ x_{na} - x_{oa} \geq 1315 \\ x_{na} \geq 8867,8 \\ x_{oa} \geq 7988,8 \\ x_{ci}, x_{pi}, x_{zi}, x_{na}, x_{oa} \geq 0 \end{cases}$

Наведені в табл. 1 задачі були розв'язані в Excel за допомогою надбудови "Пошук рішень". Результати розв'язання задач подані в табл. 2.

Таблиця 2

Оптимальні обсяги джерел формування власного капіталу та активів підприємств і їх частки

I квадрант			II квадрант		
Показники (обсяг, тис. грн.)	Оптимальні значення, тис. грн.	Частка у %	Показники (обсяг, тис. грн.)	Оптимальні значення, тис. грн.	Частка у %
1	2	3	4	5	6
$x_{ci}$	15534,3	19,6	$x_{ci}$	13153,7	21,25
$x_{pi}$	45687,5	57,6	$x_{pi}$	18314,6	29,0
$x_{zi}$	18121,4	22,8	$x_{zi}$	30685,7	49,4
$x_{ci} + x_{pi} + x_{zi}$	79343,2	100	$x_{ci} + x_{pi} + x_{zi}$	62154	100
$x_{na}$	41120,3	50,1	$x_{na}$	22213,9	33,7
$x_{oa}$	41010,1	49,9	$x_{oa}$	43627,3	66,3
$x_{na} + x_{oa}$	82130,4	100	$x_{na} + x_{oa}$	65841,2	100

1	2	3	4	5	6
Максимальний прибуток від джерел формування власного капіталу підприємства ( $F_{\max(I)}$ )	16555,56	-	Максимальний прибуток від джерел формування власного капіталу підприємства ( $F_{\max(II)}$ )	15590,67	-
Максимальний прибуток від активів підприємства ( $Z_{\max(I)}$ )	11497,15	-	Максимальний прибуток від активів підприємства ( $Z_{\max(II)}$ )	9019,644	-
III квадрант			IV квадрант		
Показники (обсяг, тис. грн.)	Оптимальні значення, тис. грн.	Частка у %	Показники (обсяг, тис. грн.)	Оптимальні значення, тис. грн.	Частка у %
$x_{ci}$	151,9	17,0	$x_{ci}$	2374,3	17,8
$x_{pi}$	151,9	17,0	$x_{pi}$	8620,2	64,5
$x_{zi}$	590,2	66,0	$x_{zi}$	2374,3	17,8
$x_{ci} + x_{pi} + x_{zi}$	894	100	$x_{ci} + x_{pi} + x_{zi}$	13368,8	100
$x_{na}$	549,8	45,9	$x_{na}$	8867,8	52,6
$x_{oa}$	646,8	54,1	$x_{oa}$	7988,8	47,4
$x_{na} + x_{oa}$	1196,6	100	$x_{na} + x_{oa}$	16856,6	100
Максимальний прибуток від джерел формування власного капіталу підприємства ( $F_{\max(III)}$ )	-952,667	-	Максимальний прибуток від джерел формування власного капіталу підприємства ( $F_{\max(IV)}$ )	-197,106	-
Максимальний прибуток від активів підприємства ( $Z_{\max(III)}$ )	-274,896	-	Максимальний прибуток від активів підприємства ( $Z_{\max(IV)}$ )	-2,99889	-

Вважається, що післяоптимізаційний аналіз є не менш важливою частиною розв'язування лінійних оптимізаційних задач, ніж знаходження самого оптимального розв'язку [2, с. 129]. Продовженням даного дослідження має бути аналіз впливу на оптимальний план задачі змін вектора обмежень  $b_i$  ( $i = \overline{1, m}$ ); коефіцієнтів цільової функції  $c_j$  ( $j = \overline{1, n}$ ). Залежно від типу додаткової змінної в оптимальному плані визначаються границі змін правих частин нерівностей, що подані в табл. 1 та в межах яких визначена оптимальним планом структура джерел залишається незмінною.

Результати розв'язання оптимізаційних задач можна подати зображеннями, що на рис. 3 – рис. 5.

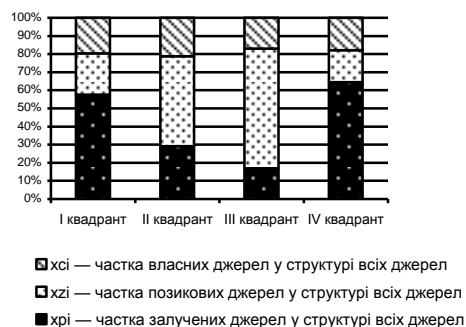


Рис. 3. Графік співвідношень різних джерел у їх структурі

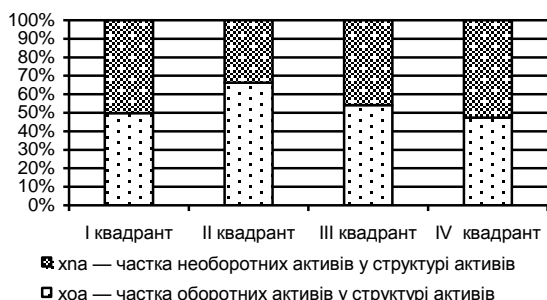


Рис. 4. Графік співвідношень необоротних та оборотних активів у структурі активів машинобудівних підприємств



Рис. 5. Діаграма величин максимального прибутку від джерел та активів машинобудівних підприємств у кожному квадранті

Звідки маємо наступні висновки. У першому та четвертому квадранті у структурі джерел найбільшу частку мають залучені кошти, при цьому рівень максимального прибутку істотно різний. У другому та третьому квадранті, де у структурі джерел переважають позикові джерела, також маємо різні рівні максимального прибутку. Підприємства, які увійшли до першого квадранта, мають найбільше максимальне значення прибутку від активів та джерел, при цьому структура джерел наступна: позикові джерела ( $X_{pi}$ ) — 57,6%; залучені джерела ( $X_{zi}$ ) — 22,8%; власні джерела ( $X_{ci}$ ) — 19,6%. Структура активів наступна: необоротні активи ( $X_{na}$ ) — 50,1%, оборотні активи ( $X_{oa}$ ) — 49,9%.

Структура джерел та активів для підприємств другого квадранта суттєво відрізняється від першого. Тут у структурі джерел перевагу мають позикові джерела ( $X_{zi}$ ) — 49,4%, далі залучені кошти ( $X_{pi}$ ) — 29,0%, власні кошти ( $X_{ci}$ ) — 21,3%. У структурі активів підприємств даного квадранта необоротні активи складають ( $X_{na}$ ) 33,7%, а оборотні активи ( $X_{oa}$ ) — 66,3%.

Таким чином, якщо підприємства використовують залучені кошти, то обсяг їх не повинен бути більше 60,0% у структурі джерел за умови рівних часток необоротних і оборотних активів. При цьому на таких машинобудівних підприємствах отримується максимальний прибуток за джерелами, що дорівнює 16 555,56 тис. грн., а максимальна прибуток активів — 11 497,15 тис. грн. Отже, наведені максимальні обсяги прибутків перевищують максимальні обсяги прибутків за інших умов, тобто інших квадрантів. Якщо на підприємствах пріоритетними є позикові джерела, то вони повинні не перевищувати 50% у структурі джерел, але при цьому оборотні активи значно переважають оборотні. Виходячи з цього, для поступального розвитку підприємствам необхідно залучати кошти в таких об-

сягах, щоб дотримувалася оптимальна структура джерел та активів підприємства, а управління власним капіталом було спрямоване на збільшення прибутку від них.

**Література:** 1. Экономико-математическое моделирование: Учебник для студентов вузов / Под общ. ред. И. Н. Дрогобыцкого. — М.: Изд. "Экзамен", 2004. — 800 с. 2. Наконечний С. І. Математичне програмування: Навч. посібник / С. І. Наконечний, С. С. Савіна. — К.: КНЕУ, 2005. — 452 с. 3. Пономаренко Н. Н. Оценка уровня развития собственного капитала предприятия // Бизнес Информ. — 2007. — №9(2). — С. 50 — 56.

Стаття надійшла до редакції 21.11.2007 р.

УДК 658.153

Хохлов Н. П.  
Ефремов С. Л.

## ДВИЖЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС

*The application of the synergetics approach to the problem of increasing the efficiency of the fixed assets use allows to size up the structure of this category deeper and to get a clear idea of its motion as an element of the enterprise difficult self-organized production operative system. It requires the proper approach to the estimation of the fixed assets objects' cost.*

Важнейшим фактором, определяющим положение предприятия в конкурентной рыночной среде, является уровень продуктивности труда, способность предприятия с наименьшими затратами трудовых и материальных ресурсов производить качественную, соответствующую запросам потребителя продукцию. В свою очередь, она зависит от материально-технической оснащенности производства, степени вооружения работников средствами труда. Это выводит на проблему эффективного развития и использования основного капитала предприятия, решение которой приобрело после многолетнего спада производства и технического застоя на предприятиях чрезвычайно важное значение.

Необходимо отметить, что в шестидесятые и семидесятые годы XX столетия в Украине, как и в других союзных республиках, проблемам повышения эффективности капитальных вложений и основных фондов (как социально-экономической формы средств труда при социализме) уделялось значительное внимание, что, в целом, способствовало экономическому росту. При союзной и республиканских академиях наук функционировали соответствующие подразделения, образовались научные школы. Широкую известность приобрели труды Т. Хачатурова, В. Красовского, Л. Кантора, Я. Кваши, П. Будаева, в Украине — П. Багрия, И. Лукинова, Н. Иванова, Н. Герасимчука, Л. Воротиной и др. Собственно, никто из крупных ученых-экономистов того времени не проходил мимо этой проблемы.

В конце восьмидесятых годов XX ст. и в последующий период, когда в экономической науке произошел резкий сдвиг интересов ученых в сторону сферы обмена, сугубо рыночных отношений в ущерб производственной сфере, исследования проблем развития и эффективного использования основных фондов предприятий отошли на задний план,



значительно сократилось количество научных публикаций. Можно назвать относительно недавние публикации С. Дорогунцова, П. Орлова, А. Никифорова, А. Фукса, А. Шнипко. При этом главное внимание уделяется проблеме совершенствования амортизационной политики, в меньшей мере – повышению эффективности развития и использования основного капитала предприятия как комплексной экономической проблеме. Следует заметить, что переходное состояние экономики служит причиной "переходного" состояния категоричного аппарата: в некоторых работах, официальных документах по-прежнему используется категория "основные фонды", тогда как адекватной категорией, отражающей движение средств труда в условиях капиталистической рыночной экономики, является "основной капитал".

Многими учеными и практиками отмечается, что неудовлетворительное состояние основного капитала предприятий служит сильным препятствием для устойчивого роста экономики страны. До критического состояния опустился уровень износа основного производственного капитала предприятий, обеднели финансовые источники его устойчивого расширенного воспроизводства, что, в конечном счете, оказывает сильное неблагоприятное влияние на социально-экономическую ситуацию на предприятиях и в стране в целом. Это свидетельствует о чрезвычайной актуальности теоретической разработки проблемы повышения эффективности воспроизводства основного капитала предприятий с учетом сложившихся в стране условий хозяйственной деятельности, с использованием новых подходов к исследованию экономических процессов, которые предоставляет современная наука.

Решение ключевых народнохозяйственных проблем в Украине невозможно сегодня без учета, по крайней мере, трех важнейших обстоятельств, определяющих общие условия экономической деятельности субъектов хозяйствования: постиндустриальная трансформация мировой экономики; глобализация хозяйственных отношений; транзитивное состояние экономики страны. Это требует привлечения из арсенала экономической науки таких современных методов, которые охватывают исследуемые проблемы комплексно на основе системной структуризации исследуемого предмета, выяснения его внутренних свойств, взаимосвязи с внешними факторами. Такую возможность предоставляет, в известной мере, *синергетика*, которая как теория развития сложных самоорганизующихся систем выдвигается в настоящее время на позиции ведущей методологической основы комплексного исследования различных аспектов общественного прогресса, преодоления узких, не соответствующих современной динамике общества сложившихся в предыдущие периоды научных представлений, традиционных методов [1 – 3].

Цель статьи состоит в исследовании направлений комплексного развития основного капитала предприятий с использованием синергетического подхода к решению этой ключевой конкретно-экономической проблемы.

Синергетика как наука находится еще на стадии становления. Недостаточно выяснены и обоснованы ее предмет, метод, место среди других отраслей знания, взаимосвязь с ними. Отдельные положения ее спорны, не свободны от эклектизма, противоречивых суждений, содержат элементы агностицизма. Тем не менее синергетика и в настоящее время способна способствовать обогащению методологии современной науки, так как отражает современные тенденции развития общества, содержит важные методологические послышки для решения его насущных проблем.

Развитие синергетической теории в направлении повышения ее основных положений, которые в достаточной мере обоснованы, до уровня их практического применения будет способствовать обогащению ее содержания и усилению действенного аспекта. Относительно экономической синергетики это означает применение ее методологических положений для решения конкретных ключевых проблем развития экономики страны, к каковым относится повышение эффективности воспроизводства основного капитала предприятий.

Важными методологическими положениями синергетики, дающими основания для исследования проблемы эффек-

тивного развития и использования основного капитала предприятий, могут служить:

- системный подход к объекту исследования;
- подход к системам как к *самоорганизующимся*, то есть объективно существующим и развивающимся реальностям;
- структуризация системы;
- признание системы как совокупности взаимосвязанных, но качественно определенных компонентов, обладающих в некоторых границах свойством самостоятельного развития;
- когерентности системы, стремление к внутренней сбалансированности, взаимному соответствию ее компонентов;
- нелинейность развития системы, наличие различных сценариев ее движения вследствие внутренних противоречий и воздействия внешних противодействующих факторов генеральной тенденции развития;
- синергетический эффект, когда согласованное действие компонентов системы порождает общий, "кооперативный" результат, превышающий сумму отдельных, автономных результатов развития компонентов, образующих эту систему.

Эти положения расширяют возможности более содержательного, комплексного подхода к теоретическому обоснованию способов повышения эффективности развития и использования основного капитала на предприятиях.

Как экономическая категория основной капитал (основные средства) предприятий характеризуется как часть производственного капитала, которая в течение длительного периода времени участвует в производственном процессе, сохраняя натуральную форму, и переносит свою стоимость на изготавливаемый продукт постепенно, по мере износа. В натуральной форме это машины, оборудование, здания, сооружения, приборы и инструменты, то есть средства, вооружающие работника для продуктивного труда либо создающие условия для нормального производственного процесса.

Исходя из потребностей практики, существуют различные подходы к учету основного капитала (основных средств, основных фондов): бухгалтерский, налоговый, соответствующие определения категорий. Для исследования принята приведенная выше экономическая трактовка основного капитала предприятия.

Предпринимая *системный подход* к воспроизводству основного капитала предприятия, следует уяснить, что основной капитал является структурообразующим компонентом системы более высокого уровня – производственной операционной системы предприятия. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури определяют операционную систему организации как "полную систему производственной деятельности организации" [4, с. 596]. Другими словами, производственная операционная система предприятия – это технологически целостный комплекс материально-вещественных и личностных факторов производства, который способен в соответствии с отраслевой принадлежностью выпускать определенный вид продукции заданного качества. Важной количественной характеристикой производственной операционной системы предприятия является его производственная мощность. Значительное падение уровня использования производственных мощностей промышленных предприятий в Украине в период кризиса отразилось на всех компонентах производственных систем, в том числе подорвало нормальный процесс воспроизводства основного капитала.

Следовательно, воспроизводство основного капитала – это совместный процесс воспроизводства всех компонентов целостной производственной операционной системы предприятия: трудовых ресурсов, основного капитала, оборотного капитала, системы управления, информационной системы и др.

Синергетический подход требует исследования компонентов производственной операционной системы предприятия как *целостности*. Именно их совместное движение, совместное воспроизводство создает синергетический эффект. Каждый из компонентов, в том числе основной капитал, обладает собственными свойствами, спецификой воспроизводства. Эти свойства, специфику движения необходимо изучать, но с целью последующего синтеза совокупного знания об эффективном воспроизводстве производственной операционной системы предприятия в целом.

Производственная операционная система предприятия обладает свойствами *самоорганизующейся* системы. Реагируя на внешние и внутренние сигналы, она приспособляется к изменяющимся условиям хозяйственной деятельности, стремясь к устойчивому возобновлению своих ресурсов. В процессе самоорганизации производственной операционной системы предприятия проявляется прямая и обратная связи объективных и субъективных факторов, в процессе реализации которых происходит *структуризация* системы. На предприятии осуществляется производство не *вообще*, а в конкретной форме изготовления нацеленной на запросы потребителя продукции, что обусловлено общественным разделением труда, местом предприятия на рынке. Соответственно, в производстве применяется не основной капитал *вообще*, а конкретные совокупности средств труда, характеризующиеся глубокой внутренней взаимосвязью, взаимодополнением составных частей. Размеры и структура основного капитала обусловлены качественной и количественной определенностью производимой предприятием продукции.

Синергетический подход означает признание производственной операционной системы предприятия как совокупности взаимосвязанных, но качественно определенных компонентов, обладающих в то же время определенной автономностью самодвижения. Рабочая сила соединяется в процессе производства с вполне определенными, конкретными совокупностями средств труда, применяемыми для производства заданного ассортимента продукции, что направляет структуризацию субъективного фактора производства на предприятие. Это свидетельствует о глубокой взаимосвязи главных компонентов производственной операционной системы предприятия. Но как материально-вещественный компонент системы, так и личностно-субъективный подчиняются своим внутренним законам движения, что служит предметом исследования соответствующих направлений исследований в конкретной экономике.

Для производственной операционной системы предприятия общим принципом функционирования для всех ее компонентов является *кооперативность*. Материальной базой служит кооперация машин и аппаратов, соответствующая технологии производства. Трудовой процесс основывается на кооперации труда, то есть на такой его организации, когда "много лиц планомерно работают рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства" [5, с. 337]. Несомненно, это требует реализации одного из важнейших принципов синергетики – *когерентности* входящих компонентов во всех структурных элементах. Несоблюдение этого принципа ведет к дезорганизации производства, падению его эффективности.

Синергетический подход к исследованию экономических процессов отрицает вулгарный детерминизм, линейность, жесткую определенность их движения. Отсюда – нелинейность развития системы, наличие различных сценариев ее движения вследствие внутренних противоречий и внешних факторов, противодействующих движению производственной операционной системы предприятия. Так, воспроизводство основного капитала предприятия происходит через преодоление множества непрерывно возникающих в хозяйственной практике внутренних и внешних противоречий. Изменение потребительского спроса, необходимость в связи с этим постоянно пересматривать номенклатуру и ассортимент продукции, проводить переналадку производства, физический и моральный износ капитала, требующий своевременного технического обновления производства как важного фактора обеспечения конкурентоспособности предприятия, требуют инновационных решений, "разрыва постепенности" развития. Ужесточение эргономических требований к условиям труда, к сохранению окружающей среды и многие другие обстоятельства также вступают в противоречие со сложившимися на предприятиях традиционными подходами к воспроизводству основного капитала. Поиск оптимального сценария развития основного капитала из множества возможных вариантов при ограниченных финансовых и временных ресурсах – постоянная забота менеджмента предприятия.

Вследствие комплексного взаимосогласованного развития экономической синергетической системы возникает *синергетический эффект*, когда общий полезный результат функционирования системы превышает сумму результатов, "вкладов" составляющих ее компонентов. Это *кооперативный* результат. К. Маркс, исследуя в свое время проблему развития кооперативной формы организации производства в промышленности, назвал этот эффект результатом действия возникающей при кооперации труда новой производительной силы, которую он определил как *массовую* силу. Совместные упорядоченные действия дают качественно отличный результат, по сравнению с действиями индивидуальными, подобно тому, как "сила нападения эскадрона кавалерии или сила сопротивления полка пехоты существенно отличны от суммы тех сил нападения и сопротивления, которые способны развить отдельные кавалеристы и пехотинцы" [5]. Это положение вполне сохраняет актуальность применительно к исследованию современных производственных операционных систем предприятий.

Как отмечалось выше, синергетический подход предполагает выяснение свойств и структуризацию компонентов, образующих системы более высокого порядка, в данном случае – *основного капитала* предприятия как составной части его производственной операционной системы.

В генезисе основного капитала как категории отражается история развития средств труда – важнейшего материального элемента производительных сил общества – во взаимосвязи с эволюцией социальных, общественных отношений, тех *общественных* форм, которые принимали средства труда. К. Маркс отмечал, что средства труда "только в том случае являются основным капиталом, если ... средства производства являются вообще капиталом, то есть обладают экономической определенностью, общественным характером капитала... Если этого нет, они остаются средствами труда, но не становятся основным капиталом" [6, с. 254]. Выделение двух сторон основного капитала – натурально-вещественной и общественной – служит начальным моментом в раскрытии структуры этой категории.

В традиционном натуральном хозяйстве, когда отсутствует необходимость обмена, товарных отношений как необходимого условия хозяйствования, средства труда не выступают в форме капитала. Они не наделены таким свойством, как *стоимость*, так как последняя есть проявление общественных отношений при обмене продуктами труда, необходимо выступающими в форме товаров. Стоимость средств труда, особый характер ее оборота – это свойство их общественной формы, которое проявляется в условиях докапиталистического рыночного хозяйства, простого товарного обмена. Это уже средства труда, которые приобретают наряду с натурально-вещественной формой стоимостную форму и, следовательно, характеризуются с двух сторон. В процессе производства создается не только средство труда, но и его стоимость.

При переходе к капиталистическому рыночному хозяйству, где мотивом производства является возрастание капитальной стоимости, средства труда приобретают, помимо прочего, новое свойство – служить средством возрастания капитала. В общественных условиях, когда отношения сформировались как "вообще капиталистические", средства труда, естественно, выражаются категорией "основной капитал".

Необходимо отметить, что в условиях социалистической системы, базирующейся на иных принципах, мотивах и методах хозяйствования, общественная форма средств труда нашла другое определение – "основные фонды". Как было выше отмечено, совместное использование в литературе и официальных документах категорий "основные фонды" и "основной капитал" свидетельствует о переходном состоянии экономики и общественных отношений в Украине, что отражается даже на состоянии категориального аппарата.

Таким образом, в движении основного капитала предприятия можно выделить, по крайней мере, три вектора, которые следует отражать в содержательной структуре категории: натурально-вещественный, стоимостной, социальный.

Развитие основного капитала в натурально-вещественной форме направляется вектором формирования на иннова-

ционной основе комплексной, технологически целостной технической операционной системы предприятия, как материальной базы конкурентоспособного производства гибко реагирующего на запросы потребителей. Комплексная взаимосвязка мощностей звеньев производства, непрерывность технологического процесса, гибкость системы, позволяющая в определенных рамках изменять параметры и ассортимент выпускаемой продукции, обеспечение эргономических условий для продуктивного труда – важнейшие принципы, на которых разворачивается вектор движения основного капитала в натурально-вещественной форме.

Второй вектор движения основного капитала – стоимостной. Посредством участия в обороте стоимости всего общественного продукта в этой форме осуществляется воспроизводство технической базы предприятия, его основного капитала. Технический прогресс на предприятии должен обеспечиваться инвестиционными ресурсами. И не случайно рассматривается как совместный инновационно-инвестиционный процесс.

Развитие материально-технической базы производства не проходит в социальном вакууме. Это обуславливает третий вектор движения основного капитала предприятий. История свидетельствует, что далеко не всякое техническое новшество бесконфликтно внедряется в производство. В неблагоприятных социальных условиях новая машина, аппарат, компьютерное устройство выступают конкурентами работнику. Социальный вектор движения основного капитала направлен на то, чтобы полнее учитывать интересы всех участников производственного процесса, не порождать социальных конфликтов, создавать обстановку трудовой солидарности.

Несмотря на чрезвычайную важность, совместность выделенных выше векторов движения основного капитала предприятий в современной транзитивной экономике Украины особого внимания заслуживает углубленное исследование воспроизводства основного капитала в стоимостной форме, что должно способствовать поиску способов устойчивого финансового обеспечения технического совершенствования производства. В переходной экономике, когда плановое ценообразование с его особыми методами, методологией заменено рыночным ценообразованием, стоимостной аспект движения основного капитала предприятий оказался наименее исследован, что негативно сказалось на хозяйственной практике. Системный кризис в Украине наиболее сильно проявился в инвестиционной деятельности предприятий. В начальный период (1992 – 1998 годы) объем инвестиций в стране снизился более чем в 4,1 раза, опережая в 1,8 раза темпы падения ВВП [7, с. 1]. Несмотря на начавшееся в 1999 года оживление инвестиционного процесса, еще не удалось достичь предкризисного уровня вложений в основной капитал. Стоимостная форма движения основного капитала тормозит его развитие в натуральной форме, сдерживает обновление технической базы предприятий.

Наиболее важный содержательный аспект движения основного капитала в стоимостной форме, который по-новому проявился в процессе освоения рыночных механизмов хозяйствования, – достоверная оценка объектов основного капитала. Оценочная деятельность в Украине, законодательную основу которой заложил Закон "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" (12.07.2001 г.), переживает период становления. За прошедший период сложилась определенная методология, отражающая как общемировые устоявшиеся подходы, так и национальные особенности. Однако украинская специфика накладывает весьма заметный отпечаток на применении хорошо зарекомендовавших себя на Западе методов. Причиной тому служит целый ряд обстоятельств: слабое развитие информационного поля, специфика правового пространства, особенности налоговой системы, недостаточное кадровое обеспечение и, наконец, несовершенство самой организации проведения оценки, зачастую фрагментарный, несистемный подход к объектам. Это требует новых подходов к оценке основного капитала предприятий.

Исходя из синергетического подхода, следует выяснить, каким образом стоимость отдельно взятых объектов основного капитала (машин, оборудования, зданий, сооружений, прочих) переходит в новое качество – стоимость целостной производственной операционной системы предприятия (в ее материально-технической части). Применяемые сейчас методы определения стоимости целостных имущественных комплексов предприятий при приватизации на основе суммирования наличных активов за вычетом обязательств предприятия механистичны, не отражают сложной диалектики и закономерностей формирования материально-технической базы предприятий. Приватизация в Украине подтвердила фундаментальное положение, что неработающее оборудование ничего не стоит, это – металлолом, а не средство производства продукции. Лишь как элемент функционирующей производственной операционной системы предприятия, приносящей в соответствии с законами рыночной экономики прибыль, объект основного капитала действительно обладает ценностью.

Изложенное выше позволяет акцентировать внимание на следующих выводах.

1. Синергетический методологический подход расширяет возможности более содержательного, комплексного исследования проблемы повышения эффективности воспроизводства основного капитала предприятий, более глубокого теоретического обоснования конкретных способов ее решения.

2. Основным капитал является структурообразующим компонентом системы более высокого уровня – производственной операционной системы предприятия, то есть технологически целостного комплекса материально-вещественных и личностных факторов производства, который способен в соответствии с отраслевой принадлежностью выпускать определенный вид продукции заданного качества.

3. При исследовании воспроизводства основного капитала следует выделять, по крайней мере, три вектора, которые определяют содержательную структуру категории основного капитала: натурально-вещественный, стоимостной, социальный. Каждый из них отражает особые аспекты развития технической базы производства на предприятии.

4. В условиях переходной экономики, освоения рыночного механизма хозяйствования на передний план выдвигается недостаточно исследованная проблема достоверной оценки объектов основного капитала как важного параметра движения его стоимостной формы.

5. Синергетический подход к оценке объектов основного капитала предприятий предполагает выявление их синергетической стоимости как элементов целостной производственной операционной системы предприятия.

**Литература:** 1. Лесков Л. В. Нелинейная Вселенная: новый дом для человечества. – М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2003. – 448 с. 2. Решетило В. П. Синергетична парадигма формування нелінійного стилю економічного мислення // Економічна теорія. – 2004. – №4. – С. 3 – 21. 3. Тарасевич В. М. Економічна синергетика: концептуальні аспекти // Економіка і прогнозування. – 2002. – №4. – С. 57 – 67. 4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 704 с. 5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономика. Т. 1. / Предисл. Ф. Энгельса; [Пер. И. И. Скворцова-Степанова. – М.: Политиздат, 1973. – 908 с. 6. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики Т. 2. Кн. 2. Процесс обращения капитала / Пер. И. И. Скворцова-Степанова; [Под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1978. – 648 с. 7. Макроекономічна ситуація, поточні тенденції періоду // <http://www.bank.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції  
10.10.2007 р.

## ПОВЕДІНКОВИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ МЕТОДІВ ВПЛИВУ НА ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

*The application of the behaviour approach to the development of the effective system of enterprise motivation under anti-recessionary management conditions is substantiated. The peculiarities of personnel behaviour groups depending on the category of workers are marked out. The number of methods of influence on the separate categories of personnel within the framework of antirecessionary enterprise management is offered.*

Під час управління підприємством особливої уваги потребує забезпечення ефективного менеджменту персоналу, оскільки від дій працівників різних категорій залежить результат роботи всієї організації. Особливо це необхідно в умовах антикризового менеджменту підприємства. У рамках системи управління персоналом у кризових умовах важливе значення мають методи впливу на працівників.

Для того щоб виокремити найбільш дієві методи впливу на персонал в умовах антикризового менеджменту, потрібно вирішити проблему вибору системи мотивації праці. Питаннями ефективною мотивації на підприємстві займаються чимало вітчизняних та зарубіжних вчених: М. Армстронг, В. Гриньова, О. Єськов, Г. Назарова, Л. Ситник, Е. Уткін, Р. Хіт, О. Чернявський, О. Ястремська та ін.

Узагальнюючи позиції вчених, можна зазначити, що ефективність мотивації досягається шляхом забезпечення соціально-економічних та соціально-психологічних цілей персоналу. Тому постає необхідність створити систему мотивації персоналу згідно з основними його цілями. Поряд з цим слід зазначити, що під час вибору дієвих методів впливу на персонал підприємства потрібно враховувати індивідуальні особливості поведінки працівників.

Мета статті полягає у виборі дієвих методів впливу на працівників на основі поведінкового підходу до системи мотивації персоналу в умовах антикризової діяльності підприємства.

Поведінковий підхід до системи мотивації праці в рамках антикризової діяльності підприємства базується на поєднанні економічних, організаційних та соціально-психологічних методів управління персоналом.

Основною формою економічної мотивації є матеріальна мотивація, яка задовольняє потреби працівників через оплату праці. Однак слід зазначити, що традиційні види оплати праці, які включають у себе основну заробітну плату, премії, надбавки, доплати, додаткові пільги, не є вичерпними. У сучасних умовах поряд із ними необхідно запроваджувати на підприємствах нетрадиційні (альтернативні) види матеріальної мотивації [1 – 3]: за компетенцію або за кваліфікацію; комісійні; групові винагородження; участь у доходах; опціонні контракти тощо. Всі ці матеріальні заохочення повинні залежати безпосередньо від результатів діяльності підприємства.

До економічної мотивації, яка за своєю сутністю має спрямовуватись на задоволення соціально-економічних цілей персоналу, також слід віднести й деякі форми нематеріальної мотивації, до яких належать: забезпечення стабільності зайнятості; сприяння медичному, санітарно-курортному обслуговуванню працівників; створення комфортних умов праці шляхом технічного оснащення і розмірів робочого місця та транспортного забезпечення.

Організаційні методи управління персоналом мають непрямий, але суттєвий вплив на задоволення як соціально-еко-

номічних, так і соціально-психологічних цілей персоналу організації. До них доцільно відносити: організацію гнучкої, але водночас стабільної організаційної структури підприємства; справедливе проведення відбору, підбору та розстановки кадрів; розробку чітких методик, рекомендацій, положень, посадових інструкцій, стандартів підприємства, але з урахуванням можливого внесення змін і пропозицій щодо них з боку працівників. Такий демократичний підхід до організаційних методів впливу зумовлений тим, що доволі часто через звичайні бюрократичні обмеження персонал не може вчасно зреагувати на можливі загрози для стану підприємства.

Для задоволення соціально-психологічних цілей працівників організації доцільним є використання соціально-психологічних методів управління персоналом, які базуються на інтересах працівників як індивідів та на поведінкових аспектах мотивації, до яких слід віднести: визнання досягнень кожного члена колективу; лідерство; загальну атмосферу співробітництва в колективі; формування й збереження як власного іміджу конкретного працівника, так і іміджу підприємства в цілому [2, с. 393].

Специфікою соціально-психологічних методів у процесі управління персоналом з урахуванням його поведінкових особливостей є застосування неформальних факторів та інтересів окремих особистостей, груп людей і колективу в цілому. Прийоми та засоби в межах цих методів багато в чому визначаються підготовленістю керівника, його компетентністю, організаторськими здібностями й знаннями та навичками у сфері психології. Одним з найбільш ефективних способів впливу на людей є методи делегування повноважень та колегіальності прийняття рішень. Однак їх застосування неможливе без використання й інших методів, таких, як навчання персоналу, залучення робітників до участі у проектах, кадрові зміни та призначення, приховані й неприховані заходи примусу.

У рамках статті найбільшої уваги потребує розгляд саме соціально-психологічних методів впливу на персонал підприємства, оскільки вони мають безпосередню дію на поведінку працівників. У роботі [4] були визначені чотири основні поведінкові групи, на які доцільно поділяти колектив підприємства: "творці", "виконавці", "конформісти", "руйнівники".

Аналіз поведінкових особливостей працівників, що потрапили до певної групи на промислових підприємствах Харківського регіону, дозволив визначити, що для групи персоналу "творці" як методи впливу необхідно вживати підтримуючі засоби, які б допомогли працівникам, що відносяться до цієї групи, зберегти свою поведінку на тому ж рівні. Але слід урахувувати, що працівники різних категорій, хоча і знаходяться в одній поведінковій групі, будуть реагувати на засоби впливу по-різному (табл. 1).

Таблиця 1

### Найбільш дієві методи впливу на частину персоналу, що відноситься до поведінкової групи "творці"

Категорія персоналу	Методи впливу		
	економічні	організаційні	соціально-психологічні
Адміністративний персонал	нетрадиційні форми матеріальної мотивації	—	наслідування, похвала, комплімент
Службовці	нетрадиційні форми матеріальної мотивації	гарантування узгодженості дій з керівництвом	забезпечення можливості кар'єрного зростання
Робітники	традиційні форми матеріальної мотивації	можливість не завжди діяти за чіткими вказівками	забезпечення гарантії зайнятості

Для співробітників адміністративного персоналу, до яких також відносяться фахівці, дуже велику роль відіграють економічні методи мотивації, особливо нетрадиційні її форми, оскільки основна заробітна платня (як свідчить дослідження деяких промислових підприємств Харківського регіону) частіше за все їх не влаштовує. Найбільш ефективними способами психологічного впливу на зазначену категорію персоналу будуть такі: наслідування, похвала, комплімент. Для службов-

ців також велику роль відіграють нетрадиційні методи матеріальної мотивації. Однак поряд із цим велике значення для них мають організаційні методи управління персоналом, оскільки вони потребують існування гарантії того, що все, що вони роблять, узгоджене з вищим керівництвом. Для службовців цієї групи найбільш ефективними методами впливу також будуть наслідування, похвала, комплімент. Але на відміну від співробітників адміністративного апарату вони потребують усвідомлення того, що їх професійне та кар'єрне зростання можливе, тому найбільш впливовим методом вважається забезпечення можливості кар'єрного зростання.

Для робітників, що відносяться до зазначеної поведінкової групи, найбільш дієвими методами будуть такі: традиційна матеріальна мотивація, оскільки, як показало дослідження, вони частіше за все задоволені своєю заробітною платою та тими надбавками та пільгами, що пропонуються підприємствами; забезпечення гарантії зайнятості, що є дуже важливим для людей, основна маса яких не має вищої освіти, а часто навіть середньої.

Оскільки для працівників, що входять до групи "виконавці", притаманний досить високий рівень поведінкових показників, то методи впливу повинні бути спрямовані на покращення рівня соціально-психологічного клімату, підвищення активності працівників щодо підтримки змін та праці взагалі, а також спонукання працівників до співробітництва в конфліктних ситуаціях замість поступок, до яких вони прагнуть (табл. 2).

Таблиця 2

**Найбільш дієві методи впливу на частину персоналу, що відноситься до поведінкової групи "виконавці"**

Категорія персоналу	Методи впливу		
	економічні	організаційні	соціально-психологічні
Адміністративний персонал	участь у доходах підприємства	—	наслідування, похвала, комплімент
Службовці	нетрадиційні форми матеріальної мотивації	ротація кадрів, надання більших повноважень	можливість кар'єрного зростання шляхом навчання та підвищення кваліфікації
Робітники	традиційні форми матеріальної мотивації	делегування повноважень	надання більш змістовної роботи для прояву творчих здібностей, можливість навчання та професійного зростання

Для співробітників адміністративного апарату, що відносяться до цієї групи, найбільш дієвими методами впливу будуть нетрадиційні економічні методи, основними з яких у даному випадку є участь працівників у доходах підприємства. Використання саме цього методу впливу зумовлено тим, що за його допомогою у співробітників адміністративного апарату можна сформувати розуміння того, що від їх активності та підтримки змін залежить прибуток підприємства, а отже, і їх дохід. У рамках методів впливу на службовців – "виконавців" – слід застосовувати в основному організаційні та соціально-психологічні методи. Головними їх засобами є: ротація кадрів, що дозволить працівникам проявити свої творчі здібності на новому місці; надання більших повноважень; залучення до прийняття управлінських рішень; проведення навчання та підвищення кваліфікації, що дасть можливість кар'єрного зростання. Для робітників зазначеної поведінкової групи важливе значення мають нематеріальні методи економічної мотивації. Поряд із ними потрібно запроваджувати такі засоби впливу: надання більш змістовної роботи, що дозволить виявити творчі здібності працівників; створення умов щодо навчання та перепідготовки працівників, що підвищить рівень їх компетентності; підкреслення значущості праці робітників для роботи підприємства.

Працівниками, які відносяться до групи "конформісти", дуже складно управляти, оскільки вони приховують справжні

результати своєї роботи, тобто роблять вигляд, що виконують свої обов'язки, але насправді позитивних результатів немає. Тому для всіх категорій працівників необхідно застосовувати такі методи впливу, які б підвищили, перш за все, їх соціальну активність – прагнення працювати (табл. 3). Для цього в рамках економічних засобів слід використовувати оплату праці за результатом. Це буде стимулювати працівників хоча б виконувати свої основні обов'язки. Поряд із цим доцільним є формування серед працівників духу суперництва. Це спричинить прагнення членів колективу до доведення керівництву власної значущості для підприємства, яка буде реалізовуватись через виконання своїх безпосередніх обов'язків. Коли завдання залучення до роботи буде виконане, менеджменту підприємства можна розпочинати запровадження методів впливу щодо покращення рівня поведінкових показників.

Таблиця 3

**Найбільш дієві методи впливу на частину персоналу, що відноситься до поведінкової групи "конформісти"**

Категорія персоналу	Методи впливу		
	економічні	організаційні	соціально-психологічні
Адміністративний персонал	оплата праці за результатами	постійне проведення атестації та змінення посад за її результатами	формування у працівників розуміння того, що від результатів їх роботи залежить матеріальний та соціальний добробут
Службовці	оплата праці за результатами	делегування додаткових повноважень	висока оцінка та моральне заохочення (похвала, комплімент) працівників за досягнуті ними результати, формування духу суперництва в колективі
Робітники	оплата праці за результатами	надання більш складної та важливої роботи, яка потребує повної віддачі	забезпечення можливості спілкування з колегами на робочому місці

Основними засобами впливу для працівників зазначеної групи вважаються: делегування додаткових повноважень; надання більш складної та важливої роботи, яка потребує повної віддачі; формування у працівників розуміння того, що від результатів їх роботи залежить власний матеріальний та соціальний добробут. Поряд із цими засобами не можна забувати про необхідність високої оцінки та морального заохочення (похвала, комплімент) працівників за досягнуті ними результати. Водночас для "конформістів" важливим є можливість спілкування з колегами на робочому місці, тому керівництву необхідно давати їм таку роботу, яка б дозволила спілкуватися, але щоб це не впливало на якість її виконання.

Стосовно членів колективу, які за своєю поведінкою відносяться до "руйнівників", методи впливу є такі (табл. 4).

Таблиця 4

**Найбільш дієві методи впливу на частину персоналу, що відноситься до поведінкової групи "руйнівники"**

Категорія персоналу	Методи впливу		
	економічні	організаційні	соціально-психологічні
1	2	3	4
Адміністративний персонал	упровадження системи штрафів та стягнень	звільнення	—

Закінчення табл. 4

1	2	3	4
Службовці	упровадження системи штрафних санкцій	проведення роз'яснювальної роботи; звільнення	застосування засобів примусу та жорсткого контролю; формування прихильності організації, духу єдиної команди, власної значущості
Робітники	оплата праці за результатами	проведення роз'яснювальної роботи; звільнення	застосування засобів примусу, жорсткого контролю, формування думки щодо втрати робочого місця в разі невиконання службових обов'язків

Для співробітників адміністративного апарату така поведінка є неприпустимою, оскільки їх руйнівні дії можуть призвести до негативних наслідків у діяльності підприємства, тому вважається за необхідне звільнити таких працівників. Щодо службовців і робітників, то як методи впливу потрібно застосовувати засоби примусу та жорсткого контролю. Також необхідно використовувати систему штрафів і стягнень. Зазначені заходи дозволять домогтися виконання завдань та зменшення часу працівника на погіршення соціально-психологічного клімату в колективі. Поряд із цим доцільним є проведення роз'яснювальної роботи з такими членами колективу з метою формування в них прихильності організації, духу єдиної команди, власної значущості, розуміння того, що від них багато чого залежить.

Така робота повинна проводитись індивідуально. Якщо ж усі засоби, що використовуються, не приносять змін у поведінку працівника, менеджменту підприємства доцільно висунути пропозицію щодо його звільнення на загальних зборах колективу підприємства. Це дозволить показати працівникам, що до них немає суб'єктивних претензій з боку керівництва, а їх звільнення є об'єктивною реакцією на поведінку людини. Також це буде попередженням іншим працівникам щодо того, що, якщо вони не змінять свою поведінку та ставлення до роботи, їх очікує така ж доля. Цікавий той факт, що зазначений метод впливу є не тільки дуже ефективним для "руйнівників", але й буде корисним для інших груп персоналу, оскільки гарантія зайнятості та матеріальне винагородження на сьогоднішній момент виступають найбільш важливими для всіх працівників.

Таким чином, можна зазначити, що для ефективного управління окремими категоріями працівників на підприємстві слід застосовувати різний набір методів впливу. Однак поряд із цим необхідно враховувати, що дієвість визначених методів також буде залежати від стадії та виду кризової ситуації, яка існує на підприємстві. Тому в подальшому дослідження планується проводити в рамках уточнення набору методів впливу на персонал на різних етапах антикризового менеджменту.

**Література:** 1. Менеджмент для магистров: Учеб. пособие / Под ред. д. э. н., проф. А. А. Епифанова, д. э. н., проф. С. Н. Кузьменко. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2003. – 764 с. 2. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 3. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2002. – 416 с. 4. Миронова О. М. Дифференційований підхід до управління персоналом у рамках антикризової діяльності підприємства // Зб. наук. пр. "Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2005. – №31. – С. 119 – 124.

Стаття надійшла до редакції  
26.10.2007 р.

УДК 658.15

Лук'янченко І. О.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ОБІГОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

*The necessity of methodical approach application to enterprise working capital administration is grounded in this article. This methodical approach gives administration the opportunity of adaptation to constant changes in current manufacturing and economic activities, in particular.*

У сучасних умовах господарювання економічне становище підприємства — показник якості менеджменту на підприємстві, готовності підприємця до ведення справи. Основними факторами, що впливають на економічне становище підприємства, є: рівень техніки і технології; якість робочої сили та цілеспрямоване використання мотивації праці; організація й управління виробництвом. Останній елемент виконує головну роль, здійснюючи вплив на формування та ефективність функціонування першого і другого елементів.

Основи наукового управління підприємством заклали Ф. У. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд. Так, на думку Ф. У. Тейлора під управлінням розуміються заходи, що забезпечують "максимальний прибуток для підприємця у сполученні з максимальним добробутом для кожного зайнятого на підприємстві працівника" [1]. А. Файоль під управлінням вважав одну із функцій, дія якої повинна забезпечувати підприємству реалізацію поставленої мети, прагнучи при цьому витягти "якомога більші вигоди з усіх ресурсів, якими воно розпоряджається" [2].

Таким чином, можна сказати, що управління є способом впливу на ресурси (трудові, матеріальні і т. д.) підприємства для досягнення визначеного результату в майбутньому.

Деякі автори [3; 4] під управлінням розуміють технологію процесу управління — виконання сукупності операцій і процедур, що забезпечують процес впливу на систему, якою управляють, і приводять останню до змін, що відповідають цілям та інтересам підприємства.

Актуальність цих визначень для управління підприємством у сучасних умовах очевидна. Але практичне управління бізнесом здійснюється, в основному, спираючись на такі прийоми управління, як інтуїція й імпровізація. Управління підприємством як складною економічною системою без конкретної мети і технології її досягнення здатне мати такі економічні наслідки, як тимчасова неплатоспроможність підприємства, втрата позицій на ринку, падіння обсягів продажу та, як наслідок, банкрутство.

Для українських промислових підприємств на сьогоднішній день актуальною залишається проблема забезпечення їх діяльності достатнім обсягом обігових коштів. Це свідчить про недосконалість систем управління обіговими коштами, що використовуються підприємствами. У цих умовах роль системного підходу зводиться до надання допомоги менеджерам підприємства в перебудові та вдосконаленні процесу управління обіговими коштами.

Застосування системного підходу до аналізу управління обіговими коштами дозволяє використовувати оптимальний закон коливання руху коштів та інших елементів обігових активів. У роботах [5 — 7] розглянуто можливості застосування системно-інформаційного підходу до управління параметрами підприємства, а отже, й перспективи визначення гомеостатичних меж коливання руху обігових коштів, обчислення оптимального закону їх зміни для запобігання руйнуванню стійкості системи підприємства (банкрутству). Тобто обґрунтовувалися передумови відкриття об'єктивних законів, завдяки яким підприємство залишається цілісною системою.

Існування об'єктивної закономірності функціонування підприємства підтверджується також індуктивним методом: уся економіка в цілому змінюється за своїми законами (чергуванням підйомів і депресій), отже, окреме підприємство, як невіддільно вбудоване у глобальну економічну систему, підкоряючись загальному закону, має свій внутрішній мікроритм.

Для вирішення поставленого завдання необхідні проведення надзвичайно складних обчислень і обробка численного статистичного матеріалу, неминуче також зіткнення з цілою низкою обмежень. Наприклад, якщо говорити про оптимальність, то одразу постає питання про критерії та їх легітимність; якщо говорити про відхилення від норми, то неминуче виникає питання, що є нормою, а це багато в чому філософська проблема; якщо говорити про досягнення мети, то необхідно чисельно оцінити величину "недосягнення мети" і т. д. Також слід урахувати великий ступінь невизначеності у вирішенні таких завдань.

Для розв'язання зазначених теоретичних завдань у результаті дослідження літературних джерел [3, 8] автором розроблена методика динамічного аналізу нематеріальних елементів обігового капіталу підприємств (методика), математичним інструментом якої використаний метод перетворення фактичних даних у ряд Фур'є.

Припустимо, що є ряд даних про наявність коштів на розрахунковому рахунку підприємства на кожен день протягом тривалого періоду (півроку, рік і т. д.) або відомості про зміну дебіторської заборгованості також за тривалий час за днями. (Такі дані легко одержати з бухгалтерського обліку. У звітності таких показників немає).

Для того щоб оцінити цю інформацію, потрібно визначитися з цілями і засобами. Короткостроковою метою кожного підприємства є одержання прибутку. Мова не буде йти про надприбуток – навряд чи це входить до компетенції управління обіговими коштами (хіба що з їх допомогою грати на біржі). Надприбуток – це ривок на ринку, обгін конкурентів у стратегічному напрямку і завжди точкова подія.

Тоді, маючи перед собою ряд зазначених вище даних, буде логічно спробувати виявити закономірність їх зміни, відхилення від цієї закономірності, причини цих відхилень і передбачити рух коштів (чи інших активів) у майбутньому.

З математичної точки зору аналізувати найкраще не набір значень, а функцію. Функція є закономірністю.

Математично досить просто перетворити випадкову криву у формалізовану функцію. Оскільки процес зміни елементів обігового капіталу є періодичним, він може бути розкладений у ряд Фур'є. У даному випадку був застосований спосіб точкової апроксимації кривої у вигляді ряду Фур'є і створено її Фур'є-інтерполянт. У результаті можна одержати функцію (інтерполянт), що не тільки може бути заданою формулою, але й цілком збігається з вихідними даними (рис. 1).

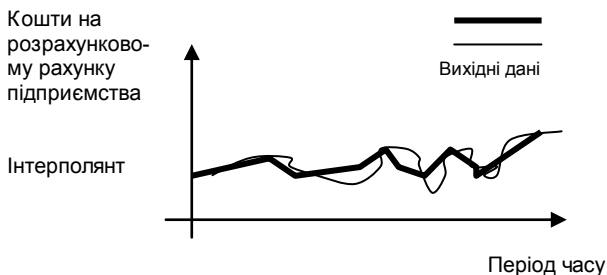


Рис. 1. Графік проходження інтерполянта через вихідні дані

Подання даних руху поточних активів у вигляді функціональної закономірності відкриває нові можливості для економічного аналізу й прогнозування.

Аналіз елементів обігових коштів за допомогою інтерполяції і статистичних показників уможлиблює демонстрацію закономірності їх руху, виявлення особливо значущих економічних подій, ймовірності картини наявності поточних активів

у підприємства в будь-який момент обчислення, межі розсіювання й амплітуди нерівномірності діяльності підприємства та ін. Це дозволить керівництву підприємства точніше оцінити використання обігових коштів і не тільки знайти канали для можливої оптимізації руху обігових коштів, а й досягти економічного зростання підприємства.

Для кожного набору даних формується інформаційний масив, що використовується як вихідний матеріал аналізу. Результат обчислень видається у вигляді розрахункових показників і в графічній формі.

Такий багатобічний аналіз додасть додаткової впевненості економісту при розробці планів подальшої діяльності підприємства.

Обґрунтованість застосування даної методики впливає також із сутності управління економічними об'єктами. Такому управлінню властива комплексність: ухвалюючи рішення, що стосуються, скажімо, виробництва, слід тримати в полі зору питання постачання та збуту, фінансів – розрахунки з постачальниками і споживачами, виплати до бюджету, розрахунки з банком та ін.

Оскільки обігові кошти проходять через весь операційний цикл комерційної діяльності, то управління ними організує весь комплекс економічних подій підприємства.

Закономірності, що простежуються між математико-статистичними законами та рухом обігових коштів і демонструються розробленою методикою динамічного аналізу елементів обігового капіталу підприємств, стають тією економіко-математичною підставою, на якій базується запропонований автором спосіб управління обіговими активами.

На думку автора, загальну схему управління обіговими коштами та їх елементами можна подати в такому вигляді (рис. 2).

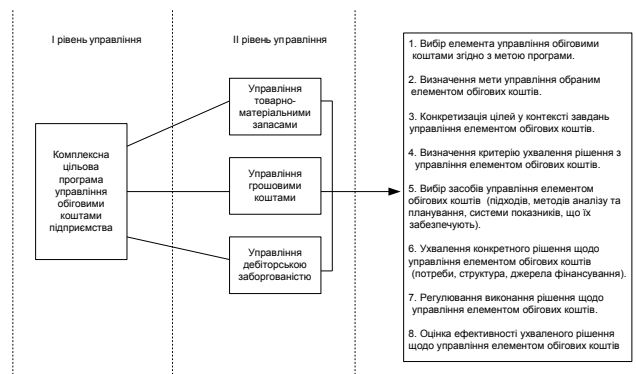


Рис. 2. Структурна схема цільової комплексної програми

Новизна і перевага методики полягають у комплексному підході до всіх елементів обігових коштів, у можливості оцінити ефективність сформованої закономірності їх обігу, простежити їх взаємовплив від початку до завершення операційного циклу.

Таким чином, щоб максимально повно й об'єктивно охарактеризувати обігові кошти як об'єкт господарювання з погляду часу, умов використання, кінцевих результатів необхідний системний підхід до управління ними. Завдання такого управління полягає у виборі кінцевого набору інструментів управління з урахуванням об'єктів і конкретних умов господарювання. Системний підхід реалізується в конкретних програмах управління певним об'єктом коштів.

Оскільки програма дій полегшує використання ресурсів підприємства і вибір найкращих коштів для досягнення мети, вона усуває чи зменшує коливання, невдалі маневри, необґрунтовані зміни орієнтації. Тому запропонований методичний підхід дозволяє розробити програму управління обіговими коштами підприємств. На думку автора, вона повинна містити послідовність моментів, що дозволяє реалізувати функції управління.

Для реалізації даної програми необхідна певна технологія, система методів і технічних засобів. Отже, управління обіговими коштами поєднує як програму, так і інструментарій, що забезпечує її реалізацію.

Комплексна програма впливу на обігові кошти реалізує системний підхід до управління обіговими коштами підприємств. Системний підхід обумовлений тим, що обігові кошти як об'єкт управління становлять складну систему, яка характеризується ієрархічною структурою та єдністю цілей.

Застосування системного підходу до управління діяльністю підприємства в цілому, в тому числі до управління його обіговими коштами, забезпечує принцип єдності (холізму), що є найважливішим принципом планування, аналізу й управління діяльністю підприємства.

За допомогою розробленого методичного підходу можна проаналізувати закономірності руху елементів обігових коштів підприємства, обчислити їх основні показники (в основному вони виходять з теорії математичної статистики), виявити небажані фактори, що змінюють і порушують функціонування комерційної чи виробничої діяльності та, виходячи з отриманих результатів, досягти гармонізації функціонування підприємства і якомога більшої оптимізації планування руху грошових потоків, постачання сировини та матеріалів, графіків платежів і розрахунків з дебіторами тощо, а також швидкого реагування на прогнозовані порушення економічної діяльності.

**Література:** 1. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента. – М.: Контролинг, 1996. – 188 с. 2. Файоль А. Общее и промышленное управление. – М.: Контролинг, 1992. – 200 с. 3. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов – СПб.: Питер, 2002. – 416 с. 4. Румянцев А. Г. Инструментарий экономической науки и практики / А. Г. Румянцев, Е. Г. Яковенко, С. И. Янаев. – М.: Знание, 1985. – 220 с. 5. Лепейко Т. І. Цикл деловой активности как основа управления оборотными средствами предприятия / Т. І. Лепейко, И. А. Лукьянченко // Зб. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 188. – С. 775 – 783. 6. Лук'яненко І. О. Використання системного підходу щодо управління обіговими коштами підприємства в умовах ринку // Економіка розвитку. – 2003. – №2(26). – С. 60 – 63 7. Лук'яненко І. А. Методический подход к анализу оборотных средств на основе Фурье-интерполирования // Економіка промисловості. – 2003. – №4 (22). – С. 97 – 102. 8. Обросов П. П. Моделирование динамики оборотных средств и кредита при кибернетическом подходе // Деньги и кредит. – 1991. — №9. – С. 23 – 28.

*Стаття надійшла до редакції  
20.10.2007 р.*

УДК 331.108.2

**Кравченко Д. В.**

## ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРАЦІ ДЛЯ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*In the article the methods of integral index calculation are analyzed, the issues of their advantages and disadvantages are studied. On this base the author has developed and proposed a new method of integral index calculation.*

Останнім часом у розвитку персоналу важливим інструментом стає його систематична і продумана оцінка. Її правильне використання сприяє вирішенню виробничих завдань і конфліктних ситуацій. Із системою оцінки тісно пов'язано багато понять ви-

робничої практики, такі, як мотивація, системи заробітної плати і преміювання, планування кар'єри, підвищення кваліфікації, кадрове регулювання. Але не треба при цьому забувати про наявність механізму, що зв'яже оцінку із системою винагороди за працю, із системою службового просування й розвитку співробітника в рамках даної організації, з різними заходами щодо поліпшення якості трудового середовища, включаючи і систему підвищення кваліфікації, і перекваліфікації співробітників у фірмі.

Над проблемою вимірювання й оцінки продуктивності праці, зокрема, над питаннями розробки зведеного, інтегрального показника і відповідних вимірних процедур працювали такі вчені, як М. Абрамовіч [1], Д. Богиня [2], Р. Гаврилов [3], С. Головніч [4], Е. Денісон [5], Р. Сайфулін [6], Д. Сінк [7], Г. Кіперман [8], А. Френкель [9] та ін.

Досвід свідчить про те, що з огляду на різні функції і завдання, що виконуються підрозділами, а також на наявність специфічних показників, що можуть застосовуватися при оцінці їх діяльності, краще використовувати метод, заснований на побудові системи оцінних коефіцієнтів. Високий ступінь універсальності застосування цього методу при оцінці діяльності різних підрозділів дозволяє широко використовувати його з урахуванням особливостей систем оцінки результативності праці персоналу. А на основі даного методу доцільно робити оцінку підрозділів з їх наступним агрегуванням у єдиний комплексний показник оцінки [4].

Тому метою дослідження стає аналіз теоретичних основ розрахунку інтегрального показника результативності праці персоналу та проведення необхідних удосконалень. Досягнення поставленої мети включає вирішення таких завдань:

проведення безпосереднього аналізу існуючих методів розрахунку інтегральних показників в економіці, визначення їх переваг та недоліків;

удосконалення розрахунку інтегрального показника результативності праці як для окремого працівника, так і для підрозділу в цілому.

У економічній науці використовується ряд стандартних методів побудови інтегрального показника [2; 5; 7; 8]. Найбільш простим є метод сум. Однак його недоліком можна назвати можливість високої оцінки підрозділу, який відстає за багатьма показниками. Це обумовлене тим, що відстання за деякими найбільш важливими показниками може компенсуватися високими досягненнями за другорядними показниками – так що в сумі виходить високе значення інтегрального показника.

Також можливе використання методу середньої арифметичної. Але й він має свої недоліки – бо необхідно провести попереднє ранжирування. Тут визначається "середнє" місце, займане кожним підрозділом у групі досліджуваних за всіма показниками [3]. Сутність методу відстаней полягає у визначенні ступеня близькості досягнутих результатів кожного підрозділу до найкращого (еталонного) результату. Для розрахунку інтегрального показника застосовується міра евклідової відстані від кожної точки з визначеними координатами до точки-еталона з координатами еталона. Попередньо виконується нормування показників за еталоном, тому що в ряді випадків досліджувані показники непорівнянні між собою [4].

В основі методу динамічного нормативу лежить побудова упорядкованої нормативної системи показників результативності і визначення відхилень фактичного упорядкування від нормативного за привласненими їм рангами. Показники в названій системі упорядковані й кожному з них ставиться у відповідність визначений ранг. Фактичне упорядкування результатів роботи підрозділу виконується за зміною пріоритетів показників, виражених відношенням приросту за попередній період до значення приросту в теперішній час. Для побудови інтегрального показника розраховуються два показники: коефіцієнт рангової кореляції Спірмена (за відхиленнями) і Кендалла (за інверсіями). Перший з них відображає об'ємну сторону руху результативності, забезпеченого даним режимом роботи, а другий – структурну динаміку результатів [4].

Велике поширення для оцінки результатів діяльності одержав метод бальної оцінки, в основі якого лежать експертні оцінки досліджуваного явища. Сутність даного методу полягає у



встановленні експертним шляхом значущості того чи іншого показника в системі оцінюваних показників. Для цього виконується упорядкування підрозділів за кожним показником відповідно до їх фактичних значень чи відхилень факту від бази [6]. Так, цей метод досить легкий у застосуванні, однак не дає повного уявлення про роботу підрозділу, дозволяючи робити лише загальні висновки.

З огляду на всі позитивні і негативні сторони кожного методу, їх використання може привести до отримання результатів, які, у свою чергу, призведуть до неправильних висновків та прийняття неточних рішень. З цієї причини автором був розроблений метод розрахунку інтегрального показника оцінки результативності праці, заснований на комбінації коефіцієнтного методу та методу середньої арифметичної. Його можна використовувати як для оцінки діяльності всього підрозділу, так і для оцінки роботи одного співробітника.

Інтегральний показник оцінки результативності праці залежно від обраного методу розрахунку обчислюється за відповідною формулою. Для цього використовується ряд показників ефективності роботи працівників. Для кожного підприємства чи підрозділу вони встановлюються самостійно, виходячи зі специфіки їх роботи. Такі показники можна поділити на декілька груп: показники, пов'язані з виконанням планових завдань, використанням робочого часу, прибутковістю підрозділу, його інноваційною діяльністю та поведінкою на робочому місці підлеглих.

При цій великій кількості показників кожен підрозділ виділяє для себе 2 – 5 основних, без яких неможливо оцінити роботу працівників, та 3 – 6 другорядних. До групи другорядних показників віднесемо залежні, тобто ті, виконання яких тісно пов'язане з виконанням основних, та незалежні показники. Поділ на такі групи відбувається з урахуванням їх значущості в результатах роботи підрозділу чи окремого співробітника. Наприклад, якщо основним показником вибраний показник кількості вилитих заготовів у ливарному цеху, то залежним від нього стає показник відпрацьованого часу. При цьому показник кількості впроваджених рацпропозицій не є основним та не є їм залежним від попереднього показника, але при цьому необхідний для оцінки отриманих результатів роботи.

Після підготовчого етапу необхідно зробити розрахунок коефіцієнтів вибраних показників. При цьому загальний вигляд формули, за якою розраховується інтегральний показник, є таким:

$$P = f(K_1, K_2, \dots, K_n), \quad (1)$$

де  $P$  — інтегральний показник результативності діяльності підрозділу;

$K_i$  — оцінний коефіцієнт за  $i$ -им показником, де  $i = 1 \dots n$ .

Для розрахунку оцінних коефіцієнтів необхідно використовувати таку формулу:

$$K = \frac{\Pi_{факт}}{\Pi_{план}}, \quad (2)$$

де  $K$  — значення оцінного коефіцієнта;

$\Pi_{факт}$  — величина показника, отримана у звітному періоді;

$\Pi_{план}$  — величина показника, встановлена в плані на звітний період.

Але слід зауважити, що не всі показники несуть у собі позитивний зміст. Збільшення значення деяких показників призводить до негативних наслідків. Так, збільшення кількості порушень технологічної або трудової дисципліни окремого працівника може призвести до зупинки роботи всього підприємства. Тому необхідно також поділити показники на "позитивні", тобто збільшення яких підвищує значення інтегрального показника результативності, та "негативні", збільшення яких зменшує значення інтегрального показника. А з тієї причини, що поняття "результативність" по суті несе в собі позитивний зміст, то в загальному вигляді формула розрахунку матиме такий вигляд:

$$P = K_n - K_{-n}, \quad (3)$$

де  $K_n$  — коефіцієнт "позитивного показника";

$K_{-n}$  — коефіцієнт "негативного показника".

Однак необхідно додати обов'язкову умову. Для того щоб інтегральний показник результативності мав здатність мотивувати до праці, значення кожного "позитивного коефіцієнта" повинне прагнути до 1, а значення кожного "негативного" — до нуля. Для розрахунку інтегрального показника результативності праці, що включає не один "позитивний" і "негативний" коефіцієнт, скористаємося методом середньої арифметичної й одержимо таку формулу розрахунку:

$$P = \sum_{i=1}^n K_{in} : n - \sum_{j=1}^m K_{jn} : m, \quad (4)$$

де  $P_i$  — інтегральний показник результативності праці підрозділу;

$K_{in}$  — коефіцієнт  $i$ -го "позитивного" показника;

$K_{jn}$  — коефіцієнт  $j$ -го "негативного" показника;

$n$  — кількість "позитивних" показників;

$m$  — кількість "негативних" показників.

Однак і отримана формула має недолік. Кожен підрозділ може збільшити значення інтегрального показника за рахунок перевиконання плану за другорядними, а не основними показниками. Для вирішення такої проблеми всі показники були поділені на основні, залежні та незалежні. Тепер формула набуває іншого вигляду:

$$P = K_{осн} \left( \frac{\sum_{i=1}^n K_{iz}}{n} \right) + \frac{\sum_{j=1}^m K_{jn}}{m} - K_{осн} \left( \frac{\sum_{y=1}^c K_{yz}}{c} \right) - \frac{\sum_{x=1}^d K_{xn}}{d}, \quad (5)$$

де  $K_{осн}$  — коефіцієнт основного показника;

$K_{iz}$  та  $K_{yz}$  — коефіцієнти  $i$ -го залежного "позитивного" і  $y$ -го залежного "негативного" показників;

$K_{jn}$  та  $K_{xn}$  — коефіцієнти  $j$ -го незалежного "позитивного" і  $x$ -го "негативного" показників;

$n$  та  $m$  — кількість залежних і незалежних "позитивних" показників;

$c$  та  $d$  — кількість залежних і незалежних "негативних" показників.

Але необхідно звернути увагу на те, що в структурі машинобудівного підприємства будуть підрозділи, у складі яких можна буде виділити декілька зовсім окремих за родом діяльності підгруп. Так, наприклад, служба експлуатації, до складу якої можуть входити електрики, метрологи, будівельники та ін., тобто для підрозділу такого типу характерне виділення кількох груп основних показників. Отже, формула буде мати вигляд:

$$P_i = \left[ \sum_{a=1}^t K_{ao} \left( \frac{\sum_{i=1}^n K_{iz}}{n} \right) \right] : t + \frac{\sum_{j=1}^m K_{jn}}{m} - \left[ \sum_{a=1}^l K_{ao} \left( \frac{\sum_{i=1}^n K_{iz}}{n} \right) \right] : l - \frac{\sum_{x=1}^d K_{xn}}{d}, \quad (6)$$

де  $K_{ao}$  — коефіцієнт  $a$ -го основного показника;

$K_{uo}$  — коефіцієнт  $u$ -го основного показника;

$t$  та  $l$  — кількість коефіцієнтів основних "позитивних" і "негативних" показників.

Для більш наочного уявлення наведемо приклад і розрахуємо інтегральний показник оцінки результативності праці для функціонального та виробничого підрозділів. Так, для

ливарного цеху інтегральний показник результативності праці матиме вигляд:

$$P_{лц} = K_{ез} \left( \frac{K_{\bar{op}} + K_{\bar{ec}}}{2} \right) + K_{pn} - K_{ез} \cdot K_{\bar{e}} - K_{но}, \quad (7)$$

де  $K_{ез}$  — коефіцієнт кількості вилитих заготовівель;  
 $K_{\bar{op}}$  — коефіцієнт кількості бракованих заготовівель;  
 $K_{\bar{ec}}$  — коефіцієнт відпрацьованого часу;  
 $K_{pn}$  — коефіцієнт кількості впроваджених рацпропозицій;  
 $K_{\bar{e}}$  — коефіцієнт кількості відходів;  
 $K_{но}$  — коефіцієнт кількості порушень виробничої дисципліни.

Треба зауважити, що деякі коефіцієнти можуть бути зворотними. Так, для коефіцієнта відпрацьованого часу для ливарного цеху зворотним є коефіцієнт простоїв обладнання. У таких випадках для розрахунків необхідно використовувати формулу:

$$K_{\bar{ec}} = (1 - K_n) = \left( 1 - \frac{Ч_n}{M_ч} \right), \quad (8)$$

де  $K_n$  — коефіцієнт простоїв обладнання;  
 $Ч_n$  — час простоїв;  
 $M_ч$  — машинний час.

Необхідно сказати про існування неоднозначних "позитивних" коефіцієнтів. Збільшення такого показника дійсно приведе до підвищення значення інтегрального показника результативності, однак його значення може максимально наблизитися до 1 чи дорівнювати їй, але ніколи її не перевищить. Наприклад, коефіцієнт нормованих оборотних коштів для відділу матеріально-технічного постачання. У такому випадку для розрахунків необхідно використовувати формулу:

$$2 - K_{об} = \left( 2 - \frac{O_{\phi}}{O_n} \right), \quad (9)$$

де  $K_{об}$  — коефіцієнт використання обігових коштів;  
 $O_{\phi}$  — фактична сума нормованих обігових коштів;  
 $O_n$  — сума нормованих обігових коштів за нормативом.

Зміст таких змін полягає в тому, щоб зберегти позитивний зміст коефіцієнта, навіть якщо його максимальне збільшення ніколи не перевищить 1.

Запропонований автором розрахунок інтегрального показника можна використовуватися і для оцінки результативності індивідуальної праці працівника. При цьому для кожної групи персоналу, для кожного працівника виділяються свої окремі показники. Однак оцінка результативності праці керівника має свої особливості. В оцінці результативності праці керівників, як правило, розрізняють два підходи:

- 1) оцінка виконується тільки за результатами праці очолюваних колективів;
- 2) оцінка виконується як за результатами праці очолюваного колективу, так і за безпосередніми результатами праці керівника.

Другий підхід є кращим, тому що дозволяє визначити індивідуальний внесок керівника в загальні підсумки роботи колективу. Однак його реалізація на практиці пов'язана з ускладненнями, викликаними низкою причин:

результат діяльності керівника може бути відірваний у часі від самої дії: те, що робить керівник за рік (квартал, місяць), звичайно позначається не тільки на підсумках роботи в цьому періоді, але й у наступному;

бажаний результат може бути не досягнуто через об'єктивні причини, що не залежать від керівника.

Зазначені недоліки можна частково усунути, якщо скористатися такою схемою оцінки:

$$P_{кер} = P_{нідp}^i \times P_{особ}, \quad (10)$$

де  $P_{особ}$  — результативність особистої праці керівника;  
 $P_{нідp}^i$  — результативність праці  $i$ -го підрозділу, що знаходиться в підпорядкуванні даного керівника.

Якщо звернутися до практики проведення оцінки результативності праці персоналу, то вона найчастіше носить примітивний характер (оцінюються показники стажу, віку, трудової біографії, фактів підвищення кваліфікації та ін.), базується на суб'єктивних перевагах осіб, що проводять оцінку, науково обґрунтовані методики використовуються рідко. Разом з тим не можна не відзначити зростаючий інтерес практиків до оцінки персоналу, оскільки економічні умови діяльності динамічно змінюються й обумовлюють необхідність оптимізації чисельності персоналу, вдосконалення виробничої технології і, відповідно, перерозподілу робіт, а ситуація на ринку праці породжує можливість підбору претендентів на роботу.

Запропонований спосіб розрахунку інтегрального показника результативності праці персоналу дозволить керівникам підприємств чи підрозділів більш наочно уявити всю систему факторів, які впливають на роботу підлеглих. Виділення основних та другорядних показників результативності дозволить виявити помилки в роботі працівників. Універсальність цього способу в тому, що завжди є можливість замінити виділені другорядні показники на інші, що дасть змогу більш індивідуально підходити до оцінки підлеглих та допоможе самому керівнику побачити свої недоліки в роботі. Доступність у розумінні даного способу розрахунку надасть ясності в оцінюванні та допоможе самим робітникам об'єктивно дивитись на результати своєї роботи.

Використання одержаних результатів у реальній практиці промислових підприємств дозволить краще контролювати роботу підлеглих та мотивувати їх до подальшого вдосконалення.

**Література:** 1. Абрамовец М. Справочник по специальным функциям с формулами, графиками и математическими таблицами / М. Абрамовиц, Д. Липман, А. Мак Ниш; [Под ред. М. Абрамовица, И. Стиган; Пер. с англ. под ред. В. А. Диткина, Л. Н. Караминой. — М.: Наука, 1979. — 832 с. 2. Богиня Д. П. Производительность труда: факторы и резервы роста / Д. П. Богиня, В. Ф. Андриенко, В. П. Бабич; [Отв. ред. Д. П. Богиня. — К.: Наукова думка, 1983. — 232 с. 3. Гаврилов Р. В. Анализ производительности труда / Науч. ред. к. э. н. Н. Н. Энгвер. — Ижевск: Удмуртия, 1973. — 68 с. 4. Головин С. Д. Оценка результатов, хозяйственной деятельности промышленных предприятий. — М.: Финансы и статистика, 1986. — 64 с. 5. Денисон Э. Исследование различий в темпах экономического роста: Сокр. пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. д. э. н. В. М. Кудрова. — М.: "Прогресс", 1971. — 648 с. 6. Сайфулин Р. С. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности. — М.: Финансы, 1978. — 64 с. 7. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с. 8. Украинский Д. В. Планирование и оценка работы промышленного предприятия: показатели и эффективность / Д. В. Украинский, Г. Я. Киперман. — М.: Экономика, 1984. — 176 с. 9. Френкель А. А. Математический анализ производительности труда. — М.: Экономика, 1968. — 136 с.

Стаття надійшла до редакції  
 14.09.2007 р.

УДК 336.01

**Медведєва І. Б.  
Погосова М. Ю.**

## КОМПОНЕНТНИЙ ТА СТРУКТУРНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СКЛАДУ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

*The component and structural approaches to the forming of composition of enterprise financial safety management mechanism are considered.*

Зниження ефективності діяльності суб'єктів господарювання багато в чому пов'язане із проблемами управління, серед яких слід зазначити відсутність стратегій розвитку підприємств, орієнтація їх на короткострокові результати, недостатнє знання кон'юнктури ринку та невисокий рівень кваліфікації й мотивації управлінського персоналу. Важливою умовою забезпечення стійкого розвитку суб'єктів господарювання є наявність ефективної системи їх фінансової безпеки, яка забезпечує розроблення й реалізацію комплексу заходів щодо захисту фінансових інтересів від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз.

Вивченню фінансової безпеки підприємства як самостійної системи приділяють увагу такі вчені, як О. І. Барановський [1], І. О. Бланк [2], К. В. Горячева [3], Т. Ю. Загорельська [4], М. О. Кизим [5], Т. С. Клебанова [5] та ін. Однак, не дивлячись на значну кількість досліджень, певні теоретичні та практичні

питання, які пов'язані із зазначеною проблемою, залишаються дискусійними і вимагають додаткового вивчення.

Метою даної роботи є визначення зв'язків між складовими системи управління безпекою підприємства як суб'єкта фінансових відносин та основних складових механізму її функціонування.

Підприємство, вступаючи у відносини, які пов'язано з рухом грошових потоків, стає суб'єктом фінансових відносин, що формуються не тільки на мікро-, а й на мезо- і макрорівні. Слід відзначити, що виокремлення таких рівнів є принципово важливим, бо як зазначає В. М. Гесць у роботі [5] щодо економічної безпеки підприємства – "форми прояви загроз ... мають різний характер на макро-, мезо- й мікрорівнях і становлять складну динамічну систему, що визначає вкладеність кризових соціально-економічних ситуацій, необхідність моніторингу інтенсивності впливу загроз на різних рівнях ієрархії соціально-економічних систем".

Прийняття низки управлінських рішень у галузі ідентифікації та прогнозування загроз фінансовим інтересам підприємства, вибору найбільш ефективних напрямків і механізмів їх нейтралізації є основою діяльності суб'єкта господарювання щодо забезпечення його фінансової безпеки. Вирішення цього комплексу питань, безумовно, потребує управління фінансовою безпекою підприємства, без якого є неможливим оцінювання перспектив зростання, розроблення тактики і стратегії його розвитку.

З огляду на зазначене доцільно в загальних термінах теорії управління та на базі системного підходу з'ясувати відношення між складовими системи управління безпекою підприємства як суб'єкта фінансових відносин: "система – процес" – R1; "фактор – відгук" – R2; "ресурс – суб'єкт споживання" – R3; "ціле – частина" – R4. Схематично такі відносини подано на рис. 1.

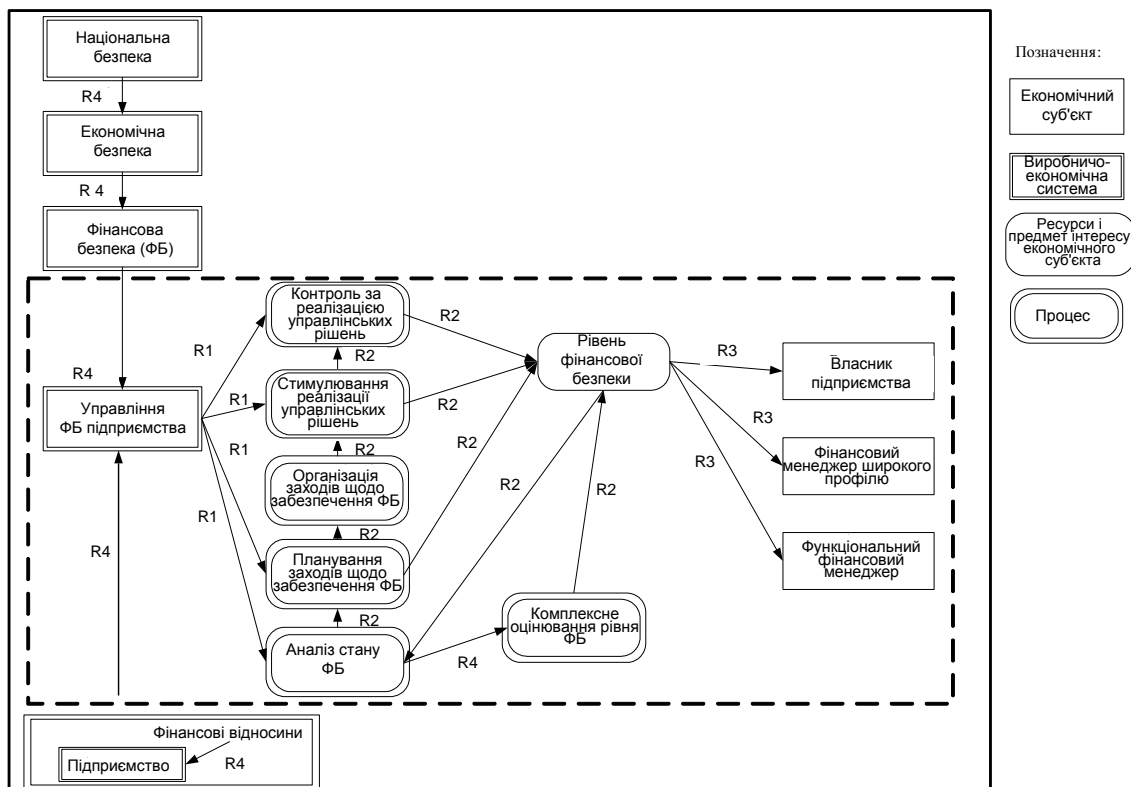


Рис. 1. Структура відносин системи управління фінансовою безпекою підприємства

Як видно з рис. 1, на макрорівні фінансова, економічна та національна безпека співвідносяться як "ціле – частина". Такий же зв'язок має фінансова безпека підприємства з фінансовою безпекою регіону та держави. Тобто всі зазначені рівні здійснюють взаємний вплив. Підприємство як суб'єкт фінансових відносин у своїй системі управління має підсистему управління фінансовою безпекою, яка за зв'язком "система – процес" повинна планувати, організувати, стимулювати та контролювати управлінські рішення, результатом чого є певний рівень об'єкта управління (відносно "фактор – відгук").

Аналіз стану фінансової безпеки, частиною якого є комплексне (з урахуванням впливу макрорівня) її оцінювання, з одного боку, є відгуком на рівень фінансової безпеки, а з іншого – викликає в якості відгуку реалізацію функцій управління (планування, організація, стимулювання та контроль). Кінцевими користувачами результату функціонування системи управління фінансовою безпекою або суб'єктом управління виступають власники господарюючого суб'єкта, фінансові менеджери широкого профілю та функціональний фінансовий менеджер (зв'язок "ресурс – суб'єкт споживання"), які уособлюють фінансові інтереси економічного суб'єкта (див. рис. 1).

Багато науковців у своїх роботах зазвичай наводять різноманітні переліки загроз безпеці підприємства. Однак, на погляд авторів, недостатньо уваги приділяється їх обґрунтуванню. Отже, є доцільним проведення аналізу взаємозв'язків підприємства як суб'єкта фінансових відносин на макро-, мезо- та мікрорівнях, які при певних обставинах можуть бути джерелом виникнення загроз фінансовим інтересам економічного агента. Запобігати по можливості їх появі та адекватно реагувати на них має система управління фінансовою безпекою економічного суб'єкта через механізм її функціонування.

Поняття "механізм" безпосередньо тлумачиться як "пристрій для передачі й перетворення рухів, що становить систему тіл (ланок), у якій рух одного або декількох тіл (привідних) викликає певні рухи решти тіл системи; механізми бувають різні за конструкцією і призначенням, складають основу більшості машин, приладів та інших технічних пристроїв" [6].

У сучасній вітчизняній та зарубіжній економічній літературі [1 – 5; 7 – 11; 15] механізм розглядається як принципова схема практичного використання важелів, методів, спрямованих на регулювання тих чи інших процесів або об'єктів у системі управління на всіх рівнях функціонування.

О. В. Раєвнева, аналізуючи в роботі [9] існуючі трактування поняття механізму управління, наводить такі його визначення: під механізмом управління розуміється сукупність процедур прийняття управлінських рішень [12]; комплексний механізм управління становить сукупність економічних, мотиваційних, організаційних та правових способів цілеспрямованої взаємодії суб'єктів господарювання і вплив на їх діяльність, що забезпечують узгодження інтересів взаємодіючих сторін, об'єктів та суб'єктів управління [13]; під механізмом управління підприємством розуміють сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюються ув'язування й узгодження суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечуються функціонування й розвиток підприємства як соціально-економічної системи [10]; механізм управління розглядається як сукупність засобів і методів управління, зчеплення, яке визначає можливість цілеспрямованого руху системи [14]; під фінансовим механізмом управління розвитком регіону розуміється сукупність форм організації фінансових відносин, способів утворення фондів фінансових ресурсів та їх використання з метою досягнення необхідних умов економічного і соціального розвитку регіону відповідно до потреб, що постійно змінюються [15]; під організаційно-економічним механізмом формування й реалі-

зації фінансової стратегії розвитку підприємства мається на увазі спосіб стратегічного управління фінансовими ресурсами, що включає множину функцій управління, форми й методи реалізації цих функцій, взаємозв'язки функцій і організаційну структуру управління [11] та ін.

Як зазначає І. А. Бланк [2], механізм управління фінансовою безпекою підприємства є сукупністю основних елементів впливу на процес розроблення та реалізації управлінських рішень щодо забезпечення захисту його фінансових інтересів від різних загроз.

Узагальнюючи наведені трактування, під механізмом управління фінансовою безпекою підприємства розуміємо сукупність, у першу чергу, управлінських рішень, що приведуть до гармонізації фінансових інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, в результаті чого, враховуючи специфіку діяльності підприємства, досягається отримання прибутку, розмір якого дозволяє підприємству підтримувати свою фінансову безпеку на достатньому для нормального функціонування рівні.

Слід відзначити наявність загальної тенденції у підходах багатьох вчених-економістів [1 – 4; 11; 14] щодо визначення структури механізму управління. Більшість з них зазначають, що до складу механізму управління слід відносити сукупність стимулів, важелів інструментів, форм та засобів регулювання економічних процесів і відносин.

На відміну від зазначеного підходу, К. С. Горячева у роботі [3] серед інших складових механізму управління фінансовою безпекою визначає сукупність фінансових інтересів. Однак, на погляд авторів, його елементом мають бути цілі підприємства, а механізм – спрямовано на їх реалізацію.

Інший підхід запропоновано в роботі [9], у якій О. В. Раєвнева виділяє компонентний і структурний аспекти формування механізму управління та зазначає, що його основними компонентами виступають мета, критерії досягнення мети, фактори управління, методи управління, ресурси підприємства, а його структура – це сукупність локальних механізмів.

На підставі вищезазначеного та з урахуванням структури відносин системи управління фінансовою безпекою підприємства (див. рис. 1) можна запропонувати компонентний склад механізму управління фінансовою безпекою підприємства як складової системи управління нею, схематичний вигляд якого подано на рис. 2.

За допомогою механізму управління фінансовою безпекою підприємства відбувається вплив суб'єктів фінансової безпеки (підприємство або бізнес-процес) на об'єкт (фінансові відносини, які впливають на рівень фінансової безпеки). Так, власник підприємства встановлює цілі, з урахуванням яких функціональний менеджер широкого профілю формулює завдання та критерії (кількісний аналог цілей) для фінансового менеджера, який на підставі принципів управління фінансовою безпекою виконує функції планування, організації, стимулювання, аналізу та контролю. Найефективніше цілі управління фінансовою безпекою підприємства можуть бути досягнуті тільки при достатньому рівні забезпечення дії методів (організаційних та економічних), способів, прийомів і технологій, які приводять у дію засоби управління (інструменти та важелі).

До структури механізму управління фінансовою безпекою підприємства серед інших мають входити механізм управління цілями фінансової безпеки підприємства, механізм діагностики стану фінансової безпеки, механізм прийняття рішень з управління фінансовою безпекою підприємства. Такий підхід, на відміну від наведеного в роботі [3], дозволяє виокремити управлінські впливи з регулювання, координації окремих компонентів загального механізму. Виділені за структурною ознакою складові мають аналогічний загальному механізму компонентний склад (див. рис. 2).

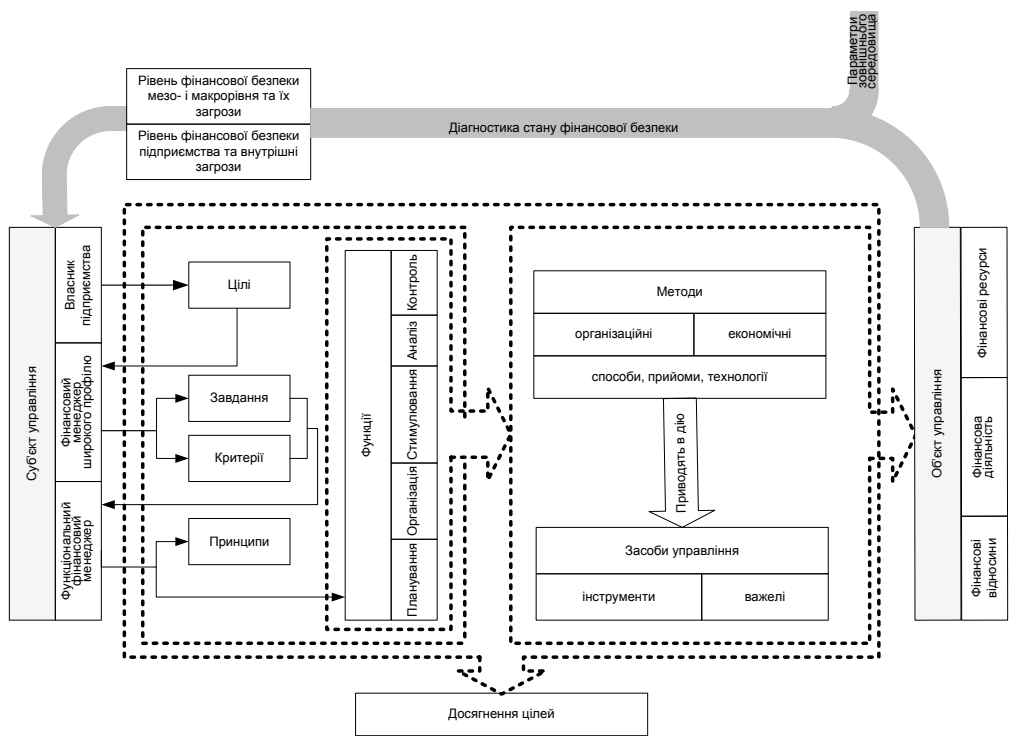


Рис. 2. Компоненти механізму управління фінансовою безпекою підприємств

Оскільки оцінювання й аналіз стану досліджуваного об'єкта є інформаційним базисом передбачення функціонування і розвитку системи в майбутньому, що безпосередньо впливає на якість прийнятих рішень з управління її поведінкою у швидкоплинному середовищі [9], більш докладно розглянемо компоненти механізму діагностики стану фінансової безпеки підприємства.

Термін "діагностика" в перекладі з давньогрецької означає розпізнавання стану досліджуваного об'єкта будь-якої природи [16], тому, на погляд авторів, метою механізму діагностики стану фінансової безпеки підприємства має бути розроблення інформаційного і математичного інструментарію, а також способів, прийомів оцінки, прогнозування й аналізу тенденцій розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства як суб'єкта фінансових відносин.

Серед основних завдань функціонування даного механізму необхідно виділити такі: формування комплексу індикаторів оцінювання рівня фінансової безпеки держави; формування комплексу індикаторів оцінювання рівня фінансової безпеки регіону; формування комплексу індикаторів оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства; побудова моделі оцінювання ступеня впливу загроз макро- та мезорівня на безпеку суб'єктів господарювання мікрорівня й визначення запасу міцності їх фінансової безпеки.

Ефективність механізму діагностики фінансової безпеки підприємства досягається за рахунок злагодженої дії всіх його складових елементів та характеризується досягненням цілей суб'єкта господарювання.

Отже, в роботі згідно з компонентним і структурним підходами обґрунтовано доцільність формування механізму діагностики стану фінансової безпеки підприємства як найбільш активного елементу механізму управління нею, визначено його мету та основні завдання.

Подальше дослідження має бути спрямовано на уточнення структури та визначення засад функціонування механізму діагностики стану безпеки підприємства як суб'єкта фінансових відносин.

фінансовою безпекою підприємства. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Горячева К. С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. к. е. н. – К.: НАУ, 2006. – 20 с. 4. Загорельская Т. Ю. Финансовая безопасность предприятия как объект управления // Наук. праці ДНТУ. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – Вип. 103-4. – С. 215 – 218. 5. Геєць В. М. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие: Монография / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк; [За ред. В. М. Геєця. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2006. – 240 с. 6. Нижник Н. Про співвідношення категорій "процес" і "механізм" та їх використання в управлінській діяльності органів виконавчої влади / Н. Нижник, Г. Леліков, С. Мосов // <http://guds.gov.ua/> 7. Ареф'єва О. В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України. – К.: Вид. Європейського інституту, 2001. – 480 с. 8. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. – К.: Київський національний торговло-економічний університет, 2001. – 312 с. 9. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2006. – 496 с. 10. Пономаренко В. С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская. – Харків: Изд. ХГЭУ, 2002. – 252 с. 11. Пуятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия / Ю. А. Пуятин, А. И. Пушкарь, А. И. Тридид. – Харьков: Основа, 1999. – 488 с. 12. Бурков В. Н. Как управлять организациями / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М.: Синтег, 2004. – 400 с. 13. Круглов М. И. Стратегическое управление компанией: Учебник для вузов. – М.: Рус. делов. лит., 1998. – 768 с. 14. Теория управления: Учебник / Под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – М.: Изд. РАГС, 2003. – 560 с. 15. Раевский С. В. Финансовый механизм управления социально-экономическим развитием субъекта Российской Федерации (на примере Хабаровского края). – Хабаровск: ДВАГС, 2001. – 88 с. 16. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: Віра, 2000. – 580 с.

Література: 1. Барановський О. І. Фінансова безпека: Монографія. – К.: Фенікс, 1999. – 340 с. 2. Бланк И. А. Управление фи-

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*In the article the essence of notions "social development of enterprise" and "strategy of social development of enterprise" on the basis of study of categories "development", "social development", "development of enterprise" is explored. The given notions are studied on the basis of structure, theories and laws of social development. Existent approaches to the given notions are considered and authors' own determination is offered.*

Домінуючим вектором суспільного розвитку на рубежі ХХ – ХХІ століть стає соціальний розвиток, який особливо актуалізується в контексті європейської інтеграції. У сучасних умовах в Україні спостерігається ряд проблем соціального розвитку як на державному рівні, так і на рівні підприємства, серед яких: погіршення демографічних показників, зростання рівня безробіття, бідності, стагнація соціальної інфраструктури, криза соціально-трудової сфери тощо.

Виділені проблеми соціального розвитку є результатом неефективності соціального управління, відсутності чітких технологій з реалізації ухвалених рішень, незбалансованість соціальних рішень і економічних ресурсів на їх проведення. Значні сукупні соціальні витрати, які реалізуються в Україні, малоефективні через те, що спрямовані вони більшою мірою на компенсацію реалізованих соціальних ризиків і слабо орієнтовані на реалізацію соціальних можливостей національної економіки в укріпленні позицій на зовнішніх ринках. Практично не залучаються інструменти соціального розвитку щодо інвестування людського й інтелектуального потенціалу, які б забезпечували реалізацію творчої активності людини.

Таким чином, підвищення рівня соціального розвитку, метою якого є зростання рівня та якості життя кожного члена суспільства й створення можливостей для накопичення та реалізації інтелектуального потенціалу, стає пріоритетним завданням як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Важливим при цьому залишається стратегічний аспект, урахування якого дозволяє протистояти негативному впливу зовнішнього середовища та досягти високої ефективності при реалізації поставлених завдань соціального розвитку.

Огляд економічної літератури [1 – 4] показав, що на даний момент відсутні ґрунтовні роботи, присвячені дослідженню соціального розвитку як на макро-, так і на мікрорівні. Тому необхідним є дослідження існуючих підходів, визначення на їх основі загальних теоретичних положень соціального розвитку.

Метою даної роботи є дослідження й уточнення сутності понять "соціальний розвиток підприємства" та "стратегія соціального розвитку підприємства".

Відповідно до мети, завдання формуються авторами статті так: проведення структурно-логічного аналізу соціального розвитку, дослідження існуючих підходів до визначення сутності соціального розвитку підприємства та стратегії соціального розвитку підприємства.

На основі аналізу літературних джерел щодо досліджуваного питання авторами пропонується схема структурно-логічного аналізу поняття соціального розвитку підприємства (рисунок).

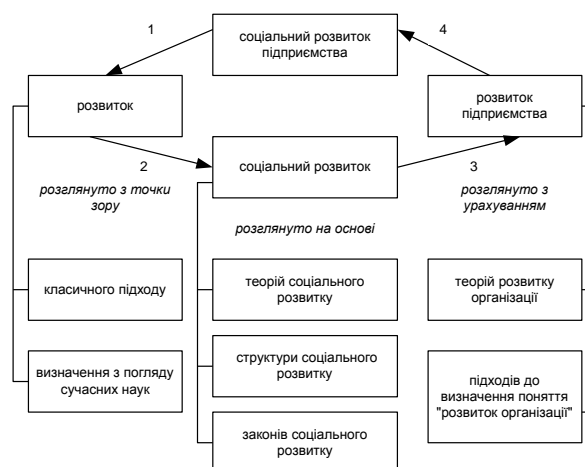


Рис. Структурно-логічний аналіз поняття соціального розвитку підприємства

Згідно з рисунком, вихідним положенням такого дослідження є визначення сутності поняття "розвиток".

Дане поняття досліджується різними галузями людських знань та різними науковими напрямками: філософією, економікою, соціологією, біологією, хімією, що визначається різним об'єктом досліджень. Із загальнофілософських позицій під розвитком розуміють "вищий тип руху зміни матерії і свідомості; перехід від одного якісного стану до іншого; від старого до нового. Розвиток характеризується специфічним об'єктом, структурою, джерелом, формою і спрямованістю". Основними ознаками, що характеризують розвиток, з позиції класиків, є: необоротність, спрямованість та закономірність [5 – 7].

Свій внесок у дослідження поняття "розвиток" зробила й нова наука – синергетика, яка корегує класичне його розуміння. Дані корективи пов'язані з тим, що, на думку сучасних дослідників, поряд із відкритими системами, в яких відбуваються незворотні перетворення, існують закриті системи, в яких здійснюються зворотні зміни. Також у синергетиці передбачається, що спрямованість не є необхідною умовою, а тим більше атрибутом розвитку [8, с. 40].

Що стосується визначення поняття "соціальний розвиток", то слід зазначити, що даному питанню приділяють увагу наступні вчені: Г. Осіпов, С. Шимшилов, В. Андрущенко, М. Горлач, В. Щокін, І. Волгін, М. Горін, О. Холостова, Ю. Зайцева [2 – 4; 9]. Аналіз визначень даних авторів дозволяє виділити деякі спільні риси, притаманні досліджуваному поняттю:

- 1) соціальний розвиток розглядається як зміни в суспільстві, що ведуть до утворення нових соціальних структур;
- 2) соціальний розвиток становить сукупність кількісних та якісних змін у соціальній сфері суспільного життя, які приводять до більш високого рівня розвитку суспільства;
- 3) у процесі соціального розвитку відбувається не тільки забезпечення людини матеріальними благами, але й духовний та вільний розвиток людини;
- 4) соціальний розвиток є результатом дії об'єктивних законів.

Різноманітність поглядів на сутність соціального розвитку підтверджує, що сьогодні у вітчизняній науці та практиці не існує єдиного підходу до цього поняття, тому воно потребує подальшого вивчення й опрацювання.

Розуміння глибинних зв'язків процесів, що відбуваються в соціальному розвитку, можливе на основі вивчення законів соціального розвитку. Існують наступні групи законів соціального розвитку: універсальні закони (закон тотожності різноманітних структур створення світу; закон єдності та різноманіття світу; закон єдності та боротьби протилежностей; закон циклічності соціальних процесів тощо); загальні соціальні закони для великих груп явищ (закони ритмічної зміни релігійно-етичних та ідеологічних систем, форм політичного правління й історичних часів, культур та цивілізацій); специфічні соціальні закони [2].

Для розуміння сутності й особливостей соціального розвитку суспільства доцільним є вивчення його структури та складових.

Аналіз економічної літератури показав, що на сьогодні до структури поняття соціального розвитку суспільства більшість науковців відносять наступні елементи: напрями, форми, тенденції, види та типи соціального розвитку суспільства.

Важливим для дослідження змін, що відбуваються в суспільстві, є розгляд теорій соціального розвитку. З точки зору системного підходу основними моделями соціального розвитку виступають наступні: циклічна модель, що базується на теоріях історичного круговороту; модель соціального прогресу, основу якої становить формацийний та цивілізаційний підходи; системно-циклічна модель, яка є відносно новою й поєднує попередні дві моделі, виключаючи їх недоліки та односторонність. При цьому всі три підходи мають право на існування й наукову перспективу [2].

Досягнення рівня світових тенденцій відносно соціального розвитку, до яких прагне наша держава, повинне відбуватися на всіх рівнях, у тому числі й на рівні підприємства.

Перш ніж перейти до розгляду соціального розвитку на рівні підприємства, доцільним є розгляд теорій розвитку організації, вивчення різних підходів до розвитку підприємства взагалі та визначення в ньому ролі соціального розвитку. Так, у популяційно-логічній теорії [1] вчені приділяють значну увагу відповідності організації зовнішньому середовищу, частиною якого є суспільство. Отже, на кожному етапі розвитку організації повинна задовольняти інтереси суспільства – саме цей принцип виступає головним у даній теорії.

Марксистська теорія взагалі в якості найголовніших висуває соціальні цілі. Причому дана теорія, в першу чергу, спрямована на соціальний розвиток працівників підприємства.

У теорії раціональної випадковості головним є те, що кожен індивід – як усередині організації, так і за її межами – має можливість впливати на її розвиток через відстоювання своїх особистих інтересів, тобто за допомогою реалізації соціальних інтересів здійснюється розвиток підприємства.

Згідно з інституційною теорією, розвиток організації полягає не лише в капіталізації активів, а й у реалізації соціальних цілей людей, що працюють в організації, та суспільства в цілому [1].

На основі аналізу теорій розвитку організації можна зробити висновок, що практично у всіх теоріях поряд з економічним спрямуванням соціальна складова займає належне місце, хоча й виявляється в різних формах.

Аналіз підходів до вивчення соціального розвитку на рівні підприємства показав, що існують ресурсний, функціональний, ринковий та соціально-економічний підходи [1; 2; 10].

Ураховуючи вищезазначені підходи, автори вважають, що соціальний розвиток підприємства – це сукупність керованих поступальних соціально-економічних процесів, метою яких є досягнення певного рівня якісних та кількісних змін у соціальній сфері або її елементів шляхом формування ефективної системи розвитку соціальної інфраструктури, організаційної культури, соціального захисту задля сприяння розвитку інтелектуального потенціалу персоналу та укріплення на цій основі ринкової позиції підприємства.

На сучасному етапі розвитку нашої країни стало звичним стверджувати, що темпи соціально-економічних змін прискорюються, несподівані явища виникають дуже швидко, і сучасні організації повинні діяти у все більш невизначених умовах та оперативно на них реагувати.

Саме темп і непередбачуваність подій у зовнішньому середовищі диктують необхідність швидких змін в організації. Це обумовило необхідність виникнення стратегічного управління, найважливішим етапом якого є формулювання стратегії.

У сучасній економічній науці та практиці трактування і зміст стратегії підприємства пройшли певну еволюцію.

Перші трактування стратегії підприємства, які з'явилися на початку ХХ століття, базувалися на концепції функціонування та розвитку підприємства в стабільному детермінованому середовищі й розглядали стратегію як результат і конкретний, регламентований, чітко розписаний план-алгоритм його досягнення [11].

Дана концепція передбачала лише розробку системи цілей, що характеризують результати виробничо-господарської діяльності фірми, які повинні досягатися протягом тривалого проміжку часу. Після цього складався план конкретних заходів, послідовна реалізація якого мала забезпечити виконання окреслених цілей (орієнтирів). Таким чином, стратегія виступала однією з форм реалізації цільового підходу в управлінні.

Отже, в традиційному (класичному) розумінні стратегія означала детермінований план досягнення конкретної мети, а вироблення стратегії полягало у знаходженні цієї мети і складанні переліку конкретних заходів щодо її досягнення. Така концепція базувалася на тому факті, що всі зміни в зовнішньому середовищі та внутрішній структурі фірми були детерміновані, керовані, контрольовані. А стратегічне управління було зорієнтоване на визначення, обґрунтування та реалізацію довгострокових цілей організації шляхом розробки відповідних детермінованих, негнучких деталізованих планів-стратегій.

Сучасна концепція, прихильниками якої є А. Чандлер, І. Ансофф, В. Немцов, Л. Довгань, У. Кінг, Д. Кліланд, М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі, Б. Карлофф, С. Покропивний, О. Віханський, В. Пономаренко, О. Тридід, М. Кизим, розглядає стратегію як процес пошуку альтернативних шляхів досягнення цілей, як концептуальну індикативну модель альтернативної поведінки фірми в змінному ринковому середовищі на довгострокову перспективу, яка повинна забезпечувати можливість фірми досягнути й утримувати конкурентну перевагу в обраних зонах господарювання. Ця модель покликана окреслити: альтернативні напрями розвитку підприємства і його бізнесу; альтернативні сфери діяльності як сфери вкладання ресурсів підприємства; альтернативні підходи, способи і форми організації та розвитку як самої фірми, так і її ефективного, конкурентного бізнесу в цілому та окремих його секторів; альтернативну систему взаємовідносин фірми з іншими суб'єктами господарювання [12 – 17].

Така концепція виключає детермінізм у зовнішньому середовищі, тобто вона ототожнює стратегію не тільки з досягненням стратегічних цілей, а й з вирішенням завдань, пов'язаних із вибором альтернативних варіантів дій.

У даному трактуванні стратегію можна охарактеризувати як загальний алгоритм, сценарій (модель) альтернативної поведінки організації в змінному середовищі, реалізація якого повинна привести фірму до досягнення поставленої перед нею комплексної концептуальної стратегічної мети – здобуття конкурентної переваги в обраних зонах господарювання.

На сьогодні стає очевидним, що виявлення й вирішення соціальних проблем потребує формування та використання стратегії соціального розвитку на рівні підприємства. Тому стратегія соціального розвитку, поряд з маркетинговою, інвестиційною стратегіями, є сьогодні ключовою для організації.

Дослідження теоретичних джерел стосовно вивчення стратегії соціального розвитку показало, що наявний досвід вивчення цієї проблеми є дуже невеликим. Найчастіше зустрічаються стратегії, які стосуються лише оптимізації виконання функцій управління персоналом підприємства, і не звертається увага на соціальну сферу підприємства та потреби суспільства. До таких стратегій належать стратегія управління персоналом, соціальна стратегія, стратегія розвитку персоналу та стратегія управління людськими ресурсами.

Серед вчених, які приділяють увагу даній проблемі, можна виділити як зарубіжних: М. Коленсо, М. Армстронга, Д. Клейна, так і вітчизняних: О. Петрова, І. Волгіна, Б. Кутирьова, Г. Назарову [10; 18 – 20].

На думку О. Петрова, соціальна стратегія підприємства пов'язана з обґрунтуванням та розробкою програми заходів для забезпечення процесу відтворення робочої сили на підприємстві і збереження сприятливого мікроклімату в колективі. Під соціальною стратегією підприємства він розуміє систему стратегічних рішень, що стосуються складу кадрів та умов праці [16].

Стратегія розвитку персоналу пов'язана із забезпеченням підвищення загального інтелектуального рівня особистості, професійного розвитку й розширенням її ерудиції та кола спілкування [19].

Стратегія управління персоналом – напрям дій, необхідних для досягнення довгострокових цілей стосовно створення високопрофесійного, відповідального колективу, – враховує стратегічні завдання організації та її ресурсні можливості [19].

Стратегія управління людськими ресурсами – підхід до прийняття рішень відносно намірів та планів компанії у сфері трудових відносин, а також при формуванні політики в процесі наймання, навчання, розвитку, управління ефективністю, оцінки персоналу, міжособистісних відносин [20].

Таким чином, у науково-практичній сфері накопичені теоретичні розробки, що відображають, перш за все, функціональну спрямованість стратегії розвитку підприємства, але, разом з тим відчувається недостатньо систематизований підхід у висвітленні сутності та структури стратегії соціального розвитку, використання якої на українських підприємствах є необхідним і вимагає проведення цілого комплексу підготовчих робіт.

Узагальнюючи та поєднуючи вищенаведені матеріали, автори вважають, що стратегія соціального розвитку підприємства – це узагальнена комплексна модель дій, необхідних для досягнення соціально значущих цілей шляхом координації й розподілу людських, виробничих, фінансових, інформаційних ресурсів підприємства та спрямованих на створення конкурентних переваг і соціально відповідального підприємства.

Наукова новизна статті полягає в удосконаленні визначень "соціального розвитку підприємства" та "стратегія соціального розвитку підприємства". Подальші розробки будуть спрямовані на формування методичного підходу до вибору стратегії соціального розвитку підприємства.

**Література:** 1. Баранников А. Ф. Теория организации: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 700 с. 2. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України та системна трансформація суспільства: методологія і практика: Монографія. – К.: КНЕУ, 2002. – 188 с. 3. Соціальна філософія: короткий енциклопедичний словник / Заг. ред. і укл. В. П. Андрущенко, М. І. Горлача. – К.: Харків: ВМП "Рубікон", 1997. – 400 с. 4. Щекин Г. В. Соціальна теорія і кадрова політика: Монографія. – К.: МАУП, 2000. – 576 с. 5. Большая советская энциклопедия / Под ред. Б. А. Введенского. – М.: Государственное научное изд. "БСЭ", 1955. – 572 с. 6. Большая советская энциклопедия / Под ред. О. Ю. Шмидта. – М.: ОГИЗ, 1941. – 880 с. 7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і гол. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпін: ВТФ "Перун", 2003. – 1440 с. 8. Клебанова Т. С. Моделирование экономической динамики: Учебное пособие / Т. С. Клебанова, Н. А. Дубровина, О. Ю. Полякова, Е. В. Развезна, А. В. Милов, Е. А. Сергиенко. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 244 с. 9. Шимшилов С. Стратегия современного предпринимательства и социального развития корпораций: Учебник / Под ред. докт. экон. наук М. Н. Кулапова. – М.: Изд.-торг. корпорация "Дашков и К", 2004. – 248 с. 10. Стратегия социального развития коллектива / Под ред. Б. П. Кутырева. – Новосибирск: Наука, Сиб. отд., 1991. – 164 с. 11. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навчальний посібник для самостійного вивчення курсу. – Львів: Вид. Львівської комерційної академії, 2004. – 336 с. 12. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с. 13. Карлофф Б. Деловая стратегия: Пер с англ. / Науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. – М.: Экономика, 1991. – 240 с. 14. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М.: Прогресс, 1982. – 428 с. 15. Немцов В. Д. Стратегический менеджмент: Навч. посібник / В. Д. Немцов, Л. С. Довгань. – К.: ТОВ "УВПК "ЕксОб", 2002. – 560 с. 16. Основы менеджмента / Под ред. М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 656 с. 17. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Трилід, М. О. Кизим. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2003. – 328 с. 18. Гончарова С. Ю. Стратегічне управління. Навчальний посібник / С. Ю. Гончарова, І. П. Отенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. – 164 с. 19. Коленсо Майкл. Стратегія кайзен для успішних організаційних перемін: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 176 с. 20. Майкл Армстронг. Стратегическое управление человеческими ресурсами: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 328 с. 21. Стратегический менеджмент / Под ред. А. Н. Петрова. – СПб.: Питер, 2006. – 496 с.

Стаття надійшла до редакції  
21.09.2007 р.

УДК 65.011.8

Серпухов М. Ю.

## РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

*The article is dedicated to specifics and mechanisms of innovation activity implementation, in form of innovation model. The author gave three models of innovative enterprise (business) and analyzed the main stages of innovative product creation.*

Історичним підґрунтям та основою розвитку у всі часи були людські потреби, які мають неухильну тенденцію до зростання, з одного боку, й обмеженість ресурсів для задоволення цих потреб – з іншого. Економіка весь час балансує на межі потреб та способів їх задоволення. Вирішуючи одну з фундаментальних економічних проблем – задоволення потреб суспільства при обмеженості ресурсів та виробничих можливостей – суспільство весь час знаходиться в пошуку найбільш раціональних способів виробництва та моделей організації виробничої діяльності, які здатні підвищити продуктивність виробництва та скоротити витрати. Люди завжди прагнули задовольнити свої потреби більш раціональним способом і для досягнення цієї мети використовували нові, більш ефективні засоби та знаряддя праці, технологічні й управлінські рішення, що дозволяли скоротити витрати на створення певних товарів та послуг або підвищити їх якість, що й обумовило виникнення "інновації" як суспільно-економічної категорії.

Інноваційна парадигма економічного розвитку була започаткована в 10 – 30-ті рр. ХХ століття в працях М. Туган-Барановського, М. Кондратьєва та згодом розвинена австрійським економістом Й. Шумпетером [1]. Серед сучасних економістів, які займаються проблемами інноваційного розвитку, можна виділити таких вітчизняних та закордонних дослідників, як: А. Мазур, В. Александрова, Л. Безчасний, С. Володін, А. Гальчинський, В. Геєць, В. Гриньова, А. Гриньов, Л. Ільшенко, В. Семиноженко, С. Валдайцев, С. Ільєнкова, Р. Фатхутдінов, А. Харін та багатьох інших вчених-економістів, котрі запропонували власні підходи до розгляду даної проблеми.

Проте досі суспільство знаходиться в пошуку раціональних форм організації інноваційної діяльності, оскільки від форми впровадження інноваційної діяльності залежить ефективність діяльності підприємства.

Серед останніх публікацій, присвячених організаційним формам упровадження інновацій, можна відзначити дослідження В. М. Гриньової, В. В. Власенка [2], які на основі аналізу організаційних форм інноваційних підприємств розробили методологію вибору форми організації інноваційної діяльності. Аналіз інноваційного потенціалу та впровадженню інноваційної діяльності на його основі присвячуються роботи В. Г. Чабана [3]. Побудові інноваційного розвитку, заснованій на диференціації параметрів господарської діяльності промислових підприємств, присвячене дослідження О. В. Терещенко та Д. В. Верби [4].

Проте, виходячи з аналізу стану інноваційної активності промислових підприємств України, не зважаючи на збільшення з 2003 року кількості підприємств та зростання обсягів виробництва промислової продукції, загальна кількість підприємств, що впроваджували інновації з 2002 року, має від'ємну динаміку (у 2003 році – 11,5%, у 2004 – 10%, у 2005 – 8,2%) [5]. Це обумовлює необхідність пошуку нових організаційних форм упровадження інновацій, які здатні залучити необхідні ресурси для створення інноваційної продукції і, синтезуючи їх, підвищити кількісні та якісні характеристики створення інноваційної продукції.



Незважаючи на наявні доробки теорії та практики інноваційного розвитку, досі не знайдено оптимальних шляхів впровадження інноваційної діяльності, оскільки кожному підприємству, виходячи з його особливостей, притаманні власні риси розвитку. Тому не існує універсальних моделей впровадження інновацій на кожному підприємстві. Проте визначення особливостей впровадження інновацій на підприємстві та подальше їх урахування в побудові організаційної структури дозволяє підвищити ефективність інноваційної діяльності. Таким чином, основною метою дослідження є аналіз моделей інноваційного розвитку й розробка методики побудови інноваційних моделей розвитку на промислових підприємствах України. Для досягнення цілей дослідження було застосовано об'єктивні закони і фундаментальні положення економічної теорії, теорії організації та інноваційного менеджменту, роботи провідних вітчизняних і зарубіжних економістів. У процесі дослідження використовувалися різні загальнонаукові та спеціальні методи: аналізу, синтезу, дедукції, індукції, імітаційного моделювання та ін.

Принципова відмінність звичайних підприємств від підприємств, які побудовані на основі інноваційної моделі функціонування, полягає в тому, що для перших інноваційні процеси є лише окремим випадком традиційних процесів, а для останніх, у яких наука є самостійною стадією виробництва, традиційні процеси стають окремим випадком інноваційних. З цієї точки зору розвиток підприємств, які побудовані на основі інноваційної моделі функціонування, обумовлений тим, що впровадження значних інновацій на звичайних підприємствах вимагає протягом тривалого періоду не тільки великих капітальних витрат, але й відповідної матеріальної та організаційної бази. Основна увага при цьому приділяється процесу організації інноваційної діяльності на підприємстві, яке здатне зробити інноваційний продукт. На думку О. Устенко, за критерієм засобів організації інноваційного процесу можна виділити три моделі інноваційного підприємництва, засновані на:

- 1) внутрішній організації, коли певна інновація створюється й освоюється всередині підприємства її спеціалізованими підрозділами при їх взаємодії за певним інноваційним проектом;
- 2) зовнішній організації за допомогою контрагентів, коли замовлення на створення й освоєння певної інновації чи її складових розміщується між сторонніми організаціями;
- 3) внутрішній організації за допомогою венчурів, коли підприємство для реалізації певного інноваційного проекту створює венчурні підприємства для залучення додаткових коштів.

Також доцільним є функціонування таких підприємств, діяльність яких відбувається за змішаним способом організації інноваційної діяльності. Виходячи з аналізу інноваційного потенціалу та обраної інноваційної стратегії, підприємства мають обрати спосіб функціонування, який буде відповідати їх потребам. У країнах з розвинутою економікою одним із основних джерел забезпечення інноваційного розвитку є венчурний капітал [6].

Аналізуючи переваги та недоліки кожної з моделей інноваційної діяльності, В. М. Гриньова та В. В. Власенко прийшли до висновку, що кожна модель має певні переваги і недоліки. Їх порівняння наведено в таблиці [2].

Таблиця

**Порівняльна характеристика різних моделей організації інноваційного підприємництва**

Показник	Значення показника за типом		
	Перший	Другий	Третій
1	2	3	4
Мобільність підприємства	Невисока	Висока	Середня
Витрати на проект	Значні	Незначні	Середні
Прибутковість	Висока	Невисока	Середня

Закінчення таблиці

1	2	3	4
Можливість використання додаткових ресурсів	Невисока	Середня	Висока
Необхідність забезпечення науково-технічним персоналом	Висока	Невисока	Середня
Ступінь ризику	Невисокий	Високий	Середній
Обсяг стартового первинного капіталу	Значний	Незначний	Середній

Однак у наведеній класифікації не аналізуються переваги та недоліки змішаної моделі, оскільки вона не досягає максимуму переваг і недоліків жодної з базових моделей.

При формуванні інноваційної моделі розвитку підприємства слід також урахувати вплив та забезпеченість різними факторами в інноваційному процесі. Серед яких можна виділити: керівництво, ресурси, персонал, мотивацію, комунікації, морально-психологічний клімат, організаційну структуру, здатність адаптуватись до зовнішніх умов. Кожний із перерахованих факторів має різний вплив на інноваційні процеси залежно від свого стану.

Тому сукупність цих факторів утворює модель сприятливості підприємства до нововведень, яку в загальному вигляді можна зобразити формулою:

$$СП = F(f \text{ мот.}, f \text{ рес.}, f \text{ орг.}, f \text{ зовн.}),$$

- де СП – сприйнятливість підприємства до нововведень;  
 f мот. – фактори мотиваційного забезпечення інновацій;  
 f рес. – інноваційні ресурси;  
 f орг. – організаційно-структурні фактори;  
 f зовн. – здатність адаптуватись до зовнішніх факторів.

Кількісна оцінка більшості з цих факторів майже не можлива, адже має суто абстрактний характер і не має речовинного втілення, саме тому єдиний спосіб їх оцінки – за допомогою експертної оцінки [7].

Аналізуючи інноваційний потенціал, необхідний для забезпечення інноваційної діяльності, слід приділити особливу увагу механізмам його реалізації. Побудова інноваційної моделі підприємства базується на аналізі внутрішніх можливостей підприємства з зовнішніми загрозами, а також іншими факторами зовнішнього середовища [7]. Урахування різних факторів, які впливають на інноваційну діяльність підприємства, та розробка інноваційної стратегії розвитку є основою створення інноваційної моделі розвитку підприємства.

При формуванні інноваційної моделі доцільно використовувати методи розподілу ресурсів на підприємствах з урахуванням галузевих особливостей. Ефективне використання ресурсів є запорукою успіху інноваційної діяльності [8]. Інвестиційна можливість і активність підприємства багато в чому залежать від наявності власних коштів для фінансування інвестицій. Справа в тому, що чим більше в підприємства власних коштів, тим більше в нього можливостей одержати кредити для фінансування інвестиційних проектів [9].

На основі визначення напрямів та стратегії інноваційної діяльності підприємство в інноваційному процесі проходить ряд етапів, на яких відбувається створення інноваційного продукту та його поширення в ринкових системах.

Основні етапи створення інноваційного продукту всередині підприємства наведено на рис. 1.

Проте залежно від інноваційної стратегії підприємство може брати участь на різних етапах створення інноваційного продукту. Інноваційні процеси тісно пов'язані, однак при цьому вони неоднорідні. Саме тому основним завданням управління є консолідація всіх елементів інноваційної діяльності в межах єдиної стратегії розвитку підприємства [10].

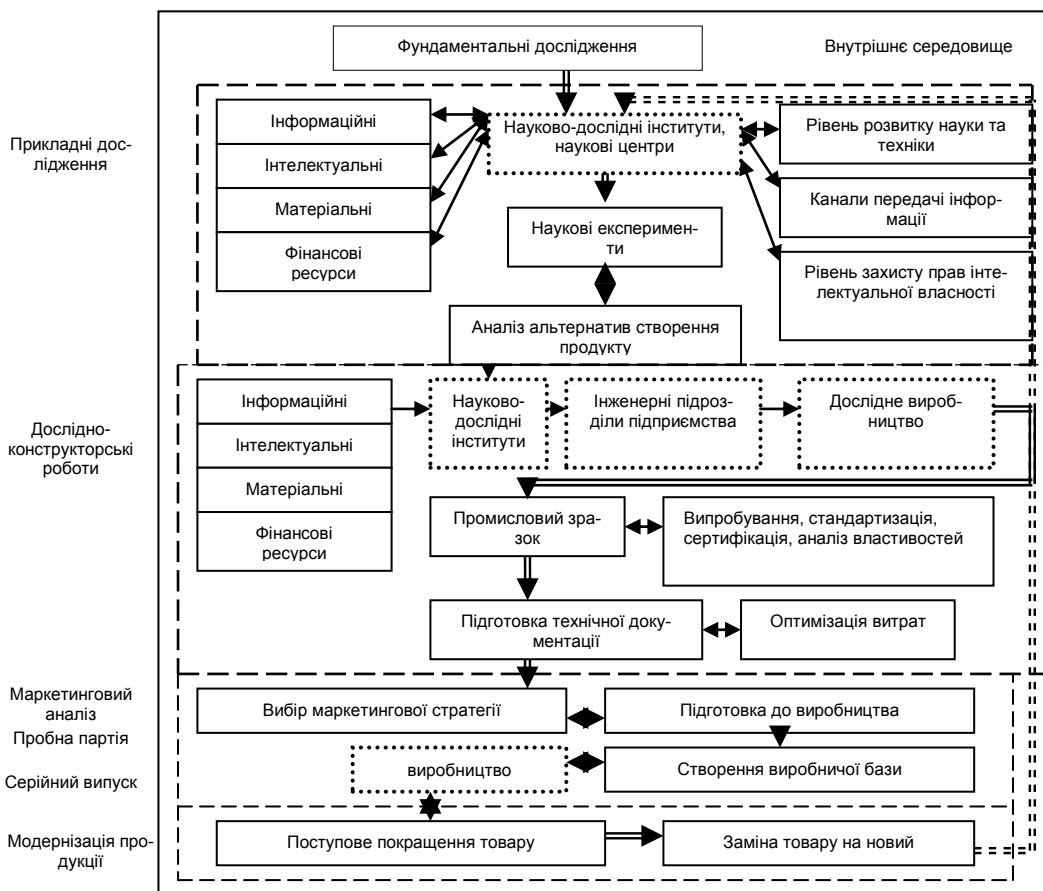


Рис. 1. Формування інноваційної моделі в середині підприємства

На кожному з етапів інноваційного процесу на нього впливає різна кількість факторів відповідно до інноваційної стратегії. Підприємство обирає альтернативні шляхи реалізації свого інноваційного потенціалу та участі у створенні інноваційного продукту. Організаційна структура підприємства будується відповідно до поставлених завдань.

Важливим етапом формування інноваційної моделі розвитку є побудова ефективної системи розподілу ресурсів усередині моделі. На даному етапі пріоритетні напрямки мають визначатись інноваційною та загальною стратегією підприємства.

Терміни на проходження кожного інноваційного циклу є різними у підприємств різних галузей, що обумовлено специфікою продукції, яка випускається, та динамікою проходження стадій інноваційного процесу. Виходячи з теорії циклічності розвитку товарів як технічних систем, важливим є також вплив зовнішнього середовища на процес створення та поширення інновацій.

Забезпечення ресурсами інноваційного процесу також має велике значення при створенні інновацій. Від ступеня ресурсного забезпечення залежить швидкість переходу від однієї стадії інноваційного процесу до іншої та загальна ефективність створення інновацій. При формуванні ресурсної бази для здійснення інноваційного процесу можуть залучатись різні джерела фінансування, якими є: власні кошти підприємства, гранти, венчурні інвестиції, кредити банків, позичкові кошти та ін. У залежності від стадії інноваційного розвитку для фінансування інновацій залучаються різні джерела інвестування. При цьому інвестування в інновації дозволяє сприяти розширеному виробництву та має характер активних інвестицій.

Макроекономічна політика покликана створити сприятливі умови для вирішення перелічених завдань, гарантувати стабільність та нормальний інвестиційно-інноваційний клімат, підтримувати конкурентоспроможність національного виробництва адекватною валютною та фінансовою політикою.

При формуванні інноваційної моделі розвитку підприємства слід урахувувати методи стимулювання інноваційної

діяльності з боку держави [5]. Також на сучасному етапі при реалізації інновацій у соціальних проектах є можливим залучення різних державних фондів підтримки інноваційної діяльності.

На кожному з етапів комерційної реалізації інноваційного продукту відбувається зміна кількості виготовленої продукції відповідно до обсягів споживання на ринку. Через певний період часу інноваційний продукт переходить від однієї стадії до іншої і нарешті настає період заміни інноваційного продукту, оскільки з'являються аналогічні продукти, які задовольняють ті ж самі потреби у схожий або такий же спосіб. Тобто продукт уже не має інноваційного характеру. Після чого створення інноваційного продукту починається з проходження тих самих етапів.

Під час моделювання інноваційних процесів та поширення інноваційної продукції в ринковому середовищі виходять з того, що максимуму випуску продукції повинен супроводжуватись або передувати моменту, коли продукт зайняв 75% потенційного ринку. Таким чином можна встановити діапазон зміни технологій.

Після проходження певних стадій всередині підприємства або підприємств настає етап комерціалізації інноваційної продукції (або дифузії інновацій). На цьому етапі виготовлений інноваційний продукт має довести свою придатність до задоволення суспільних потреб та окупити вкладені у свою розробку кошти на попередніх етапах.

Моделі дифузії інновацій у своїй більшості є модифікацією моделей популяційної динаміки. За основу таких рівнянь беруть рівняння, яке описує S-подібну криву (так звану логістичну криву Ферхюльста), нахил якої спочатку монотонно збільшується, як у експоненти, але потім поступово зменшується до нуля.

Моделі проходження різних стадій інноваційного продукту в ринковому середовищі наведено на рис. 2.

У випадку проходження зазначених стадій інноваційного процесу перевагу на ринку буде мати те підприємство, яке скоріше організує або випуск нової продукції, або використаня технологічних чи організаційних нововведень.

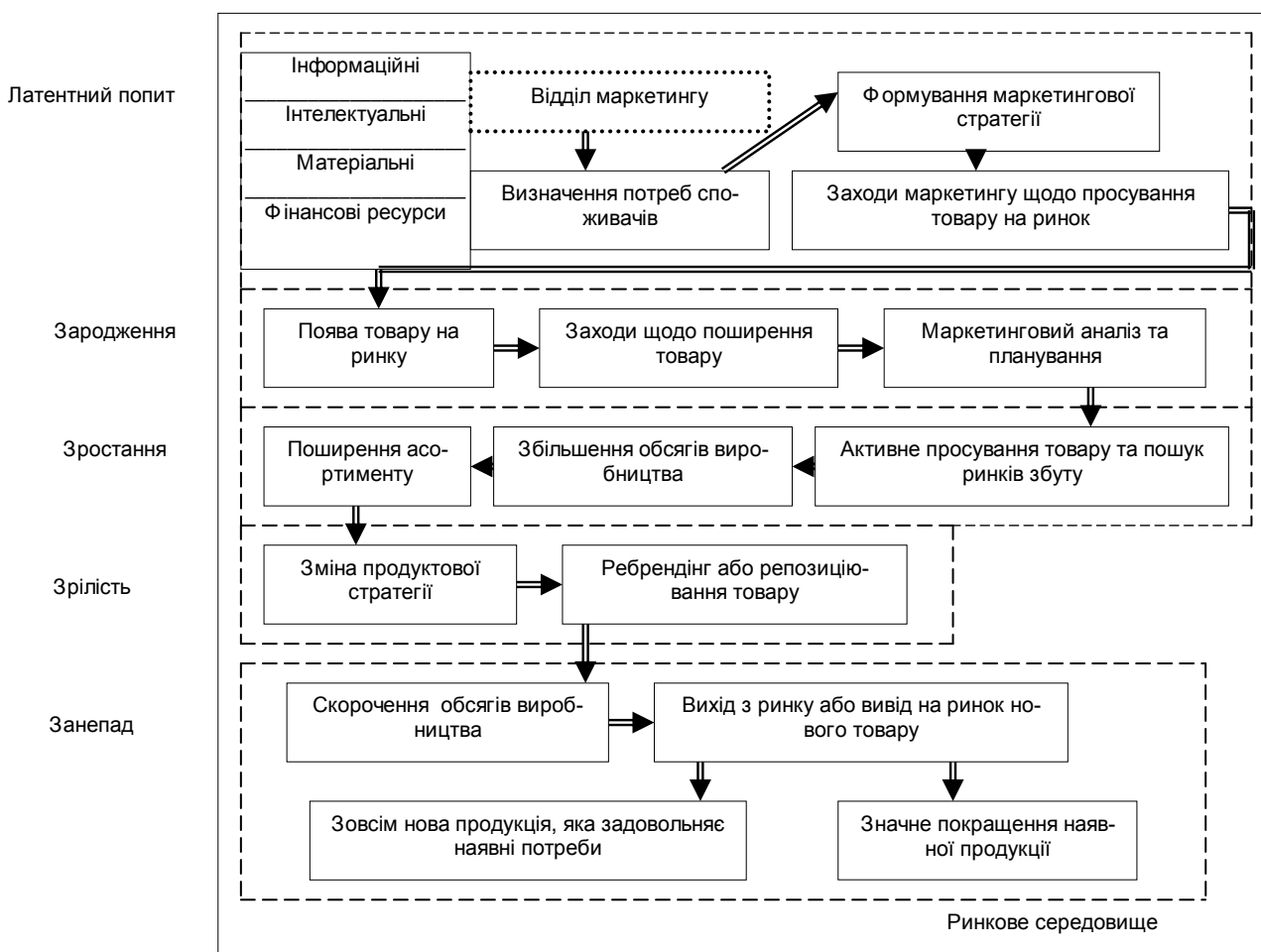


Рис. 2. Формування інноваційної моделі підприємства в ринковому середовищі

Проте для підвищення ефективності функціонування підприємству потрібно максимізувати обсяги виробництва наявного товару з метою отримання більшого розміру прибутку. Тому підприємства, що виробляють інноваційну продукцію, зацікавлені у збільшенні терміну її ринкової присутності. Відповідно з використанням інноваційних моделей розвитку підприємства процес створення інноваційної продукції проходить більш швидкими темпами.

Таким чином, було проаналізовано основні напрями організації інноваційної діяльності на промисловому підприємстві. Виходячи з особливостей інноваційного розвитку, форми впровадження інновацій мають велике значення та безпосередньо впливають на оцінку ефективності діяльності підприємства. За результатами аналізу інноваційних моделей розвитку підприємства було запропоновано алгоритм формування інноваційних моделей на підприємстві з урахуванням впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на процес створення інновацій. Використання наведених алгоритмів формування інноваційної моделі розвитку підприємства дозволяє підвищити ефективність інноваційної діяльності за рахунок упровадження ефективних форм створення інноваційної діяльності та врахування факторів, що мають негативний вплив.

ності на підприємствах: Монографія / В. М. Гриньова, В. В. Власенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 200 с. 3. Чабан В. Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 142 – 148. 4. Терещенко О. В. Дослідження диференціації параметрів господарської діяльності промислових підприємств із різною інноваційною активністю / О. В. Терещенко, Д. В. Верба // Економіка та держава. – 2006. – №5. – С. – 60 – 68. 5. Пирожков С. Проблеми прискорення інноваційного розвитку // Економіст. – 2005. – №4. – С. 31 – 35. 6. Sherman, Andrew J. Raising capital: get the money you need to grow your business. – 2nd ed. – 372 p. 7. Сімаков К. І. Забезпечення ефективності організаційної структури управління промислового підприємства. Автореферат дис. ... канд. екон. наук. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2001. – 16 с. 8. Баркалов С. А. Оптимизационные модели распределения инвестиций на предприятии по видам деятельности / С. А. Баркалов, О. Н. Бакунец, И. В. Гуреева, В. Н. Колпачев, И. Б. Руссман. – М.: ИПУ РАН, 2002. – 68 с. 9. Орлов П. А. Амортизационная политика как инструмент активизации инвестиционной и инновационной деятельности предприятий / П. А. Орлов, С. П. Орлов // В кн.: Инновации: Проблемы науки и практики: Монография. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. – 336 с. 10. Панжар О. І. Маркетинг інноваційної діяльності в розвитку підприємства. Автореферат дис. ... канд. екон. наук. – Донецьк: Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України, 2002. – 20 с.

**Пістунов І. М.  
Пашкевич М. С.**

**РОЗРОБКА ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ КОМПЕНСАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПЕРІОДИЧНИМ ПРИРОСТОМ ВИРОБНИЦТВА**

*The economic processes of receivable debt refinancing in Ukraine are analyzed. The algorithm and the mathematical models for covering debt with income from production increase during several periods are created. It is offered to count the net value of the debt while its covering in some time. The functions for getting a number of periods for production increase are considered. Different ways of debt recovering are observed.*

За даними Державного комітету статистики, за січень — березень 2007 року поточна на дебіторська заборгованість зросла на 14%, довгострокова — на 6% [1], що свідчить про кредитну активність підприємств. Поряд з цим темпи зростання промислового виробництва в 1 кварталі 2007 р. досягли 12,5% у порівнянні з минулим роком. Зокрема, добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних, зросло на 12,2%, машинобудування — 23,9%, металургія — на 16,9% [2], що говорить про ділову активність промисловості. У поєднанні кредитної політики і процесу розширення виробництва постає актуальне питання співставлення дебіторської заборгованості та додаткового прибутку. Останній разом з факторингом, обліком векселів, банківським кредитом виступає джерелом компенсації, погашення боргу. Управління дебіторською заборгованістю через приріст виробництва має переваги: мобілізує внутрішні резерви підприємства; дає соціально-економічний ефект від розширення виробництва. Раніше було створено алгоритм розрахунку цільового обсягу виробництва, цільового прибутку на покриття дебіторської заборгованості одноразово [3]. Борг розглядався з урахуванням вартості грошей у часі; було розроблено математичні залежності визначення кількості періодів приросту виробництва для погашення заборгованості прибутком [4].

Різним питанням дебіторської заборгованості присвячені останні роботи В. Костюченко [5], Н. Матіциної [6], О. Бондаренка [7], М. Білик [8], С. Маслова [9] та ін. Але їх вивчення дозволило виявити подальші не розглянуті аспекти проведених досліджень.

Спосіб покриття дебіторської заборгованості прибутком від приросту виробництва за декілька періодів має складну математичну формалізацію, неуніверсальний характер і є не зручним для користування [4].

Тому метою статті є вдосконалення управління дебіторською заборгованістю на основі приросту виробництва: створення і дослідження універсальних залежностей кількості періодів погашення дебіторської заборгованості приростом виробництва при заданих параметрах.

Зіставляючи нарощену дебіторську заборгованість з прибутком, отримуваним від приросту виробництва, окреслимо деякі варіанти їх комбінацій. Перший (1): дебіторська заборгованість упродовж невідомої кількості періодів нарощує свою вартість за принципом складних процентів; протягом цих періодів відбувається періодичний приріст виробництва і прирости прибутку кожного періоду накопичуються для погашення боргу. Другий (2): дебіторська заборгованість упродовж невідомої кількості періодів нарощує свою вартість за принципом складних процентів; протягом цих періодів відбувається періодичний

приріст виробництва та на погашення боргу відводяться накопичені прирости прибутків за ці періоди і частка прибутку на початок останнього періоду.

$$ДЗ \times (1+E)^T - П_{ф} \times f \times k \times T = 0, \quad (1)$$

$$ДЗ \times (1+E)^T - П_{ф} \times (T \times f \times k + (i \times (1 + f \times k \times (T - 1)))) = 0, \quad (2)$$

де ДЗ — початкова дебіторська заборгованість (грн.);

Е — коефіцієнт нарощення боргу за рахунок інфляції, депозитної ставки банку, дохідності за цінними паперами, дохідності від участі у прибутковому спільному виробництві (частка одиниці);

k — норма збільшення чистого прибутку відносно фактичного при збільшенні виробництва на 1% відносно фактичного (частка одиниці);

f — постійна норма приросту виробництва відносно фактичного рівня щодо періоду (%);

i — частка прибутку на погашення початку останнього періоду (частка одиниці);

П<sub>ф</sub> — фактичний прибуток (грн.);

T — кількість періодів приросту виробництва та отримання прибутку.

У дослідженнях прийmemo E — 1,75; k — 2,9%.

Для (1, 2) мета дослідження — знайти універсальну функціональну залежність для визначення такої кількості періодів T від заданих параметрів, щоб у першому випадку накопичених приростів прибутку, а у другому — накопичених приростів прибутку та частки прибутку початку останнього періоду вистачило на погашення нарощеної за ці періоди дебіторської заборгованості.

Просліджуємо динаміку T залежно від динаміки норми приросту виробництва f та динаміки частки фактичного чистого прибутку у фактичній заборгованості d. Для першого випадку "Пошуком рішення" знайдемо масив значень T залежно від f та d (табл. 1). Для цього оптимальну задачу (1) зі змінним параметром T, обмеженим значеннями більше або дорівнює нулю, було вирішено більше півтори тисячі разів, кожен з яких повертає значення T при різних комбінаціях f і d.

У табл. 1 максимальний приріст виробництва 50% обрано для більшої повноти уявлення про динаміку показника періодів, оскільки такий стрибок у виробництві та реалізації за один операційний цикл маловірогідний. Частка боргу в чистому прибутку на рівні 1 — граничне їх відношення, коли має сенс збільшувати виробництво, оскільки борг менший за прибуток та покривається ним і без розширення діяльності.

Таблиця 1

**Динаміка періодів формування і погашення боргу в першому випадку**

Чистий факт. прибуток у факт. заборгованості, d, част. од.	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
Періодичний приріст виробництва, f, %										
5	-	-	-	27	18,8	14,6	11,9	10,1	8,8	7,8
10	-	27	14,6	10,1	7,8	6,3	5,3	4,6	4	3,6
15	-	14,6	8,8	6,3	4,9	4	3,4	3	2,6	2,3
20	27	10,1	6,3	4,6	3,6	3	2,5	2,2	1,9	1,7
25	18,8	7,8	4,9	3,6	2,8	2,3	2	1,7	1,5	1,4
30	14,6	6,3	4	3	2,3	1,9	1,6	1,4	1,2	1,1
35	11,9	5,3	3,4	2,5	2	1,6	1,4	1,2	1,1	-
40	10,1	4,6	3	2,2	1,7	1,4	1,2	1,1	-	-
45	8,8	4	2,6	1,9	1,5	1,2	1,1	-	-	-
50	7,8	3,6	2,3	1,7	1,4	1,1	-	-	-	-

Якщо, наприклад, відношення фактичного чистого прибутку до фактичної заборгованості — 0,28, а норма періодичного приросту — 10%, то з табл. 1 T — приблизно 15 періодів.

Наведена в скороченому вигляді табл. 1 показує, чим менший борг або більша частка прибутку в ньому, і чим більша норма приросту виробництва кожного періоду, тим кількість періодів накопичення приростів прибутку для погашення наро-

щеної заборгованості менша. Масив значень  $T$  має верхню та нижню межу. Якщо прибуток до заборгованості дорівнює 0,3 і планується приріст у 5%, то значення  $T$  не існує, тобто борг з періодичним нарощенням настільки великий, що приріст виробництва у 5% при вихідному рівні прибутку та умовами його нарощення ніколи не дасть необхідної суми для покриття боргу. Нижня межа характеризує значення  $T$  не менше одиниці, оскільки логічно, що приріст прибутку на погашення заборгованості можна отримати в кінці, як мінімум, одного періоду.

Знайдемо універсальні залежності або їх групи для визначення  $T$  як функції від параметрів  $f$  та  $d$  аналітичним шляхом замість табличного. Алгоритм знаходження: визначити критичні (мінімальне та максимальне) значення  $d - d_{min}, d_{max}$  залежно від  $f$ ; визначити  $T$  залежно від  $d$  та  $f$ .

Критичні значення  $d$  при заданому прирості виробництва  $f$  дають область значень  $d$ , де  $T$  при цьому  $f$  існує. Якщо частка фактичного прибутку у фактичній заборгованості при заданому прирості не попадає в критичну область, то заборгованість цим приростом виробництва ніколи не компенсується. Якщо фактична частка входить в область своїх критичних значень, то визначається конкретне значення  $T$  при заданому прирості і фактичній частці.

Визначимо залежність мінімального значення  $d_{min}$  від  $f$ , при якому  $T$  уже існує, на основі верхньої межі значень періодів  $T$  у табл. 1. Пояснимо обрання верхньої межі. Наприклад, для приросту виробництва 10% значення  $T$  починаються при  $d = 0,2$  і більше. Якщо фактична  $d$  менше 0,2, то значень  $T$  уже немає. Тоді  $d$  на рівні 0,2 — критичне мінімальне значення частки прибутку в заборгованості, з якої починаються значення періодів її погашення з приростом виробництва 10%.

Сформуємо масив мінімальних значень  $d$ , кожному з яких відповідає певне значення аналогічного масиву  $f$ . При аналізі залежності  $d$  від вхідного параметра  $f$  видно, що зі збільшенням чисельних значень  $f$  мінімальне значення  $d$  зменшується (див. табл. 1). Ця залежність зворотна і може бути апроксимована функціями:  $y = a + \frac{b}{x}$ ;  $y = a + b \times \ln(x)$ , де  $a$  і  $b$  — константи функцій.

Тому, обравши масив мінімальних  $d$  у якості функції, аргументом приймемо початковий масив значень  $f$ , доповнений ефектами для нього вигляду цих функцій. За допомогою регресійного аналізу [10] функції електронних таблиць Excel "Регресія" отримаємо залежність (3), яка має високий рівень ймовірності того, що наведена апроксимація адекватна, оскільки розраховане значення  $R^2 = 0,99$ :

$$d_{min} = 0,079045 + \frac{1,478}{f} - 0,02352 \times \ln(f). \quad (3)$$

Залежність (3) знаходить мінімальне відношення фактичного чистого прибутку до фактичної дебіторської заборгованості при наміченому прирості виробництва  $f$ , з якого починають існувати періоди погашення боргу  $T$ .

Аналогічно проведемо регресійний аналіз нижньої межі табл. 1. Виявимо критичне максимальне значення  $d_{max}$  (4), при якому періоди погашення ще існують. Адекватність апроксимації (4) висока, оскільки  $R^2 = 0,96$ :

$$d_{max} = 1,527 + \frac{21,82}{f} - 0,3294 \times \ln(f). \quad (4)$$

Залежність (4) знаходить максимальне відношення фактичного чистого прибутку до фактичної дебіторської заборгованості при наміченому прирості виробництва  $f$ , з якого закінчують існувати періоди погашення боргу  $T$ . Якщо фактична  $d$  більша за  $d_{max}$  при обраному  $f$ , то приростами прибутку дебіторську заборгованість немає сенсу компенсувати, бо вона настільки мала, що може перекритися без приросту прибутку в рамках фактичного прибутку за 1 період.

Якщо фактична частка прибутку в заборгованості  $d_{ф}$  при заданому прирості виробництва входить до області критичних значень (5), то слід розрахувати конкретне значення кількості періодів погашення боргу при цих фактичних параметрах:

$$d_{ф} \in d_{min} \dots d_{max}; T \in T(d_{min}) \dots T(d_{max}). \quad (5)$$

Знайдемо залежність  $T$  від  $f$  та  $d$ . Сформуємо масив значень  $T$  і масиви відповідних кожному значенню  $T$  величин  $d$  та  $f$  з різними математичними інтерпретаціями останніх двох за аналогією з (3, 4).

Значення  $T$  оберемо як ігрек, а значення  $d$ ,  $f$  та їх елементарні математичні розрахунки — як ікс. Регресійний аналіз визначив адекватну залежність (6) з  $R^2 = 0,99$ :

$$T = \text{EXP} \left[ \begin{array}{l} 2,9065 - 0,00008618 \times f + 0,02195 \times d - \frac{0,01229}{f} - \frac{0,0020463}{d} \\ -0,0097016 \times f \times d + \frac{1,886}{f \times d} - 0,7500043 \times \ln(f) - 0,7674 \times \ln(d) \end{array} \right]. \quad (6)$$

Наведемо числовий приклад. Нехай задано періодичну норму приросту виробництва в розмірі 5%. Фактична частка чистого прибутку у фактичній дебіторській заборгованості — 0,21. Знайдемо область критичних значень частки прибутку у заборгованості для приросту виробництва в 5%. Мінімальна частка за (3) дорівнює 0,33, максимальна за (4) — 5,36. Фактична частка в 0,21 не належить області критичних значень. Піднімемо періодичний приріст виробництва до 9%. Тоді область критичних значень складає від 0,19 до 3,22. Тепер фактична частка належить цій області. За (6) знайдемо кількість періодів погашення заборгованості з приростом виробництва у 9% і фактичною часткою прибутку в цій заборгованості у 0,21 на рівні 17,33 періодів.

Знайдемо функціональну формалізацію другого випадку знаходження кількості періодів для погашення накопичуваної дебіторської заборгованості приростами прибутку та часткою прибутку початку останнього періоду.

За допомогою опції "Пошук рішення" електронних таблиць Excel знайдемо масив значень  $T$  залежно від динаміки приросту виробництва, динаміки фактичної частки чистого прибутку у фактичній заборгованості, динаміки частки передостаннього прибутку, що йде на погашення боргу (табл. 2). Для цього оптимальну задачу (2) зі змінним параметром  $T$ , обмеженим значеннями більше або дорівнює нулю, було вирішено більше двох тисяч разів, кожен з яких повертав значення  $T$  при різних комбінаціях приросту виробництва, частки прибутку в дебіторській заборгованості, частки прибутку передостаннього рівня на погашення боргу.

Кожному значенню частки передостаннього прибутку на погашення боргу від 10% до 100% відповідає таблиця типу табл. 2, що наведена скорочено. Чим менший борг або більша частка прибутку в ньому, чим більший приріст виробництва кожного періоду, чим більша частка передостаннього прибутку йде на погашення боргу, тим кількість періодів накопичення й погашення нарощеної заборгованості приростами прибутку та часткою прибутку початку останнього періоду менша.

Таблиця 2

**Динаміка періодів формування й погашення боргу в другому випадку для частки передостаннього прибутку на погашення боргу – 40%**

Чистий фактичний прибуток у фактичній заборгованості, $d$ , частка одиниці	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1
	Періодичний приріст виробництва, $f$ , %									
1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	33,8
10	—	15,1	8,7	6	4,6	3,6	2,9	2,5	2,1	1,8
20	15,7	6,6	4,1	3	2,3	1,9	1,5	1,3	1,1	1
30	9,5	4,3	2,8	2	1,6	1,3	1,1	0,9	0,8	0,7
40	6,9	3,2	2,1	1,6	1,2	1	0,9	0,8	0,7	0,6
50	5,4	2,6	1,7	1,3	1	0,9	0,7	0,7	0,6	0,5

Масив значень  $T$  має лише верхню межу з поясненнями, аналогічними до табл. 1. Нижньої межі в розглянутому діапазоні числових значень цього варіанта не існує, оскільки заборгованість погашається не лише приростом прибутку, який отримує в кінці періоду  $i$  є постійною величиною до фактичного прибутку, але й часткою передостаннього прибутку, що доповнює суму, необхідну для погашення.

Знайдемо залежності для визначення  $T$  як функції від параметрів  $f, d, i$ . Алгоритм знаходження: визначити критичне (мінімальне) значення  $d = d_{min}$  при заданих  $f$  та  $i$ ; визначити залежність  $T$  від  $d, f, i$ .

Аналогічно до попереднього варіанта знайдемо  $d_{min}$  на основі верхніх меж значень періодів  $T$  у таблицях типу табл. 2 для частки передостаннього прибутку від 10% до 100%. Наприклад, для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку 50% (табл. 2) значення  $T$  починаються при  $d$  у 0,2 і більше. Якщо  $d_{ф}$  менше 0,2, то значень  $T$  уже не існує. Тоді  $d$  на рівні 0,2 є мінімальною часткою прибутку в заборгованості, з якої починаються значення періодів для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку 50%. При тому ж прирості 10%, але частці прибутку 70% значення  $T$  починаються при  $d$  у 0,1 і більше, тоді  $d$  на рівні 0,1 є мінімальною часткою, з якої починаються значення періодів для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку 70%.

Сформуємо масив мінімальних значень  $d$ , кожному з яких відповідає певне значення аналогічних масивів  $f$  та  $i$ . При аналізі залежності  $d$  від вхідних параметрів  $f$  та  $i$  видно, що зі збільшенням численних значень цих параметрів мінімальне значення  $d$  зменшується. Ця залежність зворотна і може бути апроксимована функціями:  $y = a + \frac{b}{x}$ ,  $y = a + b \times \ln(x)$ ,  $y = a + \frac{b}{x_1 \times x_2}$ ,  $y = a + b \times x_1 \times x_2$ , де  $a$  і  $b$  – константи функцій. Тому, обравши масив мінімальних  $d$  у якості функції, аргументом приймемо початкові масиви значень  $f$  та  $i$ , доповнені ефектами для них вигляду цих функцій. За допомогою регресійного аналізу [10] функції електронних таблиць Excel "Регресія" отримаємо залежність (7), яка має високий рівень ймовірності того, що наведена апроксимація адекватна, оскільки розраховане значення  $R^2 = 0,99$ :

$$d_{min} = 0,2722 - 0,001875 \times f - 0,3349 \times i + \frac{0,4681}{f} + \frac{0,010244}{i} + 0,03225 \times \ln(f) + 0,1936 \times \ln(i) + 0,0007858 \times i \times f + \frac{0,2189}{i \times f} \quad (7)$$

Залежність (7) знаходить мінімальне відношення фактичного чистого прибутку до фактичної дебіторської заборгованості при заданому прирості виробництва  $f$  та частки передостаннього прибутку, що піде на погашення боргу  $i$ , з якого починають існувати періоди погашення боргу  $T$ . Якщо  $d_{ф}$  менше  $d_{min}$ , то при заданих  $f$  та  $i$  дебіторська заборгованість ніколи не буде компенсована.

Якщо фактична частка прибутку в заборгованості  $d_{ф}$  при заданому прирості виробництва та частці передостаннього прибутку більше  $d_{min}$  (8), то слід розрахувати значення періодів погашення боргу при цих фактичних параметрах:

$$d_{ф} \in d_{min}, \dots, \infty; T(d_{min}), \dots, \infty \quad (8)$$

Знайдемо залежність  $T$  від  $d, f, i$ . Сформуємо масив значень  $T$  і масиви відповідних кожному значенню  $T$  величин  $d, f, i$  з різними математичними інтерпретаціями останніх трьох за аналогією (7). Значення  $T$  оберемо як ігрек, а значення  $d, f, i$  та їх елементарні математичні розрахунки — як ікс. Регресійний аналіз визначив адекватну залежність (9) з  $R^2 = 0,96$ :

$$T = \text{EXP} \left[ \frac{3,7205 - 1,09084 \times i + 0,001429 \times f - 0,6816 \times d - 0,01194}{i} - \frac{0,4582}{f} + \frac{0,02835}{d} - 0,01849 \times i \times f \times d + \frac{0,2181}{i \times f \times d} - \frac{0,10674 \times \ln(i) - 0,9555 \times \ln(f) - 0,8898 \times \ln(d) - 0,04389 \times \ln(i) \times \ln(d)}{1} \right] \quad (9)$$

Приклад. Періодичний приріст виробництва — 10%, на погашення заборгованості виділяється 20% передостаннього

прибутку, фактична частка прибутку в заборгованості — 0,3. Знайдемо мінімальну частку прибутку в заборгованості для приросту виробництва 10% та частки передостаннього прибутку на погашення 20%, де існують значення періодів. За (7) вона дорівнює 0,15. Фактична частка прибутку в заборгованості на рівні 0,3 більше мінімального, значить  $T$  існує. За (9) знайдемо кількість періодів погашення заборгованості при прирості виробництва в 10%, частці прибутку в цій заборгованості у 0,3, частці передостаннього прибутку у 0,2 на рівні 11,8 періодів.

Таким чином, у складених економічних умовах розширення виробництва й опанування кредитної політики, управління дебіторською заборгованістю за рахунок прибутку, отриманого від приросту обсягів продукції, потребує вивчення та вдосконалення. Наукова новизна дослідження полягає у створенні економіко-математичних моделей для погашення боргу з урахуванням його вартості в часі саме прибутком виробництва; визначенні кількості періодів нарощення й погашення боргу при заданих параметрах.

**Література:** 1. <http://www.ukrstat.gov.ua> 2. <http://www.me.gov.ua> 3. Бойко В. Влияние дебиторской задолженности на рентабельность предприятия в рыночных условиях Украины / В. Бойко, М. Пашкевич // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2006. – Вип. 218. – Т. 3. – С. 741 – 749. 4. Бойко В. Розширення виробництва і реалізації продукції під впливом дебіторської заборгованості / В. Бойко, І. Пістунів, М. Пашкевич // *Економіка: проблеми теорії та практики*. – 2006. – Вип. 220. – Т. 4. – С. 515 – 523. 5. Костюченко В. Учет дебиторской задолженности / В. Костюченко, А. Шаповалова // *Бухгалтерский учет и аудит*. – 2000. – №7, 8. – С. 3 – 9, 25 – 34. 6. Матицина Н. Фінансова політика підприємства як інструмент управління дебіторською заборгованістю // *Бухгалтерський облік і аудит*. – 2005. – № 7. – С. 25 – 28. 7. Бондаренко О. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – №4 (58). – С. 17 – 23. 8. Білик М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // *Фінанси України*. – 2003. – №12. – С. 24 – 36. 9. Маслов С. Управління дебіторською заборгованістю та її прогнозування // *Фінанси України*. – 1999. – №2. – С. 23 – 33. 10. Толбатов Ю. Загальна теорія статистики засобами Excel. – К.: Четверта хвиля, 1999. – 224 с.

Стаття надійшла до редакції 11.09.2007 р.

УДК 65.03 (477)

Мельник А. О.

## ФОРМУВАННЯ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

*This article is devoted to formation of transfer pricing regulation means at the Ukrainian enterprises based on experience of developed countries. Comparative analysis of transfer pricing legislation between developed and CIS countries have been represented. Means of transfer pricing regulation on normative and executive levels have been defined.*

Питання регулювання трансфертного ціноутворення (ТЦ) тісно пов'язане з історичним розвитком трансфертних цін. У країнах США та Західної Європи поняття трансфертної ціни вперше з'явилося у 20 – 30-ті рр. XX ст., активно почало

використовуватися в діяльності транснаціональних компаній у 60 – 70-ті рр. XX ст. До цього часу його регулювання відбувалося на національному рівні. Глобалізація економіки зумовила розповсюдження трансфертних цін у кінці 70-х – на початку 80-х рр. XX ст. Так, ТЦ застосовувалося приблизно на 1 500 підприємствах у США, понад 300 – у Великобританії, дещо менше – в Японії [1]. Наслідком глобалізації стала необхідність його міжнародного регулювання, тому Організація економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР) у 1979 р. видала міжнародний документ "Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні підприємства".

На сучасному етапі законодавство з ТЦ сформоване в західноєвропейських країнах, США, Канаді, Мексиці, Японії, Австралії; розробляється в країнах СНД, Китаї, Індії та інших азійських країнах. Переважна більшість національних законодавств спирається на міжнародне законодавство, представлене Директивою ОЕСР з трансфертного ціноутворення для транснаціональних корпорацій і податкових служб 1995 року [2].

Широке застосування трансфертних цін з метою запобігання податкових і митних платежів перетворило їх у негативне явище для державних бюджетів. Маніпулювання цінами вважається несприятливим для держави, тому що веде до зниження оподаткованої бази підприємств, вивозу капіталів за кордон через дочірні офшорні компанії, погіршення інвестиційного клімату країни. Тут спостерігається суперечність інтересів держави й великих корпорацій, таких, як транснаціональні та багатонаціональні компанії (БНК), фінансово-промислові групи, яка вирішується на основі національного й міжнародного законодавств. Дані дослідження незалежної аудиторської компанії Ernst&Young свідчать, що 59% усіх БНК з доходом понад 5 млрд. дол. 71% усіх БНК, розташованих у США, підпадають під обов'язкове державне регулювання своїх транзакцій з метою виявлення відхилень трансфертної ціни від ринкової [3]. У зв'язку з цим питання регулювання державними органами процесу ціноутворення в угодах між взаємозалежними структурами стає актуальним, особливо в міжнародному й національному масштабах ТЦ.

Україна почала використовувати ТЦ лише в 90-ті рр. XX ст. До цього, у 60 – 80-х рр. XX ст., існували певні форми внутрішніх цін (оптові, договірні роздрібні ціни, розрахункові ціни, госпрозрахунок), які опосередковано регулювалися деякими нормативними актами, але такі ціни не набули поширення. Тому наша країна лише у XXI ст. починає розробку даних питань, запозичаючи й адаптуючи міжнародний досвід.

Проблема законодавчого регулювання ТЦ у діяльності підприємств України є особливо актуальною, зважаючи як на активне входження міжнародних корпорацій на український ринок, так і на вихід українських підприємств на міжнародні ринки, що виражається в укрупненні вітчизняних підприємств шляхом розвитку процесів транснаціональних злиттів та поглинань. Це дає можливість застосування трансфертних цін з метою уникнення сплати податкових і митних платежів на території України, що викликає необхідність розвитку законодавчого регулювання ТЦ для створення ефективного механізму оподаткування підприємств.

Завдання статті – визначити засоби державного регулювання трансфертного ціноутворення на підприємствах України на основі аналізу досвіду розвинених країн у цій галузі.

Головною метою національних і міжнародних документів у галузі регулювання ТЦ є прагнення встановити справедливий з погляду держави рівень оподаткування цих організацій при використанні ними трансфертних цін. Виходячи з цих цілей, ОЕСР пов'язує ТЦ лише з відносинами між взаємозалежними особами. У статті 9 Модельної конвенції про податки на дохід і на капітал ОЕСР міститься перелік ознак, за якими компанія визнається взаємозалежними [4]:

а) підприємства прямо або побічно беруть участь в управлінні, контролі або капіталі іншого (інших) підприємства (підприємств) однієї та (або) іншої держави;

б) між підприємствами встановлюються особливі комерційні та фінансові умови, відмінні від тих, які мали б місце між незалежними підприємствами.

Поняття взаємозалежних осіб неоднозначно трактується в різних країнах. В Україні до них відносяться юридичні, фізичні особи, що здійснюють контроль чи є підконтрольними або перебувають під загальним контролем з іншим платником податку; під контролем звичайно мається на увазі володіння частками або кількістю голосів у розмірі не менше 20% від статутного фонду [5, п. 1.26].

Серед усіх країн виділяється Канада, де контроль над операціями здійснюється для всіх осіб, у тому числі й незалежних [6, с. 332]. Такий трудомісткий підхід виправданий в умовах добре розвинутої судової системи та у випадках, коли компанія укладає угоди, головним чином, з метою мінімізації обсягу податкових обов'язків.

Ключовим моментом для визначення наявності трансфертних цін є трактування ринкових цін. Розвинені країни виходять з ціни угоди, укладеної між особами за принципом установлення справедливої ринкової ціни (США, Канада, Австралія та ін.). Наявні в країнах СНД критерії визначення ринкових цін охоплюють досить широкий спектр товарів, але не дозволяють установити їх на специфічні, унікальні товари, послуги, викликають труднощі при з'ясуванні стану й динаміки ринкових цін унаслідок низького рівня інформаційної забезпеченості.

Для з'ясування факту використання трансфертних цін порівнюються ціни в підконтрольній і незалежній угодах з урахуванням різноманітних факторів. Методи визначення "справедливих" цін у західних країнах розроблялися протягом десятиліть і в багатьох випадках досягли високого рівня складності. Узагальнюючи сукупність методів [4; 6], можна виділити дві групи методів визначення "справедливих" цін:

1) засновані на аналізі угоди: порівнянної неконтрольованої ціни, ціни перепродажу, "витрат +";

2) засновані на аналізі прибутку: розподілу прибутку, порівняння прибутків.

Методи, засновані на аналізі угоди, щонайкраще відповідають принципу встановлення справедливої ринкової ціни. Узагальнення законодавства розвинених країн показує, що вони використовуються найчастіше, що дає можливість вважати цю групу пріоритетною.

Найбільш широко застосовується перший метод, заснований на конкурентних ринкових цінах, відповідно до якого порівнюються ціни в контрольованій і незалежній угодах, урахуваючи фактори, що впливають на їхню порівнянність.

За відсутності інформації з даних угод або неможливості виміру розбіжностей у факторах застосовується другий метод, на основі якого від перепродажної ціни в незалежній угоді віднімають торговельну націнку, що компенсує продавцеві (зв'язаній особі) трансакційні та інші витрати, норму торговельного прибутку. Залишок приймається як "справедлива" ціна, за якою повинна відбуватися контрольована угода (між взаємозалежними особами).

У випадку неможливості оцінки об'єктивності ціни країни використовують третій метод, де для одержання "справедливої" ціни до собівартості товару додається характерна для певної сфери діяльності норма прибутку. У першій групі його слід вважати найменш надійним, тому що він практично не базується на об'єктивній ринковій інформації.

Якщо ці методи не дають об'єктивних результатів (наприклад, недостатньо вихідних даних), у розвинених країнах застосовується друга група. Метод розподілу прибутку полягає у визначенні прибутку взаємозалежних осіб від спільних угод, який потім ділиться між ними залежно від ступеня їхньої участі в утворенні прибутку на основі функціонального аналізу та з урахуванням зовнішніх факторів. Незважаючи на технічну складність, цей спосіб не залежить від наявності інших угод.

В останньому методі порівнюються показники прибутковості (відношення операційного або валового прибутку до витрат, продажу, активів) у контрольованій і незалежній угодах.

Директивою ОЕСР дозволено використовувати інші способи, якщо вони відповідають принципу встановлення справедливої ринкової ціни. Розвинені країни застосовують, як правило, всі підходи ОЕСР, на відміну від СНД (України, РФ, Казахстану та ін.), де поширені методи першої групи, що вимагає розвитку законодавчої бази в даному напрямку.

Під час визначення наявності трансфертного ціноутворення в угодах між взаємозалежними особами податкові органи дотримуються податки, різноманітні санкції та штрафи, причому податкове законодавство більшості країн передбачає симетричне корегування податкової бази підприємства і його контрагента. Вивчаючи досвід різних країн, можна зазначити, що розвинені країни відрізняються гнучкою штрафною системою стимулювального характеру (Канада, Австралія, США), тоді як у країнах СНД майже не розвинута штрафна система, часто не передбачені санкції та штрафи.

Найцікавішим у даному питанні є досвід Голландії [6, с. 345], де базою для корегування цін є величина, яку можна вважати найбільш порівнянною. У разі неможливості визначення конкретного значення оптимальної ціни за основу беруть медіанне (середнє) значення в межах діапазону цін, який розраховується за різними методами ТЦ.

Зобов'язання доводити порушення принципу встановлення справедливої ринкової ціни в більшості країн (Німеччині, Франції, Австралії, Голландії, РФ, Україні) покладається на державні органи, що регулюють процес ТЦ, – податкові комітети й служби. Але у Великобританії і США підприємство повинне доводити, що його ціни є ринковими, для чого воно подає в податкові органи огляди ринкових цін, складені незалежними експертами [4].

У розвинених країнах для уникнення конфліктів компаній з податковими органами передбачений механізм укладання угод про попереднє встановлення цін. При виконанні компанією умов угоди податкові органи не визнають ціни угоди трансфертними. У країнах СНД такі механізми ще не впроваджені.

Порівняльний аналіз законодавства з ТЦ серед розвинених країн і СНД наведений у таблиці. Він демонструє, що законодавство розвинених країн у цілому відповідає рекомендаціям ОЕСР, у той час як країни СНД лише розвивають своє законодавство в цій галузі.

В Україні існують лише окремі елементи законодавчого забезпечення регулювання ТЦ. У Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств" [5] визначені пов'язані особи (п. 1.26), поняття звичайної ціни, яка дорівнює справедливій ринковій ціні (п. 1.20), особливості оподаткування операцій з пов'язаними особами, валові доходи та витрати яких визначаються на основі порівняння ціни зі звичайною ціною (п. 7.4), застосування звичайних цін у діяльності підприємства (пп. 5.3.9, 5.4.6, 7.1.1, 7.8.2, 7.9.6).

Особливості оподаткування на основі порівняння ціни із звичайною ціною зазначені в Законах України "Про податок на додану вартість" [7] (пп. 4.1, 4.2, 4.8, 4.9, 7.4.1, 9.8), "Про податок з доходів фізичних осіб" [8] (пп. 3.4, 4.2.9, 4.3.32, 9.7.4, 12.4), "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" [9] (пп. 8.6.1, 9.4.3, 10.6.1), у цьому ж Законі встановлені загальні штрафні санкції (сума недоплати плюс 10% від її розміру – п. 17.1.3; 5% у разі самостійного виявлення недоплати минулих періодів до початку перевірки – п. 17.2).

У Національному Положенні бухгалтерського обліку №23 "Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін" [10] встановлені методи визначення звичайної ціни, у Постанові Правління НБУ "Про переказування коштів у національній та іноземній валюті на користь нерезидентів за деякими операціями" [11] – перелік трансакцій, які перевіряють на предмет справедливості застосованих цін.

Не розроблені механізми практичної реалізації даних норм, відсутній досвід судових розглядів.

На основі аналізу досвіду розвинених країн визначені засоби регулювання ТЦ на підприємствах України, які ґрунтуються на уточненні нормативно-правового та виконавчого рівнів.

Таблиця

Порівняльний аналіз законодавства країн з трансфертного ціноутворення (за станом на січень 2007 р.)

Критерії Країна	Методи визначення справедливих цін*	Симетричне коригування податкової бази контрагентів	Забезпеченість інформаційною базою	Особливості переліку підконтрольних державі угод	Штрафна система	Попередні угоди	Ступінь відповідності рекомендаціям ОЕСР
Російська Федерація	Ієрархія: №1, №2, №3	Існує	Низька	Широкий деталізований список	Застосовують штрафи (20 – 40%), пеню	Не існує	Низька; на стадії вдосконалення
Україна	Ієрархія: №1, №2 (№3, №4)	Існує	Низька	Широкий деталізований список	Нерозвинена штрафна система	Не існує	Низька; на стадії розробки
Казахстан	№1, №2, №3	Існує	Низька	Широкий деталізований список	Застосовують штрафи (до 50%), пеню	Розроблений механізм застосування	Низька; на стадії розробки
Азербайджан	№1, №2, №3; із залученням експертів	Не існує	Низька	Широкий деталізований список	Застосовують штрафи й пеню	Не існує	Низька; на стадії розробки
Грузія	Пріоритет – №1. Також №2 і №3	Не існує	Низька	Не існує	Нерозвинена штрафна система	Не існує	Низька; на стадії розробки
Індія	Методи ОЕСР (при різних цінах за різними методами береться середньарифметичне значення)	Існує	Середня	Широкий список	Розвинена штрафна система	Розробляється законодавство в цьому напрямку	Висока
США	Методи ОЕСР, без ієрархії, але негласно перевага надається №1	Існує	Висока	Контроль над компаніями з доходом вище 10 млн. дол.	Розвинена штрафна система	Широко використовується	Висока
Канада	Методи ОЕСР, №4 і №5 використовуються ширше	Існує	Висока	Усі угоди підконтрольні державі	Гнучка штрафна система	Широко використовується	Висока
Австралія	Методи ОЕСР, перевага – №1, №2, №3	Існує	Висока	Деталізований список	Гнучка штрафна система	Широко використовується	Висока
Великобританія	Методи ОЕСР, перевага – №1, №2, №3	Існує	Висока	Широкий список	Розвинена штрафна система	Широко використовується	Висока
Німеччина	Методи ОЕСР, перевага – №1, №2, №3	Існує	Висока	Широкий список	Розвинена штрафна система	В обмежених випадках	Висока
Голландія	Методи ОЕСР (при різних цінах за різними методами береться середньарифметичне значення)	Існує	Висока	–	Гнучка штрафна система	Широко використовується	Висока

\*Примітка. №1 – метод порівнянної неконтрольованої ціни; №2 – метод ціни перепродажу; №3 – витратний метод; №4 – метод розподілу прибутку; №5 – метод порівняння прибутків.



На першому етапі необхідне створення нормативно-правового документа, що регламентує концептуальні принципи регулювання ТЦ на підприємствах України. Сюди слід віднести наступне.

1. Введення поняття трансфертної ціни, уточнення переліку взаємозалежних осіб, комплексу ознак, згідно з яким податкові органи вправі контролювати угоди. Адаптація досвіду країн-сусідів: РФ, Білорусії. Так, використовуючи досвід РФ, можна посилити перелік взаємозалежних осіб шляхом введення можливості встановлення взаємозалежності осіб у судовому порядку, якщо відносини між особами можуть вплинути на результати угод. Розширення кількості трансакцій, які перевіряють на предмет справедливості цін, можливе за рахунок товарообмінних, бартерних, зовнішньоторговельних операцій.

2. Розширення кількості методів визначення трансфертної ціни, розкриття механізму їхнього застосування. На даний момент в Україні дозволені лише чотири з них; перевага надається методам, заснованим на аналізі угоди. Пріоритетне використання методів, заснованих на аналізі прибутку, істотно полегшить роботу податкових органів в умовах нестачі інформаційних ресурсів щодо ринкових цін.

3. Упровадження в практику угод про попереднє встановлення цін, чітка регламентація їхнього функціонування, що усуне невизначеність в обсязі податкових зобов'язань підприємств, знизить їх потенційні судові витрати, полегшить роботу податкових служб України.

4. Введення гнучкої штрафної системи стимулювального характеру з урахуванням подібного досвіду Канади й Австралії, розробка механізмів виконання штрафних санкцій. На думку автора, найбільш адекватним рішенням для України є зміна сум штрафів залежно від позиції підприємства:

збільшення штрафів у випадках, якщо підприємство не може обґрунтувати свою позицію щодо застосування трансфертних цін; не вжило заходів з установавання ціни, максимально близької до рівня ринкової; втручається в діяльність податкових органів з метою запобігання корегуванню податкової бази; надає неповну, несвоєчасну інформацію; неправильно оформлену документацію щодо трансакцій;

зниження штрафів у випадках, якщо підприємство може обґрунтувати свою позицію; добровільно розкриває інформацію до або після повідомлення про податкову перевірку, що наближається, тощо.

5. Прийняття конкретних вимог до оформлення і ведення документації, що підтверджує політику підприємств у галузі ТЦ. В інформації про трансакції повинні бути зазначені: предмет і умови угоди, взаємозв'язок учасників угоди, обраний метод ціноутворення, його обґрунтування, стратегія підприємства та інші фактори, які впливають на величину цін.

6. Формування державних органів, що регулюють виконання законодавчих норм у галузі ТЦ.

У результаті розробки нормативно-правового забезпечення, що вимагає певного часу, слід сформулювати механізми виконання законодавчих норм. Виконавчий етап включає наступне.

1. Створення при податковій адміністрації України експертного відділу з ТЦ, в обов'язки якого входить:

створення чіткої системи контролю за переказом фінансових ресурсів в операціях взаємозалежних структур, за виконанням установлених нормативних вимог;

введення в дію механізмів підписання попередніх угод, накладення й стягнення штрафних санкцій;

допомога працівникам податкових органів на місцях;

формування судової практики ведення справ у галузі ТЦ;

формування інформаційної бази даних, у яку повинні входити: перелік підприємств, відносно яких порушуються судові справи стосовно ТЦ; трансфертні ціни, які потенційно використовуються з метою ухилення від сплати податкових і митних платежів (виявлення "високоризикових" підприємств може здійснюватися на основі таких критеріїв, як систематичне відхилення цін від середньоринкових, розмір підприємства, висока частка розрахунків у негрошовій формі, висока частка зовнішньоторговельних операцій та ін.).

2. Включення в процес проведення аудиту підприємств перевірки на предмет використання ними трансфертних цін.

3. Налагодження співробітництва з податковими органами країн-сусідів, постійний обмін інформацією з ними, а також розвиненими країнами, організацією ОЕСР про угоди великих взаємозалежних структур із застосуванням трансфертних цін.

Зазначені засоби державного регулювання ТЦ дозволять вивести процес його регулювання на підприємствах України на рівень міжнародних стандартів і вимог ОЕСР, знизять негативний вплив міжнародного й національного ТЦ на державний бюджет; підвищать рівень обґрунтованості операцій взаємозалежних осіб та рівень доходів до державного бюджету країни.

**Література:** 1. Крылов В. М. Трансфертные цены: основные функции и проблемы // Финансы и кредит. – 2002. – №7. – С. 20 – 23. 2. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. – OECD: OECD Publishing, 2001. – 256 p. 3. Transfer Pricing Global Reference Guide. – Ernst & Young International Tax Services: Ernst & Young International Ltd, 2006. – 80 p. 4. Бурцева А. М. Трансфертное ценообразование: международный опыт // Российский налоговый курьер. – 2003. – №24. – С. 47 – 52. 5. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 р. №334/94–ВР // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=334%2F94-%E2%F0> 6. Непесов К. Регулирование налогообложения при трансфертном ценообразовании в российском и зарубежном законодательстве / К. Непесов, И. Турнин // Научные труды "Налоговая реформа в России: анализ первых результатов и перспективы развития". – М.: Институт экономики переходного периода, 2003. – №50Р. – С. 302 – 361. 7. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. / №168/97–ВР // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=168%2F97-%E2%F0> 8. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" від 22.05.03 р. №889–ІV // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=889-15> 9. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" від 21.12.2000 р. №2181–ІІІ // Відомості Верховної Ради. – 2001. – №10. – С. 44. 10. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №23 "Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін" від 18.06.01 р. №303 // Національні положення (стандарт) бухгалтерського обліку: нормативна база. – Харків: Курсор, 2002. – 168 с. 11. Постанова Правління Національного банку України "Про переказування коштів у національній та іноземній валюті на користь нерезидентів за деякими операціями" від 30.12.03 р. №597 // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0159-04>.

Стаття надійшла до редакції  
30.10.2007 р.

УДК 658.15

Семілет О. Г.

## ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ

*The regulations of forming the organize-economical mechanism of financial resources management are offered in the article.*

Причинами кризових явищ на підприємствах практично всіх галузей економіки України є не тільки вплив зовнішніх чинників, а й неадекватне ринковим вимогам управління діяльністю суб'єктів господарювання. Керівники багатьох під-

приємств уже зрозуміли, що самоорганізація ринку має бути доповнена свідомою організацією системи управління підприємством. На жаль, методичних засад побудови такої системи менеджменту в нас поки що не створено. Для їх обґрунтування необхідне розуміння причин взаємодії та зв'язків, що спостерігаються в системі підприємства й навколишньому середовищі, та переорієнтування цієї системи на нові принципи й методи функціонування.

Чимало ознак свідчить про те, що Україні потрібна зміна механізму управління фінансовими ресурсами підприємствами. Вона об'єктивно зумовлена розвитком як економічних, ринкових відносин, так і соціальних аспектів господарювання. Безумовно, зазначені проблеми управління підприємством і раніше не були поза увагою науковців. Е. Мейо підкреслював, що адекватна метафора організації — не механізм, а організм, який має потреби, що можуть бути задоволені через взаємодію із зовнішнім середовищем. У працях А. Маслоу, К. Алдерфера, Д. Мак-Грегора, М. Маккобі пропонувалися різні методи інтеграції людських потреб із потребами організацій. Із дослідження проблеми управління фінансовими ресурсами підприємств, яке представлено такими вченими, як І. А. Бланк, М. С. Дороніна, В. Г. Єлиферов, В. В. Рєпін, В. С. Пономаренко, випливає необхідність розробки вдосконаленого механізму управління фінансовими ресурсами, що відповідав би сучасним умовам господарювання.

Проте саме зараз необхідність перегляду парадигми механізму управління стає відчутною настільки, що вимагає свого спеціального методологічного та методичного забезпечення.

Тому метою дослідження є визначення існуючої системи організації управління фінансовими ресурсами підприємства та організаційно-економічного механізму управління фінансовими ресурсами підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень як щодо окремих структурно-функціональних елементів, так і в цілому за підприємством.

У результаті проведеного дослідження етапів та процедури процесу ухвалення рішення щодо формування фінансових ресурсів підприємства в роботах [1 – 3] процес формування механізму управління можна подати у вигляді певної послідовності кроків (рис. 1).



Рис. 1. Процес формування механізму управління

*Перший крок* — визначення конкретних об'єктів управління й цілей трансформації стану або діяльності цих об'єктів, узгодження цілей з інтересами суб'єктів системи. Як об'єкти управлінської дії можуть розглядатися первинні ланки сфери виробництва та послуг (окремі підприємства, які існуючі, так і знов створювані); інфраструктурні елементи ринку; певні галузі; території; інвестиційні процеси й ін., тобто все те, на що направлена увага для забезпечення умов підвищення ефек-

тивності виробничої діяльності [1; 4]. У сукупності об'єкти й цілі управління відносно них відображаються в конкретній програмі. Відповідно до принципу вимірності виникає необхідність трансформації цілей у конкретні завдання (критерії управління).

У якості критеріїв управління можна використовувати динаміку наступних показників:

темпу зростання інвестицій (залучення у відтворювальний процес власних фінансових ресурсів підприємств, інвестиційних кредитів за рахунок внутрішніх заощаджень, зовнішніх інвестиційних кредитів, прямих інвестицій);

рівня капіталізації виробництва в пріоритетних галузях економіки (стратегічні плани підприємств за капіталізацією);

показників підвищення ефективності господарських зв'язків на ринку товарів, послуг, капіталу (зниження фінансового ризику в економіці регіону);

показників підвищення ефективності структури виробництва і споживання.

*Другий крок* у побудові механізму управління фінансовими ресурсами полягає у виявленні чинників управління, на які необхідно діяти, щоб виконати завдання й добитись поставлених цілей. Такими чинниками, як свідчить аналіз [2; 3; 5 – 8], можуть вважатися властивості й елементи об'єкта управління в цілому, властивості цих елементів, їх зв'язку з іншими елементами, зв'язку об'єкта управління з інвестиційним середовищем. Оскільки об'єкт управління (в даному контексті — система управління фінансовими ресурсами) володіє властивостями системності, зміна стану того або іншого чинника під впливом управляючої дії призводить до зміни стану об'єкта управління в цілому або окремих його частин. Для організації дії на чинники управління різної природи необхідно виявити їх сукупність і ступінь відповідності чинників критеріям управління, з тим щоб оцінити потребу й можливість мобілізації ресурсів для приведення чинників управління у відповідність до поставленої мети (критерію) [2].

Ступінь узгодженості критеріїв та чинників управління можна оцінити зіставленням планованих і досягнутих показників стану чинників і показників результатів (витрат, ефектів, ефективності), досягнення яких забезпечується мобілізацією вказаних чинників.

*Третій крок* у формуванні механізму управління полягає у встановленні методів дії на чинники управління. Характер дії залежить від природи чинника і його сприйнятливості до тих або інших методів дії [2; 6; 8]. Комплексність методів дії на чинники різної природи визначає об'єктивну необхідність формування комплексного механізму управління й реалізації фінансовими ресурсами. За допомогою методів управлінської дії формуються ресурси, необхідні для регулювання виробничих процесів, здійснюються практичні заходи, що забезпечують організуючу дію управлінських структур на господарські об'єкти.

З точки зору автора, сукупність форм, прийомів, методів організації процесу управління фінансовими ресурсами підприємства та способів кількісного вимірювання змін становить організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами підприємства, який подано на рис. 2.

На думку автора, в ході формування механізму управління фінансовими ресурсами повинні бути враховані групи чинників, які в сукупності є складовими інвестиційного потенціалу, а також складові ресурсно-сировинного, трудового, виробничого, інноваційного, інституційного, інфраструктурного, фінансового, споживацького потенціалу.

Ефективність управління фінансовими ресурсами підприємства залежить від досконалості форм, прийомів і методів, необхідних для вирішення поставлених завдань, та способів кількісного визначення змін як за окремими структурно-функціональними елементами, так і в цілому за підприємством.

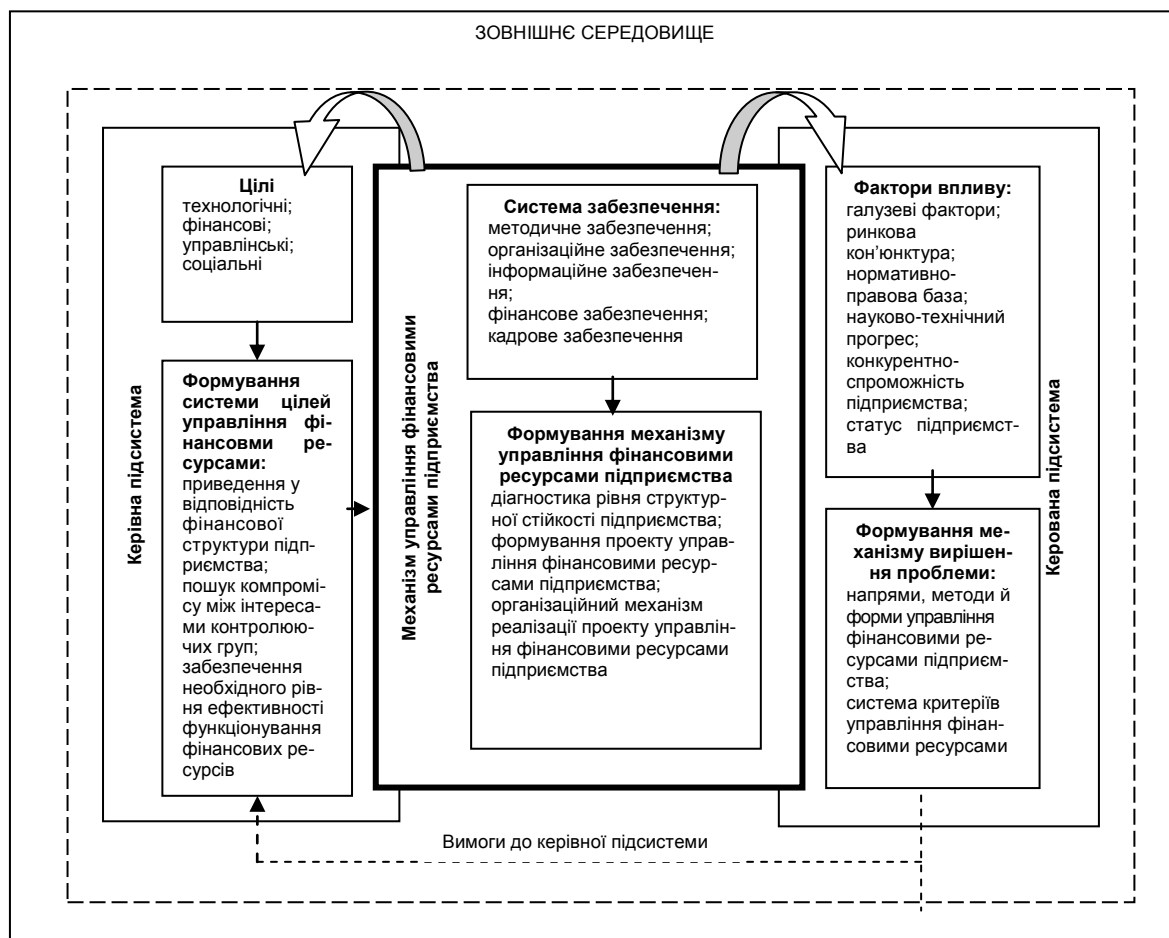


Рис. 2. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ресурсами підприємства

Для забезпечення використання переваг системного підходу до вивчення складних явищ конструктивною засадою розроблення методології механізму управління може стати впевненість багатьох авторів у доцільності виділення в системі управління двох підсистем: керівної та керованої. У цьому разі їх ефективній взаємодії саме і слугує механізм управління. Думку сучасних дослідників [2; 5; 6; 8], які вважають, що цей механізм як складова частина системи управління забезпечує вплив на чинники результатів діяльності керованого об'єкта, можна також вважати конструктивною. Вона допомагає зрозуміти процеси, які відбуваються в системі управління, та роль його механізму в досягненні бажаного результату.

Керівна підсистема, реалізуючи свої загальні й спеціальні функції, створює керовану підсистему та алгоритм упорядкування традиційної взаємодії з навколишнім середовищем, яка набуває форми економічних і соціальних процесів, що організуються та здійснюються за певним планом для взаємного задоволення потреб підприємства й навколишнього середовища. Однак у сучасних трансформаційних умовах з'являються проблеми в зовнішньому або внутрішньому середовищі, що порушують принцип взаємовигідного задоволення потреб. Недосягнута мета (значні відхилення потреби від рівня її задоволення) зумовлює нові потреби — переглянути цілі, сформульовані керівною підсистемою, ресурси для їх реалізації, організацію економічних і соціальних процесів підприємства тощо.

Посилаючись на рис. 2, можна зазначити, що механізм управління фінансовими ресурсами підприємства — це інформаційна система. Категорія "механізм" уже давно широко використовується в науковій літературі як ефективний інструмент дослідження різних процесів [1; 2]. Однак сутність цього поняття ще потребує уточнення й методологічного обґрунту-

вання. Це створює певні труднощі і в наукових дискусіях, і в розробленні конкретних методичних рекомендацій.

Маючи на увазі надзвичайну важливість урахування динамічності процесів, що відбуваються на підприємстві та навколо нього, основною функцією механізму управління доцільно вважати вплив на чинники результатів діяльності керованої підсистеми. Тобто системно механізм управління в певному розумінні можна визначити як інструмент упорядкування, "організацію організації системи" в часі та просторі [2].

Будь-який механізм як система має власну структуру, організацію та форми. Головним елементом механізму управління є метод, спосіб впливу на керований об'єкт [2]. Суб'єкт господарювання керується у своїй діяльності параметрами, котрі виконують функції орієнтирів, норм, важелів, відображених інформаційно. Серед цих параметрів, що є підставою для прийняття рішень і формулюються менеджерами, особливу роль відіграють критерії, які дають змогу проаналізувати діяльність. Форми механізму відтворюють основні компоненти механізму в інформаційному вигляді, завдяки чому його можна аналізувати та оптимізувати. Наприклад, однією з форм економічного механізму є план (техніко-економічний, або цільова програма), формою господарських зв'язків — договір; формою соціального управління виступають норми культури (етичний кодекс підприємства та ін.).

Суб'єкти господарювання використовують різні методи управління як складні інструменти досягнення поставлених цілей. У свою чергу, кожен метод має власну структуру, елементи, інструменти та важелі, свої особливі ресурси, що відповідають якості керованого аспекту системи. Діяльність здійснюється з дотриманням певних правил, принципів, забезпечується відповідними ресурсами.

Отже, функціонування підприємства організоване, воно саме по собі є системою організованою. Їй властиві, з одного

боку, механізм взаємодії внутрішніх елементів та процесів, а з іншого — механізм організації зовнішньої взаємодії з навколишнім середовищем. Робота цих двох механізмів і регулюється механізмом управління. Зовнішній механізм визначається характерними способами діяльності підприємства, які в сучасній літературі [1 — 8] розглядаються системно й часто називаються "поведінкою організації". Ця комплексна характеристика підприємства сприймається як узагальнювальна — в ній концентровано втілюються якість його внутрішніх соціальних процесів, тактика і стратегія відносин із суб'єктами зовнішнього середовища, а також принципи, методи, параметри та ресурси цих процесів.

У даному дослідженні автором запропоновано та обґрунтовано порядок формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємства та визначено його складові, встановлено взаємозв'язки між ними.

Результати дослідження можуть спрямовуватись на забезпечення загального взаємозв'язку та взаємозалежності, що дозволяє подолати дисбаланс і невідповідність внутрішньої структури підприємства зовнішнім умовам.

**Література:** 1. Бланк І. А. Стратегія й тактика управління фінансами. — К.: МП "ІТЕМ Лтд", СП "АДЕФ- Україна", 1996. — 354 с. 2. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 432 с. 3. Сажина М. А. Экономическая теория. Учебник для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чириков. — М.: Изд. "Норма" (Изд. группа "Норма — ИНФРА-М"), 2001. — 456 с. 4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 5. Бажин І. І. Исследование систем управления: Компакт-учебник. — Харьков: Консум, 2004. — 336 с. 6. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: Монографія / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [За заг. ред. В. М. Гриньової. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 464 с. 7. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 320 с. 8. Уманців Ю. Холдингові компанії — сучасні форми інтеграції підприємств / Ю. Уманців, Г. Уманців // Підприємство, господарство і право. — 2002. — №3. — С. 107 — 110.

Стаття надійшла до редакції  
20.10.2007 р.

УДК 330.45:658

**Тімонін О. М.  
Ларіна К. В.**

## ТЕХНІЧНЕ ПЕРЕОЗБРОЄННЯ Й ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНИЙ РІВЕНЬ ВИРОБНИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК КАТЕГОРІЙ

*In the article the entity of the technical development process of enterprise in marketing management conditions is studied. The theoretical approaches to the terminology "technical reequipment" and "organization-technical level" are considered.*

На сучасному етапі розвитку економіки важливим фактором забезпечення ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції виступає технічний розвиток. Якщо раніше питання технічного розвитку вирішувались централізовано галузевими і державними органами, то в умовах ринку підприємствам необхідно самостійно визначати стратегію сво-

го технічного розвитку, здійснювати орієнтоване на ринок стратегічне управління цим процесом.

Найбільш важливу роль у процесі технічного розвитку діючого виробництва відіграють реконструкція й технічне переозброєння, які дозволяють створити необхідні технічні, організаційні та економічні передумови для забезпечення ефективного впровадження й використання технічних нововведень.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність подальшого вдосконалення понятійного апарату через узагальнення основних категорій процесу технічного розвитку виробництва.

Роботи багатьох вчених, серед яких: В. П. Александрова, М. А. Віленський, О. П. Градов, Б. М. Гринчель, В. М. Гриньова, А. М. Золотарьов, М. О. Кизим, С. Я. Луцький, Л. І. Нейкова, О. С. Паламарчук, В. С. Пономаренко, С. Г. Селіванов, Д. М. Черваньов, М. Г. Чумаченко та інші, присвячені дослідженню різних аспектів проблеми управління технічним розвитком підприємств. Проте актуальним є подальше дослідження і конкретизація визначень категорій "технічне переозброєння", "організаційно-технічний рівень виробництва" та зв'язок цих понять з процесом технічного розвитку підприємства в умовах ринку.

М. Г. Чумаченко під технічним розвитком розуміє впровадження науково-технічних досягнень у виробництво за рахунок усіх форм розширеного відтворення [1]. У роботі В. М. Кужель технічний розвиток розглядається як процес формування й удосконалення технічної бази підприємства, який зорієнтований на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної та іншої діяльності [2].

П. Е. Беленький розглядає технічний розвиток як об'єкт управління, який включає різні форми, що забезпечують відтворення основних фондів [3]. Автор пов'язує форми технічного розвитку з формами відтворення основних фондів підприємства, які класифіковано в дві групи: перша — підтримки виробництва, до якої належать капітальний ремонт і просте оновлення, друга — розвитку виробництва (екстенсивного та інтенсивного), до якої належать усі інші форми відтворення основних фондів (рис. 1).

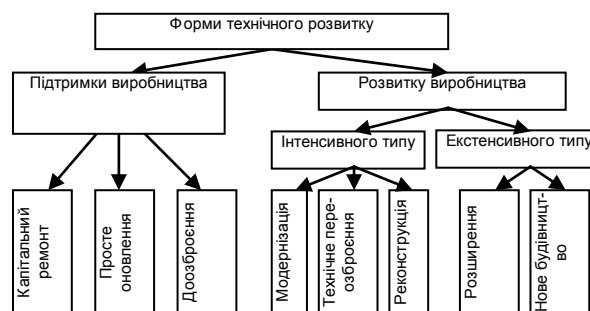


Рис. 1. Класифікація форм технічного розвитку підприємства

Наведені форми технічного розвитку — це стадії процесу розвитку виробничого потенціалу підприємства, найбільш прості, що здійснюються в короткі терміни і можуть входити як елементи (напрями) в більш складні стадії [3]. Так, модернізація обладнання — це один із напрямків технічного переозброєння виробництва.

Як відомо, екстенсивні форми технічного розвитку створюють умови для генерації кількісних змін через використання у виробничому процесі додаткових матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів, що дозволяє підприємству адаптувати масштаби виробництва до змін платоспроможного попиту. Тоді як якісні інноваційні зміни можливо досягти тільки на основі інтенсифікації процесів відтворення основних виробничих фондів.

Аналіз відтворювальної структури інвестицій в основний капітал в обробній промисловості по Харківській області за період з 2000 по 2005 рік, за статистичними даними, свідчить про значну частку капіталовкладень, спрямованих на технічне переозброєння, модернізацію та реконструкцію діючих підпри-

емств. Але з 2001 року вона поступово зменшується (з 95% у 2001 році до 62,2% у 2005 році) при одночасному зростанні частки капіталовкладень на нове будівництво й розширення діючих підприємств (з 4% у 2001 році до 37,8% у 2005 році). Така тенденція свідчить про зростання капіталовкладень в екстенсивні форми відтворення основних фондів обробної промисловості підприємств Харківського регіону [4].

Актуальність спрямування капіталовкладень у технічне переозброєння діючих підприємств зумовлена значним фізичним та моральним зносом основних засобів підприємств промисловості (особливо їх активної частини), ступінь якого продовжує зростати протягом останніх 10 років (рис. 2).

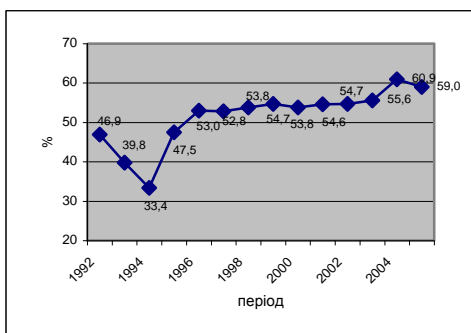


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта зносу основних засобів підприємств Харківської області [4]

Основні показники динаміки та технічного стану основних виробничих фондів підприємств машинобудування м. Харкова наведено в таблиці.

Таблиця

**Основні показники динаміки та технічного стану основних виробничих фондів**

Показники/підприємства	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Коефіцієнт зносу основних виробничих фондів, %</b>					
ВАТ "Укрелектромаш"	56,6	58,6	63,8	66,5	68,0
ЗАТ "Станкінпром"	51,7	41,2	45,8	49,8	48,5
ВАТ "Світло Шахтаря"	59,3	55,2	58,7	61,2	61,2
<b>Коефіцієнт зносу активної частини фондів (машин та обладнання), %</b>					
ВАТ "Укрелектромаш"	76,2	82,1	79,9	82,6	85,2
ЗАТ "Станкінпром"	64,3	45,3	52,2	57,9	54,6
ВАТ "Світло Шахтаря"	67,2	65,3	65,9	66,4	66,5
<b>Коефіцієнт оновлення фондів, %</b>					
ВАТ "Укрелектромаш"	2,0	2,9	1,0	1,5	2,1
ЗАТ "Станкінпром"	17,5	18,5	0,9	1,5	6,3
ВАТ "Світло Шахтаря"	6,4	1,6	18,4	2,6	1,9
<b>Коефіцієнт вибуття фондів, %</b>					
ВАТ "Укрелектромаш"	6,4	3,7	12,4	9,6	1,7
ЗАТ "Станкінпром"	0,5	0,2	3,1	11,3	2,8
ВАТ "Світло Шахтаря"	2,3	17,1	10,6	5,0	1,8

Дані таблиці підтверджують, що рівень спрацювання активної частини основних засобів вище, ніж у цілому основних виробничих фондів підприємств.

Тому актуальним є визначення сутності технічного переозброєння виробництва, що дозволить сформулювати ефективний механізм управління цим процесом на сучасному етапі розвитку економіки. Якщо раніше головне завдання даного механізму полягало в підвищенні ефективності робіт щодо переозброєння виробничої бази, а критерієм ефективності виступав показник продуктивності праці [1], то на сучасному етапі необхідно створити новий механізм управління технічним переозброєнням, зорієнтований на ринкові критерії і досягнення стратегічних цілей.

Аналіз літературних джерел [1; 5 – 13] свідчить про неоднозначність тлумачень терміна "технічне переозброєння діючого виробництва" і дозволяє зробити висновки про наявність двох підходів до визначення сутності технічного переозброєння. Перший полягає в тому, що технічне переозброєння розглядається як форма відтворення структури капіталовкладень поряд з іншими формами розширеного відтворення основних виробничих фондів [6; 8; 11; 13], а другий – у розумінні технічного переозброєння як форми реалізації досягнень НТП, інтенсифікації виробництва, що сприяє підвищенню технічного рівня виробництва [1; 5 – 7; 10; 12]. З позиції цих двох підходів можливо виділити певні групи визначень у залежності від ролі технічного переозброєння та змісту його робіт (рис. 3).

Слід зазначити, що більшість авторів визнають необхідність концентрації зусиль у процесі технічного переозброєння на якісному оновленні активної частини основних виробничих фондів на базі впровадження прогресивної техніки, ресурсозберігаючих технологій, удосконаленні організації й управління виробництвом, що дозволить підвищити технічний рівень виробництва та ефективність використання ресурсів.

При цьому, як вважають автори робіт [11; 13], цей процес може проводитись у рамках розширення підприємства і виробничих площ, тоді як у роботах більшості вчених робиться акцент на локальності об'єктів переозброєння, яке здійснюється без додаткового розширення, але яке можливе в комплексі з реконструкцією.

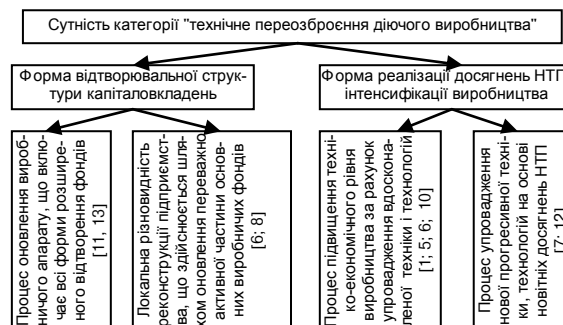


Рис. 3. Підходи до визначення категорії "технічне переозброєння діючого виробництва"

Слід погодитись з М. А. Віленським, який відзначає, що реконструкція за своїм змістом більш широке поняття, ніж технічне переозброєння, оскільки може включати заходи щодо зміни виробничого профілю підприємства, засвоєння випуску нової продукції, будівництва нових цехів і об'єктів замість тих, що ліквідуються [6]. Тому, на думку авторів статті, доцільним є комплексне використання та реалізація заходів реконструкції і технічного переозброєння як основних форм інтенсифікації виробництва. Але все ж таки при технічному переозброєнні обсяги будівельно-монтажних робіт значно менші, ніж при реконструкції, і ці заходи сприяють оновленню й технічному вдосконаленню техніки, технології та організації виробництва.

Значна кількість авторів відзначає, що за рахунок реалізації заходів технічного переозброєння підвищується технічний рівень виробництва [1; 5 – 7; 10]. Оцінюючи технічний рівень виробництва, вчені використовують різні підходи. При цьому застосовуються й різні терміни: технічний рівень [6; 8], техніко-організаційний рівень [1; 14; 15], організаційно-технічний рівень [9; 16], техніко-економічний рівень виробництва [5; 7; 17]. Від термінів, що використовуються для визначення поняття "...рівень виробництва", залежить сенс, що вкладається різними вченими в це поняття, і формування системи показників, за допомогою яких можливо дати кількісну оцінку його складовим елементам.

Можливо відзначити, що, використовуючи терміни "технічний рівень", "техніко-організаційний" і "організаційно-технічний рівень виробництва", більшість вчених розуміють його однаково: як ступінь прогресивності, досконалості або розвитку техніки, технології, стан і використання предметів праці, методів організації й управління виробництвом. Але, наприклад, з точки зору Л. С. Бляхмана, складовою технічного та організаційного рівня виробництва виступає також рівень досконалості і якості продукції [14].

Під техніко-економічним рівнем виробництва вчені розуміють більш широке поняття. Так, В. П. Александрова до складу техніко-економічного рівня виробництва відносить: технічний рівень засобів, предметів праці і технології виробництва, технічний рівень продукції, рівень організації виробництва, а також рівень економічного розвитку, що відображає вплив техніко-організаційних факторів на економічну ефективність виробництва [5]. Б. М. Гринчель як складові техніко-економічного рівня виробництва виділяє технічний рівень, рівень продукції, організаційно-економічний і соціальний рівні [17].

Можливо погодитися з Л. І. Нейковою, яка вважає, що "...технічний аспект діяльності підприємств щодо переозброєння виробничої бази не може бути відірваний від аналізу економічних виробничих відносин, які знаходяться в тісному взаємозв'язку з продуктивними силами. Зміст продуктивних сил характеризує технічні умови виробництва, від яких залежать економічні результати діяльності" [9].

Основними елементами виробничої системи підприємства є техніка і технологія, а також організація виробництва, під якою слід розуміти динамічний процес побудови раціональних співвідношень між елементами виробництва. Тому в основі виробничої системи підприємства доцільно розглядати саме організаційно-технічний рівень виробництва (ОТРВ), який є потенціалом економічної ефективності.

Авторами пропонується визначати організаційно-технічний рівень виробництва як ступінь розвитку техніки та технології виробництва, рівень прогресивності форм і методів організації виробництва.

Зміст організаційно-технічного рівня виробництва знаходить відображення в його взаємозв'язках з іншими складовими рівня виробництва. По-перше, організаційно-технічний рівень значно впливає на показники економічної ефективності внаслідок більш раціонального використання ресурсів. У свою чергу, в сучасних умовах потенційна економічна ефективність залежить від ринкових можливостей реалізації виробленої за допомогою певної техніки і технології продукції, рівня її конкурентоспроможності. Збільшення прибутку, отримане внаслідок зростання частки ринку підприємства, сприяє зростанню обсягів фінансування розвитку виробництва, вдосконаленню техніки і технології, організації виробництва, що позитивно впливає на підвищення ОТРВ.

По-друге, процес переозброєння виробництва на основі нової техніки суттєво підвищує умови праці, кваліфікацію робітників, ліквідує тяжку фізичну працю, приймає творчий характер, що сприяє підвищенню продуктивності праці та зменшенню плинності кадрів [6]. Отже, за рахунок покращення умов праці підвищується соціальний рівень виробництва.

Якісні зміни в ОТРВ значно впливають на технічний рівень і якість продукції. Тобто організаційно-технічний рівень є основою вдосконалення й розвитку інших складових рівня виробництва – економічної та соціальної ефективності, технічного рівня продукції, що випускається. Шляхи підвищення ОТРВ формуються під впливом новітніх досягнень НТП, пов'язані з інноваційною діяльністю підприємства і сприяють задоволенню ринкових потреб.

Таким чином, техніко-економічний рівень виробництва є більш широким поняттям і визначається ступенем розвитку техніки, технології, організації й управління виробництвом, рівнем соціально-економічної ефективності та техніко-економічним рівнем продукції.

Отже, можливо визначити місце ОТРВ у виробничій системі підприємства (рис. 4).

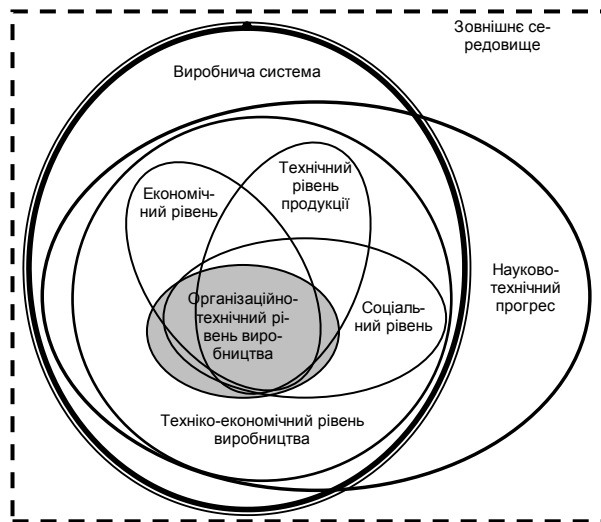


Рис. 4. Місце ОТРВ у виробничій системі підприємства

Ступінь впливу досягнень НТП на техніко-економічні показники діяльності промислових підприємств визначається темпами їх упровадження у виробництво і темпами заміни застарілих засобів виробництва, економії виробничих ресурсів, підвищення ефективності виробництва [5]. Через реалізацію заходів технічного переозброєння під впливом досягнень НТП змінюються параметри стану ОТРВ, який, у свою чергу, буде сприяти зростанню техніко-економічного рівня виробництва за рахунок підвищення якості продукції і можливостей випуску нових її видів. Таким чином, вплив НТП на виробництво знаходить відображення в постійному підвищенні організаційно-технічного рівня шляхом технічного переозброєння на базі інноваційної техніки і технології.

Слід відзначити, що розвиток техніки та технології в системі розвитку виробництва має постійний і довгостроковий вплив на подальшу еволюцію системи більш високого рівня (виробництва продукції і підприємства), оскільки в основі будь-якої виробничої системи знаходяться машини та технологічні лінії, склад і структура яких формує організаційно-технічний рівень, від якого залежить розвиток підприємства. В той же час має місце зворотний зв'язок між змінами в масштабах операцій усєї системи підприємства під впливом факторів зовнішнього середовища і технологією виробництва, який носить менш довгостроковий характер.

Це означає, що процес технічного переозброєння виробництва повинен відповідати формі прояву причинно-наслідкових зв'язків між технікою, технологією й організацією виробництва і результатами діяльності підприємства, які можливо виявити і оцінити на основі побудови економіко-математичних моделей.

Відмінність трактування сутності кожного терміна пов'язана з конкретизацією цілей та визначенням шляхів їх досягнення.

Серед вчених існують різні точки зору на цілі технічного переозброєння виробництва [5 – 9; 12; 18 – 20]. Їх узагальнення свідчить, що більшість авторів цілями технічного переозброєння виробництва вважають: інтенсифікацію виробництва на базі досягнень НТП; підвищення технічного рівня виробництва; якісне оновлення активної частини основних виробничих фондів у зв'язку з фізичним і моральним зносом; підвищення рівня якості продукції; підвищення техніко-економічних показників підприємства.

Деякі вчені, а саме: В. С. Пономаренко [18], С. Я. Луцький [20], С. Г. Селіванов [12], Н. В. Белікова [18], роблять акцент на необхідності реалізації заходів технічного пере-

озброєння виробництва з метою адаптації виробничої системи до ринкових умов, забезпеченні необхідних виробничих потужностей для випуску продукції, на яку прогнозується попит на ринку, підвищенні конкурентоспроможності підприємства в цілому. Враховуючи необхідність ринкового підходу до управління, така цільова спрямованість технічного переозброєння є важливим і доцільним фактором забезпечення ефективності діяльності підприємства. Вона повинна бути пріоритетом, оскільки управління виробничими відносинами в ринковій економіці можливо вважати успішним, якщо забезпечується конкурентоспроможність виробничої системи, яка, у свою чергу, визначається конкурентоспроможністю продукції та ефективністю виробничої діяльності [21].

Крім того, слід відзначити, що цілі технічного переозброєння повинні узгоджуватись з цілями технічного розвитку підприємства і носити середньо- та довгостроковий характер, оскільки виробничі системи повинні мати високий випереджальний технічний рівень протягом тривалого періоду часу. Пропонується виділяти два види цілей технічного переозброєння: стратегічні та тактичні, які доцільно визначати з позиції стратегічного і тактичного маркетингу (рис. 5).



Рис. 5. Цілі технічного переозброєння виробництва

Визначення цілей технічного переозброєння повинно ґрунтуватися на результатах аналізу у сфері стратегічного маркетингу, який полягає у створенні системи постійного моніторингу ринку, визначенні перспективних потреб і продуктів на ринку, нових технологій, а також прогнозуванні попиту.

Що стосується шляхів досягнення цілей технічного переозброєння, то вони однакові для всіх форм відновлення [1]. Основними напрямками технічного переозброєння виступають [7; 9]: впровадження прогресивних технологій; механізація й автоматизація виробництва; модернізація діючого устаткування; заміна застарілого і фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним; удосконалення організації й управління виробництвом.

Ураховуючи наведене, пропонується наступне визначення сутності категорії "технічне переозброєння діючого виробництва" — це процес комплексного оновлення технічної бази виробництва на основі інтенсифікації під впливом сучасних досягнень науки і техніки й тенденцій ринку. Зміст технічного переозброєння знаходить відображення в якісному оновленні машин і обладнання (активної частини основних виробничих фондів підприємства), підвищенні техніко-економічного рівня виробництва, що сприяє досягненню стратегічних та тактичних цілей і підвищенню конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Формування напрямків технічного переозброєння виробництва здійснюється на основі інноваційної діяльності підприємств і знаходиться під впливом науково-технічного прогресу. Крім того, існує прямиий та зворотний зв'язок між системою техніки й технології виробництва та системою виробництва продукції, яка перебуває під впливом факторів зовнішнього середовища.

Розробка основних напрямків технічного переозброєння виробництва повинна здійснюватись на підставі аналізу організаційно-технічного рівня виробництва з урахуванням ринкових можливостей, фінансових ресурсів та загальної стратегії розвитку підприємства.

Отже, проведені дослідження змісту процесу технічного розвитку виробництва мають теоретичне та практичне значення для подальшого підвищення його ефективності та обґрунтування напрямків і масштабів технічного переозброєння в умовах прийняття підприємством маркетингової концепції управління.

**Література:** 1. Чумаченко Н. Г. Техническое перевооружение и реконструкция производства / Под ред. Н. Г. Чумаченко. — К.: Наукова думка, 1991. — 348 с. 2. Кужель В.М. Управление техническим развитием промышленных предприятий: Автореферат диссертации на здобуття канд. екон. наук. — К.: Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2006. — 16 с. 3. Бельский П. Е. Управление техническим и организационным развитием предприятия / П. Е. Бельский, Ю. Л. Гиттик, Т. В. Ландина. — К.: Техника, 1992. — 126 с. 4. Харківська область в 2005 році. Статистичний щорічник / За ред. М. Л. Чмихало. — Харків: Головне управління статистики у Харківській області, 2006. — 608 с. 5. Александрова В. П. Управление технико-экономическим развитием промышленного предприятия / В. П. Александрова, Т. П. Загорская, П. Ф. Котязев. — К.: Техника, 1987. — 144 с. 6. Виленский М. А. Экономические проблемы технического перевооружения производства. — М.; — 1987. — 196 с. 7. Гаджиев М. М. Планирование технического перевооружения производства. — Махачкала: Дагестанское книжное издательство, 1985. — 80 с. 8. Градов А. П. Технический уровень производства машиностроительных предприятий: Экономический анализ. — Л.: Машиностроение, Ленин. отд., 1984. — 176 с. 9. Нейкова Л. И. Анализ эффективности технического перевооружения промышленных предприятий. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 88 с. 10. Палтерович Д. М. Планирование технического перевооружения производства. — М.: Экономика, 1982. — 232 с. 11. Полторыгин В. К. Эффективность технического перевооружения социалистического производства: Вопросы теории, методологии и практики. — М.: Мысль, 1975. — 328 с. 12. Селиванов С. Г. Теоретические основы реконструкции машиностроительного производства / С. Г. Селиванов, М. В. Иванова. — Уфа: Гилем, 2000. — 312 с. 13. Цыгичко А. Н. Проблемы технического перевооружения и реконструкции машиностроительных предприятий // Плановое хозяйство. — 1987. — №8. — С. 67 — 74. 14. Бляхман Л. С. Экономика научно-технического прогресса. — М.: Высшая школа, 1979. — 272 с. 15. Кизим Н. А. Влияние технико-организационного уровня производства на повышение производительности труда: Автореферат дис. на присвоение степени канд. екон. наук. — Харьков: Харьковский инженерно-экономический институт, 1984. — 24 с. 16. Гриньова В. М. Функционально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства: Монографія. — Харків: ВД "ИНЖЕК", 2004. — 128 с. 17. Гринчель Б. М. Измерение эффективности научно-технического прогресса. — М.: Экономика, 1974. — 100 с. 18. Пономаренко В. С. Стратегічне управління організаційними перетвореннями на промислових підприємствах. Наукове видання / В. С. Пономаренко, А. М. Золотарьов, О. М. Ястремська, І. М. Волик, В. М. Луцковський, С. Л. Кушнар, Л. І. Полукетова, Д. О. Ріпка, Н. В. Белікова. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. — 452 с. 19. Золотарев А.Н. Повышение продуктивности воспроизводственных процессов (на примере машиностроения): Монография. — Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. — 172 с. 20. Луцкий С. Я. Корпоративное управление техническим перевооружением фирм: Учебное пособие / С. Я. Луцкий, А. Я. Ландсман; [Под ред. А. Г. Поршнева. — М.: Высшая школа, 2003. — 320 с. 21. Иванов Ю. Б. Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: Монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Іванова, докт. екон. наук, професора О. М. Тищенко. — Харків: ВД "ИНЖЕК", 2006. — 384 с.

## ОПТИМІЗАЦІЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

*The theoretical positions of a price policy of the industrial enterprises functioning in conditions of market economy are considered. The basic pricing problems of the enterprises on manufacture of agrarian technical equipment is determined. The model of a manufacturers price policy formation is developed in view of a level of competitiveness of agrarian technical equipment. These will help the producer to optimize its sales by adapting its own price policy to the market conditions and principles of equal profits.*

У збутовій стратегії підприємства цінова політика є важливим її елементом і безпосередньо входить до розділу загальної ринкової стратегії. При формуванні цінової політики механізм ціноутворення проявляється через динаміку цін, яка формується під впливом стратегічних і тактичних факторів [1; 2].

Цінові перетворення 2000 – 2007 рр. зумовили стрімке зростання цін у народному господарстві взагалі та на сільськогосподарську техніку зокрема. Унаслідок звуження або повної втрати ринків збуту заводи сільськогосподарського машинобудування вимушені були скорочувати й навіть зупиняти виробництво. Таким чином, сучасний ринок сільськогосподарських машин характеризується суперечливими та руйнівними тенденціями.

Потенційний попит та пропозиція великі, однак їх реалізація проблематична внаслідок низької платоспроможності споживачів техніки. Таке становище зумовило встановлення цінового диспаритету між основними важелями ринкового механізму. Ринкові ціни на сільськогосподарську техніку в Україні формуються у двох середовищах: сфері виробництва та посередницької мережі, причому моніторинг рівня цін останньої має досить проблемний характер, так як інформацію щодо їх цін реалізації можливо отримати тільки з прайс-листів, а не за фактичними даними.

Головною мотивацією підвищення ціни на техніку є максимізація прибутку, що, з одного боку, стимулює розвиток конкурентного середовища, а з другого – об'єктивно сприяє виникненню диспропорцій між окремими галузями та підприємствами. Якщо ці процеси не регулювати, то вони можуть стати руйнівними відносно ефективного розвитку ринку сільськогосподарського машинобудування [3].

Актуальність теми дослідження полягає у розв'язанні проблеми адаптації цінової політики підприємств до ринкових умов функціонування заводів-виробників.

Основними завданнями дослідження стало проведення комплексного аналізу цінової політики та розробка методичних рекомендацій щодо її оптимізації з метою встановлення конкурентоспроможних цін.

Сьогодні потрібні заходи щодо зміцнення ринкових важелів ціноутворення інституціонального характеру, як стосовно сприяння широкому розвитку конкуренції, так із тим, щоб ціни на техніку формувались під впливом попиту та пропозиції, а

розвинуте конкурентне середовище "робило" на їх зниження; введення відповідальності заводів-виробників за збут своєї продукції шляхом створення власних ринкових структур; обґрунтування кооперативів сільськогосподарських товаровиробників (як неприбуткових організацій) у сфері агротехсервісу та матеріально-технічного забезпечення.

Реалізація означених принципів та структур регулювання цін на мікрорівні достатньо перспективні, оскільки вони будуть позитивно впливати на загальну цінову кон'юнктуру ринку сільськогосподарської техніки. На макрорівні таким стримуючим фактором повинно бути державне регулювання цін [3].

За роки незалежності в Україні практично повністю оновлені принципи ціноутворення, а також механізм, методи і виконавчі структури регулювання цін. На сьогодні центральними органами, які здійснюють контроль за дотриманням установленого порядку затвердження та застосування цін і тарифів, є Державна інспекція України з контролю за цінами та Антимонопольний комітет України з їх регіональними органами на місцях. Але з огляду на попит та зменшення виробництва сільськогосподарських машин кількість їх видів, ціни на які підлягають державному регулюванню, значно скорочена. Зараз ціна на більшість видів аграрної техніки Антимонопольним комітетом України не декларується і не регулюється, за винятком тих, які виробляються за рахунок державного лізингового фонду. У такому разі ціни узгоджуються з Міністерством аграрної політики України та Комітетом із промислової політики України.

Нормальна діяльність операторів ринку сільськогосподарської техніки неможлива без своєчасної та достовірної інформації відносно динаміки й прогнозу цін, обсягів реалізації, попиту та пропозиції, вимог споживачів до продукції і їх платоспроможності. Така інформація у вигляді цінового моніторингу та ринкового аналізу має стимулююче значення для виробників, розвитку конкуренції й встановлення цін, оптимальних як для виробників, так і для споживачів. Причому останнім повинен належати пріоритет при формуванні відпускної ціни техніки як максимально припустимої відносно їх платоспроможного попиту та з урахуванням впливу використання техніки на рівень собівартості кінцевої сільськогосподарської продукції.

Існуюча система ціноутворення на аграрну техніку практично знаходиться у відриві від рівня цін на кінцевий продукт сільськогосподарської діяльності. Це призвело до того, що на певних часових інтервалах ціни на продукцію сільськогосподарського машинобудування зростали швидше, ніж ціни на продукцію сільського господарства. Для обґрунтування ціноутворення на сільськогосподарську техніку з урахуванням собівартості кінцевої продукції пропонуються два напрямки.

Перший напрямок – традиційний, який базується на собівартості виробництва техніки. Другий напрямок пов'язаний з установленням верхньої межі відпускної ціни техніки в залежності від ефективності її застосування (рис. 1).

Такий метод визначення ціни аграрної техніки найбільш раціональний саме на сьогоднішньому етапі відродження сільгоспмашинобудування та реформування нових організаційно-правових форм аграрних підприємств, налагодження прямих ділових контактів виробників з аграріями та встановлення взаємовигідних договірних цін.

Загальний економічний ефект (прибуток) із реалізації певного виду техніки визначається як різниця між відпускою та оптовою цінами, що є найбільш раціональним в умовах договірних цін на інноваційну техніку. Але слід урахувати те, що виробництво інноваційної техніки потребує використання кращих матеріалів, застосування більш досконалих технологічних процесів та комплектуючих, що збільшує собівартість, а значить, і ціну виробу.



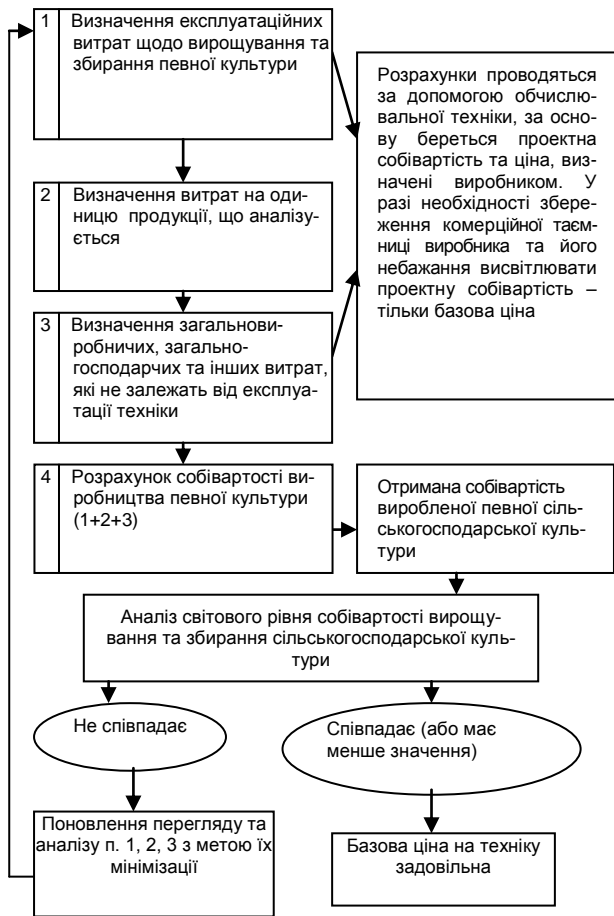


Рис. 1. Алгоритм визначення верхньої межі ціни техніки за умовами її застосування в сільськогосподарських підприємствах

Використання методу регресійного аналізу дозволило визначити залежність ціни на аграрну техніку від її окремих техніко-економічних показників і розробити модель формування цінової політики та ціни виробника з урахуванням інтегрального показника конкурентоспроможності техніки (рис. 2).

Для деталізації значущості окремих показників техніки на рівень її ціни аналізувались такі параметри, як нароблення трактора до складної відмови (базовий варіант — 450 мотогодин); 80%-відсотковий ресурс трактора до першого капітального ремонту (базове значення — 8 тис. мотогодин); термін служби (базове значення — 10 років).

З урахуванням сьогоденної економічної нестабільності заводів — виробників аграрної техніки — при аналізі якості базової ціни використовувались ціни 2005 р., загальні результати наведено у відсотках від базової ціни трактора, що дозволяє забезпечити порівняння отриманих даних та їх використання в ретроспективі.

З метою узагальнення кінцевих результатів при проведенні розрахунків не враховувались такі фактори, як обмежений ресурс, який пов'язаний із реальними строками служби техніки та значеннями річного нароблення; залишкова вартість техніки, величина якої зростає зі збільшенням ресурсу; скорочення потреби в техніці зі збільшенням строку служби; залежність швидкості зміни витрат від базових значень показників надійності.

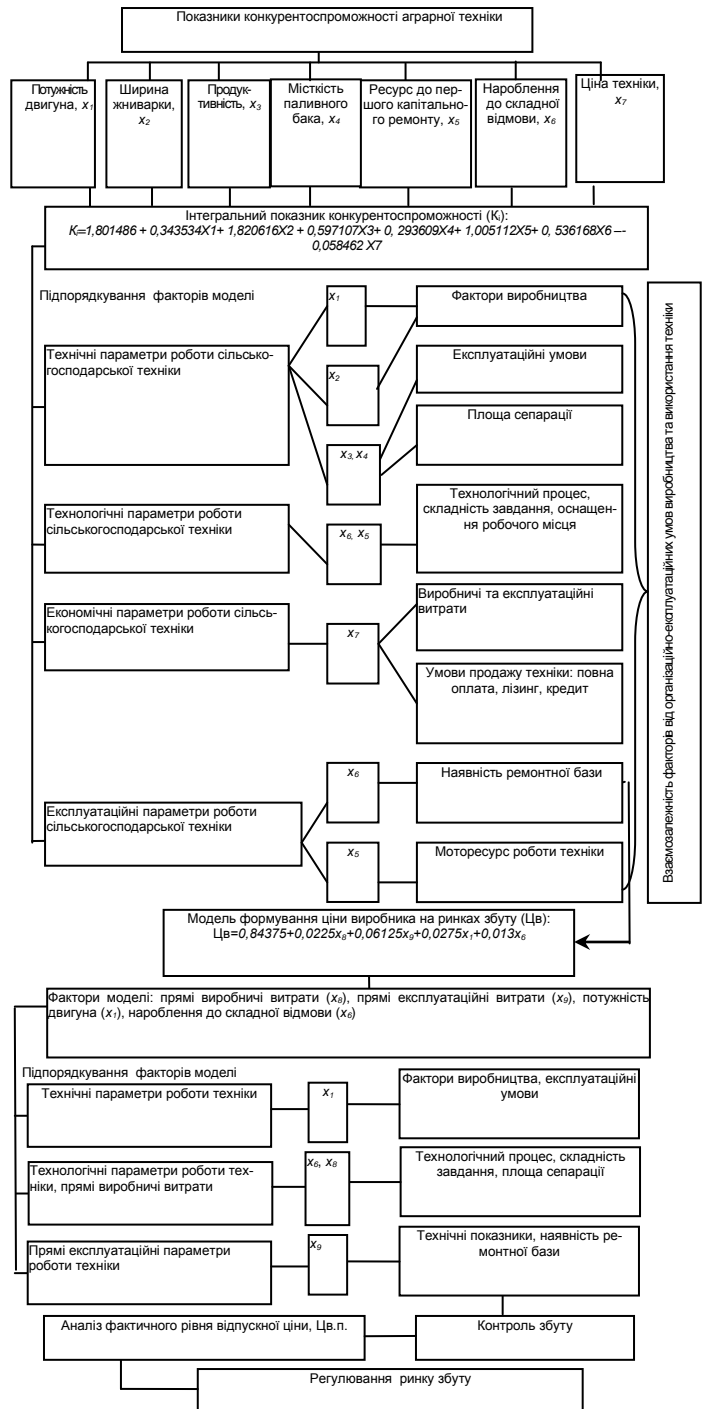


Рис. 2. Модель формування цінової політики підприємств сільськогосподарського машинобудування з урахуванням рівня конкурентоспроможності аграрної техніки

Отримані дані свідчать, що ціна на тракторну техніку зростає повільніше, ніж зростання показників її надійності (таблиця), тобто приріст ціни нижчий за приріст ефекту від підвищення надійності, що, у свою чергу, обумовлює роздільність економічного ефекту, отриманого споживачем та виробником.

Таблиця

**Зведена таблиця варіабельності показників надійності та ціни техніки**

Контрольні точки		Мотогодини (t м/год.)											
Показник надійності		500	550	600	650	700	750	800	850	900	950	1000	1050
Нароблення до складної відмови (мотогодини)	Змінення значення показника у % від базового	11	22	33	44	55	66	77	88	100	111	122	133
	Змінення ціни у % від базової	0,5	0,8	1,2	1,8	2	2,2	2,6	2,9	3	3,3	3,8	4
Контрольні точки		Тис. мотогодин (Т 80%)											
Показник надійності		9	10	11	12	13	14						
80%-й ресурс до першого капітального ремонту (тис. м/г)	Змінення значення показника у % від базового	12,5	25	37,5	50	62,5	75						
	Змінення значення ціни у % від базової	2	2,9	5,8	7,9	9,9	12						
Контрольні точки		Термін служби (Тр. роки)											
Показник надійності		11	12	13	14	15	16						
Термін служби (роки)	Змінення значення показника у % від базового	10	20	30	40	50	60						
	Змінення значення ціни у % від базової	1,8	3,6	5,2	7,4	9,2	11,2						

Ураховуючи те, що технічний рівень та ціна техніки для споживачів є одними з найголовніших мотивуючих факторів її придбання, ринкова ціна на сільськогосподарську техніку повинна базуватись на основі коефіцієнта її технічного рівня. Даний напрямок дає змогу визначати ціни на інноваційно-модифіковану техніку шляхом порівняння її технічних параметрів з аналогічними параметрами техніки світового рівня. Послідовність визначення ціни техніки на основі коефіцієнта технічного рівня передбачає такі основні модулі: створення постійно діючої групи експертів та нормативно-правового забезпечення її діяльності; визначення переліку найважливіших параметрів, які характеризують технічний рівень техніки та повністю задовольняють вимоги споживачів; визначення ціни виробника: оцінювання кожного з параметрів, що окреслені експертами; визначення параметричних індексів та зваженого параметричного індексу; розрахунок ціни одного бала та ціни кожного параметра; визначення остаточної ціни техніки; проведення моніторингу ринкової ціни на аналогічну техніку та остаточне коригування відпускної ціни.

Таким чином, обґрунтовано, що існуюча система ціноутворення на аграрну техніку практично знаходиться у відриві від рівня цін на сільськогосподарську продукцію, собівартість основних видів продукції аграрних підприємств за останні 5 – 8 років зростає в 1,5 – 2 рази в основному за рахунок збільшення витрат на придбання та експлуатацію технічних засобів. Запропоновано методичне обґрунтування ціноутворення на сільськогосподарську техніку на основі собівартості кінцевої продукції з визначенням верхньої межі ціни техніки за умовами її використання. Шляхом регресійного аналізу визначено допустимий для споживачів діапазон збільшення рівня ціни на основі підвищення її (техніки) надійності за такими параметрами, як нароблення до складної відмови, 80-відсотковий ресурс до першого капітального ремонту, термін служби. Розроблено

модель формування цінової політики підприємств сільськогосподарського машинобудування з урахуванням рівня конкурентоспроможності аграрної техніки та математичного забезпечення розрахунків ціни виробника на ринках збуту. Запропонований підхід щодо визначення рівня ціни на сільськогосподарську техніку дозволить підприємству-виробнику оптимізувати свій збутовий процес, адаптуючи власну цінову політику до ринкових умов та принципів рівновигідності ціни як для виробника, так і для споживача.

Наукова новизна одержаних результатів дослідження полягає в розробці методичного підходу до адаптації цінової політики виробників сільськогосподарської техніки до ринкових умов із застосуванням принципів гнучкості й рівновигідності цін для виробників і споживачів агротехніки, що забезпечує встановлення оптимальних взаємовигідних цін на техніку та діапазон їх підвищення в залежності від основних технічних показників конкурентоспроможності та платоспроможності споживачів різних організаційно-правових форм господарювання.

Перспективами подальшого розвитку досліджень у даному напрямку є вдосконалення методичної бази інтенсифікації збутового процесу підприємств сільськогосподарського машинобудування України шляхом оптимізації та ринкової адаптації їх цінової політики.

**Література:** 1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; [Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Изд. дом "Вильямс", 1999. – 1152 с. 2. Корієв В. Л. Ризикова ситуація: особливості вибору цінової стратегії і тактики // Маркетинг в Україні. – 2000. – №3. – С. 26 – 29. 3. Омеласко Н. М. Методи прогнозування збуту продукції підприємства / Н. М. Омеласко, М. М. Омеласко // Вісник ХДЕУ. – 1997. – №1. – С. 30 – 36.

Стаття надійшла до редакції  
7.11.2007 р.

# Довідка про авторів

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

**Полякова Я. О.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Борисенко М. А.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Смоляк В. А.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Боровик М. В.** — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

**Іпполітова І. Я.** — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

**Гриневич Л. В.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Ветлугіна І. В.** — викладач ХНЕУ

**Салун М. М.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Гонтарева І. В.** — канд. екон. наук,

доцент ХНЕУ

**Зима О. Г.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Піддубна Л. І.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Доронін А. В.** — докторант ХНЕУ

**Кравченко В. О.** — канд. екон. наук,

доцент Одеського державного

економічного університету

**Кошелупов І. Ф.** — канд. екон. наук,

викладач Одеського державного

економічного університету

**Мерхо О.** — аспірант ХНЕУ

**Андренко О. А.** — асистент Харківської

національної академії міського господарства

**Шульга Н. Н.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Колодіна О. М.** — студент ХНЕУ

**Овсянкіна А. Ю.** — канд. екон. наук,

викладач ХНЕУ

**Покатаєва К. П.** — аспірант Харківського

національного автомобільно-дорожнього

університету

**Холодна Ю. Є.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Колесніченко В. Ф.** — канд. екон. наук,

доцент ХНЕУ

**Куркіна М. М.** — заступник начальника відділу

тарифів, управління тарифної політики

Департаменту економіки та комунального

майна Харківської міської ради

**Фісун К. А.** — канд. техн. наук, доцент

Харківської національної академії

міського господарства

**Баранова В. В.** — канд. екон. наук,

доцент Харківського національного

університету внутрішніх справ

**Ляшенко В. В.** — старший науковий співробітник

Харківського національного університету

радіоелектроніки

**Медведєв І. А.** — канд. наук з державного

управління, проректор з наукової роботи

Сумського обласного інституту післядипломної

педагогічної освіти

**Пшенична Л. В.** — здобувач Харківського

регіонального інституту Національної академії

при Президентові України, начальник

управління освіти та науки Сумської обласної

державної адміністрації

**Єгоршин О. О.** — канд. фіз.-мат. наук,

доцент ХНЕУ

**Малярець Л. М.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Котов А. М.** — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

**Пономаренко Н. М.** — викладач Харківського

інституту фінансів Українського державного

університету фінансів та міжнародної торгівлі

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

**Єфремов С. Л.** — аспірант ХНЕУ

**Лепейко Т. І.** — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

**Миринова О. М.** — викладач ХНЕУ

**Лук'яненко І. О.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Кравченко Д. В.** — аспірант ХНЕУ

**Медведєва І. Б.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Погосова М. Ю.** — викладач ХНЕУ

**Гончарова С. Ю.** — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

**Затейщикова О. О.** — аспірант ХНЕУ

**Серпухов М. Ю.** — аспірант ХНЕУ

**Пістунов І. М.** — докт. техн. наук,

доцент Національного гірничого університету

**Пашкевич М. С.** — аспірант Національного

гірничого університету

**Мельник А. О.** — викладач ХНЕУ

**Семілет О. Г.** — аспірант ХНЕУ

**Тімонін О. М.** — канд. екон. наук, професор ХНЕУ

**Ларіна К. В.** — викладач ХНЕУ

**Мірошник М. В.** — канд. екон. наук,

старший викладач Національного технічного

університету "ХПІ"

**Літвиненко М. В.** — канд. техн. наук,

старший викладач Національного технічного

університету "ХПІ"