

6594
X-21

ЕКОНОМІКА *розвитку*

*Харківський державний
економічний університет*

Науковий журнал

№ 2 (22)

Харків – 2002

Економіка розвитку

Засновник і видавець **Харківський державний економічний
університет**

червень 2002 р. №2 (22)

Науковий журнал "Економіка розвитку" видається з березня 2002 року,
перереєстрований в 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 №9 від 27.05.2002 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В.С. (головний редактор)

Афанасьєв М.В.

Внукова Н.М.

Григорян Г.М.

Гриньова В.М. (заст. головного редактора)

Дікань Л.В.

Дороніна М.С.

Журавльова І.В.

Іванов Ю.Б.

Клебанова Т.С.

Кожанова Є.П.

Левикін В.М.

Малярєвський Ю.Д.

Назарова Г.В.

Орлов П.А.

Пушкар О.І.

Тодика Ю.М.

Українська Л.О.

Хміль Т.М.

Хохлов М.П.



Зав. редакцією **Сєдова Л.М.**

Відповідальний редактор **Сєдова Л.М.**

Редактор **Демченко Н.І.**

Технічний редактор **Вяткіна О.С.**

Комп'ютерна верстка **Вяткіна О.С.**

Адреса видавця: 61001

Україна, Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони: (0572)

30-23-04 — гол. редактор

40-92-41 — 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 19.06.2002 р.

Формат 60×90 1/8. Папір ТАТРА.

Ум.-друк. арк. 13,0. Обл.-виг. арк. 14,95.

Тираж 500 прим. Зам. №400.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

© **Видавництво ХДЕУ, 2002**

© **Економіка розвитку, 2002**

Содержание

Механизм регулирования экономики

Колесников А.А. Приоритетные направления развития Харьковской области	5
Хохлов Н.П. О первой книге "Капитала" К. Маркса (к 135-летию со дня выхода в свет)	13
Ястремська О.М., Медведєва І.Б. Факторний аналіз у дослідженні мезорівневих інвестиційних процесів	19
Кузь О.М., Бірюкова М.В. Освіта та економічне зростання: концептуалізація взаємодії	26
Макуха С.М. Головні риси зовнішньоторговельної стратегії перехідних суспільств	34
Проскура Е.Ю. Особенности реализации антикризисных программ на предприятии	37
Стрижко В.А. Философское аксиологическое знание в условиях глобализации	39
Маинджи Канда Педро. К вопросу оценки эффективности использования транспортных самолетов на авиалиниях Анголы	42
Косатая И.А. Статистический анализ взаимосвязи макроэкономических и макрофинансовых показателей	46

Экономика предприятия и управление производством

Дороніна М.С. Філософські аспекти дослідження соціально-економічних процесів підприємства	49
Еремейчук Р.А. Обоснование стратегии устойчивого развития предприятия	56
Гарин О.Л. Формирование системы управления затратами на промышленном предприятии	60

Гринева В.Н., Буцкая И.О. Современные подходы к системе управления персоналом предприятия.....	65
Орлов П.А., Мищенко В.В. Проблемы оценки экономической составляющей конкурентоспособности сельскохозяйственных машин.....	68
Гордиенко Л.Ю. Модель дизайн-школы стратегического менеджмента как концептуальная основа формирования стратегии управления трансформационными процессами в организации.....	72
Тридід О.М. Комплексна оцінка конкурентного статусу підприємства.....	75
Вакульчик Е.М., Колодяжная Н.А. Мотивация труда как фактор повышения эффективности производства.....	76
Дікань Л.В., Єрмак В.О. Сучасні підходи до визначення поняття "мале підприємництво".....	80
Афанасьев А.А., Гребеникова Е.В. Обоснование эффективности инвестиционных проектов предприятия.....	82
Валеватая Л.В. Система стратегических планов производства новой продукции на предприятии пищевой промышленности.....	85
Биби́к Ю.В. Проблемы классификации затрат, связанных с качеством продукции и процессов (затрат на качество).....	88
Фрунзе И.А., Черкасова Т.А. Разработка новых подходов к оценке эффективности функционирования производственно-экономических систем.....	90
Маркіна І.А. Актуальні питання методології удосконалення системи управління підприємством.....	91
Кратт О.А. Дослідження товарної кон'юнктури: генезис проблеми і уточнення цілі.....	97
Кнышук И.П. Оценка производственного потенциала предприятия.....	100
Нестеренко Р.А. Управление организацией в кризисной ситуации.....	101

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

С.И. Вавилов

Механизм регулирования экономики

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ХАРЬКОВСКОЙ ОБЛАСТИ

УДК 332.1(477)

Колесников А.А.

Третий год в экономике Украины отмечается рост. Валовой внутренний продукт в 2000 и 2001 годах увеличился соответственно на 5,8 и 9,0%. За три месяца текущего года он возрос еще на 3,8%. Выросли инвестиции в основной капитал, увеличились денежные доходы населения, розничный товарооборот, расширилось оказание платных услуг. Резко, по сравнению с 1999 годом, возрос внешне-торговый оборот.

Харьковская область внесла свой вклад в возрождение экономики Украины. Подъем промышленного производства начался в 1998 году, когда производство промышленной продукции и товаров народного потребления увеличилось по сравнению с предыдущим периодом на 3,4%. Примерно на этом же уровне росло производство промышленной продукции и в последующие годы: в 1999 году — на 3,9%; в 2000 году — на 3,7%. Постепенное увеличение производства продукции промышленности создало базу для рывка в 2001 году, когда ее прирост составил 16,7%.

Наибольшие успехи были достигнуты в производстве товаров народного потребления, где увеличение производства непрерывно

нарасталось. Небольшое увеличение производства на 2,8% в 1998 году обеспечило его прирост на 12,1%, 37,9% и 25,6% соответственно в 1999, 2000 и 2001 годах. В целом за три года производство товаров народного потребления увеличилось почти в два раза (на 94%). Важность этого достижения трудно переоценить, если сопоставить его с ростом розничного товарооборота по Харьковской области за тот же период.

Товарооборот вырос на 30,7%. Во все предыдущие годы, кроме 1998, он неизменно падал. Большой разрыв между увеличением производства товаров народного потребления и ростом розничного товарооборота говорит о быстром вытеснении с потребительского рынка импортных товаров народного потребления. Импортозамещение проходило очень активно. С 2000 года начался рост сельскохозяйственной продукции, что очень важно для обеспечения сырьевой базы производства товаров народного потребления.

В целом в экономике области наметились положительные тенденции, которые надо не только закрепить, но и в дальнейшем развивать. Однако необходимо помнить, что наметившийся экономический рост — это только начало восстановления экономики области и города после кризиса 90-х годов. Несмотря на оживление экономики в последние годы, народное хозяйство области все еще находится в тяжелом состоянии. Объем промышленной продукции составляет только 51% от уровня 1990 года, продукция сельского хозяйства — около 60%. Среднегодовая численность занятых в отраслях экономики и малом

бизнесе составляет 69% к уровню 1990 года [1, 2, 3].

Падение объемов производства привело к снижению жизненного уровня жителей области, росту социальной напряженности. Сложность положения усугубляется еще и тем, что столь низкий уровень производства не позволяет содержать инфраструктуру области в надлежащем состоянии. В настоящее время инфраструктура (и в первую очередь жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт) работает на износ. Ее запас прочности из года в год сокращается. В этой ситуации необходимо увеличивать объемы производства, развивая внутренний рынок, повышая платежеспособность предприятий и благосостояние граждан.

Для решения этих задач необходимо разработать долгосрочную стратегию развития Харьковского региона. Это тем более важно потому, что в настоящее время формируется новая региональная политика Украины. Правительство предлагает заключать с регионами контракты, направленные на стимулирование их развития. В Харьковской области отрабатывается механизм соглашения между Кабинетом Министров Украины и органами местного самоуправления, который предусматривает разработку стратегии развития Харьковского региона.

В плане стратегического развития Харьковской области должно быть предусмотрено создание механизма согласования действий территориальных общин, предпринимательских структур, общественных организаций, научно-исследовательских институтов с целью совместных действий по развитию экономики региона.

Стратегия развития региона не может быть изолирована от общегосударственного плана развития страны, поскольку любая область Украины ощущает мощное воздействие на свою экономику других регионов и одновременно оказывает существенное влияние как на соседние, так и на более отдаленные области.

Разработка стратегического плана развития региона — процесс трудоемкий и сложный,

осуществляемый в условиях значительной неопределенности, и проходит который в условиях дефицита материальных и финансовых ресурсов государства. Поэтому основное внимание необходимо уделить возможностям самого региона.

Разработка стратегии развития региона основывается на спиральной модели, которая предусматривает несколько этапов развития, постепенно наращивает и детализирует отдельные элементы плана. Однако мировой опыт разработки стратегии такого типа показывает, что уже по завершению второго витка спирали стратегический план развития региона может считаться, в основном, завершенным.

Конечным же результатом первого витка является не сама стратегия, а только первый ее вариант, проработанный в общих чертах. Первоначальный вариант должен пройти тщательное обсуждение, проверку, специальную экспертизу.

Современная методология разработки задач такого класса предусматривает применение методов, основанных на качественном анализе процессов, протекающих в регионе. В частности, возможно использование морфологического метода, разработанного американским математиком Т. Саати [4]. Применение этого и других методов позволяет учесть воздействие взаимозависимых факторов внешней среды с действием многочисленных внутренних факторов и на этой основе прогнозировать возможные сценарии будущих событий, оценивать эти события и определять приоритеты.

Оценка сценариев проводится с учетом их преимуществ и недостатков. К оценке привлекаются квалифицированные эксперты, которые по стандартной методике выполняют свою работу.

В Харькове работу над "Концептуальными основами стратегии развития Харьковского региона" по поручению главы областной государственной администрации начали в мае 2001 года. К работе широко привлекали общественные, предпринимательские структуры, ученых различных специальностей [5].

Первый этап разработки стратегии развития Харьковского региона был завершен к концу 2001 года и рассмотрен на международной научно-практической конференции "Концепция стратегии развития Харьковской области". Конференция рекомендовала продолжить работу над концептуальными основами стратегии развития Харьковского региона с учетом многочисленных пожеланий и замечаний. Практически конференция завершила первый этап работы, первую спираль и перешла ко второй.

В процессе работы над стратегией развития региона было выделено пять возможных сценариев его развития с несколько амбициозными названиями, подчеркивающими важность развития каждого сценария: "Научно-образовательный авангард", "Машиностроительный бум", "Агропромышленный расцвет", "Транспортный узел" и "Предпринимательский приоритет". Краткое содержание сценариев следующее.

"Научно-образовательный авангард". Существенно расширяется подготовка специалистов различных направлений в вузах города, в основном на контрактной основе. Расширяется сотрудничество в области массовой подготовки специалистов для регионов России и стран СНГ. Вводятся новые технологии обучения. Студенты широко привлекаются к научным исследованиям.

В регионе возникают новые научные школы. Широко используется научный потенциал региона, имеющиеся научные заделы, разрабатываются новые направления исследований. вузы, научно-исследовательские институты выполняют заказы на научные исследования для зарубежных заказчиков, что укрепляет научный потенциал города. Формируется инфраструктура, способная обеспечить выполнение научных исследований мирового уровня. Мощная научная и образовательная системы города обеспечивают инновационную составляющую для предприятий города. На базе прикладных научных исследований развиваются фундаментальные науки.

"Машиностроительный бум". Предусматривается постоянное наращивание выпуска

машиностроительной продукции. В основе финансирования заложены возможности лизинга. На первом этапе предусматривается восстановление сельскохозяйственного машиностроения, производство оборудования для угольной и нефтегазовой промышленности. Предполагается увеличение спроса на энергетическое оборудование. Оживление перечисленных отраслей позволит увеличить платежеспособный спрос населения, а значит, повысить спрос на оборудование для пищевой промышленности и продукцию предприятий, производящих товары народного потребления. На втором этапе расширяются возможности экспорта машиностроительной продукции за счет расширения поставок такой продукции по лизинговым схемам. На третьем этапе завершается обновление машиностроительного комплекса региона и продолжается дальнейшее его развитие. Существенным фактором развития машиностроения станет его взаимодействие с родственными предприятиями и традиционными потребителями России и других стран СНГ.

"Агропромышленный расцвет". Сельское хозяйство бурно развивается на основе частной собственности на землю, ее аренды и более совершенных методов управления. Осуществляется переоснащение сельскохозяйственного производства более совершенной отечественной техникой на основе лизинга. Производство пшеницы, сахарной свеклы и подсолнечника осуществляется опережающими темпами. Формируется стабильный производственный рынок, улучшаются условия жизни на селе, модернизируется транспортная сеть. Восстанавливаются откормочные комплексы крупного рогатого скота, свиней и птицы.

"Транспортный узел". В настоящее время значение Харьковского транспортного узла резко упало. Его возрождение во многом зависит от восстановления промышленности города. Большое значение будет иметь отношение Украины к интеграции в мировое хозяйство, от выбора направления этой интеграции. При отказе от интеграции вообще Харьковский транспортный узел окажется на периферии мощных транспортных потоков

движения по направлению "восток — запад". Поток "север — юг" также пройдет восточней Харькова.

При интеграции в Европейский Союз существенных изменений транспортного потока через Харьков не будет. Кроме того, это событие произойдет не скоро и на положение Харькова в ближайшее десятилетие не повлияет.

При интеграции с Россией и другими странами СНГ существует возможность возрождения Харьковского транспортного узла в полном объеме и его дальнейшее развитие, поскольку мощный поток товаров со всего Европейского пространства России, а также других стран СНГ пройдет через Харьков, направляясь на юг. С другой стороны, решение проблемы продления 3-го и 5-го международных (критских) транспортных коридоров через Харьков до Самары (Россия) обеспечит направление движения товаров на запад. Это даст толчок и дальнейшему развитию промышленности области.

"Предпринимательский приоритет". Предусматривается быстрое развитие малого бизнеса на основе многосторонней помощи начинающим предпринимателям, создания институтов поддержки и развития предпринимательства. В рамках этой поддержки будут создаваться бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, будет создана система кредитных союзов, гибкие системы микрокредитования, информационно-справочные системы в области предоставления в льготное пользование помещений, оборудования, материальных ресурсов. Будут созданы лизинговые центры для обслуживания малых предприятий. Опираясь на поддержку, будут стабильно развиваться малые предприятия в торговле, в области сельского хозяйства и переработки сельскохозяйственной продукции, в других сферах деятельности. Наиболее важным результатом в расширении сферы малого бизнеса будет создание и дальнейшее развитие малых предприятий во всех отраслях промышленности, что существенно укрепит позиции этого направления в рыночных условиях.

Разработанные сценарии приоритетного развития региона, его стратегии нуждались в оценке и ранжировке. При оценке сценариев учитывались интересы различных групп населения региона и их отношение к сценариям развития. Среди таких групп были администрация области и органы местного самоуправления, ведущие партии и общественные организации, промышленный и сельскохозяйственный менеджмент, научная общественность.

Оценивалась также степень соответствия каждого сценария целям развития региона. Предварительно были разработаны следующие цели:

формирование благоприятного и хозяйственного климата;

интеграция региона в мировую экономику;

превращение региона в национальный центр развития научно-технологической деятельности;

улучшение окружающей среды региона, существенное повышение уровня жизни;

формирование благоприятного социального климата;

формирование эффективного управления и гражданского общества.

Был составлен и перечень потенциальных возможностей, которые могут быть реализованы при осуществлении каждого из сценариев. Например, увеличение темпов научно-технического прогресса, снижение уровня теневой экономики, повышение качества жизни населения региона и т.п.

Реализация того или иного сценария связана и с негативными явлениями. Был составлен перечень таких явлений (угроз). К ним относятся: рост социального напряжения, отток квалифицированных кадров, противодействие политической элиты и ряд других.

Соответствие каждого сценария тем или иным целям, интересам тех или иных групп, воздействие позитивных и негативных факторов на развитие региона при реализации того или иного сценария требует оценки. Влияние многих факторов практически невоз-

можно оценить количественно. Поэтому для исследований и выбран качественный метод.

Влияние на тот или иной сценарий интересов различных групп, соответствие сценариев тем или иным целям, их положительное или отрицательное воздействие на положение региона оценивала группа экспертов по специальной методике. При оценке использовались и численные оценки определенных факторов.

В результате обработки материалов экспертизы были определены приоритеты сценариев развития региона по комплексному критерию "возможности/угрозы" как отношение компонент вектора приоритетов сценариев по критерию "возможности" к аналогичным компонентам по критерию "угрозы".

Экспертная оценка каждого сценария приводится в табл. 1.

Таблица 1

Приоритеты сценариев развития региона по комплексным критериям "возможности/угрозы"

Показатель	Сценарий				
	Научно-образовательный авангард	Машиностроительный бум	Агропромышленный расцвет	Транспортный узел	Предпринимательский приоритет
1	2	3	4	5	6
Компоненты вектора приоритетов сценариев по критерию "возможности"	0,241	0,257	0,222	0,107	0,173
Компоненты вектора приоритетов сценариев по критерию "угрозы"	0,152	0,287	0,164	0,243	0,154

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Отношение компонент вектора приоритетов сценариев по критерию "возможности" к окончательным компонентам по критерию "угрозы"	1,59	0,90	1,35	0,44	1,12

Абсолютные показатели приоритетов сценариев демонстрирует только относительные преимущества того или иного сценария перед другими как по критерию "возможностей", так и по критерию "угроз".

Так, например, развитие машиностроения и, в первую очередь, высоких технологий, открывает перед экономикой региона больше возможностей, чем любой другой сценарий. Однако и величина угроз при развитии машиностроительного комплекса тоже велика. Это и ухудшение экологической ситуации в регионе, и повышенный риск на производстве, и многое другое. В целом угрозы в машиностроении тоже больше, чем по остальным сценариям.

Однако сопоставляя численные величины компонент "возможностей" и "угроз", например по машиностроению, нельзя делать вывод о том, что в реальной жизни развитие машиностроения приносит региону больше вреда, чем пользы, поскольку численное значение "угроз" превышает численное значение "возможностей".

Эти значения только показывают, что при развитии машиностроения отрицательное влияние "угроз" будет большим, чем в любом другом сценарии. То же можно сказать и о "возможностях", которые дает сценарий "Машиностроительный бум". Они больше, чем в любом другом сценарии. Численное значение отношения "возможностей" к "угрозам" показывает, в каком из сценариев будет относительно больше "возможностей", и с этой

точки зрения сценарий будет приоритетным, но это еще не означает, что значимость рассматриваемого сценария для региона будет решающей. Так, например, развитие малого бизнеса (сценарий "предпринимательский приоритет") по отношению "возможностей" к "угрозам" занимает только третье место. В то же время совершенно ясно, что в нынешней ситуации развитие малого бизнеса должно быть в регионе на первом месте.

Важно иметь в виду, что невозможна реализация одного из сценариев без соответствующей реализации остальных. Трудно представить реализацию сценария "Научно-образовательный авангард" без создания широкой сети малых научно-исследовательских предприятий. Малый бизнес будет присутствовать и играть очень важную роль при реализации любого сценария. Аналогичное положение и с транспортом. По этому сценарию "угрозы" намного превышают "возможности". Но ни машиностроение, ни агропромышленный комплекс не может развиваться без соответствующего взаимосвязанного развития транспорта, Харьковского транспортного узла.

Из этого следует вывод, что все сценарии должны реализовываться одновременно, поскольку они тесно взаимосвязаны. Приоритет сценария показывает, что развитие данного конкретного направления экономики должно иметь определенные преимущества, но комплексно должны развиваться и все остальные сценарии.

Примером комплексного подхода к развитию отрасли может служить важный для Харьковского региона Закон Украины "О стимулировании развития отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса". Практически этот Закон охватывает все рассмотренные выше сценарии. В законе сказано, что "Развитие отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса вместе с его составляющими: создание и производство новой техники и оборудования, ее техническое обслуживание и ремонт, а также формирование инфраструктуры рынка отечественной техники и оборудования для

агропромышленного комплекса — являются приоритетными направлениями развития национальной экономики" [6].

Приоритеты сценариев развития региона завершают первый этап развития региональной стратегии (первый виток спирали). Переход ко второму витку требует как уточнения всех параметров модели, оказывающих влияние на развитие региона, так и целей развития, открывающихся при реализации сценариев "возможностей" и "угроз". Так, например, среди "возможностей" реализации сценария "Машиностроительный бум" не был предусмотрен процесс реструктуризации промышленных предприятий или повышение их конкурентоспособности, что очень важно в современных условиях. Аналогичная картина и с "угрозами". На первом этапе в "угрозах" не предусматривались такие опасные для региона явления, как увеличение отсталости и периферизация региона, апатия и пассивность населения, и ряд других.

Работа над вторым этапом стратегии региона — процесс длительный и трудоемкий, а восстанавливаемая экономика требует немедленных решений. Поэтому уже сегодня, опираясь на имеющиеся наработки и существующее законодательство, следует наметить приоритетные отрасли для Харьковского региона.

Положив в основу приоритеты, разработанные на первом этапе, следует учитывать значимость каждого сценария с точки зрения производимой продукции, занятости населения, прибыльности в той или иной отрасли.

Так, валовой выпуск товаров и услуг по экономике области в 2001 г. превысил 14 млрд. грн. (табл. 2). Большую половину этих товаров и услуг (свыше 8 млрд. грн.) дала промышленность. В промышленности трудилось почти треть всех работающих, тут была самая высокая производительность труда, в два раза превышающая средний показатель по области.

Наибольший удельный вес в промышленности области занимает пищевая — 31%, затем идет машиностроение — 26,7%. Произ-

Окончание табл. 2

водство электроэнергии и ее распределение — 18,2%. Добывающая промышленность занимает четвертое место, и ее доля — 8%. Занимая второе место по удельному весу в промышленном производстве области, машиностроение является наиболее перспективной отраслью промышленности, поскольку только на ее базе могут развиваться все остальные отрасли. Машиностроение в наибольшей степени пострадало в результате кризиса 90-х годов. Однако за последние годы оно устойчиво увеличивает выпуск своей продукции, вклад которой в экономику области достаточно велик, а производительность труда — выше средней (табл. 2).

1	2	3	4	5	6	7
наука и научное обслуживание	268	1,9	26,8	3,4	10,0	55
строительство	432	3,1	34,3	4,3	12,6	69
Итого по группе отраслей	12485	86,5	438	55,5	28,5	156

Таблица 2

Выпуск товаров, услуг и производительность труда по некоторым отраслям Харьковской области, 2001 г. (без НДС и акциза)

Отрасли	Выпуск товаров и услуг в млн. грн.	% к итогу	Численность работающих, тыс. чел.	% к итогу	Производительность труда в расчете на одного работающего, тыс. грн.	% к средней производительности труда по экономике
1	2	3	4	5	6	7
Всего по экономике области,	14438	100,0	789,2	100,0	18,3	100,0
в т.ч. промышленность	8367	58,0	222,5	28,2	37,6	205
в т.ч. машиностроение	2470	17,1	128,0	16,2	19,3	105
сельское хозяйство	1537	10,6	104,9	13,3	14,6	80
транспорт	1861	12,9	49,5	6,3	37,6	205

Высокий уровень производительности труда на транспорте, вдвое превышающий областной уровень. Объемы работ транспорта также велики — почти 13% всего производства товаров и услуг области.

В то же время наука и научное обслуживание дает области около 2% валового выпуска, и занято там несколько больше 3% работающих. Однако это несколько не умаляет значимости науки. Она должна занимать ведущее место в развитии экономики области, и ее достижения должны проявляться в промышленности, сельском хозяйстве, на транспорте, стимулировать научно-технический прогресс.

Роль промышленности в экономике области (и ее сердцевины — машиностроения) может показаться завышенной из-за значительного промежуточного потребления. Но именно в промышленности велико потребление материальных ресурсов, что повышает ее значимость.

Для более полной оценки значимости каждой отрасли можно рассмотреть их вклад в создание чистой добавленной стоимости, примерную величину которой можно получить как сумму заработной платы с начислениями и прибыли по области и каждой отрасли (табл. 3).

В 2001 г. в Харьковской области чистая добавленная стоимость составила 4,9 млрд. грн., а прибыль — 820 млн. грн. Промышленность дала области 1,7 млрд. грн. чистой добавленной стоимости (35,3%) и 479 млн. грн. прибыли (58,4%). По этим показателям, как и по валовому выпуску, промышленность остается по значимости на первом месте. Не ухудшает свои позиции и транспорт.

**Валовая добавленная стоимость и прибыль по отраслям экономики
Харьковской области в 2001 г.**

Отрасли	Чистая добавленная стоимость, млн. грн.	% к итогу	Прибыль, млн. грн.	% к итогу	Чистая добавленная стоимость на одного работающего, тыс. грн.	% к средней валовой добавленной стоимости на одного работающего	Прибыль на одного работающего, тыс. грн.	% к средней прибыли, приходящейся на одного работающего
Всего по экономике отрасли,	4857	100,0	820	100,0	6,2	100,0	1,04	100
в т.ч. промышленность	1713	35,3	479	58,4	7,7	124	2,15	206
в т.ч. машиностроение	772	15,9	187	22,8	6,0	97	1,46	140
сельское хозяйство	464	9,6	91	11,1	4,4	71	0,87	84
транспорт	388	8,0	25	3,0	7,8	125	0,51	49
наука и научное обслуживание	194	4,0	13	1,6	7,2	116	0,49	47
строительство	284	5,8	39	4,8	8,3	134	1,14	110
Итого по группе отраслей	3043	62,7	647	78,9	6,9	112	1,48	142

Наука и научное обслуживание дает области только 4% чистой добавленной стоимости и 1,6% прибыли. С другой стороны, если в промышленности чистая добавленная стоимость составляет только 20% валового выпуска, то в науке и научном обслуживании — почти 72%, что говорит об эффективности научной деятельности. При этом не следует забывать о ее небольшом вкладе в количественные экономические показатели области.

Даже при увеличении объемов научной продукции в несколько раз, ее прямая роль в формировании экономики области будет небольшой. В то же время косвенное влияние науки на основные отрасли экономики области может быть огромным.

Оценка сценариев в проведенном качественном анализе и количественная оценка ведущих отраслей экономики области указывают на необходимость комплексного параллельного развития ведущих отраслей: промышленности, сельского хозяйства, транс-

порта, науки и научного обслуживания. При этом необходимо в максимально возможной степени развивать, укреплять малое предпринимательство во всех приоритетных отраслях экономики.

Литература: 1. Закон Украины "О стимулировании развития отечественного машиностроения для агропромышленного комплекса". /Голос Украины. — 15 марта 2002 г. — №49. — С. 6. 2. Харківська область у 2000 році (статистичний щорічник). — Харків: Харківське обласне управління статистики, 2001. — 196 с. 3. Про економічне та соціальне становище Харківської області за січень — грудень 2001 року. — Харків: Харківське управління статистики, 2002. — 140 с. 4. Економіка України у 2001 році. /Урядовий кур'єр. — 24.01.2002. — №15. 5. Концептуальні засади стратегії розвитку Харківського регіону /Л.М. Бондаренко, Н.М. Внукова, Л.О. Лимонова, Н.М. Лисиця, В.І. Лямець, В.В. Радченко, О.М. Тимонін. — Харків: ВАТ "Модель Всесвіту", 2001. — 52 с. 6. Саати Т. Принятие решений, метод анализа иерархий: Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1993. — 320 с.

О ПЕРВОЙ КНИГЕ "КАПИТАЛА"

К. МАРКСА

(К 135-ЛЕТИЮ СО ДНЯ
ВЫХОДА В СВЕТ)

УДК 330.1

Н.П. Хохлов

Scripta manent
(Написанное остается).
Латинское изречение

135 лет тому назад, 16 августа 1867 года, К. Маркс сообщает в письме Ф. Энгельсу: "Только что закончил корректуру последнего (49-го) листа книги... Итак, этот том готов. Только тебе обязан я тем, что это стало возможным!" [1, с. 128]. Несколькими неделями позже книга вышла в свет. Речь идет о первом томе "Капитала" — выдающемся классическом произведении в области экономической теории, выходящем по своему значению и влиянию на последующее развитие социальных наук далеко за пределы обозначенного в нем предмета исследования. Появление "Капитала" ознаменовало глубокий раскол в экономической теории, возникновение ее критической ветви, основоположником которой является К. Маркс.

В первом отклике на книгу, помещенном во влиятельной в то время газете "Saturday Review", отмечалось: "Как бы, по нашему мнению, ни были зловредны взгляды автора, нельзя все же не признать убедительность его логики, силу его красноречия и своеобразную прелесть, которую он придает даже самым сухим проблемам политической экономики" [1, с. 144]. Обозначенная здесь двойственность оценки "Капитала" получит в дальнейшем свое развитие.

С одной стороны, в полную меру будет оценена "зловредность" для буржуазного общества того времени политико-экономического содержания книги, ибо, как писал К. Маркс, своеобразный характер материала, с которым имеет дело политическая экономия,

"вызывает на арену борьбы... самые отвратительные страсти человеческой души — фурии частного интереса" [2, с. 10]. Кому из собственников капитала, земли, финансовых ресурсов понравится утверждение о том, что их богатство есть накопленная прибавочная стоимость, созданная наемным трудом, что капиталистическая система хозяйства преходяща и будет заменена более высоким общественным строем и тому подобное. Антимарксизм разросся в широкое поле профессиональной деятельности, особенно в период острого противоборства двух социально-экономических систем. Распад социалистической системы создал благоприятную почву для "марксоедов", энтузиазм которых зиждется, скорее, на сиюминутных конъюнктурных интересах, чем на глубоком изучении марксизма и возможностях адекватной реализации его идей в конкретных исторических условиях минувшего века. Ведь К. Маркс в первую очередь — теоретик, а не конструктор экономических преобразований. Обвинять его в последовавших разнообразных неудачных попытках хозяйственного строительства на социалистических началах — все равно, что возлагать на отца космонавтики К. Циолковского ответственность за аварии при пусках ракет.

С другой стороны, "Капитал" — непревзойденный пример строгой научной методологии, логической последовательности изложения теоретических положений, когда в общей цепи научного исследования каждая экономическая категория выводится из предыдущих и движение их обосновывается объективно действующими экономическими законами, выражающими глубокую сущностную связь многообразных явлений экономической жизни общества. С полным основанием можно утверждать, что первый том "Капитала" заложил основу методологической культуры действительно научных экономических исследований и имеет непреходящее значение для формирования молодых исследователей-экономистов.

Начиная исследование буржуазного общества как наиболее развитого рыночного хозяй-

ства с его "клеточки" — товарного отношения, — К. Маркс находит генеральный вектор, в направлении которого происходит развертывание всего содержания товарного производства. Это двойственный характер труда в условиях товарного хозяйства: труд собственно как процесс (производство продуктов, потребительных стоимостей) и труд как процесс создания стоимости. В письме Ф. Энгельсу К. Маркс относит (наряду с исследованием прибавочной стоимости) к самому лучшему в своей книге "подчеркнутый уже в первой главе двойственный характер труда, исходя из того, выражается ли он в потребительной или меновой стоимости (на этом основывается все понимание фактов)" [1, с. 129]. В рыночной экономике продукт производится не для непосредственного потребления, а для обмена, и поэтому приобретает, наряду с полезностью, еще одно свойство — меновую стоимость. Лишь благодаря этому свойству продукт способен поступить в общехозяйственный оборот и в конечном счете реализовать свою полезность. Это обусловлено тем, показывает К. Маркс, что в рыночной экономике всякая производственная деятельность является частной, индивидуальной лишь по форме, а по сути своей она общественная.

С одной стороны, продукты становятся товарами лишь потому, что производятся независимыми, частными производителями. Но, с другой стороны, частные производители работают не на себя ("Сапожник без сапог!"), а так или иначе — друг на друга, то есть "частные работы фактически осуществляются как звенья совокупного общественного труда" [2, с. 83]. Выпадение товаропроизводителя из этой совокупной цепи взаимосвязей означает для него гибель как субъекта самостоятельной хозяйственной деятельности. Убедительным примером тому служит сегодняшнее положение многих предприятий на пространстве бывшего Союза.

Противоречивое единство частной формы и общественного содержания рыночного хозяйства отразилось на последующем развитии даже немарксистских экономических теорий и вылилось, в конечном счете,

в концепции, с одной стороны, индивидуализма, "свободы предпринимательства", тому подобного и с другой — в концепции, учитывающие общественный характер производства, необходимость общегосударственного регулирования воспроизводственного процесса (кейнсианство, неокейнсианство, прочие).

Следует отметить, что открытие К. Маркса, нацеливающего на двуединый подход к производству с учетом его стоимостной и натуральной форм, до настоящего времени в достаточной мере не оценено. Сегодня полезны были бы размышления на тему: следует ли при преодолении кризисного состояния экономики Украины полагаться на преимущественно стоимостной механизм рынка или необходимо активизировать управление непосредственно процессом труда в общественном масштабе для производства полезных продуктов, обеспечивающих формирование народнохозяйственного комплекса страны, ее экономическую безопасность.

Открытие двойственного характера труда позволило К. Марксу уже в первой книге "Капитала" последовательно показать развертывание его общественной формы, которая получила особенно интенсивное развитие в условиях капиталистического способа производства.

Из развития форм стоимости он логично выводит возникновение денег, раскрывает их сущность и функции. Принципиальным является обоснование товарного содержания денег. Деньги — это особый вид товара, который в процессе исторического развития форм стоимости начинает играть роль всеобщего выразителя стоимости других товаров. Практика денежного обращения ушла далеко вперед, и вместо реальных денег давно уже появились их заменители — бумажные деньги, безналичные деньги, а сегодня — электронные деньги и т. п. Но суть от этого не меняется. Она быстро проявляется в условиях кризиса бумажно-денежных систем. Мы недавно были свидетелями возвращения к товарному бартеру — самой древней и несовершенной форме товарного обмена. Товар-

ное содержание денег проявляется также и в том, что наиболее устойчивой является денежная единица государства, где производятся особенно качественные товары с меньшими издержками.

Цена товара по К. Марксу — это денежное название овеществленного в товаре труда, то есть денежное выражение стоимости товара. Однако количественно цена товара зависит как от стоимости товара, так и от общественных условий его реализации. Это важное методологическое положение позволяет, с одной стороны, раскрыть *производственное* происхождение цены товара, а с другой — учитывать конкретные *рыночные* условия его продажи (соотношение спроса и предложения, государственное регулирование, субъективно-психологические факторы). Отсюда — корень проблем ценообразования: в сфере производства, в производительной силе труда, структуре производства, что, однако, не умаляет значения их маркетинговых аспектов.

Центральное место в первом томе "Капитала" занимает теория прибавочной стоимости, которую К. Маркс, как свидетельствует упомянутое выше его письмо к Ф. Энгельсу, также относил к лучшему, что было в его книге. Человеческой природе присуще свойство: в процессе производительного труда, то есть приспособления природных ресурсов к своим потребностям, производить продуктов больше, чем необходимо для поддержания своей жизни — то есть производить *прибавочный продукт*. По мере роста производительной силы труда это свойство усиливается, границей всевозрастающей активности человека может стать лишь исчерпание природных ресурсов. Прибавочный продукт принимает различные формы. Суть эксплуатации заключается в присвоении прибавочного продукта субъектом, который этот продукт не производил. В рабовладельческом обществе прибавочным представляется весь продукт, созданный рабом. В феодальном он зримо проявляется в натуральном или денежном оброке, в "панщине". В условиях свободного наемного труда прибавочный продукт не виден, весь труд работника представляется оплаченным.

Но при любых общественно-экономических условиях именно прибавочный продукт служит реальным источником прогресса, расширения масштабов производства, роста жизненных благ.

Развивая теории классиков, К. Маркс убедительно и последовательно раскрыл в книге механизм производства прибавочной стоимости как главный содержательный момент естественно-исторического процесса перерастания простого товарного производства в капиталистическое и развития последнего. Исследуя способы производства прибавочной стоимости: абсолютный (экстенсивный, за счет увеличения продолжительности рабочего дня) и относительный (интенсивный, за счет повышения производительной силы труда), К. Маркс, не в пример большинству экономистов-теоретиков, поднимается до рассмотрения особенных организационных, технологических и технических аспектов проблемы, применяя, как бы мы сейчас сказали, методы промышленного инжиниринга. Сохраняют свою значимость для современных исследователей методологические подходы К. Маркса к изучению рабочего дня, к факторам, обуславливающим его продолжительность и структуру.

До сих пор остаются недостаточно оцененными и весьма актуальными положения о *формальном* и *реальном* содержании процессов крупных социально-экономических преобразований. В книге обосновано, что капитализм стал на собственные ноги, окончательно победил предшествующий социально-экономический строй, когда создал собственную материально-техническую базу производства, адекватную отношениям капиталистического применения больших масс наемного труда, — фабричную систему машин. Но для этого потребовалось пройти длительный путь от начального формального политико-правового формирования капиталистических отношений в условиях *простой кооперации* под командой капиталиста через *капиталистическую мануфактуру* с ее глубоким разделением ручного труда — до *крупного машинного производства*, базирующегося на системах машин, непре-

рывной организации производства, технологическом применении науки, то есть стадии, когда капитализм реально и бесповоротно овладел общественным производством. Разве эти теоретические концепции не актуальны для современной транзитивной экономики Украины, захваченной политическими и юридическими аспектами социальных преобразований, и отдающей несоразмерно мало энергии созданию материально-технической базы современного развитого рыночного хозяйства, повышению образовательного и культурного уровня работников? Много полезных для себя фундаментальных идей, а может быть, и открытий найдет для себя сегодня молодой исследователь конкретных проблем организации производства, менеджмента в промышленности, поработав над одиннадцатой — тринадцатой главами книги.

То же можно сказать и о шестом отделе книги, посвященном заработной плате, исследованию ее сущности, форм, объективных факторов, обуславливающих ее величину, национальные различия. Зарплата предстает не как цена труда, величина которой устанавливается в результате торга между капиталистом и наемным работником, а как стоимость товара "рабочая сила", величина которой определяется стоимостью жизненных средств, необходимых для поддержания общественно-нормальных условий жизни работника и его семьи. Урезание необходимых для этого средств ведет, как определил К. Маркс, к воспроизводству рабочей силы "в ущербном виде", что отрицательно сказывается на общественном воспроизводстве в целом. Законы рынка требуют достойной оплаты труда работников. Почему не взять на вооружение эти марксистские положения при формировании развитого рынка в Украине?

Острейшая проблема современной экономики Украины — недостаток инвестиций для реального накопления капитала, устойчивого расширенного воспроизводства валового национального продукта. Посмотрим на эту проблему с позиций методологии "Капитала".

Источником накопления служит *вновь созданная стоимость*, включающая заработную плату и прибавочную стоимость. Чтобы не нарушать условия воспроизводства рабочей силы, следует признать единственным источником накопления капитала прибавочную стоимость, которая, напомним, создается в производственной сфере. Из этой прибавочной стоимости, отмечает К. Маркс, изымается банковский процент, торговая прибыль, непроизводительные затраты на рекламу, земельная рента и т. д. Из оставшейся части черпаются расходы на удовлетворение потребностей капиталиста, в том числе — на предметы роскоши, на освоение "нового мира наслаждений", открывающегося перед собственником. И лишь остаток прибавочной стоимости составляет тот реальный источник, из которого питается производительное накопление капитала. Однако, отмечает К. Маркс, "в благородной груди капиталиста разворачивается фаустовский конфликт между страстью к накоплению и жадной насладений" [2, с. 607]. На первых порах он живет как скряга, скопидом, не потребляя проценты на капитал. Расточительство капиталиста возрастает с ростом накопления капитала. В Украине, как мы видим, процесс накопления начался с противоположного конца: резко возросло количество убыточных предприятий, то есть значительно сократился объем прибавочной стоимости; первое место среди предпринимателей — за банкиром с его непомерно высокой ставкой банковского процента; не упускает своих возможностей торговый посредник между производителем и конечным потребителем товара; земельный собственник еще не развернулся, но показал свою силу относительно скромный во времена К. Маркса охотник за прибавочной стоимостью — государство. Общая картина усиливается тем, что у новых собственников "жажда наслаждений" явно превалирует над страстью к накоплению.

Наиболее острому неприятию, критике, насмешкам со стороны антимарксистов подверглись заключительные главы книги о всеобщем законе капиталистического накоп-

ления, о первоначальном накоплении капитала, и, в особенности, положения об исторической тенденции капиталистического накопления.

На первый взгляд, положения о том, что чем больше общественное богатство, функционирующий капитал, тем больше промышленная резервная армия труда, то есть безработица, и что по мере накопления капитала положение рабочего должно ухудшаться, какова бы ни была высока или низка его заработная плата, устарели, являются феноменами XIX века, утратившими свою актуальность в процессе последующего развития капитализма. Но не все так просто. К Маркс сам указывал, что всеобщий закон капиталистического накопления "подобно всем другим законам, в своем осуществлении модифицируется многочисленными обстоятельствами" [2, с. 659]. Действительно, почти что за полтора века произошли глубокие изменения в социально-экономической системе, которую исследовал К. Маркс. Расширилось понятие наемного труда, иной стала активная армия труда, коренным образом изменилась ее структура, расширилось в производстве поле планомерности, неизмеримо возросла роль государства, то есть обстоятельства модификации закона — довольно серьезные. Однако с полной уверенностью можно сказать, что объективное действие всеобщего закона накопления обусловило одно из главных направлений трансформации капитализма в минувшем веке — усиление государственного воздействия на хозяйственную жизнь общества с целью устранения наиболее острых социальных последствий нерегулируемого капитализма — в первую очередь безработицы, неравномерности в распределении национального дохода, прочего. Современную экономическую теорию и хозяйственную практику развитых государств невозможно сегодня понять без теоретических разработок Дж. М. Кейнса, неокейнсианцев, разработанных ими конкретных методов государственного регулирования экономики. Сотни миллиардов долларов из государственного бюджета США направляются ежегодно на поддержание социального равно-

весия в обществе, чтобы, по сути говоря, локализовать проявление всеобщего закона накопления.

Снять сегодня с повестки дня марксистские положения о всеобщем законе капиталистического накопления означает:

игнорировать проблему занятости населения, а она не утрачивает своей остроты, особенно в европейских странах;

не замечать громадного различия в распределении доходов и богатства между различными слоями общества (кривая Лоренца), то есть *относительного* ухудшения положения целых групп населения;

не видеть растущего разрыва в экономическом и социальном положении стран "золотого миллиарда" и остального мира, на что государственное регулирование еще не способно оказать действенного влияния;

уходить от факта, что в отдельные кризисные периоды, особенно в слаборазвитых странах, происходит *абсолютное* ухудшение положения трудящегося населения, снижается его жизненный уровень;

поддерживать иллюзии относительно абсолютной благотворности капиталистических рыночных преобразований, не замечать обратной стороны медали: свойственных нерегулируемому рынку тенденций к социальному расслоению общества, порождению официального пауперизма, неполной занятости населения и других, что особенно опасно для стран с транзитивной экономикой.

Исследуя историческую тенденцию капиталистического накопления, то есть историческую перспективу капитализма, К. Маркс исходит из своей главной посылки: усиления общественного характера производства в условиях капиталистических производственных отношений. Миссия капитализма — "превращение индивидуальных и раздробленных средств производства в общественно централизованные, следовательно, превращение карликовой собственности многих в гигантскую собственность немногих" [2, с. 771]. Вначале, в период первоначального накоп-

СБСМД

БИБЛИОТЕКА
Харьковский
государственный экономический
университет

ления капитала, происходит "экспроприация непосредственных производителей, т. е. уничтожение частной собственности, покоящейся на собственном труде" [там же, с. 770], вытесняются мелкие товаропроизводители. Частная собственность, добытая собственным трудом, заменяется капиталистической частной собственностью.

Затем, по мере дальнейшей концентрации производства и обобществления производства, происходит централизация капитала, когда "экспроприации подлежит уже не работник, сам ведущий самостоятельное хозяйство, а капиталист" [там же]. То есть экспроприаторов экспроприируют. Эту акцию осуществляет не "человек с ружьем", а сами агенты капиталистического производства, побеждающие в жесткой конкурентной борьбе. Прогрессирующая централизация средств труда и обобществление производства означает, что, как заключает К. Маркс, "капиталистическое производство порождает с необходимостью естественного процесса свое собственное отрицание" [там же, с. 773].

Действительно, последующая история конца XIX-го и всего XX-го столетия отмечена высокими темпами концентрации производства и монополизацией экономики. Крупнейшие монополии, транснациональные компании определяют сегодня экономическую политику как внутри стран, так и в масштабе внешних мировых отношений. Хозяйственная деятельность стала уделом государственных интересов, которые в свете общих глобальных изменений направлены также на формирование мощных межгосударственных союзов. Это привело к такой глубокой трансформации капитализма, что он рассматривается в западной научной литературе уже как рудимент прошлого. "Неокапитализм", "интервенционизм", "индустриальное общество", "смешанное общество", "сформированное общество", "новое индустриальное общество", "постиндустриальное общество" и многое другое — так теперь называют различные исследователи современные социально-экономические системы, сложившиеся в странах с развитой

рыночной экономикой. Только не "капитализм".

Следовательно, К. Маркс в целом верно определил общий вектор эволюции социально-экономической системы, в которой он жил. История минувшего века: две мировые войны, революции, раскол мира на две системы, национальные движения, кризисы — показала разнообразные формы, в которых происходил этот противоречивый процесс. Октябрьская революция, возникновение социалистической системы, поражение Советского Союза в холодной войне — это лишь эпизод в общеисторическом процессе движения общества к новому общественному устройству, отражающему глобальный масштаб обобществления производства, формирование нового мирового порядка, путь к которому по-прежнему извилист и противоречив.

Неправомерно списывать К. Маркса в архив истории. Лауреат Нобелевской премии П. Самуэльсон и его соавтор В. Нордхауз, которые в общем-то не разделяют марксистских взглядов, тем не менее в своем известном, получившем всемирное распространение учебнике "Economics" приводят следующее суждение: "Никто из мыслителей девятнадцатого столетия не оказал такого прямого, основательно обдуманного и сильного воздействия на человечество, как К. Маркс" [3, с. 768]. И далее они отмечают, что не в пример большинству ранних теорий, рассмотренных в учебнике, "теория Маркса жива и существенно важна сегодня" [там же]. Без неё невозможно понять события двадцатого века в Европе.

Авторитет К. Маркса как ученого весьма высок в среде известных западных экономистов. А. Смит, К. Маркс, Дж. Кейнс неизменно присутствуют в фундаментальных учебниках по экономической теории как ключевые фигуры, внесшие большой вклад в развитие экономической науки.

Как отмечалось выше, большую самостоятельную ценность представляет продемонстрированная К. Марксом методология экономического исследования. Главное в ней — проникновение в сущность изучаемого явления

и раскрытие связи этой сущности с реальной, зримой *формой* ее проявления. Эти формы, как показал К. Маркс, превратны, обманчивы, вводят в заблуждение исследователя, который ограничивается лишь внешней видимостью происходящих в экономической жизни явлений и процессов. Критический пафос "Капитала" направлен против теоретиков, которые оперируют лишь внешними формами экономических явлений, исследуют поверхностные зависимости, в результате чего экономическая теория занимается лишь тем, что "переводит своеобразные представления капиталистов, захваченных конкуренцией на якобы более теоретический, обобщенный язык, и вымучивает обоснование правильности этих представлений" [2, с. 253]. С сожалением следует отметить, что в последние годы, когда марксизм в стране не в чести, происходит обеднение методологической базы экономических исследований. Сущностный подход к явлениям экономической жизни подменяется инструменталистским, когда самый изощренный инструментарий используется не для проникновения в суть происходящего в экономике, а для фиксации и дотошном описании внешних форм явлений, поверхностных связей между ними и "онаучивания" представлений наиболее активных агентов современного бизнеса.

Листая страницы "Капитала", испытываешь чувство огорчения, что содержащееся в нем колоссальное научное и методологическое богатство остается сегодня за рамками профессиональной подготовки экономистов, не оказывает своего позитивного воздействия на формирование методологической культуры, высокого профессионального уровня специалистов высшей квалификации в области экономики.

Литература: 1. Маркс К., Энгельс Ф. Письма о "Капитале". — М.: Политиздат, 1986. — 352 с. 2. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. (Предисл. Ф. Энгельса. Пер. И.И. Скворцова-Степанова). Т. 1. — М., Политиздат, 1973. — 908 с. 3. Samuelson P.A., Nordhaus W.D. Economics. Twelfth Ed. — Intern. Stud. Ed. — McGraw-Hill, Inc., 1985. — 952 p.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ У ДОСЛІДЖЕННІ МЕЗОРІВНЕВИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 658.14/17

**Ястремська О.М.,
Медведєва І.Б.**

В Україні триває складний процес становлення незалежної держави, її інтеграції в світову економічну систему, успішне протікання якого вимагає розробки виваженої інвестиційної політики як на загальнодержавному макrorівні, так і на регіональному — мезо. Основою опрацювання та впровадження регіональної політики капіталовкладень є визначення інвестиційної привабливості певної території. Тільки з урахуванням такої інформації органи регіонального управління і місцевого самоврядування будуть у змозі скоригувати свої дії щодо залучення коштів, необхідних для розвитку території, інвестори — прийняти обгрунтоване рішення відносно комерційної доцільності капіталовкладень, територіальна громада — визначити своє ставлення з приводу суспільної корисності запропонованих заходів. Таким чином, питання аналізу інвестиційних процесів на рівні регіонів є актуальним, вимагає постійної уваги і має, безсумнівно, практичне значення.

Для того, щоб здійснити обгрунтований аналіз регіональних інвестиційних процесів, визначити вагомі чинники впливу, необхідно обрати адекватні методи дослідження, за допомогою яких можна побудувати математичні моделі, що достовірно та повно описують реальні економічні процеси і включають до свого складу показники, які дозволять однозначно визначити складові інвестиційної привабливості регіонів.

Аналіз сучасних літературних джерел довів, що проблема дослідження інвестиційних процесів на мезорівні розкривається в роботах таких видатних учених, як І.А. Бланк,

А.П. Голюков, О.П. Топчів, та інших. Однак тенденції розвитку соціально-економічних процесів в Україні настільки динамічні, що сукупність складових інвестиційної привабливості та їх показників необхідно постійно уточнювати. Тому виникає об'єктивна необхідність у розвитку існуючого методичного забезпечення щодо визначення інвестиційної привабливості регіонів. Узагальнення особливостей існуючих методик дозволяє зробити наступні висновки. Різні методики використовують розподіл на складові, що не співпадають, відрізняючись якісним складом показників, серед яких є абсолютні і відносні; сукупність складових не є комплексно-достатньою і не враховує особливості розташування регіонів; значна кількість методик побудована під впливом необгрунтованого підвищення значущості фінансово-інвестиційних ринків, рівень розвитку яких пропонується використовувати як індикатор інвестиційної привабливості, в окремих методиках пропонується вирішувати питання оцінки привабливості за допомогою одного показника — представника певної складової або групи коефіцієнтів; в якості основних методів визначення складу показників пропонується використовувати методи прямого обчислення й експертні, що не є достатньо обгрунтованою пропозицією. Таким чином, існують наступні проблеми у визначенні інвестиційної привабливості регіонів України:

необхідно постійно уточнювати склад напрямків і показників оцінки в умовах швидкозмінного трансформаційного середовища;

для обгрунтування складу напрямків і показників доцільно використовувати математичні методи, які б не спотворювали статистичну інформацію і дозволяли зробити науково обгрунтовані висновки;

на основі отриманої узагальненої інформації щодо стану розвитку всіх регіонів України слід синтезувати систему значущих показників, що притаманні загальним тенденціям інвестування.

Як показав проведений аналіз літературних джерел, практика роботи регіональних управлінь економіки облдержадміністрацій,

обласних управлінь статистики, всі чинники впливу на соціально-економічний розвиток регіонів доцільно охарактеризувати системою показників, що наведена у табл. 1, і згрупувати в складові ринково-інвестиційної інфраструктури, демографічного стану, ризикованості підприємницького середовища, загальноекономічного розвитку, наукового потенціалу, використання природно-ресурсного потенціалу. Застосування запропонованої сукупності складових обумовлюється тим, що в комплексі вони характеризують повний ресурсний потенціал регіону, а також відповідають головним світовим тенденціям інвестиційної політики: інноваційній спрямованості та зваженій ризикованості. Певний вплив на вибір показників також здійснила існуюча в Україні система статистичної звітності, завдяки якій у всіх регіонах управління статистики збирають, аналізують і публікують тільки певні дані щодо результатів розвитку територій.

Таблиця 1

Показники аналізу регіональних інвестиційних процесів

Умовне позначення показника	Найменування показника
1	2
1. Ринково-інвестиційна інфраструктура	
X1	середній розмір сплаченого статутного капіталу одного діючого банку, млн. грн.;
X2	питома вага приватизованих підприємств у загальній їх кількості, %;
X3	питома вага будівничо-монтажних підрядних робіт в обсязі валової доданої вартості, %;
X4	щільність залізничних колій, км/1000 км ² ;
X5	щільність автошляхів, км/1000 км ²
2. Демографічний стан	
X6	рівень безробіття, %;
X7	рівень соціальної напруженості, %;
X8	коефіцієнт дитячої смертності;
X9	коефіцієнт співвідношення між кількістю зайнятих у промисловості до кількості зайнятих у сільському господарстві;

Продовження табл. 1

Закінчення табл. 1

1	2
X10	коефіцієнт співвідношення між кількістю міського зайнятого населення до кількості населення, зайнятого у сільському господарстві;
X11	грошові витрати і заощадження на душу населення, грн.;
X12	середній розмір грошового банківського вкладу на душу населення, грн./чол.
3. Ризикованість підприємницького середовища	
X13	середній обсяг шкідливих викидів на одне підприємство, тис. т.;
X14	кількість злочинів на душу населення;
X15	питома вага кількості злочинів в регіоні до загальної кількості злочинів по Україні;
X16	питома вага незавершеного будівництва в загальній вартості будівничо-монтажних робіт;
X17	коефіцієнт співвідношення дебіторської заборгованості до кредиторської
4. Загальноекономічний розвиток	
X18	валова додана вартість на душу населення, грн./чол;
X19	питома вага валової доданої вартості регіону у валовій доданій вартості в цілому по Україні;
X20	інвестиції в основний капітал на душу населення, грн./чол;
X21	індекс господарчого розвитку регіону;
X22	коефіцієнт співвідношення обсягів експорту й імпорту;
X23	питома вага темпів валової доданої вартості до темпів капіталовкладень;
X24	коефіцієнт співвідношення питомої ваги обсягу промислового виробництва до питомої ваги капіталовкладень у виробничу сферу регіону;
X25	питома вага прямих інвестицій з регіону в економіку інших країн у їх загальному обсязі в Україні;
X26	коефіцієнт співвідношення питомої ваги регіону в загальному обсязі промислового виробництва до питомої ваги регіону в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в регіон
5. Науковий потенціал	
X27	питома вага обсягу наукових досліджень і розробок, виконаних власними силами наукових організацій в обсязі валової доданої вартості регіону;

1	2
X28	питома вага обсягу фінансування наукових і науково-технічних робіт за рахунок держбюджету в загальному обсязі їх фінансування;
X29	питома вага чисельності докторів і кандидатів наук у загальній чисельності зайнятого населення в усіх сферах економіки
6. Використання природно-ресурсного потенціалу	
X30	питома вага споживання вугілля в регіоні в обсязі його споживання в Україні;
X31	питома вага споживання природного газу в регіоні в обсязі його споживання в Україні;
X32	питома вага лісовідтворення лісового фонду регіону в його загальному обсязі в Україні

За наведеними в табл. 1 показниками було здійснено аналіз інвестиційної привабливості всіх регіонів України за даними 1996 – 2000 років з метою визначення найвагоміших складових і чинників впливу на активізацію політики капіталовкладень, обґрунтування їх взаємозв'язку та взаємозалежності. Основним методом дослідження було обрано факторний аналіз, який дозволяє суттєво скоротити перелік показників та представити інформацію в стислому і неспотвореному вигляді.

Аналізуючи запропоновану й використану систему показників (див. табл. 1), що характеризує інвестиційну привабливість регіонів України, можна прийти до висновку, що вона відрізняється комплексністю і системністю, але є досить складною: певні показники є результатами-ознаками, що знаходяться у безпосередньому зв'язку з результатами-аргументами. Тому виникає об'єктивна необхідність у побудові кореляційної матриці з усіма 32 показниками для того, щоб визначити існування статистичного зв'язку між парами показників інвестиційної привабливості регіону. Нульова гіпотеза про відсутність такого зв'язку спростується, тому що з імовірністю 95% можна стверджувати про його наявність (згідно з отриманими результатами кореляційної матриці). Але для певної частини показників виявлений статистичний зв'язок не є істотним, що

підтверджують їхні коефіцієнти кореляції. До таких показників віднесено: питому вагу підрядних робіт до валової доданої вартості (ВДВ) в регіоні, щільність залізничних та автомобільних шляхів на 1000 км², коефіцієнт дитячої смертності, питому вагу незавершеного будівництва в загальній вартості будівничо-монтажних робіт в регіоні, індекс господарчого розвитку регіону, питому вагу лісовідтворення лісового фонду регіону в його загальному обсязі в Україні. Всі інші показники табл. 1, які мають істотний статистичний зв'язок, доцільно використати в подальшому дослідженні чинників інвестиційної привабливості регіонів методом класичного факторного аналізу. Отримані результати аналізу на основі статистичних даних по всіх регіонах України за 1996 – 2000 роки наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Характеристики факторів

Номер фактора	Власне значення	Відсоток загальної дисперсії	Відсоток кумулятивної дисперсії
1	9,14506	44,792	44,792
2	3,89013	19,054	63,845
3	2,70592	13,253	77,099
4	1,29213	6,329	83,427

Результати проведеного факторного аналізу довели, що особливості інвестиційних процесів, тобто інвестиційну привабливість регіону, доцільно охарактеризувати першими чотирма отриманими факторами, які пояснюють 83,427% варіабельності, що є достатнім для обґрунтування загальних тенденцій мезорівневого інвестування, виявлення чинників впливу та вагомих показників інвестиційної привабливості регіонів. Наявність чотирьох факторів свідчить про внутрішню незбалансованість регіональних інвестиційних процесів. Якщо б факторів було три або менше і вони пояснювали більше 80-ти% загальної дисперсії, можна було б зробити висновок про внутрішню злагодженість і типовість інвестування на території всіх регіонів країни.

Застосування класичної факторизації за типом ротації Varimax дозволило отримати навантажувальні характеристики показників за кожним фактором, які наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Навантажувальні характеристики показників мезорівневої інвестиційної привабливості

Код показника	Навантажувальні характеристики			
	фактор 1	фактор 2	фактор 3	фактор 4
X1	0,277798	0,46756	0,589881	0,00565794
X2	-0,220197	-0,0768782	0,599697	-0,054915
X6	-0,184106	-0,139268	0,728133	0,00596988
X7	0,175577	0,257983	-0,82715	-0,0829422
X9	0,748764	0,0625934	-0,154445	0,236105
X10	0,845529	0,37858	-0,0665034	0,243172
X11	0,174608	0,771183	0,506836	-0,052158
X12	0,187736	0,460536	0,750625	0,147696
X13	0,919422	0,0495226	-0,109798	0,279637
X14	0,289356	0,562001	-0,0731947	0,546422
X15	0,731001	0,557401	-0,0516797	0,232735
X17	-0,0253046	0,416111	-0,036717	0,0292772
X18	0,401472	0,733621	-0,0813604	0,374618
X19	0,725924	0,662659	0,0295454	0,0336191
X20	0,295668	0,717362	0,165666	0,143986
X22	0,449673	-0,217188	0,188329	0,522393
X23	-0,0681026	-0,182626	-0,394479	0,110081
X24	0,227384	0,176205	-0,0176966	0,624017
X25	0,230408	0,553329	-0,129338	-0,381147
X26	0,190126	-0,0795681	-0,248027	0,579289
X27	0,0320121	0,811733	-0,0299036	0,00574662
X28	-0,216152	0,0271936	-0,108567	-0,716096
X29	0,112139	0,860881	0,0976554	-0,261269
X30	0,952534	-0,010758	-0,0305257	0,181248
X31	0,85427	0,427506	0,0154432	0,133772

Перший фактор є найвагомим, він пояснює 44,792% загальної дисперсії чинників. Аналізуючи склад його навантажувальних характеристик, значущість яких перевищує 60%, можна визначити внутрішню взаємозалежність і взаємообумовленість показників, що характеризують інвестиційну ситуацію в регіонах. Найсуттєвіший вплив на інвестиційні

процеси здійснюють: питома вага споживання вугілля і природного газу в регіонах до їх споживання в Україні, середній обсяг шкідливих викидів на одне підприємство, співвідношення між кількістю зайнятих у промисловості до зайнятих у сільському господарстві, питома вага міського працездатного населення до такого ж у сільській місцевості, питома вага злочинних дій у регіоні в їх загальному обсязі по Україні, питома вага валової доданої вартості регіону в її обсязі по Україні. Аналіз показників виявляє найзначніші чинники впливу на інвестиційну ситуацію, до яких належать: демографічна ситуація, ризикованість, природно-ресурсний потенціал, економічні результати. Тобто зростання валової доданої вартості виробництва в регіонах в основному базується на використанні природних ресурсів завдяки праці населення, але загальна ситуація в регіонах є ризикованою. Таким чином, перший найвагомий фактор слід інтерпретувати як комплексну загальноекономічну складову використання ресурсно-трудового потенціалу в умовах ринку.

Другий фактор, який пояснює 19,054% загальної дисперсії, що є досить значним, висвітлює наступні чинники впливу, які були винайдені за навантаженням факторних характеристик: грошові витрати та заощадження, ВДВ, інвестиції в основний капітал на душу населення в регіоні, ВДВ регіону до загальної ВДВ України, питому вагу вартості обсягу наукових досліджень і розробок, виконаних власними силами наукових організацій у співставлених цінах 1996 р., до обсягу ВДВ регіону, питому вагу докторів і кандидатів наук до кількості зайнятого населення. Аналізуючи виявлені показники, можна зробити висновок: другий фактор доцільно інтерпретувати як інноваційно-інвестиційну складову впливу на результати загальноекономічного розвитку регіонів.

Третій фактор, що пояснює 13,253% загальної дисперсії, є також досить впливовим. Найбільшого значення, завдяки характеристикам навантаження, отримали наступні показники, що ввійшли до його складу: рівень безробіття, соціальної напруженості, середній

розмір банківського вкладу на душу населення; менший вплив (але на межі обмеження в 60% навантаження) здійснюють чинники середнього розміру сплаченого статутного капіталу на один діючий банк (філію, представництво) в регіоні, а також питома вага приватизованих підприємств у загальному обсязі промислових підприємств регіону. Це свідчить про слабкий вплив інвестиційно-ринкової інфраструктури на активність процесів капіталовкладень у регіонах України, її недостатню розвиненість, тобто третій фактор характеризує негативні ринкові тенденції, що дестабілізують позитивну інвестиційну динаміку. Таким чином, третій фактор доцільно розглядати як об'єктивну дію ринкових сил, тобто ринкову складову.

Четвертий фактор, що має найменший вплив на інвестиційні процеси (6,329% загальної дисперсії) включає до свого складу наступні вагомні показники: питому вагу обсягів фінансування з держбюджету наукових та науково-технічних розробок до загального їх фінансування в регіонах (з негативним впливом); співвідношення питомих ваг промислового виробництва до капіталовкладень у виробничу сферу; на межі прийнятої вагомості знаходяться показники кількості злочинів на душу населення, співвідношення обсягів експорту та імпорту, співвідношення питомих ваг промислового виробництва до обсягів прямих іноземних інвестицій. Виходячи з переліку виявлених показників, можна прийти до висновку, що суттєвий позитивний вплив на інвестиційну активність здійснюють суб'єкти промисловості, держава проявляє низьку фінансову підтримку, зменшуючи свій вплив на економічний розвиток регіонів. Іноземні інвестори також не виявляють значної зацікавленості у капіталовкладенні в економіку України. Усі ці названі причини є підґрунтям для прояву негативних тенденцій, що проявляються у погіршенні криміногенної ситуації. Таким чином, четвертий фактор слід розглядати як виробничу складову, яку доцільно об'єднати з першим фактором за спорідненістю показників, і як загальноекономічний стан регіону.

Узагальнюючи виявлені в процесі застосування факторного аналізу тенденції інвестицій-

ної політики на рівні регіонів України, необхідно виділити чотири вагомні складові, що мають значний вплив на її стан та розвиток: комплексну загальноекономічну складову використання природно-ресурсного і трудового потенціалів, в умовах ризикового оточення інноваційно-інвестиційну, ринкову і виробничу складові. Це свідчить про те, що інвестиційну привабливість регіонів доцільно визначати як сукупність показників за напрямками: загальноекономічний розвиток території, використання природно-ресурсного потенціалу, демографічна ситуація, ризикованість, науковий потенціал (табл. 4).

Таблиця 4

Напрямки і показники визначення інвестиційної привабливості регіону

Напрямок	Показник
1	2
1. Загально-економічний розвиток	1.1. Валова додана вартість на душу населення. 1.2. Питома вага валової доданої вартості регіону у валовій доданій вартості по Україні в цілому. 1.3. Інвестиції в основний капітал на душу населення в регіоні. 1.4. Коефіцієнти співвідношення питомої ваги обсягу промислового виробництва до питомої ваги обсягу капіталовкладень у виробничу сферу регіону. 1.5. Питомої ваги обсягу промислового виробництва до питомої ваги регіону в загальному обсязі прямих іноземних інвестицій. 1.6. Питома вага прямих інвестицій з регіону в їх загальному обсязі в Україні. 1.7. Середній розмір сплаченого статутного капіталу на один діючий банк. 1.8. Питома вага приватизованих підприємств до загальної кількості підприємств у регіоні.
2. Природно-ресурсний потенціал	2.1. Питома вага споживання вугілля в регіоні в обсязі його споживання в Україні. 2.2. Питома вага споживання газу в регіоні в обсязі його споживання в Україні.

Закінчення табл. 4

1	2
3. Демографічна ситуація	3.1. Рівень безробіття. 3.2. Рівень соціальної напруженості. 3.3. Коефіцієнт співвідношення між кількістю зайнятих у промисловості до кількості зайнятих у сільському господарстві. 3.4. Коефіцієнт співвідношення між кількістю міського зайнятого населення до кількості населення, зайнятого у сільському господарстві. 3.5. Грошові витрати та заощадження на душу населення в регіоні. 3.6. Середній розмір грошового банківського вкладу на душу населення в регіоні.
4. Ризикова-ність	4.1. Середній обсяг шкідливих викидів на одне підприємство. 4.2. Питома вага кількості злочинів, заподіяних в регіоні, до загальної їх кількості в Україні.
5. Науковий потенціал	5.1. Питома вага обсягу наукових досліджень і розробок, виконаних власними силами наукових організацій в обсязі валової доданої вартості регіону. 5.2. Питома вага обсягу фінансування наукових і науково-технічних робіт за рахунок держбюджету в загальному обсязі їх фінансування. 5.3. Питома вага чисельності докторів і кандидатів наук у загальній чисельності зайнятого населення в усіх сферах економіки регіону.

Оскільки регіони України мають значні відмінності в спрямованості та рівнях розвитку, виникає необхідність у визначенні їх розподіленості за інвестиційною привабливістю.

Застосування факторного аналізу дозволило визначити ознаки, за якими регіони України є подібними за інвестиційним положенням та ситуацією. Просторове розподілення за першими трьома факторами регіонів України (рис. 1) доводить, що вони незгруповані та мають явне нерівномірне розсіювання. В процесі подальшого дослідження і обмеження кількості факторів першими двома, найбільш значущими (вплив третього фактора на протікання інвестиційних процесів за його власним значенням у факторному аналізі є

менш істотний), результати аналізу не покращилися (рис. 2), тобто розподіл регіонів за інвестиційною привабливістю не є однозначним та рівномірним. На цій основі можна зробити висновок, що застосування факторного аналізу не є достатнім для висновків щодо інвестиційно-трансформаційних перетворень на мезорівні.

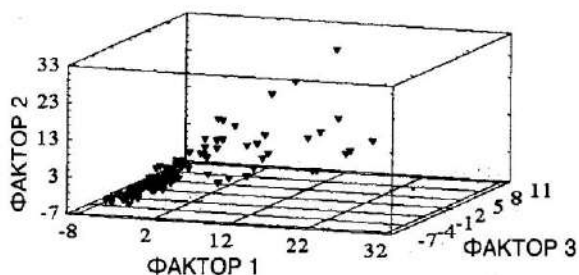


Рис. 1. Діаграма розсіювання за трьома факторами

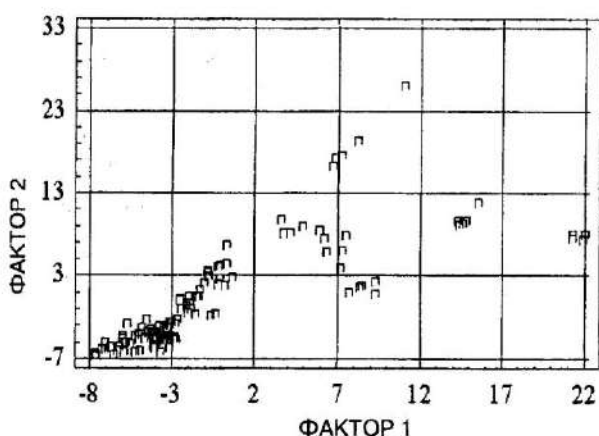


Рис. 2. Діаграма розсіювання за двома факторами

Методом, який дозволяє здійснювати розподіл регіонів за сукупністю виділених факторів, є кластерний аналіз (засіб "зерен", тобто об'єктів, біля яких будуть ґрунтуватися інші об'єкти — регіони з подібними ознаками).

Кластерний аналіз дозволяє зібрати споріднені за інвестиційною привабливістю регіони в один кластер.

Як показали результати проведеного кластерного аналізу за виділеними першими двома значущими факторами (рис. 3), серед регіонів України за інноваційно-інвестиційною та комплексною загальноекономічною складовою найпривабливішими регіонами для капітало-

вкладень є Київський, Дніпропетровський, Донецький, Запорізький, Луганський, Харківський. Саме вони складають стійку групу інвестиційно привабливих об'єктів, до яких періодично приєднується Одеська область (рис. 3).



Рис. 3. Кластеризація регіонів України за комплексною загальноекономічною та інноваційно-інвестиційною складовими

Результати кластеризації регіонів (рис. 4 – 6) за другим інноваційно-інвестиційним фактором та показниками першого фактора, що мають високі навантаження, підтверджує склад першого мезо-кластера. Це дозволяє прийти до висновку, що серед регіонів України є явні лідери, склад яких стійкий і практично не змінюється, тобто не залежить від окремих факторів впливу. Всі інші регіони характеризуються приблизно однаковим рівнем інвестиційної привабливості, і їх ідентифікацію буде реалізовано в подальших дослідженнях.

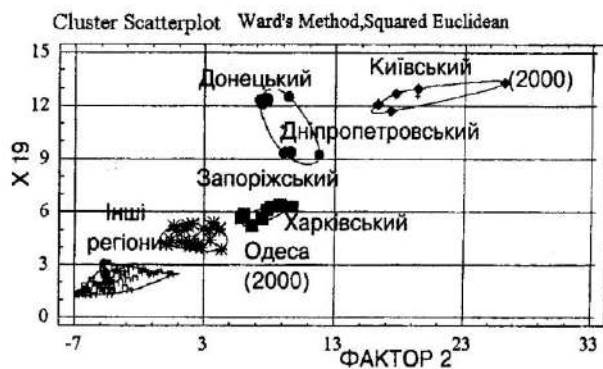


Рис. 4. Кластеризація регіонів України за інноваційно-інвестиційною складовою та показником питомої ваги ВДВ регіону в загальному обсязі ВДВ України

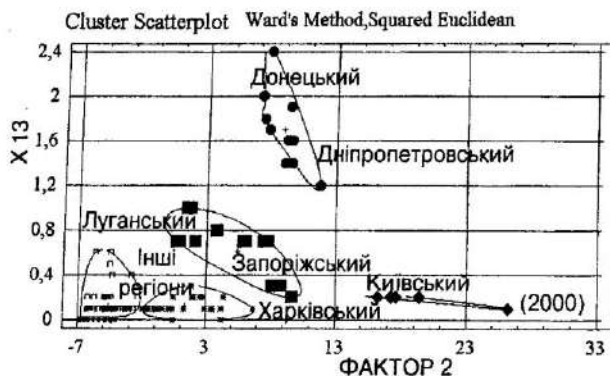


Рис. 5. Кластеризація регіонів України за інноваційно-інвестиційною складовою та показником середнього обсягу шкідливих викидів одним промисловим підприємством регіону



Рис. 6. Кластеризація регіонів України за інноваційно-інвестиційною складовою та показником співвідношення кількості зайнятих у промисловості до зайнятих у сільському господарстві регіону

Таким чином, проведені дослідження дозволили прийти до наступних висновків. Адекватними методами дослідження інвестиційних мезорівневих процесів є факторний і кластерний аналізи. Основними складовими інвестиційної привабливості регіонів України є комплексна загальноекономічна, інноваційно-інвестиційна, ринкова, виробнича, що характеризуються запропонованою системою показників. Застосування наведених методів і системи показників дозволило визначити регіони — лідери інвестиційних процесів, серед яких Харківська область є безпосереднім представником.

ОСВІТА ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ

УДК 316. 43:378.1

**Кузь О.М.,
Бірюкова М.В.**

Інтерес до проблем освіти не випадковий, оскільки людське суспільство знаходиться зараз на етапі переходу до нового типу цивілізації. Багато рис майбутнього постіндустріального суспільства сьогодні ще не зовсім прозорі, однак найбільш загальні його характеристики виразно проглядаються вже сьогодні. Сучасні тенденції входження в нову еру пов'язані зі зміною технологічної основи суспільного виробництва, на зміну машинним технологіям приходять інформаційні; істотно зростають темпи НТП, кардинальні інформаційні й технологічні зміни з циклічних стають перманентними, відбувається зміна співвідношення між сферами суспільного виробництва, все менша та менша частина самодіяльного населення зайнята в традиційно "людиноемких" для індустріальної цивілізації сферах промисловості і сільського господарства, все більша — у сфері послуг, науці, освіті, культурі тощо; змінюється характер і зміст людської праці, людина виключається з процесу машинного виробництва і перестає залежати від його змісту та швидкості; праця, "підлегла" логіці машинного виробництва, все більш і більш стає працею "власне людською": творчою, інтелектуальною; і нарешті (а це вірогідно), найбільш важлива тенденція, що визначає напрямки реформи освіти — об'єктивно змінюється місце людини в новому світі, що народжується, людина з гвинтика в системі виробництва, у всій системі суспільних відносин перетворюється в справжнього, реального суб'єкта соціального прогресу.

І оскільки ще в ХХ столітті вища освіта, яка визначає людські і технологічні ресурси суспільства, перетворилася в джерело стратегічних ресурсів, в засіб накопичення людського капіталу і знань, то, природно, що підготовка людства до нового етапу свого розвитку можлива через безліч соціально-економічних чинників, найвирішальним з яких є, мабуть, система освіти. Адже в умовах радикальних змін, характерних для багатьох країн, інститут освіти дозволить і вже дозволяє здійснювати процес відтворення соціального досвіду, закріплити нові орієнтири суспільного розвитку. Дана система, мабуть, є тим соціальним інститутом, через який можливі трансляція і втілення базових цінностей і цілей розвитку цивілізації. Саме система вищої освіти, нарівні з науковими дослідженнями, — це ті галузі, розвиток яких, зрештою, сприяє зростанню продуктивності праці, впливає на збільшення темпів економічного зростання. І зв'язок між рівнем розвитку країни і якістю вищої школи простежується, передусім, у зв'язку з процесом подвоєння знань, який ще в 60-ті роки ХХ століття був рівний 20 рокам, а у 80-ті становив поряд 10 років, на кінець століття був приблизно рівний 6 рокам, і швидкість застаріння знань все більш збільшується. Тому рівень виробництва і поширення знань, уміння їх використати є вирішальним джерелом суспільного розвитку країни в сучасному світі.

Ідея взаємозв'язку соціально-економічного рівня розвитку країни і системи освіти не нова, ще в 1964 р. журнал "Fortune" писав: "Подібно до того, як виробництво і розподіл їжі є основним заняттям примітивних і "знову" виникаючих суспільств, виробництво і поширення знань є основним заняттям технічно розвинених націй". За останні роки ця ідея набула значного поширення. Це пов'язано, по-перше, з тим, що на зламі сторіч, коли стрімко ростуть темпи науково-технічного прогресу, в міру створення все більш складних машин і обладнання, менш кваліфікована праця витісняється працею високої кваліфікації. "Міняється сам зміст

кваліфікації. Навички ручної праці все більш втрачають своє значення, на попередній план висуваються освіта, загальна технічна письменність" [1]. Таким чином, перехід цивілізації в нове сторіччя характеризується новим етапом розвитку, який отримав назву постіндустріального, інформаційного або технологічного. У будь-якому випадку такий рівень висуває нові вимоги до процесів освіти і, відповідно, до освітнього ступеня особистості.

З іншого боку, молодь, яка сьогодні наповнює навчальні заклади, прийде до свого найбільш продуктивного стану, маючи на увазі її суспільний внесок загалом, уже в ХХІ сторіччі. Отже, їм будуть потрібні вже абсолютно нові знання. Це стосується не тільки самого змісту отриманої в свій час професійної освіти, а й, можливо, абсолютно інших знань в іншій науковій області.

Підтвердженням існуючого зв'язку між рівнем розвитку країни і якістю освіти може служити експертна оцінка, яку дав Тихонов О.М. [2] у 1994 р. На основі розгорненого аналізу стану науки в передових країнах світу він показав, що світовий науково-технічний прогрес характеризується цілком певними умовами: світовим рівнем і світовою новизною розробок; мінімальними середньорічними витратами на одного вченого, включаючи необхідне матеріально-технічне забезпечення (в США цей показник рівний 100 тис. дол.); співвідношення між державними і приватними інвестиціями в науку (не більше 1:1); вільною конкуренцією вчених і наукових колективів. Головний висновок, який можна зробити з історії післявоєнного розвитку світу: конкретний досвід як США, Німеччини, Південної Кореї і Японії, так і СРСР, починаючи з 40-х років, полягає в тому, що пріоритетне положення освіти є не наслідком добробуту держави, а його причиною. Держава, яка не дотримується подібних орієнтирів, тобто не володіє достатнім науково-технічним потенціалом, автоматично відхиляється від світового інтелектуального шляху розвитку.

Процеси, що відбуваються в суспільстві, особливо торкаються вищої школи. За підрахунками американського економіста Едварда Денісона зростання національного прибутку Сполучених Штатів Америки (в незмінних цінах) за період з 1929 по 1957 рр. на 40% є наслідком підвищення рівня підготовки робочої сили, досягнень в області наукових досліджень і розробки, а також поліпшення методів організації і управління виробництвом, на 32% — наслідком збільшення зайнятості і лише на 14% — результатом розширення підприємств і вдосконалення обладнання. За підрахунками Е. Денісона, капіталовкладення в освіту забезпечують 40% фактично досягнутих темпів економічного зростання [3]. Віддача ж набагато вища. Так, наприклад, в США за післявоєнний період норми віддачі вищої освіти коливались в межах 8 – 12%, а середня норма прибутку реального капіталу складала приблизно 4%. Таким чином, про державу, в якій освіта не відповідає рівню досягнень сучасної науки, соціальним потребам, можна говорити як про державу без майбутнього.

Вступ людства до нового тисячоліття ще сильніше загострив інтерес до нововведень у сфері освіти, до системи вищої освіти, до принципів її реформування, так як перехід від "споживчої" цивілізації, в якій основною позицією розвитку економіки був принцип задоволення потреб і, відповідно, збільшення різноманітних товарів, до "стійкої", суть якої — у збереженні стійкої рівноваги в будь-яких виявах взаємоіснування особистості і суспільства, людини і природи і т.д.) вимагає перетворень не тільки в змісті освіти, але і в її структурі.

Структурні зміни у сфері матеріального виробництва обумовили відповідні зміни і в структурі підготовки фахівців, а отже, і в структурі робочої сили. У період з 1976 по 1981 рр. в США чисельність наукових кадрів та інженерів зростала швидше сукупної робочої сили і випереджала темпи економічного розвитку. У ці роки чисельність наукових працівників і інженерів зростала в середньо-

му на 5,5% за рік, в той час як ВВП збільшувався в рік не більш, ніж на 3%, а зайнятість трудового населення зростала на 2,9%. У період з 1976 по 1981 рр. зростання зайнятості наукових працівників і інженерів коливалось в досить широких межах. Чисельність фахівців, зайнятих у сфері ЕОМ, подвоїлася. Серед інженерних спеціальностей найбільший зріст відзначено в області електротехніки і електроніки. Характерно, що 90% наукових працівників і інженерів працює в області науки і техніки, тобто за спеціальністю. Відображаючи коливання на ринку кваліфікованої праці, змінилися пропорції у випуску фахівців з американських університетів. Частка інженерних спеціальностей збільшилась з 5,7% в 1968/69 навч. р. до 7,8% в 1983/84 навч. р., з комп'ютерної техніки і інформатики — з 0,1% до 1,1%, з управлінських спеціальностей — з 10,25% до 16,7% (без спеціальностей, пов'язаних з бухгалтерським обліком). Іншими словами, зміни в структурі робочої сили, виробничій і невиробничій сферах передбачають структурне реформування вищої школи, причому подібні зміни повинні носити характер упередження.

Пошук нових рішень, що підвищують економічну й соціальну віддачу системи вищої освіти, пов'язаний і з тим, що вища школа є одним із найдорожчих видів існуючої системи освіти (мова йде про витрати на оснащення матеріальної бази вищої школи, на розробку з випередженням науково-методичних робіт і т. ін.). У 1985 р. середньорічна чисельність працівників освіти в СРСР досягла 9 млн. чоловік, а кількість тих, що навчаються, — понад 103 млн. [4]. Витрати на освіту в 1985 р. становили 34,5 млрд. крб., після чого питома вага витрат на освіту була різко скорочена. Піком в інвестуванні освіти в СРСР можна вважати 50-і роки, коли на освіту виділялося 7 – 9% валових національних прибутків. Потім ця цифра незмінно знижувалася (4 – 5% в 70-ті рр.), в той час як у таких країнах, як Швеція, витрати на освіту становили 8% валового національного продукту, США — 7%, Японія — 6,5%.

Ф. Альтбах так характеризував положення вищої освіти в СРСР: "У Сполучених Штатах, Канаді, Радянському Союзу і Японії вищою освітою охоплено більш ніж 30% відповідних вікових груп (з наближенням до 50%), тоді як велика частина Європи знаходиться нижче 20-відсоткової позначки, а більшість країн "третього світу" — і того нижче". Однак навіть з урахуванням цього північноамериканські країни істотно випереджали СРСР, як і своїх капіталістичних конкурентів, за розмахом залучення молоді і людей старшого віку до системи вищої освіти. Величезні витрати на це, як правило, передбачають і досить високу віддачу. Вимога підвищення віддачі (як економічної, так і соціальної) призводить нас до необхідності розглядання поняття "якості вищої освіти".

Для вищої школи визначення поняття якості є насущним, оскільки усякий вид діяльності, направлений на виробництво будь-якого продукту (ним можуть виступати і інформація, і знання, і просто освіченість) пов'язаний з визначенням його кінцевої якості. Визначення результативності нерозривно пов'язане з вимогою ефективного управління, під яким будемо розуміти концентрацію зусиль на перспективних напрямках, пов'язаних з розвитком керованого об'єкта. З поняттям якості вищої освіти зокрема і системи освіти як соціального інституту часто об'єднують два поняття: *задоволення особистісних потреб у вищій освіті і задоволення суспільних потреб в освічених особистостях*. Тому під ефективністю будемо розуміти два можливих її аспекти:

внутрішній: визначальну міру особистісного задоволення отриманою освітою, відповідність системи освіти ціннісним орієнтаціям і очікуванням особистості;

зовнішній: визначальну міру виконання поставлених перед системою освіти завдань, зумовлених економічною, соціальною і культурною політикою країни або в більш вузькому значенні — регіону.

Останній підхід отримав розвиток під назвою "людського капіталу" і, звичайно ж,

привернув увагу економістів. Західна концепція економіки освіти пов'язана з працями американських економістів Т. Шульца, М. Беккера, Б. Вейсброда, У. Боуена. Вони трактують людський капітал як запас знань, що є в кожного, здібностей і мотивацій, які впливають на зростання виробництва та прибутків.

Основна ідея їх теорій зводиться до наступного: 1) придбані людьми внаслідок навчання знання і навички є формою капіталу; 2) "людський капітал" зростає більш швидкими темпами, ніж звичайний речовинний капітал; 3) "людський капітал" у своїй частині є продуктом навмисного інвестування; 4) зростання "людського капіталу" можна вважати найхарактернішою особливістю сучасної економічної системи. Під "людським капіталом" розуміються знання, навички і здібності людини, які сприяють зростанню його продуктивної сили, а сама теорія засновується на тому, що витрати на освіту розглядаються як особлива форма інвестицій — "інвестицій в людину". Віднесення цих витрат до інвестицій заснована на аналогії між інвестиціями, що вкладаються в підготовку кадрів, і капіталовкладеннями, призначеними для відшкодування споживчого капіталу. Інвестиції в людину, як і звичайні інвестиції, повинні приносити прибуток, тобто освіта розглядається як форма капіталу. Оскільки освіта стає частиною особистості, що отримала її, вона виступає як людський капітал. У роботах вчених Західної Європи і Північної Америки значне поширення отримав метод оцінки ефективності освіти, пов'язаний з підрахунком так званих норм віддачі, які обчислюються шляхом віднесення прибутків, що отримуються індивідом внаслідок наявності у нього освіти.

Великий інтерес наших фахівців з економічних питань освіти викликала стаття Р.І. Капелюшнікова, І.М. Албегової, Т.Г. Леонової, Р.Г. Ємцова і П. Найта "Людський капітал Росії: проблеми реабілітації" [5]. Рефреном у ній звучить думка про те, що людський потенціал країни, її високоосві-

чена робоча сила виступають найбільш цінними продуктивними ресурсами у порівнянні з застарілим і дуже зношеним основним капіталом. Автори з позиції концепції людського капіталу обґрунтовують важливі заходи по збереженню, збільшенню і ринковій переорієнтації інтелектуального потенціалу нашої країни з метою найшвидшого виходу її з кризового стану і подальшого зростання.

Існує щонайменше дві обставини, під впливом яких система освіти стала об'єктом активної уваги економістів. По-перше, зростання і поліпшення освіти розглядаються ними як один із істотних чинників підвищення темпів економічного зростання країни. По-друге, наростаючі темпи науково-технічного прогресу, величезне збільшення наукових знань, всезростаюча автоматизація виробництва, застосування кібернетики, використання обчислювальної техніки — все це породжує необхідність поліпшення підготовки наукових кадрів і фахівців для різних галузей господарства.

Зовнішня ефективність може розглядатися з соціальної і економічної точок зору. Так, Горохов О.П. і його співавтори вказують, що основною сферою накопичення капіталовкладень є людський капітал як рушійна сила нескінченних за своєю природою інформаційних технологій [6]. Крім розгляду освіти як джерела майбутніх заробітків або задоволення потреб людини, освіта в розвитку суспільства і його економіки виступає в ролі капіталу.

Дослідження зовнішньої ефективності освіти з економічної точки зору передбачає аналіз впливу системи освіти на економічні показники розвитку країни. Багато зарубіжних і російських економістів у наші дні розглядають інвестиції в сферу освіти як важливий тип капіталовкладень і одне з головних джерел примноження національного багатства. В.П. Корчагін окреслює витрати на освіту як таку форму використання національного прибутку, яка створює освітній потенціал суспільства у вигляді реальних накопичених і втілених в

робочій силі знань, виробничого досвіду і навичок.

Існують приклади об'єднання внутрішньої і зовнішньої ефективності освіти, наприклад, критерієм успішності, якості підготовки фахівця у вищій освіті може бути міра відповідності результатів його підготовки трьом критеріям: кваліфікаційним характеристикам; особистісним потребам у підвищенні інтелектуального, професійного і духовного рівнів; економічним запитам даного регіону і країни. Безумовно, таке об'єднання двох підходів розгляду системи вищої освіти з урахуванням задоволення особистісних і суспільних інтересів на досить високому рівні повністю відповідає принципу системності. Таким чином, ми визначили, що вища школа, безсумнівно, впливає на розвиток суспільства як на суспільному рівні, так і на особистісному. Вона є деяким важелем, за допомогою якого можливе якісне зрушення в постіндустріальному світі. Але залишається відкритим питання про досягнення подібної моделі, відповідної всім вимогам ефективності.

Однак при побудові цієї моделі необхідно обмовитися, що існують песимістичні прогностичні дослідження в соціології освіти, які вказують, що при збільшенні чисельності освічених і кваліфікованих працівників не завжди зростає попит на них, а їх знання і здібності не будуть у повній мірі використані. На думку американських професорів у галузі соціології і економіки освіти П.І. Істона і С. Кліса, ми дуже довго пасивно погоджувалися з тим, що провина за невідповідність між освітою і потребами ринку робочої сили лежить на самій системі вищої освіти і що таке положення можна виправити лише за допомогою реформи або підвищення ефективності освіти [7].

Разом з тим виявляється така закономірність: чим вище рівень освіти, тим нижче його віддача. Для середньої освіти вона може досягти 15 – 20%, а для початкової — 50 – 100%. Це пов'язано з тим, що знання, вміння і навички, отримані в початковій школі (лічба, арифметика, вміння писати),

використовується особистістю протягом усього життя. В той час як середній рівень у системі освіти передбачає навчання в широкому спектрі знань, що формують світогляд особистості (фізика, хімія, математика, історія, література і т. ін.), активно використовуються протягом життя лише ті, які пов'язані з професійною діяльністю людини, хоча в США фахівець з університетським дипломом до 30 років отримує сьогодні в 4 рази більше, ніж його одноліток, що не має такого диплома (в 1973 р. розрив був в 2 рази менше) [8]. Але підрахувати результативність системи вищої освіти тільки за заробітною платнею індивіда зонайменше не коректно, так як якість даної системи — це і особистісна, і суспільна віддача, та й просте кількісне збільшення людей з вищою освітою необов'язково спричиняє якісний економічний стрибок.

Тим часом вища освіта функціонує як "інструмент соціальної стратифікації", за допомогою якого формується єдине відношення до системи цінностей школи і суспільства. Згідно з цією теорією, диплом про закінчення вузу набуває зростаючого значення як індикатор здібностей та досягнень. Освіта як соціальний інститут в сучасних суспільствах є одним із основних каналів соціальної мобільності, яка відіграє важливу роль в соціальній диференціації членів суспільства, розподілі їх як за соціальними верствами, так і всередині цих верств. "Оскільки ми зростаючими темпами рухаємося до "суспільства успіху", належить чекати, що школа в зростаючих масштабах стане функціонувати як найкращий інструмент пристосування людських ресурсів до вимог, які висуваються суспільством" [9]. Хоч в сучасних умовах трансформації України роль системи вищої освіти як інструмента соціальної стратифікації дещо знизилась, це пов'язано з погіршенням державного фінансування підприємств державної форми власності.

Дійсно, багато чинників впливають на рівень розвитку країни, але досягнення певного рівня вказаних показників можливо при

досить розгалуженій, результативній, маневреній системі освіти, і, зокрема, системі вищої освіти. Це виходить з того, що, по-перше, розвиток науки і техніки неможливий без високоосвічених кадрів, які генерують нові ідеї і здійснюють їх практичну реалізацію. По-друге, висококваліфіковані кадри володіють підвищеною здібністю до сприйняття і використання на практиці нових наукових ідей, технічних знарядь і методів виробництва і управління, тобто вони не тільки працюють продуктивніше, з використанням більш складних засобів праці, але й краще розпоряджаються доступними ресурсами. Нарешті, по-третє, освіта працює кожної окремої людини робить більш продуктивною. Отже, вища освіта виступає як необхідний елемент розвитку особистості і суспільства в їх взаємозв'язку. Покладені на систему вищої освіти функції: оновлення кадрів, збереження і розвиток наукових шкіл, задоволення особистісних потреб в освіті — оптимально реалізуються в певних, історично обґрунтованих територіальних утвореннях — науково-освітніх центрах (регіонах), в яких інтеграційні зв'язки між суспільними і особистісними очікуваннями від системи вищої освіти найбільш тісні, ними досить легко керувати, прогнозувати результати їх взаємодії.

Процеси прискорення накопичення і оновлення знань все більше набирають силу, все більше відчувається зв'язок між освітою і розвитком країни. Якщо ж відстати від цього "експреса" сьогодні, не прийняти реальних кроків у реформуванні вищої школи, її перетворення для якісної підготовки фахівців-професіоналів, то завтра держава виявиться в хвості прогресу.

Прагнення збільшити свій потенціал, подолати в освіті професійну замкненість і культурну обмеженість, орієнтація на широко освічену і гармонічну особистість характерні для всієї світової спільноти. У всьому світі іде пошук нових моделей системи вищої освіти — більш демократичних, диверсифікаційних і результативних з позицій інтересів суспільства. Для нової концепції

вищої школи характерними рисами виступають: фундаментальність, цілісність, спрямованість на задоволення інтересів особистості.

Тенденції реформування системи вищої освіти, мабуть, можна назвати "безперервними", оскільки постійні зміни, пов'язані або з переходом суспільства до нового етапу розвитку, з конкуренцією на світовому ринку виробників, або ті, що зачіпають конкретно-історичну ситуацію окремої країни чи групи країн, спричиняють за собою перегляд мети освіти, принципів її існування, змісту. Зміни ці мають як загальні, так і відмітні риси, пов'язані з особливостями історичного, економічного, етнічного характеру. Історичне коріння вплинуло істотним чином на формування принципів навчання, організації та управління системою вищої школи. Зміни вимог до рівня наукової освіченості, а, відповідно, і до рівня якості освіти, загалом диктуються інтересами виживання людини як біологічного виду і соціального суб'єкта. І ці процеси реформування вищої школи і всієї системи освіти характерні для багатьох країн світу як індустріально розвинених, так і тих, що розвиваються. Так, перевлаштування вищої школи для високорозвинених країн світу порушили в основному змістовні сторони системи. В числі основних проблем глобального рівня зазначені: перехід до нового техногенного етапу розвитку цивілізації; збільшення обсягу споживчої інформації; прискорення темпів застаріння знань; виникнення нових і відмирання старих спеціальностей, їх об'єднання.

По-друге, зазначені тенденції доповнюються специфічними процесами окремих регіонів планети. Необхідність перетворень в цих країнах пов'язана або з переходом суспільства до нового етапу розвитку, або з конкуренцією на світовому ринку виробників. Це торкається країн Східної Європи, СНД і, зокрема, України, які внаслідок формування нових політичних, правових відносин в своїх країнах зіткнулися з необхідністю реформування системи вищої освіти. У сфері вищої школи ці перетворення обумовили структурні зміни одночасно зі змінами змістовного

блоку освіти. По-третє, диспропорції в системі вищої освіти України обумовлені особливостями розвитку регіонів в умовах трансформації суспільства, з нерівномірністю територіального розподілу вищих навчальних закладів.

Виходячи з цього, в цивілізованому світі вже виробилися певні загальні тенденції в перетворенні вищої школи з урахуванням її максимального ефекту. Тому загальні закономірності розвитку людського суспільства вимагають створення нової філософії освіти, зміни її парадигми. Це переконливо показано в роботах В.Є. Шукшунова і його колег [10]. Основні положення нової філософії освіти прямо витікають з позначених вище тенденцій розвитку людського суспільства і можуть бути сформульовані таким чином: освіта з соціального інституту, "обслуговуючого" науково-технічний прогрес, перетворюється в систему, орієнтовану насамперед на розвиток самої людини, її особливостей, творчих і інтелектуальних можливостей культури. Отже, необхідна глобальна гуманітаризація освіти.

Головною метою освіти стає не озброєння людини певною системою знань про об'єктивний світ і закони його розвитку і функціонування, а озброєння його "методологією творчого перетворення освіти, багатоваріативною методологією, що допускає множинність правильних відповідей". Змінюється спрямованість освіти, яка тепер орієнтується на майбутнє, націлена на "добування знань у процесі творчості".

Організація освіти змінюється в бік її індивідуалізації. Звідси витікає неминучість перенесення "центра тягаря" освітнього впливу з формування певних якостей на формування індивідуальних способів пізнання і перетворення особистістю як самого себе, так і навколишнього світу.

Але, якими б не були підходи стосовно визначення ролі системи освіти, вищої ланки освіти, необхідність її реформування чітко визначилася і посилюється в рамках України. Реформа системи освіти України зіткнулася з низкою труднощів, так що надалі,

очевидно, ці процеси будуть продовжуватися. І хоч трансформації в суспільстві відбувалися інтенсивно, система освіти пройшла тільки так звану фазу сповзання, під час якої змінилися основи парадигми, виникли оновлені форми освіти, нові типи навчальних закладів різної форми власності, а також оновлені типи освітніх структур. Загальними характеристиками змін у цій сфері можна назвати наступні: деполітизація освіти; відхід від державної монополії в освіті; децентралізація управління.

Але процеси змін ще далекі до завершення у всіх країнах Європи, які перебувають свої державно-політичні системи (в тому числі й освітні). Як загальні тенденції в перетворенні систем вищої освіти в розвинутих країнах можна зазначити наступні:

1. Підготовка фахівців з вищою освітою здійснюється випереджальними тенденціями в порівнянні з розвитком економіки і зростанням сукупної робочої сили. Найбільш високими темпами готуються фахівці високої кваліфікації (доктори наук) і фахівці, орієнтовані на роботу в сфері промислового виробництва і його обслуговування (техніки, технології і т. ін.).

2. Процес професіоналізації вищої освіти має стійку тенденцію, але видозмінюється з появою нових наукових знань і технологій. В умовах бурхливого розвитку науково-технічного прогресу професіоналізація навчання базується на оволодінні знаннями фундаментальних наук.

3. Структурні зміни в економіці, перехід на нові, гнучкі технології, введення нових методів планування і управління технологічними і виробничими процесами впливають істотно на структуру фахівців вищої школи. В останнє десятиріччя спостерігається стійка тенденція швидкого зростання частки випускників, що отримали підготовку в галузі електронно-обчислювальної техніки, електроніки, телезв'язку. Високими темпами здійснюється підготовка управлінських кадрів.

4. Підвищується роль вищої школи в системі наукових установ. У вузах виконується значний об'єм фундаментальних

досліджень, результати яких передаються в промисловий сектор науки, де вони доводяться до стадії розробок і впровадження у виробництво. Гідність подібного експерименту бачиться в нових підходах по фінансуванню системи за рахунок замовника, хоч необхідно відзначити і недолік — це втрата автономії і вплив на вуз приватного капіталу.

5. Отримали розвиток зв'язки вищої школи з виробництвом. Існують консорціуми вузів і промислових корпорацій, в межах яких вирішуються питання змісту підготовки фахівців, організації форм навчання, оновлення матеріально-технічної бази.

Урахування цих тенденцій робить необхідним реформування вищої школи України з метою інтеграції з світовим співтовариством. Перебудова системи вищої освіти в Україні торкнеться її змістовного, організаційного і структурного аспектів. Вища школа України уже має великий потенціал (як науковий, так і освітній), однак її перебудова з урахуванням нових реалій, її реформа надто необхідна. Розробка стратегії оновлення освіти України настійно вимагає урахування досвіду розвинутих країн світу в реформуванні освіти, розуміння суті глобальних освітніх проблем, з якими вони стикаються, і з'ясування специфіки їх вияву в Україні. Підтвердженням служать результати дослідження, проведеного соціологами Росії, в якому одним із питань було: яким чином наша країна може досягти успіху (в %): власними силами, на основі традицій — 11%; при поєднанні досвіду Росії і передових країн — 5%; методом проб і помилок — 28%; згідно з моделлю передових країн — 5%? Таким чином, більшість респондентів указує на врахування існуючого досвіду, хоч просте продовження, копіювання досвіду інших країн і досвіду інших моделей організації системи вищої освіти не зможе принести якісного ефекту. Вивчення існуючих світових тенденцій в системі вищої освіти і спроба їх застосування у вітчизняній системі вкрай необхідні. Найпростіша екстраполяція, вивчення досвіду дає нам можливість висувати реальні цілі в побудові нормативного прогнозу, який

буде розрахований на 10 – 15 років. Сьогодні наше суспільство і держава перебувають під впливом трансформаційних процесів, які зможуть виявити результати їх діяльності на суспільні процеси не тільки зараз, а й до цього періоду. Маючи це на увазі, потрібно виключити можливість механічної екстраполяції тенденцій розвитку, що спостерігаються, і разом з тим передбачити реальність зростання темпів перетворень.

У найближчому майбутньому місце України в світовому процесі буде визначатися рішучістю її уряду і всієї країни загалом поставити перед собою стратегічну мету по перетворенню України в світову інтелектуальну державу з переважним розвитком нематеріальних інтелектуальних і наукоємких матеріальних виробництв. За односпійною думкою освітян, зокрема В.І. Астахової, зміна змісту і структури підготовки фахівців — задача сьогодні очевидна. Необхідність кількісного і якісного регулювання цих процесів, пов'язана з кардинальною зміною самої ідеології освіти, становленням нової системи соціальних відносин, вимагає вироблення науково обґрунтованих критеріїв аналізу і оцінок освітнього потенціалу регіону і країни загалом.

Яка ж сьогодні політика нашої держави в галузі вищої освіти? Які шляхи намітив уряд для подолання кризового відставання в галузі освіти? У якості положень державної політики в галузі вищої освіти пропонуються наступні:

розробка і реалізація державної стратегії розвитку вищої освіти, адекватної потребам суспільства;

визначення та здійснення комплексу практичних заходів, направлених на подолання кризових процесів і явищ, стабілізацію вищої школи, її реформування і розвиток на базі нових інститутів, механізмів і методів;

інтеграція вітчизняної вищої школи в світову вузівську систему і академічне співтовариство, розгортання ефективних інтелектуальних комунікацій.

Для досягнення подібних цілей і підвищення результативності підготовки фахівців вищої кваліфікації необхідно вирішити ряд

протиріч у змісті, структурі і керуванні системою вищої школи. Найявністю комплексу проблем як світового, так і вітчизняного рівнів, проблем, що торкаються змісту, структури і повністю всієї концепції системи освіти, вимагають наукового підходу при їх вирішенні, а відповідно — систематизації та ієрархізації.

Література: 1. Вуз и рынок // Коммерческая деятельность в системе высшей школы России. — М.: Прогресс, 1992. — Кн. 1. — 16 с. 2. Тихонов А.Н. Вузовская наука: проблемы и перспективы // Высшее образование в России. — 1994. — №2. — С. 13 – 19. 3. Denison E. Accounting for United States Economic Growth 1929 – 1965. — Wash., 1974. — P. 127. 4. Актуальные проблемы совершенствования высшей школы. — СПб.: Наука, 1992. — 56 с. 5. Капелюшников Р.И., Албегова И.М. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации // Общество и экономика. — 1993. — №10. — С. 12 – 16. 6. Горохов А.П., Жевнов И.И., Иванников А.Д. О главных направлениях и задачах информатизации в высшей школе // Высшее образование в России. — 1994. — №1. — С. 23 – 25. 7. Истон П., Клис С. Образование и экономика: анализ альтернативных перспектив // Перспективы: вопросы образования. — 1991 — №4. — С. 56 – 59. 8. Шетинин В.П. Научные подходы к экономике образования // Высшее образование в России. — 1997. — №2 — С. 3 – 8. 9. Сорокина Н.Д. Образование как фактор социальной дифференциации и социальной мобильности в российском обществе // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 18. Социология и политология. — 1996. — №3. — С. 29. 10. Шукшунов В.С. Вища освіта на порозі ХХІ століття // Высшее образование: проблемы и перспективы развития: Материалы Вторых Акад. чтений. — К., 1995. — С. 11.

ГОЛОВНІ РИСИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ПЕРЕХІДНИХ СУСПІЛЬСТВ

УДК 339.92 / 477 /

Макуха С.М.

У ході реформування постсоціалістичних країн відбувається приватизація, демонополізація, утворюється інфраструктура товарного, фондового та інших ресурсних ринків. Разом з тим суттєві зміни відбуваються в

зовнішньоекономічних зв'язках, зокрема у сфері зовнішньої торгівлі. Руйнація зв'язків в межах Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) поставила перед трансформаційними країнами завдання створити нові зв'язки, що неможливо здійснити без реформування валютних, митних відносин та відповідного законодавчого забезпечення цих відносин.

Слід зауважити, що в перші роки новостворені незалежні держави здійснили низку кроків у напрямку відкритості своїх економік зовнішньому світові. Майже в усіх країнах відбулися реформи, спрямовані на лібералізацію зовнішньої торгівлі — важливого елемента структурної перебудови економіки.

Лібералізація дозволяє: реалізувати економічну самостійність підприємств і створити життєздатний приватний сектор шляхом надання суб'єктам підприємницької діяльності права здійснювати зовнішньоекономічні операції прискорити структурну перебудову економіки; установити зв'язок між внутрішніми та світовими цінами, що дозволяє одержувати інформацію про розподіл ресурсів на світових ринках і виявляти порівняльні переваги країн; залучати вітчизняних виробників до конкурентної боротьби на зовнішніх ринках і збільшити конкурентоспроможність національного виробництва: досягнути макроекономічної стабілізації.

Досить часто лібералізація зовнішньої торгівлі стає на її початку необхідним засобом, оскільки дозволяє знизити гостроту соціально-економічної кризи перехідних суспільств. Це досягається шляхом наповнення внутрішнього ринку імпортною продукцією і вирішує проблему дефіциту товарів та знижує інфляційний тиск на рівень внутрішніх цін.

Початок реформування економіки в постсоціалістичних країнах супроводжувався значним падінням виробництва та платоспроможного попиту населення. За таких умов лібералізація експорту відіграла позитивну роль, бо дозволила підтримувати виробництво на експорт, сприяла збереженню робочих місць в умовах масового безробіття і скорочення внутрішнього попиту.

Лібералізуючи зовнішню торгівлю, перехідні суспільства деякою мірою вирішують проблему бюджетного дефіциту за рахунок встановлення достатньо високого мита при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

У колишніх соціалістичних країнах була відсутня розвинута система тарифного і нетарифного регулювання, позаяк існував державний прямиий контроль за експортом та імпортом. Тому лібералізація привела до створення принципово нової зовнішньоторговельної політики. Це означає установлення цілей лібералізації торгівлі, створення необхідної нормативної бази та інституціональної структури, створення адекватних інструментів регулювання зовнішньої торгівлі.

Лібералізація зовнішньої торгівлі почала здійснюватись на постсоціалістичному просторі після 1991 р., і в перші роки реформування відбулось значне скорочення обсягів торгівлі з країнами ближнього та дальнього зарубіжжя. Причини скорочення зовнішньої торгівлі в цьому регіоні були такими: глибока економічна криза, яка призвела до скорочення імпорту, руйнації єдиного економічного простору і внаслідок цього — до розриву традиційних зв'язків між господарюючими суб'єктами; розпад РЕВ і значне скорочення співробітництва між країнами, які входили до цієї організації після переходу у 1991 році до розрахунків у вільноконвертованій валюті за світовими цінами; негативну роль відіграли також нестабільність національних валют та значні коливання валютних курсів; на стані зовнішньої торгівлі позначилась відсутність розвинутої транспортної інфраструктури (азіатські країни); значний негативний вплив мала недосконала зовнішньоторговельна політика постсоціалістичних держав, яка проявилась в експослідовності і суперечливості законодавчих актів, що регулюють цю сферу діяльності.

Щодо динаміки торгівлі між країнами колишнього Союзу, то значний спад на протязі 1991 – 1993 років спочатку загальмувався, а з плином часу в деяких країнах почалося зростання. При цьому торгівля з іншими країнами світу скоротилася значно

менше, а в прибалтійських країнах навіть зросла.

Негативні зміни відбуваються в товарній структурі експорту перехідних суспільств: збільшується частка паливно-сировинної продукції низького ступеня переробки. Одночасно скорочується частка наукоємної продукції. Наприклад, у Росії машинно-технічна продукція складає тільки 8,8% експорту, в той час як у країнах ЄС — 45%, у США — 48%, в Японії — 70%.

У структурі імпорту переважають товари народного споживання або паливно-енергетичні ресурси. Колишні республіки СРСР стикаються зі значними перешкодами у розвитку експорту, оскільки ще не стали членами ВТО. Такі держави класифікуються як неринкові і при здійсненні торговельних операцій потрапляють під вплив індивідуальних правил, що встановлюються кожною країною-імпортером. Тому вступ постсоціалістичних країн до ВТО — важлива умова збільшення експорту.

Крім цієї важливої причини гальмування експорту, слід відзначити й інші численні перепони на шляху розвитку зовнішньої торгівлі. До них належать: недостатньо розвинута інфраструктура транспорту і зв'язку; постійні зміни податкового законодавства і нестабільність інших правових актів, які регулюють зовнішньоекономічні зв'язки; відсутність досвіду здійснення зовнішньоторговельних операцій, що викликає втрату зовнішніх ринків; недостатнє застосування міжнародного маркетингу та неможливість об'єктивно оцінити проекти.

Слід зауважити, що деформована структура експорту перехідних країн значною мірою обумовлена орієнтацією його на західні ринки. Без удосконалення структури експорту та підвищення конкурентоспроможності товарів цих країн вони приречені на постачання сировинних та низькотехнологічних виробів в країни Заходу. Цю обставину слід враховувати при інтенсифікації зусиль щодо вступу перехідних суспільств у ВТО.

Оцінюючи наслідки діяльності постсоціалістичних країн у галузі зовнішньої

торгівлі, слід відмітити, що на протязі всього періоду самостійного розвитку вони проводили як політику лібералізації, так і політику протекціонізму. Як перша, так і друга мали свої переваги і недоліки.

Експерти Всесвітнього банку провели дослідження, яке дало можливість кількісно оцінити залежність між ступенем лібералізації торгівлі, характером торговельної політики, збільшенням експорту та його впливом на економічне зростання. Країни Східної Європи, колишнього Союзу СРСР і Монголії були поділені на чотири групи в залежності від ступеня лібералізації зовнішньої торгівлі та її тривалості:

1) Польща, Словенія, Угорщина, Хорватія, Македонія, Чехія, Словачія;

2) Естонія, Литва, Болгарія, Латвія, Албанія, Румунія, Монголія;

3) Киргизстан, Росія, Молдова, Вірменія, Грузія, Казахстан;

4) Узбекистан, Україна, Білорусь, Азербайджан, Таджикистан, Туркменістан.

Найбільших успіхів у лібералізації торгівлі досягли країни першої групи, що дало їм можливість на протязі 4–5-и років переорієнтувати свій експорт на світові ринки, особливо на ринки країн ОЕСР. Збільшення експорту в цих країнах стало реальним чинником економічного зростання.

Однак, поряд з позитивними моментами, проявилися і недоліки політики лібералізації зовнішньої торгівлі. У багатьох країнах з перехідною економікою лібералізація відбувалась занадто повільно, не торкаючись пріоритетних галузей. Держави вдавались до обмеження експорту, розумне регулювання імпорту не застосовувалось. Більшість країн не використовували ліцензування і квотування при імпорті, а імпортні тарифи були занадто низькими у порівнянні зі світовим рівнем. Наприклад, в Україні ліцензіями та квотами на експорт було охоплено 104 найбільш важливих товари. І тільки останнім часом стали скорочуватись експортні обмеження і зростати імпортні з метою захисту національного виробника.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ НА ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 658.1

Проскура Е.Ю.

Предприятие, находящееся в кризисном состоянии, нуждается в скорейшей реализации действенных внутренних механизмов нейтрализации данного состояния — антикризисных программ. Особое значение при этом приобретает разработка наиболее эффективных антикризисных программ и формирование очередности их осуществления для конкретного предприятия с учетом уровня кризисного состояния, определяемого на основе расчета показателя Z . Основным недостатком существующих методов антикризисного управления является отсутствие принципов разработки конкретных программ и очередности их проведения.

Антикризисная программа представляет собой совокупность конкретных мероприятий. В ряде исследованных подходов [1, 2 и др.] антикризисные мероприятия предлагается разделять на *оперативные* и *стратегические*, *защитные* и *наступательные*. При этом оговаривается, что оперативные мероприятия должны осуществляться в рамках выбранной стратегии и носить защитный или наступательный характер, стратегические — только наступательный. Такой подход носит слабоформализованный характер и лишен наглядности. Предлагается представлять последовательность проведения данных мероприятий в виде пирамиды (рисунок). Это позволяет отобразить связь антикризисных мероприятий с уровнем кризисного состояния предприятия и ресурсами, требуемыми на их реализацию, и на этой основе осуществлять обоснованный выбор наиболее эффективных мероприятий.

Оперативные защитные мероприятия по выходу из кризисного состояния не требуют существенных затрат времени (1 – 3 месяца) и привлечения дополнительных средств на их

подготовку и проведение и должны осуществляться в рамках "стратегии сокращения". Такая стратегия заключается в снижении расходов, закрытии нерентабельных структурных подразделений, сокращении численности персонала, ограничении объемов производства низкорентабельных товаров и реализации их запасов на складе.



Рис. **Взаимосвязь оперативных и стратегических антикризисных мероприятий**

Наступательные оперативные мероприятия целесообразно использовать после защитных при осуществлении "стратегии ограниченного роста". К ним относятся мероприятия, требующие до одного года на подготовку и привлечение относительно небольших средств на маркетинговые исследования, реализацию внутренних резервов, модернизацию оборудования, совершенствование системы управления.

Стратегические мероприятия требуют на реализацию более одного года и привлечения значительных дополнительных средств. Они являются основой "стратегии роста" и заключаются в обновлении парка оборудования, улучшении качества продукции, совершенствовании организации производства и труда, поиске новых рынков сбыта, внедрении прогрессивных технологий, освоении производства новых видов продуктов, разработке общей концепции финансового оздоровления предприятия и др.

Выбор эффективных антикризисных программ осуществляется на основе выявления внутренних факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование кризис-

ного состояния. Далее определяется степень влияния факторов на прирост показателя уровня кризисного состояния Z. Результаты анализа совокупности отечественных предприятий показали, что антикризисные программы должны реализовываться в различной последовательности в зависимости от организационно-правовой формы предприятия (табл. 1).

Окончание табл. 1

Таблица 1

Значимость антикризисных программ

Антикризисная программа	Государственные предприятия		Акционерные общества		Предприятия других форм	
	очередн.	значимость	очередн.	значимость	очередн.	значимость
1	2	3	4	5	6	7
Программа реструктуризации собственных средств в сторону увеличения денежных средств за счет продажи 1% нерентабельных основных фондов	1	10,95%	1	33,75%	-	-
Программа реструктуризации собственных средств в сторону увеличения денежных средств за счет сдачи в аренду 1% нерентабельных основных фондов	5	1,75%	3	5,63%	-	-
Программа увеличения на 1% собственных средств	-	-	8	0,23%	6	0,20%
Программа увеличения выручки на 1% за счет роста отпускных цен	3	6,02%	5	0,89%	1	8,36%
Программа увеличения выручки на 1% за счет роста объемов продаж	7	0,41%	-	-	3	0,45%
Программа сокращения затрат на 1%	2	6,06%	5	0,89%	2	7,90%

1	2	3	4	5	6	7
Программа ускорения оборачиваемости оборотных средств на 1%	-	-	-	-	4	0,40%
Программа инкассации 1% дебиторской задолженности	4	3,86%	2	7,86%	-	-
Программа распродажи 1% запасов готовой продукции на условиях предварительных платежей	6	0,87%	4	4,49%	-	-
Программа сокращения на 1% краткосрочных обязательств за счет кредиторской задолженности	8	0,17%	7	0,24%	5	0,29%

Полученные данные свидетельствуют о том, что антикризисные программы, являющиеся эффективными для одних групп предприятий, малоэффективны или неэффективны для других. Так, например, реализация программы реструктуризации для акционерных обществ и государственных предприятий позволит получить больший эффект, чем для предприятий других форм. Это обусловлено различиями в структуре балансов исследуемых групп.

Учет значимости программ и планируемых возможных изменений по каждой из них (табл. 2) позволит сформировать антикризисную стратегию предприятия.

Выбор антикризисных программ и их значимости осуществляется на основе данных табл. 1 в соответствии с организационно-правовой формой предприятия. Для заполнения 3, 6 и 9 граф следует определить количественные значения планируемых изменений, которые могут быть получены от реализации конкретной антикризисной программы за счет защитных, наступательных и стратегических мероприятий. Произведение значимости антикризисной программы и планируемого изменения позволяет получить значение прироста показателя Z от реализации данной программы (графы 4, 7 и 10).

Формирование очередности реализации антикризисных программ

Антикризисная программа	Значимость программы, %	Оперативные защитные мероприятия			Оперативные наступательные мероприятия			Стратегические мероприятия		
		планируемые изменения, %	прирост Z, %	очередность реализации программ	планируемые изменения, %	прирост Z, %	очередность реализации программ	планируемые изменения, %	прирост Z, %	очередность реализации программ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

Формирование очередности реализации антикризисных программ по каждому из направлений антикризисных мероприятий (графы 5, 8 и 11) осуществляется в такой последовательности:

а) составляется очередность реализации антикризисных программ по убыванию полученных значений прироста показателя Z, то есть чем больший прирост способна обеспечить реализация той или иной программы, тем раньше ее следует осуществлять;

б) антикризисные программы, незначительно влияющие на приращение Z, являются не эффективными для данного предприятия, и их реализацию следует отложить до более благоприятного момента.

Реализация всего комплекса антикризисных программ для конкретного предприятия проводится, начиная с реализации наиболее эффективных антикризисных программ за счет защитных оперативных мероприятий в последовательности, представленной в пятой графе таблицы. Если результаты осуществления данных мероприятий не позволили предприятию достичь поставленных целей и переместиться в зону с меньшим уровнем кризиса, то необходимо перейти к наступательным оперативным мероприятиям, а при необходимости — далее к стратегическим антикризисным мероприятиям, корректируя антикризисные программы с

учетом нового положения предприятия в матрице кризисных состояний.

Таким образом, использование предложенных рекомендаций по формированию последовательности реализации антикризисных программ позволит повысить эффективность принимаемых управленческих решений, а также преодолеть кризисное состояние предприятия в сжатые сроки и с наименьшими затратами.

Литература: 1. Антикризисное управление: Учебник /Под ред. Э.М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 432 с. 2. Сіроштан М.А., Потапов В.І., Білявцев М.І., Олійник С.У., Тимонін О.М. Стратегічні цілі і моделі ефективної діяльності підприємства: Навчальний посібник. — Харків: Око, 1999. — 216 с.

ФИЛОСОФСКОЕ АКСИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАНИЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

УДК 140

Стрижко В.А.

Философия на протяжении всей истории человеческой цивилизации играла исключительно важную роль как в материальной, так и в духовной жизнедеятельности людей. Она

не только помогает человеку мысленно видеть основы, глубинные характеристики, главные элементы, идеалы, принципы, цели существования и изменения окружающего мира. Философия — это еще и внутреннее, присущее конкретной личности мысленное видение самого себя, своего уникального "я", своей сущности через осмысление своего бытия в мире и неизбежной для каждого смерти. Поскольку потребность в таком видении, осмыслении, понимании есть фундаментальная неискоренимая характеристика человека, то вывод о том, что, пока существуют люди, — существует философия, и ее огромное влияние на общество оказывается неизбежным. Это убедительно продемонстрировал и последний XX Всемирный философский конгресс (Бостон, США, август 1998), главной темой которого была "Paideia: роль философии в воспитании человечества" [1].

Вместе с тем нельзя не учитывать тот факт, что и сама философия всегда испытывала значительное воздействие как внешних, так и внутренних по отношению к своей сущности факторов, предопределявших и ее собственный облик, и социальную роль — влияние в обществе.

Относительно первой группы факторов можно сказать, что речь идет о той социальной атмосфере, совокупности вполне определенных конкретных общественных условий и обстоятельств, в которых находится философия в ту или иную историческую эпоху. Известно, что в далекое от нас античное время философия, включавшая в себя и зарождающуюся науку, была весьма престижным востребованным тогдашним обществом, рационально обоснованным знанием, противостоявшим мифологическому и религиозному толкованию действительности. В период средневековья задачи философии резко изменяются и принудительно редуцируются к обоснованию теологии, а философии насильственно предписывается роль ее служанки. Последующие эпохи радикально меняют эту ситуацию, и каждая по-своему оказывают

большое влияние на философию. Блестящая экспрессивная и короткая по историческим меркам эпоха Ренессанса "поворачивает" философию к проблеме Человека, предопределяя ее антропоцентрический характер. Новое и новейшее время акцент делают на науку и научное познание и в соответствии с жесткими требованиями быстро изменяющегося общества и его практическими потребностями нацеливают философию, прежде всего, на исследование методологических проблем познания, переосмысление классических проблем сущности, природы и всеобщих характеристик знания, проблем его практической эффективности.

Не был исключением в этом общем ритме неизбежного жесткого и в то же время закономерного воздействия социальной среды на философию и недавно отшумевший такой беспокойный и тревожный XX век.

Как и во все другие исторические эпохи, воздействие общества на философию в XX веке было далеким от однозначности. К существенным характеристикам ушедшего, но продолжающего оказывать огромное влияние на современность XX столетия, несомненно, относится отчетливо заявивший о себе процесс глобализации общественного бытия людей. Специалистами самых различных областей знания он уже достаточно обстоятельно анализируется и описывается. В данной статье представляется необходимым обратить внимание только на один аспект этой проблемы — недопустимость как необоснованно оптимистического описания процессов глобализации, так и крайностей лишь пессимистического их истолкования.

Очевидно, нельзя рассматривать процесс глобализации как некое безболезненное спокойное "постепенное преобразование мирового пространства в единую зону, где беспрепятственно перемещаются капиталы, товары, услуги, где свободно распространяются идеи и передвигаются их носители, стимулируя развитие современ-

ных институтов и шлифуя механизмы их взаимодействия" [2].

Отрезвляющей должна стать хотя и отдающая цинизмом, но все же более объективная оценка этого явления сотрудником Корнеллского университета (США) Т. Лоуи: "Глобализация не равнозначна постоянному росту и процветанию. Не предполагает она и полной интеграции национальных экономик в мировую экономическую систему. **Глобализация — процесс экономической экспансии** (выделено мною — В.С.), базирующейся на удешевлении производства по мере его концентрации... и зависящий от технологий и простоты перемещения [3].

Многими аналитиками уже отмечены глубокие внутренние противоречия указанного процесса, неоднозначность результатов и многие тревожные симптомы, угрожающие мирному сосуществованию государств и, как ни парадоксально это может звучать, демократическим преобразованиям общества.

Здесь лежит новое проблемное поле, требующее незамедлительных и глубоких исследований. В нашем же аспекте анализа отметим существенный для взаимодействия общества и философского знания факт. Начатая развитыми западными странами глобализация-экспансия "смягчала" эту экспансию постоянными ссылками на демократические идеалы, цели, принципы и нормы. Одним из результатов таких ссылок было внедрение в массовое сознание принципа плюрализма, в том числе и принципа плюрализма в философии.

Сущность плюрализма заключается в провозглашении полезности и желательности как можно большего количества разнообразных философских и идеологических конструкций. На первый взгляд, это можно было бы принять за проявления демократизма в выборе теорий. Однако в действительности ситуация оказалась прямо противоположной. Установка на безграничный плюрализм была только ширмой, за которой развернулось ожесточенное столк-

новение. В результате определяющими стали три основные модели типа, образца, парадигмы философствования: 1) позитивистская; 2) иррационально-антропологическая и 3) религиозная. Вовлеченная в активно насаждаемую в западной культуре атмосферу неограниченного плюрализма философия в XX веке предстала перед растерянным взором личности в качестве многоликого аморфного образования с бесконечным количеством "измов": реализм, критический рационализм, структурализм, феноменализм, персонализм, экзистенциализм, постпозитивизм, неототизм и т.д.

Обратимся теперь ко второй группе факторов — внутренних по отношению к философии, существенным образом повлиявших на ее функционирование в современной культуре. Отметим самое главное. Философия в процессе своего интенсивного, сложного и противоречивого исторического развития, обретая самостоятельность, относительную независимость от частного научного знания, сформировалась и постоянно развивалась дальше как весьма обширное **системное и внутренне структурированное знание**.

Важнейшими составляющими философии как целостной теоретической системы являются: **логика** — совокупность теорий о законах и формах мышления; **онтология** — учение о бытии; **диалектика** — учение о развитии, изменении как всеобщей характеристике мира; **гносеология** — учение о сущности, основных уровнях, формах и методах познания; **аксиология** — учение о духовных ценностях личности и общества; **этика** — учение о нравственных основах жизнедеятельности людей; **эстетика** — знание о разграничении прекрасного и безобразного. Исключительно важным в этой системе является философское знание о первоосновах, первопричинах, первопринципах существования и развития общества — **философия общества** (философия истории), а также **философская концепция человека, личности** (философская

антропология) и другие структурные части единого целого.

Интересным и важным для духовной культуры общества в целом является тот факт, что в разные исторические периоды то одна, то другая структурная часть целостного философского знания выдвигалась на первый план, иногда временно, а иногда надолго оттесняя другие, и тогда в обществе философия на уровне массового сознания отождествлялась то с логикой, то с этикой, то с методологией научного познания, "философией науки" или с социологией, эстетикой и т.п.

Такой близкий нам XX век характеризовался обилием самых разнообразных интерпретаций философии и ее роли в обществе, так сказать, философским плюрализмом. Но в последние его десятилетия (очевидно, эта тенденция продолжится и в первой половине XXI столетия) на одно из первых мест вышла такая часть философского знания, как аксиология.

Философская аксиология — как относительно самостоятельная область знания о духовных ценностях личности и общества, о критерии ценности, о ценностной ориентации, о ценностном выборе, о различных системах ценностей, о сложной внутренней структуре и динамике таких систем и т.д. — должна рассматриваться как важная часть целостного философского знания. Задача философской аксиологии — способствовать оптимальной ориентации личности в мире духовных ценностей, осмыслению путей, критериев и способов формирования собственной системы ценностей.

Наступившее третье тысячелетие характеризуется не только присутствием тяжелого груза уже известных проблем планетарного масштаба (ядерной, экологической, демографической, сырьевой, организованной и неорганизованной преступности, СПИДа, наркомании, коррупции, терроризма), которые появились и проявили себя в XX веке. XXI век с неизбежностью столкнется еще и с новыми, не менее сложными и тревожными общими проблемами, в частности пробле-

мами глобализации. В этих условиях гуманистическая философия в целом и аксиология в ее контексте выполняют миссию содержательного и несущего надежду на выживание знания.

Литература: 1. Автономова Н.С. Впечатления из Бостона. //Вопросы философии. — 1999. — №5. — С.54. 2. Володин А.Т., Широков Г.К. Глобализация: истоки, тенденции, перспективы. //Полис. — 1999. — №5. — С. 84. 3. Лоуи Т. Глобализация, государство, демократия: образ новой политической науки. //Полис. — 1999. — №5. — С. 109. 4. Paideia: Twentieth World Congress of Philosophy. Abstracts of Invited and Contributed Papers. Prep. By St.Dawson e.a. Boston, Massachusetts, US, 10-16 August, 1998.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ САМОЛЕТОВ НА АВИАЛИНИЯХ АНГОЛЫ

УДК 656.7:388.9 **Маинджи Канда Педро**

Из числа многих показателей эффективности использования транспортных самолетов наибольшее значение имеют: часовая производительность полетов, определяющая провозную способность транспортной авиации; себестоимость перевозок, характеризующая экономичность ТС; удельный расход топлива на единицу транспортной продукции, являющийся в условиях ограниченности топливных ресурсов важным качественным показателем; итоговый стоимостной показатель — рентабельность воздушных перевозок, отражающий конечный финансовый результат рейсов.

Анализ работ в области оценки эффективности транспортных самолетов (ТС) показывает, что, несмотря на имеющиеся детальные разработки по отдельным показа-

телям (например, по себестоимости перевозок), комплексные исследования основных эксплуатационно-экономических показателей оценки эффективности использования ТС не получили достаточного развития и большинство из них нуждается в более детальном изучении.

Часовая производительность полетов ТС — один из главных эксплуатационных показателей, определяющих провозную способность транспортной авиации и влияющих на экономические показатели рейсов ТС. По этому показателю оценивается качество использования самолетного парка. На повышение часовой производительности полетов каждого ТС направлена деятельность авиапредприятий. Рост часовой производительности полетов считается основным фактором интенсификации авиатранспортных перевозок. Этот показатель, наряду с годовым налетом часов, оказывает влияние на годовую провозную способность каждого ТС и парка в целом. Увеличение годового налета часов отдельные ученые и специалисты относят к экстенсивным факторам, ссылаясь на то, что одни и те же средства труда, т.е. один и тот же основной капитал, можно использовать более эффективно как посредством увеличения времени его ежедневного употребления, так и посредством роста интенсивности его применения. Более обоснованным может быть отнесение к экстенсивным факторам увеличения всего эксплуатационного (рабочего) времени ТС, а рост годового производственного налета часов следует расценивать как более интенсивное использование ТС в пределах эксплуатационного периода. Тогда увеличение годовой провозной способности ТС можно отнести к факторам интенсификации перевозочного процесса.

Наиболее общее аналитическое выражение часовой производительности ТС [1, 2]:

$$A_{\text{ч}} = \left[G_{\text{тк}} - Q_{\text{нс}} - q_{\text{кр}}(L - L_{\text{нс}}) - Q_{\text{анз}} \right] \times \frac{L \cdot V_{\text{кр}}}{L - L_{\text{нс}} + t_{\text{нс}} \cdot V_{\text{кр}}}, \quad (1)$$

где $G_{\text{тк}}$ — масса топлива и коммерческой нагрузки, кг;

$Q_{\text{нс}}$ — расход топлива на взлет, набор высоты, снижение, посадку и маневрирование, кг;

$q_{\text{кр}}$ — средний километровый расход топлива в крейсерском режиме, кг/км;

L — расстояние перевозок, км;

$L_{\text{нс}}$ — расстояние, пройденное за время набора высоты и снижения, км.;

$Q_{\text{анз}}$ — аэронавигационный запас топлива, кг;

$t_{\text{нс}}$ — время на этапе взлета, набора высоты, снижения и посадки (включая маневрирование), ч;

$V_{\text{кр}}$ — крейсерская скорость, км/ч.

Однако величина $A_{\text{ч}}$ по формуле (1) определяется лишь в среднем, поскольку для каждого маршрута $Q_{\text{нс}}$, $L_{\text{нс}}$, $t_{\text{нс}}$ и L принимают различные значения.

Другим качественным показателем, характеризующим экономичность ТС, является себестоимость перевозок. Ее величина определяется уровнем расходов по статьям затрат каждого ТС за определенный период и количеством выполненной авиатранспортной работы за это же время. Себестоимость перевозок определяет экономическую эффективность рейса по уровню текущих издержек. В ГА принято определять среднюю себестоимость перевозок путем деления себестоимости летного часа на часовую производительность полетов. Однако себестоимость летного часа зависит не только от типа ТС, а и от большого числа других факторов, отражающих особенности рынка авиатранспортных перевозок соответствующего государства.

Шагом вперед в отраслевых исследованиях по себестоимости перевозок является увязка расходных показателей с элементами транспортного процесса, что позволяет установить аналитические зависимости от расстояния беспосадочного полета и

построить соответствующие графики. Хотя метод расчета себестоимости перевозок по элементам операций (элементным ставкам) не нов, но его разновидности на различных видах транспорта имеют свои особенности. Широкое применение этот метод нашел на речном и морском транспорте при технико-экономических исследованиях. Следуя принципам метода расчета себестоимости перевозок по элементам транспортных операций и преломляя их для условий воздушного транспорта Анголы, приходим к стандартной модели:

$$S_{\text{пров.ткм}} = 100\alpha_{\text{нк}}/L_{\text{бп}} + \beta_{\text{дв}}, \quad (2)$$

где $S_{\text{пров.ткм}}$ — расходы на провоз единицы транспортной продукции, центов/пр.ткм.;

$\alpha_{\text{нк}}$ — себестоимость начально-конечной операции, \$/т;

$\beta_{\text{дв}}$ — себестоимость движущей операции, центов/пр.ткм.;

$L_{\text{бп}}$ — дальность беспосадочного полета, км.

К недостаткам этой модели, не учитывающей в общем виде особенностей изменения себестоимости воздушных перевозок в любых диапазонах расстояний, следует отнести неизменность элементных ставок α и β только для определенной дальности. Мирошников А.В. [3] отмечает, что с ростом или с уменьшением дальности полета α и β не изменяются (до экономической дальности), но никаких методических указаний в части пересчета расходных ставок не дает, считая, вероятно, очевидным их корректировку в соответствии с изменением коммерческой загрузки. Но такой пересчет обычным балансовым методом по уравнению взлетной массы ТС для каждого нового расстояния делает этот метод довольно трудоемким. Кроме того, следует отметить, что ставки α и β остаются неизменными только в пределах дальности полета с максимальной коммерческой загрузкой, а не до экономической дальности полета.

На наш взгляд, более целесообразным для оценки и анализа себестоимости тонно-километров на соответствующем маршруте Анголы было бы использовать расстояние между пунктами взлета и посадки (расстояние перевозки) L .

Для установления закономерностей изменения себестоимости перевозок от различных факторов можно использовать показатель удельных рейсовых расходов

$$S_p = \frac{100 \cdot C_{\text{лч}}}{E_k \cdot G_k \cdot V_p}, \quad (3)$$

где S_p — рейсовая себестоимость перевозок, центов/пр.ткм.;

V_p — рейсовая скорость, км/час;

$C_{\text{лч}}$ — себестоимость летного часа, \$;

G_k — коммерческая нагрузка, т;

E_k — коэффициент использования коммерческой загрузки.

$$\text{Тогда } S_{\text{пров.ткм}} = \frac{100 \alpha}{L} + \beta. \quad (4)$$

Однако следует учитывать, что $C_{\text{лч}}$ зависит не только от типа ТС, а и от маршрута (его дальности, условий полета, эшелона, аэронавигационных сборов и т.д.).

В условиях ограниченности топливных ресурсов важным качественным показателем является удельный расход топлива на единицу транспортной работы, которому до недавнего времени в теоретическом отношении не уделялось должного внимания. Известны только самые общие закономерности его изменения от различных факторов, хотя в авиации Украины и России ведется большая работа по нормированию расхода топлива, разработана широкая система топливосберегающих мероприятий, развернута целенаправленная работа летных коллективов и наземных служб по экономии топливных ресурсов. Таким образом, удельный расход топлива

на единицу транспортной продукции определяется характеристиками ТС по расходу топлива, режимом полета и непосредственно связан с часовой производительностью полетов.

Удельный расход топлива q_y связан с часовой производительностью полетов следующей зависимостью:

$$q_y = \frac{q_c \cdot 10^{-3}}{A_c}, \quad (5)$$

где q_c — среднечасовой расход топлива, кг\ч.;

A_c — часовая производительность ТС.

Итоговый стоимостной показатель — рентабельность воздушных перевозок (к себестоимости) — отражает конечный финансовый результат рейсов и зависит от уровня доходов, расходов, качества использования ТС на перевозках. Рентабельность через доходную ставку и себестоимость летного часа связана с часовой производительностью полета зависимостью:

$$R_p = \left(\frac{d_p \cdot A_c}{C_{лч}} - 1 \right) \cdot 100, \quad (6)$$

где R_p — рентабельность рейса, %;

d_p — рейсовая доходная ставка, центов/ткм;

A_c — часовая производительность полетов, ткм/ч;

$C_{лч}$ — себестоимость летного часа, центов/ч.

Из формулы (6) следует, что чем больше часовая производительность и ниже себестоимость летного часа на конкретном маршруте, тем выше уровень рентабельности. Поэтому рентабельность каждого маршрута Анголы требует соответствующего расчета и анализа.

Рентабельность перевозок по типам ТС и авиалиниям на авиапредприятиях Анголы

в настоящее время не определяется, хотя имеются положительные сдвиги в этом направлении. Вместе с тем большие значения на предплановой стадии могут иметь стандартные аналитические выражения и типовые графики рентабельности ТС других стран, отражающие основные закономерности изменения этого показателя под влиянием переменных факторов. В них по типам воздушных судов в зависимости от дальности беспосадочного полета были выведены себестоимость перевозок, доходы и финансовые результаты рейсов (прибыль, убыток). Себестоимость перевозок с учетом аэропортовых расходов:

$$S_n = \frac{100(\alpha_{нк} + \beta_{дв} \cdot L)}{E_k \cdot G_k \cdot L}, \quad (7)$$

где $\alpha_{нк}$ — суммарная расходная ставка по начально-конечным операциям, \$;

$\beta_{дв}$ — ставка расходов по движущейся операции, постоянная на 1 км маршрута, долл./км.

И хотя при расчете $\alpha_{нк}$ аэропортовые расходы принимались в процентном отношении от суммы прямых летных затрат, что внесло некоторую неточность в результат расчетов, полученные данные имеют важное значение для планирования использования самолетного парка. В Анголе планирование рейсов производится пока без должного учета уровня этого показателя, меняющегося в зависимости от расстояния перевозки, тарифов, использования коммерческой грузоподъемности, композиции загрузки, что существенно снижает экономическую эффективность использования транспортных самолетов Анголы.

Показатели приведенных народнохозяйственных издержек являются, по мнению автора, основными оценочными критериями при обосновании вариантов решений по развитию самолетного парка Анголы. Поря-

док их определения при решении отраслевых задач изложен в ряде работ [2 – 4]. Однако не все особенности расчетов отражаются в рекомендуемых методиках. Например, методика расчета затрат на эксплуатацию самолетов и двигателей в разрезе экономических элементов предусматривает расчет расходов по заработной плате летно-подъемного и летного составов, расходов на техническое обслуживание и текущий ремонт; расходов на топливо и смазочные материалы, расчет аэропортовых расходов и общих затрат на эксплуатацию самолетов и себестоимость перевозок. Но в ней, в частности, не учитываются установленные для каждого типа ТС ресурсы по количеству полетов (посадок), которые могут преждевременно выработаться и тем самым влиять на сроки службы ТС и требующиеся капитальные вложения. Следует подчеркнуть, что удельные показатели отраслевых приведенных и народнохозяйственных издержек по воздушным перевозкам имеют непосредственную связь с часовой и годовой производительностью ТС, т.е. зависят от интенсивных факторов. Сегодня в авиации Анголы методически мало разработанным оказался порядок определения показателей использования ТС в рейсах с промежуточными посадками, удельный вес которых составляет более 40%, не установлены также и закономерности изменения показателей в таких рейсах. Отсутствуют и научно обоснованные рекомендации по учету закономерностей изменения качественных показателей рейсов транспортных самолетов в зависимости от переменных факторов как оперативной деятельности авиапредприятий, так и в практике предплановых обоснований по развитию и использованию самолетного парка Анголы. Все изложенное и предопределяет необходимость всестороннего исследования и экономического обоснования путей развития и совершенствования перевозок на авиалиниях Анголы, поскольку даже применение традиционных методов и методик расчетов требует предварительного опреде-

ления целого ряда нормативов, коэффициентов и удельных показателей.

Литература: 1. Громов Н.Н. Организация и планирование гражданской авиации. Учебник для вузов гражданской авиации. /Под ред. Н.Н. Громова. — М.: Высшая школа, 1978. — 168 с. 2. Макаров Е.В. Эффективность использования основных фондов гражданской авиации. — М.: Высшая школа, 1984. — 166 с. 3. Мирошников А.В. Совершенствование методов исчисления и пути снижения себестоимости авиаперевозок. Учебное пособие для специальностей инженер-экономист и экономист гражданской авиации. — Рига: 1978. — 164 с. 4. Методика определения экономической эффективности транспортных самолетов и уровня технико-экономического совершенства. — М.: ГосНииТА, 1975. — 168 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И МАКРОФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

УДК 311.30

Косая И.А.

После достаточно длительного периода депрессии в экономике Украины наметился ряд прогрессивных изменений, что подтверждается динамикой основных макроэкономических показателей, характеризующих ситуацию в стране. Так, если темпы падения ВВП в 1991 – 1996 годах составляли в среднем 9,1% в год, то в 1997 — 3%, в 1998 — 1,9%, в 1999 — только 0,2%. В 2000 году был отмечен рост ВВП на 5,8%, который продолжился в 2001 году и достиг к концу года ориентировочно 9,1%.

Наряду с показателем ВВП, положительные изменения наблюдаются и в динамике такого важного макроэкономического показателя, как уровень безработицы. Если с 1995 по 1999 годы данный показатель вырос с 0,5 до 4,3%, то в 2000 г. он составил

4,22%, а в 2001 г. тенденция снижения сохранилась, и уровень безработицы к декабрю достиг 3,58%.

Теория экономических циклов и практика развития разных стран свидетельствуют о том, что экономическая активность в течение нескольких лет характеризуется следующими один за другим подъемами и спадами в ее динамике. Различные экономические циклы отличаются друг от друга продолжительностью, интенсивностью, однако имеют одни и те же фазы развития.

В пике цикла производство работает с максимальным использованием производственных мощностей, наблюдается "полная занятость". На данном этапе имеется тенденция к повышению цен и снижению деловой активности (поскольку увеличение расходов не может привести к увеличению производства).

За пиком наступает фаза спада: производство и занятость сокращаются. Однако цены начинают падать лишь при длительном спаде. Низшая точка спада — депрессия — характеризуется тем, что производство и занятость с достижением минимума начинают искать выход из создавшейся ситуации.

И, наконец, в фазе оживления производство вновь наращивается и занятость повышается. Исходя из приведенной характеристики, можно предположить, что в Украине закончилась депрессия и начинается фаза оживления.

Однако для оценки устойчивости наметившейся тенденции необходимо рассмотреть взаимосвязь двух основных групп показателей, характеризующих две стороны экономической ситуации, — макрофинансовой и макроэкономической. К основным макроэкономическим показателям относятся показатели системы национальных счетов: ВВ — валовой выпуск, ВВП — валовой внутренний продукт, ВНД — валовой национальный продукт, валовое накопление и т.д.; а также показатели уровня безработицы.

Ко второй группе показателей относятся объем денежной массы, стабильность национальной денежной единицы, дефицит госбюджета, ставка рефинансирования

Нацбанка, величина внутреннего и внешнего долга, сальдо торгового и платежного балансов. Для сбалансированности экономического развития необходимо достичь оптимальных пропорций между данными сторонами, хотя положительная динамика одних не всегда соответствует прогрессивным сдвигам в других. Так, снижение величины государственного долга может сопровождаться повышением уровня безработицы и т.п.

Макроэкономический анализ комплексного воздействия тех или иных методов государственного регулирования должен являться определяющим при выборе инструментов макроэкономического воздействия на различных фазах экономического цикла.

При ориентации фискальной политики на расширение государственного сектора в фазе циклического спада снижают государственные расходы, а в период оживления увеличивают налоги. Если же фискальная политика направлена на поддержание частного сектора, то в фазе спада снижают налоги, а в период оживления ограничивают государственные расходы.

Фискальная политика государства может быть дискретной и автоматической. Дискретная фискальная политика используется государством для активного противостояния циклическим колебаниям, она предусматривает целенаправленные изменения в размере государственных затрат, налогов и сальдо госбюджета. Соответственно, в фазе спада наблюдается целенаправленный рост дефицита госбюджета, вызванный увеличением государственных расходов и снижением налогов. В фазе же оживления, наоборот, планомерно образуется излишек госбюджета.

При автоматической фискальной политике дефицит госбюджета и бюджетный излишек появляются как результат действия автоматических стабилизаторов экономики. Такими стабилизаторами могут быть прогрессивная система налогообложения, система страхования и трансфертные платежи.

Рассмотрим механизм их действия. В фазе оживления доход увеличивается — следовательно, налоговые отчисления увеличиваются, трансфертные платежи из бюджета автоматически снижаются. Это уменьшает личные доходы, сокращает затраты на потребление и совокупный спрос в целом. В итоге излишек госбюджета увеличивается, происходит сдерживание чрезмерного расширения экономики и инфляции.

В период спада наблюдается обратная картина: совокупный доход снижается, трансферты в частный сектор увеличиваются. Следовательно, увеличивается дефицит госбюджета, но одновременно увеличивается совокупный спрос и объем производства, что ограничивает глубину спада.

Таким образом, автоматические стабилизаторы экономики оказывают позитивное влияние на макроэкономическую стабилизацию, однако это влияние не может быть достаточным. Применение же дискретной политики осложняется трудностями макроэкономического прогнозирования ее последствий. Кроме того, существенные осложнения создает существующий лаг запаздывания между принятием решения и его внедрением.

Поэтому государственное регулирование зачастую может применять менее масштабные инструменты воздействия, например использование регулирования монетарных показателей. В связи с этим возникает необходимость оценить тесноту связи между макроэкономическими и макрофинансовыми показателями, для чего сформируем совокупность динамических рядов, состоящую из показателей ВВП, денежной базы, средневзвешенной ставки кредитования, сальдо госбюджета и курса доллара за 1998 – 2001 годы. В результате анализа получим матрицу парных корреляций.

При анализе полученных данных наиболее тесная связь макроэкономических и макрофинансовых показателей выявлена между динамикой индексов ВВП и денежной базы (0,922), ВВП и курса доллара (0,778), ВВП и средневзвешенной ставки кредито-

вания коммерческими банками (-0,747). Денежная база тесно связана со средневзвешенной ставкой кредитования коммерческими банками (-0,836) и курсом доллара (0,823).

Для комплексного анализа полученных результатов необходимо провести пошаговый регрессионный анализ, который позволит построить статистически значимые уравнения регрессии, с помощью которых можно будет прогнозировать изменение ВВП под влиянием изменения ряда более гибких факторов. Используя полученную модель, посредством изменения нормы обязательного резервирования, учетной ставки Нацбанка, процентных ставок по депозитам, операций на открытом рынке, а также собственно объема денежной массы государство может изменять предложение денег в необходимом направлении. Экономические методы государственного воздействия на предложение денег позволят увеличить или уменьшить совокупные расходы и рост производства в зависимости от сложившейся в экономике ситуации спада или роста.

Однако, поскольку важнейшим показателем стабилизации экономической ситуации является укрепление производства, а финансы представляют собой лишь средство ее достижения, в макроэкономическом анализе необходимо точно оценивать и прогнозировать комплексное воздействие монетарных показателей на изменение макроэкономической ситуации в целом.

Таким образом, для проведения эффективной денежно-кредитной политики, которая позволила бы государству более действенно воздействовать на стабилизацию макроэкономической ситуации, должна быть разработана многофакторная модель, позволяющая с высокой степенью достоверности прогнозировать изменение макроэкономических показателей под влиянием тех или иных инструментов государственного регулирования.



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

А. Франс

Экономика предприятия и управление производством

ФІЛОСОФСЬКІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 316.334.2:658

Дороніна М.С.

Багато вчених, що працювали і працюють у сфері економічних наук, дотримуються думки, що об'єктивність результатів досліджень значною мірою обумовлюється якістю вихідних позицій дослідника, принципами, яких він дотримується на етапі постановки проблеми та визначення шляхів пошуку істини. Це пов'язано з тим, що сучасна економічна наука змушена мати справу з предметами, які все більше ускладнюються, вимагають об'єднання технологій різних наукових дисциплін. Навіть високе мистецтво і інтуїція вченого не завжди допомагають йому відразу впевнено та однозначно визначитися з методами і моделями, необхідними для вивчення закономірностей функціонування та розвитку предметної області. Практика науки показує, що за цих умов надзвичайно цінні поради може надати філософія, однією з функцій якої якраз і є обґрунтування правил та засобів визначення змісту проблеми, шляхів пізнання істини, глибинної сутності явищ і процесів.

Сучасне промислове підприємство можна вивчати і як складну економічну систему, що існує у відтворювальних процесах капіталу, і як

соціальну організацію (групу людей, що спільно діють для досягнення певної мети), і як кібернетичну систему, яка забезпечує поєднання та координацію спільної діяльності людей для створення багатства. Кожний аспект підприємства в сучасному його дослідженні практично вимагає підходу, який визначає предмет як дію, функціонування, розвиток, тобто процес. Методологічні підходи до вивчення кожного такого процесу більш-менш визначені. Але для підприємства як цілісного поєднання системи економічних, соціальних та управлінських процесів ще не створені ні методологія наукового дослідження, ні методологія практичного управління функціонуванням та розвитком. Посилення динамічності й вірогідності середовища, в якому існує та розвивається підприємство, вимагає розвитку таких якостей його системи управління, як гнучкість, адаптивність, здатність протистояти кризовим явищам. Тому предметом теоретичного дослідження сучасного підприємства в першу чергу повинні стати способи пізнання його соціальних та економічних процесів, що формуються та розвиваються під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Розуміння чинників, умов та закономірностей соціальних і економічних процесів підприємства дозволить побудувати адекватну теорію та систему управління ними. Глибина і об'єктивність теоретичних знань, як відомо, забезпечується і їх загальністю та абстрактністю, і зв'язком з філософськими знаннями та ідеями, здатністю визначити внутрішні протиріччя, джерела розвитку предметної області. Знання, що відповідають цим вимогам, дозволяють розробити якісні методики кон-

кретного впливу на предметну область науки [6, с. 152 – 154].

При розбудові нової методології дослідження соціально-економічних процесів підприємства необхідно орієнтуватися на використання як направленої дедукції, тобто конкретизації теоретичних знань в управлінні підприємством, так і направленої індукції — узагальнення емпіричних знань щодо функціонування та розвитку сучасного підприємства, визначення обмежень існуючих наукових підходів до його вивчення. Цей процес у будь-якому випадку неминуче вимагає використання положень філософії як науки про загальні закони розвитку природи, суспільства та мислення, як форми суспільного знання, як вчення про загальні принципи буття та пізнання відносин між людиною і світом. Значення філософії для науковця полягає в тому, що вона формує його світогляд, який характеризує життєві позиції людини, її переконання, ідеали, принципи пізнання та діяльності, ціннісні орієнтири. Він практично є узагальненим відображенням світу в свідомості дослідника, виконує певну регулятивно-творчу роль, виступаючи методологією побудови ним загальної уяви про світ, шляхів його пізнання. Управління підприємством, як і кожна конкретна наука, з необхідністю орієнтується на певний світогляд ученого, ідеї якого визначають сутність та зміст відповідних теоретичних концепцій пізнання та перетворення економічних, соціальних процесів і процесів управління. Світогляд — це не тільки зміст, але й спосіб усвідомлення дійсності. Відповідальність дослідника за визначення свого світогляду обумовлюється тим, що один і той же матеріал науки можна узагальнити на основі різних філософських поглядів, отже, на різних образах світу. Об'єктивність образу світу, яким необхідно користуватися при дослідженні процесів, що відбуваються на сучасному підприємстві, залежить не тільки від глибини та повноти знань у сфері економіки й менеджменту. Необхідно, щоб і філософські знання, які будуть використовуватися для обґрунтування й вибору інструментів, засобів пізнання закономірностей існування та розвитку сучасного підприємства були на сучасному рівні науковості.

Таким чином, можна сказати, що об'єктивність побудови наукової теорії управління соціально-економічними процесами підприємства значною мірою залежить від філософських ідей, які будуть обрані для визначення образу світу, на основі якого передбачається вирішувати методологічні проблеми вказаної теорії. Не кожен учений свідомо контролює власний образ світу. Звичайно ж, на рівні підсвідомості, він користується ним при формулюванні гіпотез, принципів, закономірностей науки. Але, на погляд автора, якщо образ світу буде чітко визначений ученим наперед, це створить передумову стрункої логічної послідовності формулювання етапів, принципів дослідження і прискорить отримання кінцевого результату — теорії в її системній концентрації знань про природу і закони функціонування та розвитку предметної області науки.

Щоб визначитися з власним образом світу, необхідно мати уяву про зміст цієї категорії. В загальному випадку під образом світу розуміють синтез знань людей про природу та соціальні реальності. Його можна розглядати і як підсумок розвитку знань, і як передумову для розвитку певної області конкретних наукових дисциплін. Ще можна сказати, що образ світу — це ланка в пізнанні, що поєднує філософію і теорію науки [9, с. 407].

Вихідним матеріалом для побудови наукового образу світу обираються дані певної науки, які узагальнюються у відповідності до філософського світогляду дослідника. Проблема визначення наукового образу світу є досить актуальною для вітчизняних учених, що працюють як у сфері суспільних наук у цілому, так і в галузі економічних наук зокрема. Так, наприклад, зростання впливу соціальних параметрів економічної діяльності на її результати викликає, на думку автора, необхідність врахування при визначенні образу світу принципів та положень нового напрямку філософії — *соціальної філософії*. Для побудови нових методологічних засад управління підприємствами необхідно визначити головні для цього процесу поняття, відобразити їх зв'язок з філософськими категоріями та законами і на цій основі створити спочатку як гіпотезу новий образ світу, а коли

використання його дасть позитивні результати, ввести його в теорію.

Обґрунтування методологічних засад нової теорії конкретної науки можна здійснювати на основі двох видів гіпотез. Перший вид орієнтується на існуючий образ світу, і в цьому випадку гіпотези лише доповнюють його зміст. Другий — пов'язаний з формуванням принципово нових елементів образу світу, що народжується. Докорінна зміна умов бізнес-діяльності в Україні вимагає, за переконанням автора, створення образу світу для дослідження функціонування та розвитку підприємств на основі другого виду гіпотез.

Проблема ця нелегка, адже філософи попереджають: "Сучасний науковий образ світу динамічний та суперечливий. У ньому більше запитань, ніж відповідей. Він дивує, лякає, заводить в тупик, шокує. Але нічого не поробиш. Пошукам розуму немає меж, і в найближчі роки ми, можливо, будемо здивовані новими відкриттями та новими ідеями" [10, с. 254]. Незважаючи на такі серйозні застереження, ці ж вчені обґрунтовують актуальність пошуку нового образу світу для суспільних наук. За їх думкою (і з нею можна погодитися), складна соціально-економічна система може стабільно функціонувати лише при постійному відтворенні такого змісту свідомості, який був би адекватним змісту цієї системи. Тобто ефективна трансформація суспільства забезпечується не тільки формуванням нових економічних, виробничих та інших зв'язків, але й змістом свідомості людей, образу світу, яким повинні користуватися вчені в наукових дослідженнях суспільних процесів [10, с. 185].

При визначенні власного образу світу кожний учений орієнтується на певні вихідні положення. Перше полягає в тому, що філософські образи світу, незважаючи на свою різноманітність, будуються навколо однієї з моделей відносин "світ – людина" чи "людина – світ". Перша модель характеризує так звану об'єктивістську концепцію, віддаючи пріоритет світу. Згідно з нею вважається, що світ об'єктивний і не залежить від бажань людини та її поглядів. Друга модель орієнтована на безліч індивідуальних "світів" людей і визнає

загальний світ як результат активності кожного. Узагальнення тенденцій розвитку економічної теорії показує, що за об'єктивістською концепцією в основу побудови світу можна було б поставити модель "багатство – економічний агент", а за суб'єктивістською – "економічний агент – багатство". Але поглиблений аналіз проблем, що з'явилися останнім часом в економічній теорії, показує, що настав час синтезу різних підходів та ідей, а тому при розбудові образу світу для дослідження соціально-економічних процесів сучасного підприємства істину слід шукати в створенні діалектичного ланцюжка "багатство – економічний агент – багатство"... Це не суперечить і поглядам філософів, які вважають, що світ необхідно сприймати як сплав суб'єктивного та об'єктивного, того, що залежить від нас, і того, що від нас не залежить. Причому ця складна діалектика кожного разу повинна розглядатися філософією на новому рівні накопичених людством знань і в нових історичних обставинах [10, с. 201].

Друге положення, яким повинен користуватися вчений при визначенні свого образу світу, полягає в тому, що його розбудова для конкретної науки, в тому числі й економічної, залежить від змісту та розвитку двох її складових — емпіричної і теоретичної. Як відомо, призначення першої, емпіричної підсистеми науки, — опис процесу чи явища, другої — пізнання першопричин, закономірностей їх існування та розвитку. Перша система знань ґрунтується на індуктивній основі, друга — на засобах дедукції. Для першої підсистеми характерні різні способи поєднання технологій отримання знань та розробки комплексних міждисциплінарних наукових досліджень, для другої — визначення концептуальних принципів поєднання засобів та інструментів пізнання.

Третє положення, яким необхідно користуватися при визначенні образу світу, полягає в тому, що науковець повинен усвідомлювати той факт, що цей образ повинен орієнтувати не стільки на узагальнення знань, скільки на пошук принципів і засобів їх отримання.

У зв'язку з цим при визначенні образу світу, який можна покласти в основу наукового дослідження підприємства як складної, нечіткої

визначеної якісно та кількісно системи, як синтезу соціальної та економічної підсистем, має сенс обґрунтувати ті підходи сучасної гносеології, які окреслять напрямки й засоби пошуку закономірностей його існування та розвитку. Причому для забезпечення результативності вивчення складної системи процесів, що створюють життєву основу існування підприємства, треба мати такі засоби гносеологічного аналізу, які дозволяли б, з одного боку, вивчати підприємство як соціально-економічну систему та прогнозувати його поведінку, з другого — були б сприйняті науковим співтовариством та практиками.

Вибір і обґрунтування філософської основи процесу пізнання, його нових аспектів та можливостей сприятиме зростанню чіткості побудови методологічних засад управління промисловим підприємством. Але, на жаль, це не просте завдання. Узагальнення відповідної літератури [3, 7 та ін.] показало, що сама філософія як наука має проблеми і не завжди може запропонувати гносеологічну систему, готову для побудови образу світу конкретних наук, в тому числі і пов'язаних з дослідженням підприємства.

Оскільки не існує конкретно сформульованої філософської парадигми розробки теоретичного базису управління сучасним підприємством, має сенс обґрунтувати хоча б перелік філософських категорій, на основі яких можна організувати процес наукового пізнання цієї предметної області. До нього необхідно ввести найбільш актуальні та такі, які можна поєднати з існуючими в теорії управління поняттями. Відомі філософи вважають, що конструктивну силу для побудови методологічного базису конкретної науки мають лише окремі ідеї, поняття філософії (або їх групи), окремі філософські принципи [наприклад 1, с. 27].

У будь-якому разі при розбудові теорії конкретної науки безсумнівним буде вибір діалектики як методу дослідження. Адже саме вона є теорією розвитку, а вітчизняне підприємство, як соціально-економічна система, не просто функціонує, воно повинно знайти джерела свого розвитку в принципово нових умовах. Крім того, діалектика як дійсна логіка

пізнання орієнтована, по-перше, на системність розгляду властивостей предмета, по-друге, — на єдність його внутрішнього змісту з середовищем існування та розвитку. Підприємство як цілісну систему можна представити за різними ознаками як єдність якісно різних підсистем, що тільки своєю взаємодією забезпечують реалізацію його функцій. Внутрішня структура та організація підприємства повинна узгоджуватися з середовищем існування, реагувати на його зміни, адаптуватися до них або навіть змінюватися швидше, ніж навколишнє середовище, щоб попередити кризові явища. Під розвитком предмета науки розуміється рух, що виникає внаслідок виникнення та розв'язання суперечностей. Позитивною рисою діалектики є той факт, що принцип розвитку вона поширює і на сам процес пізнання. Підприємство ж не може існувати та розвиватися інакше, ніж через взаємодію з навколишнім ринковим середовищем та на основі накопичення знань про його стан і закономірності розвитку.

У зв'язку з тим, що підприємство в соціально-економічних координатах поки що не сформульоване та методологічно не описане як система, на особливу увагу заслуговують філософські категорії цілісності, цілого, відношення, зв'язку, взаємозв'язку, взаємодії, аналіз яких, на наш погляд, допоможе знайти шляхи вирішення проблеми побудови моделі чи системи моделей підприємства як цілісної, доцільної та цілеспрямованої системи. Але таке моделювання можливе лише за умови інтеграції знань конкретних наук на основі нових філософських ідей, нового образу світу.

На жаль, синтезований на матеріалістичній основі образ світу, яким користувалися вчені-економісти СРСР, виявився надто бездуховним. Тому на певному етапі розвитку суспільства він перестав відповідати вимогам практики. Соціальні аспекти економіки хоча і були предметом досліджень окремих вітчизняних учених, але в їх роботах теж не була синтезована достатньо повно нова картина світу. Докорінні зміни суспільства призвели до того, що поступово в процесі розвитку науки стара форма синтезу знань почала руйнуватися, стихійно виникали нові узагальнення світогляду, що

виходили за межі діалектичного матеріалізму. "Якби філософська думка протягом усього минулого часу не билася над тим, як вирішити питання про те, що первинне — буття чи свідомість, матеріальне чи духовне, — а прагнула б синтезувати їх в органічну єдність, то ми б просунулися значно далі і знали б про соціальне життя набагато більше", — пише В.П. Бех в своїй монографії "Соціальний організм країни" [3, с. 41] і пропонує вийти за межі цих двох протилежностей шляхом синтезу їх у третє ціле. Таку ж думку мають і інші вчені, які вважають, що в філософію прийшов час великого синтезу матеріалізму та ідеалізму [наприклад 2, с. 105 або 4, с. 49].

Перш ніж обґрунтовувати елементи нового образу світу для дослідження соціальних, економічних процесів сучасного підприємства та формування нової методології управління ними, на думку автора, доцільно пояснити вибір тих філософських засобів, які будуть необхідними та достатніми для розбудови теоретичного базису науки управління підприємством в цілому і його соціально-економічними процесами зокрема. Вибір цих категорій та понять у даній роботі обумовлювався, по-перше, тим, що їм уже надавали увагу вчені-економісти, по-друге, — тим, що вони "технологічно" достатньо розроблені для того, щоб можна було виконати їх інтерпретацію в більш конкретних дослідженнях економіки.

З огляду на сказане вище актуальним аспектом розгляду сучасного підприємства в Україні є спосіб його існування. Філософи вважають, що способом існування будь-якого явища є рух, який існує в двох формах — зміни та спокою. Причому спокій — це просто відсутність якісної зміни, але ні в якому разі не відсутність руху. На рівні підприємства, на наш погляд, ці форми проявляються, по-перше, як традиційні та інноваційні процеси, які, поєднуючись та переходячи один у другий, забезпечують спосіб його існування. По-друге, спокій та зміни як форми руху існують на рівні підприємства в процесах кругообігу капіталу, в соціальній організації та системі управління. І цю ідею необхідності дослідження спокою та руху, статичності та динаміки процесів можна

взяти на озброєння при розбудові методології дослідження сучасного підприємства.

Що стосується кругообігу капіталу, відтворювальних економічних процесів підприємства, то філософія вже дає основу для відображення їх через категорії простору та часу. Щодо методології дослідження змін в соціальній складовій підприємства, то єдина позиція ще не сформувалася. По-перше, тому, що соціологи самі ще досить складно та неоднозначно пояснюють об'єкт і предмет своєї науки. По-друге, хоча вже багато вчених стоять на позиціях дуалізму, пояснення ідеалістичної складової у вивченні соціальних процесів має потребу не те що розвитку, а становлення як наукового напрямку. Розвиток цього наукового напрямку дозволить подолати найсерйознішу загрозу для розвитку духовного життя суспільства сьогодні — втрату багатьма людьми відчуття осмисленості життя. Сучасне суспільство потребує розвитку людини як особистості. Людину ж як особистість створюють її намагання реалізувати унікальний смисл свого життя. Орієнтиром для пошуку смислу життя є цінності, які люди створюють в економічній сфері, а відчують через соціальну сферу свого існування. Тому аналіз та узагальнення сучасних праць вітчизняних філософів та спеціалістів з компаративістики наводять на думку, що координатами дослідження соціальних процесів підприємства можна обрати смисл — цінність, яка відображається в свідомості людини [3, 4, 5 та ін.].

Визначення філософських основ дослідження такої складової підприємства, як його система управління, на думку автора, необхідно орієнтувати на використання філософських категорій відображення, свідомість та інформацію (остання є найбільш технологічною). Але навіть її використання для дослідження процесів управління вимагає уточнення через поняття "знання" та "компетентність". Справа в тому, що перетворення інформації в новий економічний фактор, посилення інформаційної насиченості підприємства не завжди приводить до зростання результативності його функціонування через суперечності між тим, що людина знає, і тим, що розуміє. Цей факт необхідно враховувати при визначенні способів розвитку

потенціалу системи управління підприємством. На жаль, в освітньому процесі знання та розуміння ще й до сих пір часто вважаються синонімами. Але ні знання, ні досвід не здатні замінити розуміння, яке залежить від творчого потенціалу працівника. Цей потенціал означає здатність людини до системного мислення, яке формується через проблемне навчання. Обмеженість людської пам'яті в такому разі знімається, по-перше, розвитком інтуїції, що посилює мистецтво діяльності окремого спеціаліста, та, по-друге, забезпеченням умов творчої колективної праці. Але слід звернути увагу ще на одну особливість використання інформації, знань та розуміння у перетворенні людиною дійсності. Історія розвитку науки свідчить, що як існування людства, так і існування підприємства все більше залежать від здатності не тільки розуміти закономірності функціонування та розвитку світу, але й уміти переходити від одного способу його пізнання до іншого. Сучасне управління соціально-економічною дійсністю вимагає як аналітичного, так і синтетичного способів мислення. На жаль, поки що значна кількість керівників уміють лише аналізувати проблемні ситуації для прийняття рішень, оскільки володіють знаннями, а не розумінням. Практично вони не вміють творчо працювати з системами систем, хоча якраз цього вимагає управління сучасним підприємством. Все означене вище наводить на думку про необхідність соціалізації управління, орієнтації його на зовсім нову модель поінформованої, компетентної людини чи команди, нові способи вивчення їх поведінки, нові засоби формування їх мотивації до праці.

При обґрунтуванні структури нового образу світу вченого-економіста необхідно визначити категорії та закони гносеологічної логіки, на основі яких можна створювати механізм розв'язання проблем управління соціально-економічними процесами підприємства. Філософія рекомендує обирати ці категорії за двома критеріями. По-перше, вони повинні обиратися серед найбільш суттєвих категорій гносеології. По-друге, ці категорії повинні дозволяти організувати цикл від вивчення конкретного явища до визначення його суті через абстракцію і

потім — повернення від абстракції до нового конкретного знання, збагаченого розумінням закономірностей існування та розвитку обраної предметної галузі дослідження.

До складу таких категорій, за переконанням автора, необхідно ввести: категорії сфери безпосереднього буття — "якість", "кількість", "міра", "становлення"; категорії сфери сутнісних відносин — "суперечність", "ціле" і "частина"; категорію сфери цілісності — "розвиток".

Вибір категорій безпосереднього буття пояснюється тим, що саме вони дозволяють визначитися з методичними засадами формування передумови будь-якого реального явища чи процесу та побудови їх оцінки, що допомагає визначитися з можливістю впливу на них та результатами такого впливу. Взагалі-то вчених-економістів завжди хвилював момент становлення будь-якого явища та процесу як єдності зникнення і виникнення. Інтенсифікація й ускладнення процесів системоутворення економічного світу зробили цю категорію особливо актуальною. Нагальною стає відповідь на запитання, яким чином нова якість зміцнюється, формує власне "тіло" заново створюваної системи. Такою системою в дослідженні підприємства може виступити модель його триєдиної суті: економічної, соціальної та такої, що потребує свідомого управління. Категорія міри як конкретний синтез якості та кількості дозволяє розробити науково обґрунтовані засади планування, організування, обліку, аналізу, стимулювання діяльності підприємства, відображеної в соціально-економічних процесах, що існують та розвиваються в його межах. Однак слід звернути увагу на той факт, що для оцінки та вимірювання економічних процесів уже існують методологічні підходи до формування кількісних показників і їх моделей, які пройшли перевірку часом. Але цього не можна сказати стосовно соціальних процесів. Система характеристик для оцінки цих процесів, процедура їх кількісної оцінки ще знаходяться на стадії розбудови. Її об'єктивність залежить від кваліфікації дослідника, сформульованих ним задач, розуміння приро-

ди явищ та володіння інструментами кваліметричного аналізу.

Важливість визначення внутрішніх суперечностей будь-якого явища при його дослідженні обумовлена тим, що вони складають першоджерело його розвитку. Визначивши в моделі сучасного підприємства їх сутність та етапи розв'язання, можна обґрунтувати і спрогнозувати розвиток його соціально-економічних процесів. На будь-якому етапі вивчення розвитку економічної, соціальної складової підприємства чи його системи управління слід також визначитися не тільки з їх внутрішніми суперечностями існування, а й з протиріччями, що зустрічаються в процесах дослідження цих окремих складових та способами їх розв'язання. Це дозволить обґрунтувати шляхи забезпечення подальшого прогресу кожної з них та підприємства в цілому.

Використання філософських категорій "ціле" та "частина" для створення і аналізу моделі управління підприємством дозволяє вирішити проблему знаходження в певній ситуації тієї головної ланки, зміна якої дозволить змінити спосіб його існування в цілому. Філософи вважають, що тільки одна з частин цілого складає сутність усіх інших частин, тільки вона у своєму розвитку виробляє всі інші частини як форми свого власного існування [4, с. 71]. Отже, на різних етапах існування підприємства серед підсистем, що були виділені в його моделі, треба визначитися з тією, яка є першоджерелом і кінцевою метою цілого. Тобто на певному етапі існування та розвитку підприємства потребує підвищеної уваги капітал та його відтворювальні процеси, на іншому — його соціальна складова чи система управління. Категорія цілісності теж особливо актуальна для наукових досліджень підприємства, оскільки вона фактично дозволяє піднятися до таких його конкретних характеристик, як структура, організація, зв'язки, взаємодія, вивчення яких дозволяє забезпечити розвиток економічної, соціальної та управлінської підсистем.

Сутність розвитку як філософської категорії позначена в усіх законах гносеологічної логіки. Так, закон переходу кількісних змін у якісні та навпаки вказує на те, як в ході розвитку

виникає нове. Закон єдності та боротьби протилежностей вказує на джерело розвитку, а закон заперечення заперечення охоплює процес розвитку у всій його цілісності. Вивчення закономірностей підприємства слід орієнтувати на логічний вираз повного циклу розвитку: вихідне єдине — різноманітність багатьох елементів, доведена до різкого протиріччя — повернення в єдине. Причому слід звернути увагу (і ми про це ще згадаємо далі) на те, що завершений цикл має не форму кола, а форму спіралі, тому що кожне повернення в єдність є фактично поверненням до нього на новій, збагаченій основі. Таким чином, стосовно підприємства можна сформулювати проблему оцінки його вихідної єдності, визначення причин, що змушують знаходити протиріччя в елементах та відношеннях між ними, а також знаходження засобів забезпечення нової єдності системи, що змінюється якісно та кількісно. Особливим ресурсом розвитку соціально-економічної системи є знання, компетентність, поінформованість, а умовами їх ефективного використання — злагода, позитивне спілкування, партнерство.

Література: 1. Алексеев П.В., Панин А.В. Философия: Учебник. Изд. 2-е, пер. и доп. — М.: Проспект, 1998. — 568 с. 2. Андрущенко В.П., Михальченко М.І. Сучасна соціальна філософія. Курс лекцій. Видання друге, виправлене й доповнене. — К.: Генеза, 1996. — 368 с. 3. Бех В.П. Соціальний механізм країни. — Запоріжжя: ЗДУ, 1996. — 306 с. 4. Івакін О.А. Філософія. Навчально-методичний посібник для учнів юридичного училища. — Одеса: Астрорпінт, 2000. — 128 с. 5. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории: Пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Курдяева. — М.: ОАО "НПО "Экономика", 2000. — 878 с. 6. Мостакенко М.В. Философия и методы научного познания. — Л.: Лениздат, 1972. — 264 с. 7. Сорос Дж. Советская система: к открытому обществу: Пер. с англ. — М.: Политиздат, 1991. — 222 с. 8. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: Учебн. пособие. — СПб.: "Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000 г. — 326 с. 9. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. — М.: Сов. энциклопедия, 1983. — 840 с. 10. Философия: Учебник для высших учебных заведений. — Ростов н/Д: Феникс, 1995. — 576 с.

ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.1/5

Еремейчук Р.А.

В современных рыночных условиях хозяйствования предприятие как сложная социально-экономическая система находится в процессе постоянных внутренних изменений. С одной стороны, оно вынуждено приспособляться к непрерывному преобразованию внешних условий хозяйствования, к переменам глобального и операционного окружения. В то же время другим, не менее важным источником изменений служат процессы самоорганизации и усложнения внутренней среды.

В ходе постоянного развития внешней среды меняются рынки сбыта и товарный ассортимент, технология и способы производства, масштабы деятельности и требования к персоналу предприятия, что вызывает необходимость постоянного совершенствования организационно-экономического механизма управления предприятием, более полного использования внутренних резервов повышения эффективности хозяйствования.

Конкретными способами решения сложной задачи обеспечения соответствия внутриорганизационных изменений требованиям внешней среды является формирование условий для успешного проведения процесса развития, преобразования состава и структуры элементов внутренней среды предприятия, изменение внутренних регламентов, норм и правил, форм и методов координации работы и т. д. Механизм управления в этом случае должен обеспечивать решение таких практических заданий, как распределение целей, полномочий и ответственности; составление планов, бюджетов, графиков; определение способов осуществления изменений и др.

Таким образом, течение процесса внутриорганизационных изменений не является хаотичным и непредсказуемым, а подчиняется действию комплекса социальных, экономических, организационных законов и закономер-

ностей. Основу процесса развития составляет разработка соответствующей стратегии, реализацию которой можно рассматривать как трансформационный процесс. Когда предприятие приходит к устойчивому состоянию и необходимости расширения деятельности, разработка стратегии превращается в подготовку "прыжка" из одного состояния в другое.

Процесс разработки стратегии преследует целью изменение ориентиров деятельности организации. Результирующие стратегии призваны стабилизировать ее движение в выбранном направлении. В то же время возможна относительно последовательная реализация стратегии внутри устойчивых состояний, которые нарушаются случайными и довольно драматичными скачками в новые состояния. В качестве основных стратегий, используемых внутри устойчивых состояний, можно рассматривать стратегии роста, стабилизации, выживания, сокращения и различные их модификации.

Их применение основывается на том, что большую часть времени предприятие может быть описано как некая устойчивая конфигурация его составных частей. В течение определенного периода своего существования оно принимает четко определенные структуру и форму, адекватные установленным требованиям. Это в свою очередь обуславливает поведение организации и, как следствие, присущий ей набор стратегий.

Такие периоды стабильности время от времени прерываются трансформацией — скачком в иную конфигурацию. При этом можно выделить ряд этапов, способствующих возникновению указанной трансформации (рис. 1). Заслуживает внимания и то, каким образом с течением времени идентифицированные стадии сменяют друг друга.

Таким образом, основная цель стратегического менеджмента состоит в поддержании стабильности организации на относительно длительных отрезках времени или, по крайней мере, тех изменений, которые вписываются в ее стратегию. При неэффективной реализации стратегий преимущества производства могут быть сведены к минимуму.

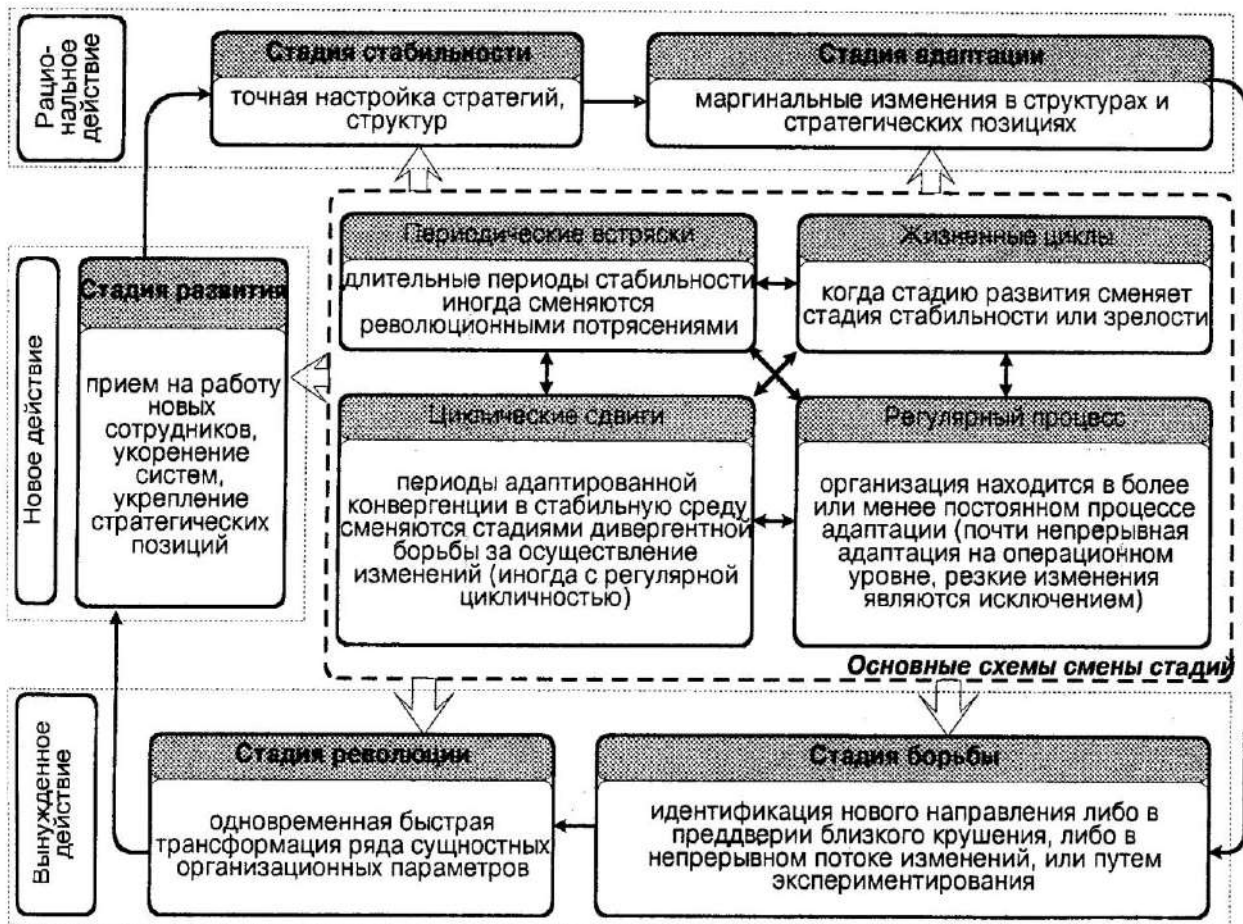


Рис. 1. Этапы возникновения трансформаций

Хорошо проведенные организационные изменения усиливают эффективность разработанных стратегий и обеспечивают успех предприятию, даже если в них были допущены неточности или во внешней среде произошли неучтенные изменения. Поэтому в периоды возникновения трансформаций стратегический менеджмент призван обеспечить управление процессом перехода и сохранения жизнеспособности.

Соответственно процесс построения стратегии сводится к разработке концепций или формальному планированию, к систематическому анализу или видению руководства, к скооперированному обучению или конкурентной политике, к сосредоточенности на индивидуальном обучении, коллективной социализации или ограничивается реакциями на воздействия внешней среды. Однако его обязательным условием выступает своевре-

менность предпринимаемых действий и их адекватность контексту.

Облегчить формирование результирующей стратегии развития внутри устойчивых состояний и обосновать необходимость трансформационных изменений можно с помощью схемы, приведенной на рис. 2. Она представляет собой векторную интерпретацию процесса управления развитием, которая основывается на предложенном формализованном описании процесса устойчивого развития, согласно которому устойчивое развитие (УР) определяется в виде функциональной зависимости от таких переменных, как устойчивость функционирования предприятия в различных i -х циклах ($Y_{\Phi i}$), способность к осуществлению необходимых изменений в процессе развития ($C_{\Phi i}$), потенциал предприятия (Π_i) и условия внешней среды (Y_{B_i}):

$$УР_i = f(Y_{\Phi i}, C_{\Phi i}, \Pi_i, Y_{B_i}). \quad (1)$$

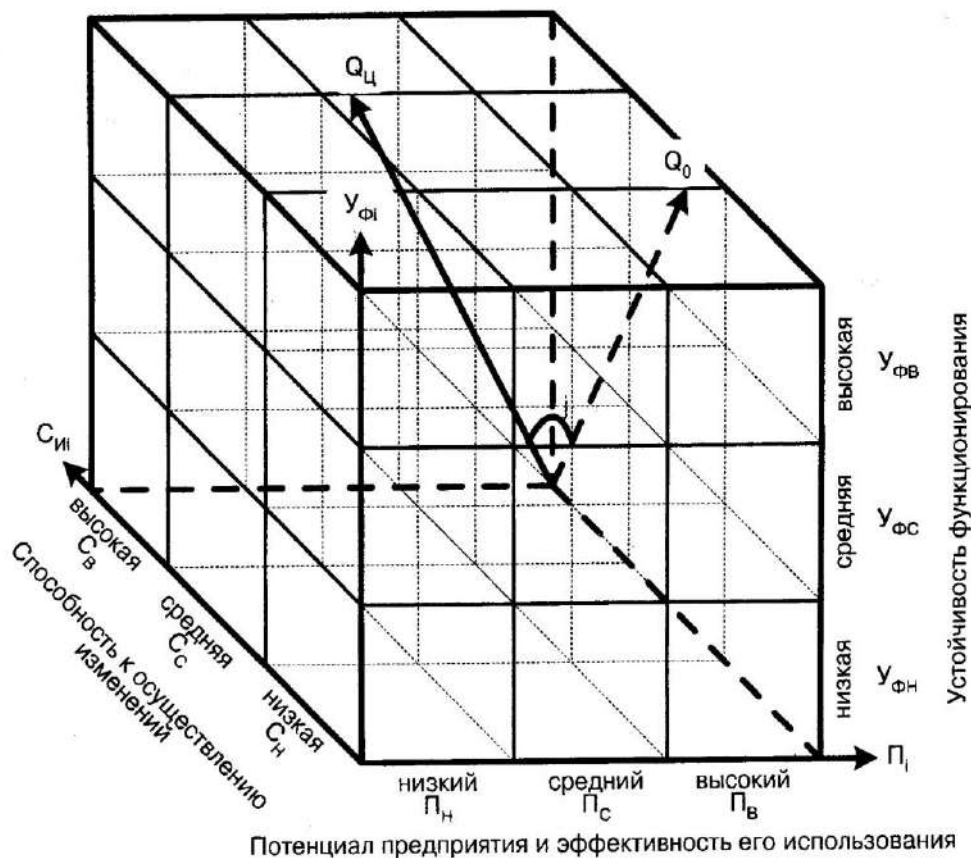


Рис. 2. Векторная интерпретация процесса управления развитием

Стратегия развития производственных объектов, допускающая типовые решения, может основываться на методах подобию. Лучшие из найденных решений рассматриваются как некоторые стандарты (эталон), к которым должны приближаться практические решения. Это позволяет управлять развитием производственных процессов и осуществлять контроль за их состоянием и использованием производственных мощностей на основе стандартных стратегических решений.

Выбор компонентов стратегии должен обеспечить долгосрочную целевую сбалансированность всех сторон производственной деятельности и структуры производственной системы. Оптимизация этого процесса возможна путем формирования определенной технологии управления. Существующие технологические схемы должны обеспечивать возможность описания каждой из составных частей менеджмента предприятия (оргструктуру, финансы, учет, мотивацию и т. д.); давать возможность понять причины, которые привели к необходимости изменения состояния пред-

приятия; определять инструменты, с помощью которых можно воздействовать на предприятие, чтобы изменить его состояние; формулировать методику, политику и программу реализации изменений.

Таким образом, технология управления развитием — это комплекс последовательно осуществляемых действий, направленных на создание набора фазовых переменных, описывающих объект; выбор правил описания движения объекта развития; формулировку целевых функций либо критериев, которых необходимо достичь в ходе управления движением объекта; разработку управленческих воздействий. Ее разработка предполагает как исследовательско-аналитическую работу, так и социально-организационную деятельность. По мнению автора, нельзя технологию управления развитием сводить только к поиску вариантов поведения предприятия в условиях изменения внутренней и внешней среды. Это технология активной управленческой деятельности в полном комплексе всех ее функций, ролей и полномочий.

Разрабатывая стратегию развития, необходимо учесть относительную значимость ее элементов. Для этого при разработке стратегии принимается некоторое целевое решение, характеризуемое многомерным вектором $Q_{ц}(g_1^ц, g_1^ц, g_1^ц, \dots, g_n^ц)$, где $g_i^ц$ — структурные элементы стратегии (целевого

состояния). Действующая структура стратегии рассматривается как некоторый вектор $Q_0(g_1^0, g_1^0, g_1^0, \dots, g_n^0)$, где g_i^0 — структурные элементы действующей (стартовой) стратегии. При формировании стратегии развития в качестве таких структурных элементов могут выступать параметры, рассмотренные в табл. 1.

Таблица 1

Структурные элементы (g_i) стратегии развития

	Анализируемая ситуация и ее характеристика				
	$P_B C_{иB} УФ_B$ $P_B C_{иC} УФ_B$ $P_C C_{иB} УФ_B$ $P_B C_{иB} УФ_C$ $P_C C_{иC} УФ_B$ $P_C C_{иB} УФ_C$	$P_B C_{иB} УФ_H$ $P_H C_{иB} УФ_B$ $P_B C_{иH} УФ_B$ $P_C C_{иH} УФ_B$ $P_B C_{иH} УФ_C$ $P_B C_{иC} УФ_C$	P_C $C_{иC}$ $УФ_C$	$P_C C_{иH} УФ_C$ $P_B C_{иH} УФ_H$ $P_C C_{иC} УФ_H$ $P_H C_{иC} УФ_B$ $P_H C_{иC} УФ_C$ $P_H C_{иH} УФ_B$	$P_H C_{иH} УФ_H$ $P_H C_{иC} УФ_H$ $P_H C_{иB} УФ_H$ $P_C C_{иH} УФ_H$ $P_H C_{иB} УФ_C$ $P_C C_{иB} УФ_H$
Основное направление	Поддерживать позицию, инвестировать для роста	Развиваться при благоприятных обстоятельствах	Избирательность	Стабилизация и увеличение прибыли и рентабельности	Преодоление кризисных явлений, трансформация
Базовая стратегия	рост, интенсивный рост	стабилизация, рост		выживание, стабилизация	выживание, сокращение
Доля рынка	Поддерживать или наращивать лидерство	Сохранять положение, выборочно сегментировать, инвестировать в увеличение доли	Поддерживать или умеренно извлекать средства		Выборочно инвестировать или искать новые рынки
Товары	Расширение ассортимента, рост качества	Дифференцировать товары для ключевых сегментов рынка	Сокращать менее успешные товары		Агрессивно сокращать, выделять новые
Цена	Сохранять цену, выборочно уменьшать	Стабилизировать или поднимать цену	Агрессивная ценовая политика и маркетинговые исследования с целью увеличения прибыли и доли рынка		
Распределение	Сохранять систему	Расширить распространение	Выборочно поддерживать	Сегментировать	
Контроль затрат	Уделять повышенное внимание маржинальной прибыли и снижению переменных затрат		Ужесточение контроля, но не в ущерб предпринимательству		Агрессивно снижать все виды издержек
Производство	Расширяться, инвестировать (слияния, СП)	Максимизировать использование мощностей	Увеличивать производительность		Высвобождать мощности, инвестировать
Исследования и разработки	Расширять и инвестировать	Выборочное осуществление, отсутствуют	Концентрироваться на отдельных проектах		
Оборотные средства	Уменьшать в процессе работы собственные запасы, увеличивать кредитные средства		Снижать задолженность, уменьшать количество неоплаченных счетов, увеличивать оборачиваемость запасов		
Персонал	Поощрять эффективную работу, назначать ключевых менеджеров		Улучшать менеджмент в основных функциональных подразделениях		
Инвестиции	Рост капитала	Выборочно инвестировать	Ограничить капитальные вложения		Привлекать

Угол между векторами $Q_{ц}$ и Q_0 может служить мерой отклонения развития от цели рассматриваемого развивающегося объекта, а произведение отношения величин векторов на косинус угла ($\cos(\phi)$) между ними характеризует степень приближения объекта к его целевому состоянию. Оптимально организованная стратегия развития предполагает, что плановые мероприятия приближают стартовое состояние к целевому.

Система реализации принятых во время разработки решений должна ориентироваться как на работу внутри устойчивых состояний предприятия, так и обеспечивать оптимальное проведение качественных и структурных изменений. Она также должна учитывать различные характеристики проводимых изменений, такие, как широта изменений, формализация процесса описания изменений, плановость изменений.

Кроме этого, можно выделить еще два основных измерителя перемен. Во-первых, это изменения, связанные со стратегией, т. е. с направлением деятельности предприятия. Во-вторых — с самим предприятием, т. е. с состоянием, в котором оно находится. В процессе проведения изменений необходимо учитывать оба этих параметра, когда и стратегия, и организация будут меняться от высококонцептуальных, или абстрактных, до исключительно конкретных, или материальных (рис. 3).



Рис. 3. Направления конкретизации описания перемен

Реализация запланированных в процессе развития изменений может осуществляться революционным способом или путем обновления, медленного выстраивания всесторонних изменений, каждый из которых может оказаться оптимальным в условиях какого-либо конкретного предприятия. Основная цель стратегического управления развитием должна состоять в том, чтобы уравновесить изменения и постоянство: осуществлять перемены там, где и когда это необходимо, одновременно поддерживая стабильность функционирования. В то же время в определенных ситуациях предприятиям необходимо идти на серьезные всесторонние трансформации. В этом случае основная задача менеджмента состоит в определении необходимости и места осуществления регулирующих воздействий, их скорости и последовательности.

Литература: 1. Кучин Б.Л., Якушева Е.В. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. — М.: Экономика, 1990. — 158 с. 2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий /Пер. с англ. /Под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2000. — 336 с. 3. В.Н. Самочкин. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. — М.: Дело, 1999. — 336 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

УДК 338.512

Гарин О.Л.

В современных условиях трансформационной экономики особое внимание уделяется регулированию уровня доходов и расходов предприятия. Одним из вариантов решения этой проблемы является создание системы управления затратами (СУЗ), которая представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих

решений, направленных на обеспечение эффективности затрат, т. е. получение прибыли, реально оправдывающей эти затраты.

Управление затратами на предприятии предполагает выделение всех функций, присутствующих управлению любым объектом, таких, как прогнозирование и планирование, координация и регулирование, активизация и стимулирование, учет и анализ. При проектировании системы управления затратами целесообразно использование кибернетических принципов регулирования. В соответствии с ними управление затратами будет представлять собой совокупность действий, направленных на обеспечение протекания процесса с достижением требуемых

результатов. При этом процесс описывается рядом показателей, представляющих собой различные характеристики исследуемого явления.

В соответствии с этими принципами была разработана обобщенная схема функционирования СУЗ (рис. 1). Ее основой является выявление неконтролируемых изменений во внутренней среде и внешнем окружении предприятия с целью обнаружения существенных отклонений уровня затрат и ресурсного обоснования программы развития предприятия; определение причин отклонений и факторов, их обусловивших; подготовка и реализация мероприятий для нормализации уровня затрат; координация и согласование работы всех подразделений предприятия.

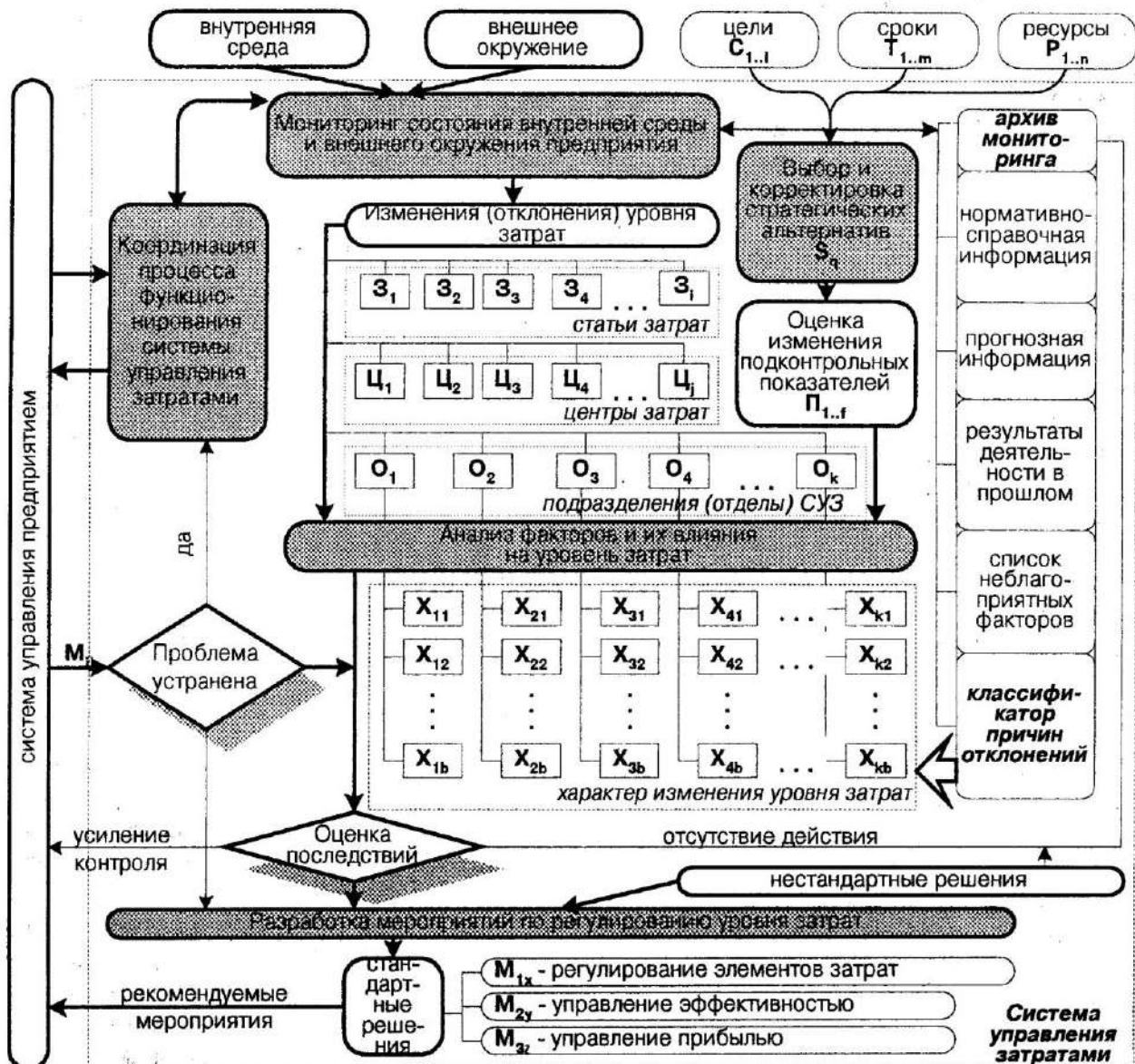


Рис. 1. Схема функционирования системы управления затратами

Основу управления затратами и развитием предприятия составляет система мониторинга — комплекс взаимосвязанных способов, направленных на постоянный контроль и оценку состояния внутренней среды и окружения предприятия. Эта система получает необходимую информацию о подконтрольных показателях, перерабатывает ее, а результаты передает в блок "анализ факторов и оценка их влияния на уровень затрат". При этом периодичность наблюдения, состав и форма фиксации результатов обработки информации должны устанавливаться на достаточно длительный срок для обеспечения возможности сравнения и сопоставления данных при последующем анализе.

Функционирование системы управления затратами главным образом связано с соблюдением запланированных затрат и поиском резервов их снижения в результате рационализации технологического процесса и совершенствования продукции, а также с реализацией выбранных предприятием стратегических альтернатив (S_3).

При этом необходимо выбрать правильную группировку затрат (Z_i) для осуществления мониторинга. Группировка видов затрат предприятия должна ограничиваться рамками 10 – 15-ти самых крупных видов. Отклонение от этого значения может привести либо к запутанности и определенного рода сложностям в исчислении дохода предприятия, либо к недооценке некоторых видов затрат (из-за включения их в другие группы). Также необходимо оценивать затраты по основным определяющим развитие факторам, что возможно путем формирования соответствующих подконтрольных показателей. Контроль за показателями ($P_{i..t}$) — основное звено в СУЗ, так как показывает состояние хода производства в сравнении с запланированным (по уровню затрат). Он должен осуществляться синхронно с ходом производства и поставлять информацию на соответствующие уровни управления в соответствии с периодичностью регулирования затрат.

Затраты на производство лучше всего контролировать при производственном потреблении ресурсов, то есть там, где происходит производственный процесс или его обслуживание. В связи с этим особое место отведено таким объектам формирования и учета затрат,

как места их возникновения, центры затрат и центры ответственности (C_i). Кроме того, необходимо обеспечить адресность затрат. Именно поэтому отдельно были выделены структурные подразделения, ответственные за функционирование СУЗ (O_k).

На основании анализа полученной в процессе мониторинга информации об изменениях во внешней среде и отклонениях в уровне затрат определяют основные факторы, причины и подразделения, влияющие на изменение уровня затрат. Для этого в блоке "анализ факторов" полученная информация вместе с аналогичной информацией из предыдущих этапов мониторинга и необходимыми нормативно-справочными данными обрабатывается с помощью соответствующих методов, которые могут варьироваться в зависимости от конкретной задачи, реального положения предприятия, состояния среды функционирования и момента проведения аналитических работ.

Отклонениями уровня затрат следует считать перерасход или экономию, выявленные сравнением фактических затрат с плановыми, всякого рода доплаты, вызванные организационно-техническими неполадками, а также отступления от смет расходов на обслуживание производства и управление. Не все отклонения имеют одинаковое значение. В первую очередь выявляются отклонения, имеющие значительные абсолютные величины, или отклонения, диктующие необходимость срочных действий.

Целью проведения мониторинга является выработка мероприятий по управлению затратами в разрезе причин отклонений, центров и мест затрат, центров ответственности и предприятия в целом на основании анализа полученной информации. Выработка мероприятий и управляющих воздействий осуществляется, как правило, 15-го и 30-го числа текущего месяца. Возможна и другая периодичность, а также осуществление функции в реальном масштабе времени, когда информация поступает ежедневно по запросу.

Основой внедрения СУЗ является необходимость структурирования затрат на базе данных бухгалтерского учета, т. е. формирование счетов по группам видов затрат и учет затрат по определяющим факторам. Действующая в настоящее время номенклатура счетов

бухгалтерского учета затрат и результатов должна быть сформирована так, чтобы множество счетов затрат были включены в однородные группы. Также для упорядочения отчетности и анализа следует разработать системы кодификации причин возникновения отклонений в плановом уровне затрат.

Более четкая организация контроля и регулирования затрат как функции управления, обеспечение персонифицированной ответственности за уровень расходов и затрат на пред-

приятии может быть обеспечена внедрением классификатора причин отклонений затрат и виновных лиц, пример которого приведен в табл. 1. Уровень отклонений определяется степенью агрегации данного сбоя в разработанном классификаторе. Перечень причин отклонений в уровне затрат целесообразно строить в разрезе основных групп факторов, применяемых при расчете заданий по снижению затрат, с взаимовязкой рекомендуемых мероприятий по регулированию уровня затрат (рис. 2).

Таблица 1

Укрупненный классификатор причин и виновников отклонений для СУЗ в ОАО "Мотор Сич"

Статья затрат (З ₁)	Код	Связано с использованием ТМЦ (Х _к)			Связано с трудом людей		Виновный (О _к)	Код
		Причина	Код	Документ	Причина	Код		
Сырье, материалы	01	Замена сырья и материалов (по количеству, качеству, цене, наименованиям)	110	Сигнальное требование	Ошибки в чертежах и технологической документации	110	Поставщики	10
Спецоснастка	02						Бухгалтерия	11
Покупные полуфабрикаты	03	Замена полуфабрикатов собственного производства покупными и наоборот	120	Накладная на внутреннее перемещение	Несоответствие разряда работ разряду рабочего	120	Персонал отдела МТС	12
Транспортные расходы	04	Нерациональное использование отходов	130				Выполнение дополнительных операций, не предусмотренных техпроцессом	Рабочие основного производства
Зарплата производственных рабочих с премией	05	Использование отходов вместо полноценных материалов и наоборот	140	Акт о наличии брака	Технологи	140		
		Возврат материалов на исправление брака	150				Персонал ПЭО	15
Дополнительная зарплата	06	Несоответствие сырья и материалов стандартам или техническим условиям	160	Акт о дополнительной выдаче средств	Выполнение работ на менее производительном оборудовании	140	Складские рабочие	16
Отчисления на социальные мероприятия	07	Производственный брак	170				Неудовлетворительная наладка оборудования	Технический персонал
		Излишний расход материалов в связи с возвратом продукции на доработку	180	Доплата за срочность изготовления	160	Покупатели		
Общепроизводственные расходы	08	Перебои в поставке сырья	190			Наряд	Применение инструментов, не соответствующих техпроцессу	150
		Недостатки в конструкции продукции	200	Наряд на ремонт	170			
Тара и упаковка	09	Изменение качества исходного сырья	210			Акт на доработку	Отступления от нормальных условий работы (сверхурочные, работа в выходные)	180
Потери от брака	10	Нарушение технологического процесса при изготовлении продукции	220	Наряд	Прочие причины			
Плата за кредит	11	Неисправность производственного оборудования и инструментов	230			Прочее	Администрация цехов основного производства	180
Административные расходы	12	Выполнение дополнительных операций, не предусмотренных технологическим процессом	240	Прочие причины	190			
Прочие производственные расходы	13	Переналадка оборудования	250			Прочие причины	190	23
		Внепроизводственные расходы	14	Неполная загрузка мощностей	260			
		Прочие причины	270					



Рис. 2. Группировка классификатора причин отклонений затрат

Применение предложенной схемы классификатора причин отклонений позволит упростить процесс идентификации внешних и внут-

ренних факторов, появление которых может повлечь значительные изменения в уровне затрат, оценить возможность их появления, проранжировать факторы по степени их актуальности и значимости для рассматриваемого периода времени и прогнозируемой хозяйственной ситуации.

Однако при осуществлении функции регулирования уровня затрат и деятельности предприятия в рамках функционирования системы управления затратами необходимо обязательно задать порог реагирования. Допустимый размер отклонений ($D_{0,1..v}$) можно увязать с классификатором причин отклонений и набором подконтрольных показателей, установив для каждой позиции ($П_r, X_{кб}$) оптимальное значение допуска. Его размер зависит от характеристики негативного фактора, масштабов деятельности предприятия, принятой предприятием стратегии.

Как видно из рис. 1, существует два варианта реакции на происходящие изменения. Реакция может осуществляться на основе унификации критериев принятия стандартных решений, разработки единых процедур (M_{1x}, M_{2y}, M_{3z}), регулярно осуществляемого планирования. Для облегчения принятия решения стандартных решений более целесообразно использование классификатора причин отклонений затрат, приведенного на рис. 3. В то же время ситуация может требовать принятия нестандартных мер.

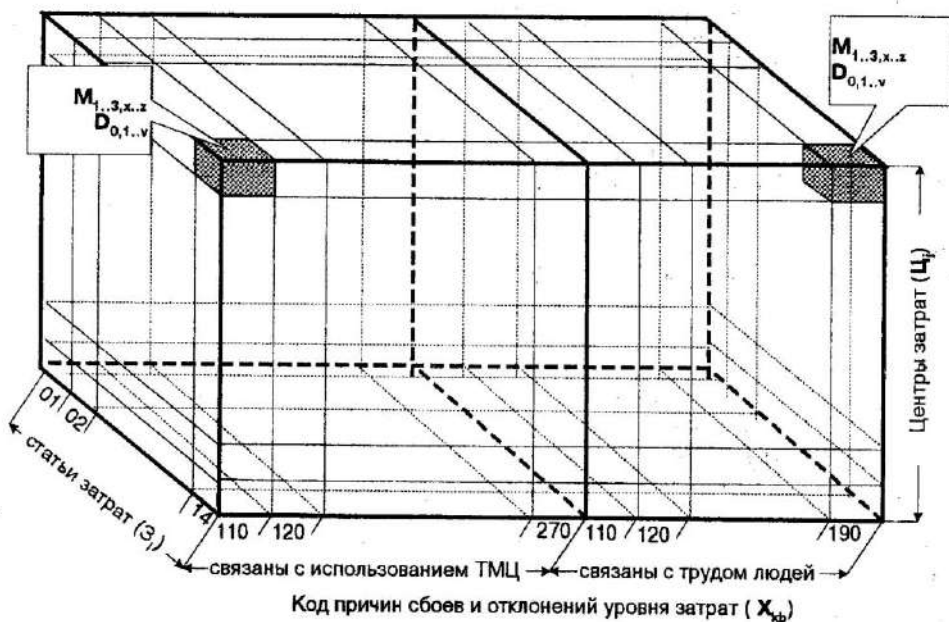


Рис. 3. Группировка затрат, их центров, причин сбоя и отклонений затрат, допустимых допусков и механизмов регулирования

Практическая реализация приведенной схемы функционирования СУЗ была реализована на ОАО "Мотор Сич" в форме приказа "Об ответственности за предоставление отчетов в установленные сроки и надлежащего качества" №369 от 08.08.2000 г.

Литература: 1. Контроллинг как инструмент управления предприятием /Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 280 с. 2. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контроллинг — основа управления бизнесом. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2002. — 208 с. 3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. /Под ред. А.А. Турчана, Л.Г. Геловича. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 800 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 331.108.2

**Гринева В.Н.,
Буцкая И.О.**

Происходящие в настоящее время в Украине преобразования в формах и методах управления, организационных структурах субъектов хозяйствования, ставящие своей целью стимулирование предприимчивости и развитие рыночных основ хозяйствования предприятий различных организационно-правовых форм, зачастую недостаточно эффективны и не достигают поставленных целей. Это обусловлено слабой обеспеченностью проводимых реформ необходимыми квалифицированными кадрами, способными нетрадиционно, на высоком профессиональном уровне решать довольно сложные задачи адаптации и эффективного функционирования предприятий в экономике рыночного типа [1, 3].

Не менее важной причиной является недостаточно глубокое понимание основ кадровой политики руководителями различных уровней и специалистами кадровых служб предприятий, большая часть которых — это лица с

техническим образованием, что и предопределяет технократическую направленность системы управления персоналом в целом. В свою очередь, это приводит к недооценке руководителями интересов социального и культурного характера, оказывающих значительное влияние на качество работы персонала.

Сложность разрешения данной проблемы усугубляется тяжелым экономическим положением многих отечественных предприятий разных форм собственности, опыт работы которых в условиях трансформации экономики свидетельствует о том, что процессы приватизации и разгосударствления имущества, на которые возлагались большие надежды, не привели к ожидаемым положительным сдвигам в плане повышения эффективности их деятельности. Напротив, на многих из них наблюдается значительное сокращение объемов производства, снижение платежеспособности, приближение к грани банкротства. Поэтому неудивительно, что на предприятиях отсутствует серьезная система работы с персоналом, а такая задача стратегического характера, как совершенствование качественного состава работающих, отодвигается на второй план.

В силу этого одним из направлений разрешения данной проблемы является, на наш взгляд, продуманная кадровая политика предприятий.

Необходимость реорганизации системы управления персоналом, и в частности перестройки кадровой работы, вызвана тем, что ориентация экономики на рыночные отношения коренным образом меняет подходы к решению многих экономических проблем, и прежде всего тех, которые связаны с человеком. В этих условиях все составляющие системы управления должны быть нацелены на более полное использование способностей работника в процессе производства, поскольку от квалификационного и образовательного уровня персонала, а также степени адекватности его требованиям, предъявляемым организационными и техническими условиями функционирования, зависит успешная деятельность предприятия, его конкурентоспособность на внутреннем и внешнем рынках и, как следствие, оздоровление нацио-

нальной экономики в целом. При этом на одно из первых мест в управлении персоналом выходит социальная направленность в кадровой работе, смена акцентов в кадровой политике на учет интересов и потребностей работника, повышение мотивированности труда как условия более высокой его результативности.

Все большее усиление социальной направленности системы управления персоналом, акцент на интересы и потребности работника в корне меняют задачи и приоритеты в управлении кадрами предприятия, требуя увязки принимаемых решений не только с интересами производства, но и с интересами его социальной составляющей — трудового коллектива.

Смена широко распространенной в условиях стабильной и полной занятости населения практики работы с кадрами, основанной на потреблении рабочей силы, а также имевшее место наличие жестких организационных структур требуют в настоящее время разработки новых моделей управления, ориентированных на:

создание условий для получения новых и расширения имеющихся знаний, непрерывного самообразования и самосовершенствования, повышения профессионального уровня и квалификации кадров;

использование внутрипроизводственной мобильности и гибкости кадров, планирование карьеры руководителей и специалистов на основе формирования кадрового резерва, составление перспективных программ формирования структуры кадрового потенциала предприятия;

внедрение комплексной системы мотивации трудовой деятельности персонала, ориентированной на достижение личных целей и целей предприятия, при расширении участия работающих в распределении общего хозяйственного результата, в капитале предприятия и принятии хозяйственных решений, в развитии сотрудничества;

формирование новых культурных и моральных ценностей, разделяемых всем персоналом предприятия;

овладение механизмом управления трудовой деятельностью человека в строгом соответствии с принципом эффективного исполь-

зования личностного потенциала работника, формирование гуманизированной организационной культуры.

Таким образом, новые подходы к управлению персоналом ориентируются не только на решение производственных вопросов и оперативные изменения в расстановке кадров, но и во многом базируются на мотивации работника. В свою очередь, отношение работника к труду формируется под влиянием его жизненных позиций и целей, зависит от содержательности самого труда, возможности самовыражения и самореализации.

Формирование мотивации персонала, основанной на долговременных производственно-хозяйственных отношениях, планировании повышения качества кадрового состава позволит решить одну из главных задач, стоящих перед предприятиями любых форм хозяйствования, — повышение их конкурентоспособности как возможности эффективного функционирования в условиях нестабильной экономики.

Результаты деятельности многих отечественных предприятий и накопленный опыт их работы с кадрами свидетельствуют о том, что именно обеспечение высокого качества кадрового потенциала является в настоящее время решающим фактором повышения эффективности производства и конкурентоспособности продукции. При этом в отличие от прежних лет в современных условиях управление персоналом заключается не только в фиксации фактов найма, увольнения и перемещения работников, но и в удовлетворении потребностей предприятия в квалифицированных кадрах, которые при минимальных затратах сил и средств могли бы обеспечивать успешную деятельность предприятия любого организационно-правового статуса.

Однако в настоящее время для многих руководителей одним из путей решения экономических проблем, стоящих перед предприятием, является снижение расходов на профессионально-техническое обучение и повышение квалификации персонала. К сожалению, непонимание всей важности необходимости повышения качества и квалификации персонала может

отрицательно сказаться на деятельности таких предприятий [2].

Снижение численности персонала, направляемого на профессиональное обучение, уход из материального производства значительной части наиболее квалифицированных кадров, перешедших в торгово-посредническую деятельность, бизнес, банки, миграция из страны квалифицированной рабочей силы — всё это ведет к падению квалификационного и образовательного кадрового потенциала украинских предприятий. В свою очередь такая непродуманная кадровая политика рано или поздно однозначно приведет к снижению эффективности функционирования любого хозяйствующего субъекта рынка.

О непосредственном влиянии кадровой политики на эффективность производства говорит и тот факт, что тщательный отбор, подбор и оценка персонала в соответствии с требованиями должности или рабочего места; специальное обучение, профессиональная подготовка и тренинг; непрерывное обучение в соответствии с потребностями обновления знаний; усиление реальной зависимости оплаты труда и других вознаграждений от результатов труда представляют собой единый процесс, основными составляющими которого являются производство, социальное развитие и воспитание людей. Поэтому правильно выбранная кадровая политика позволяет:

своевременно укомплектовать предприятие кадрами рабочих и специалистов в целях обеспечения бесперебойного функционирования производства, своевременных инновационных разработок;

сформировать необходимый квалификационный уровень персонала предприятия за счет внутренних и внешних источников набора при минимизации затрат, связанных с наймом работников, подготовкой кадров с учетом не только расходов в текущем периоде, но и на последующую переподготовку и повышение квалификации;

рационально использовать рабочую силу по квалификации и в соответствии со специальной подготовкой, знаниями, умениями и производственными навыками;

стабилизировать персонал предприятия благодаря учету интересов работников, предоставления возможностей для квалификационного и карьерного роста, а также получения различных льгот;

сформировать более высокую мотивацию к производительному труду и пр.

Однако существует некоторый риск не реализовать выбранную кадровую политику или реализовать ее со значительно меньшим эффектом, который может быть связан с:

изменением общей стратегии и производственной деятельности предприятия как реакции на неблагоприятное изменение ситуации с каналами сбыта выпускаемой продукции;

трудностями быстрой окупаемости средств, вкладываемых в рабочую силу;

изменением ситуации на территориальном (или отраслевом) рынке труда;

нежеланием персонала реагировать и действовать в нужном для предприятия направлении и пр.

Поскольку определяющим в выборе кадровой политики является общая стратегия развития предприятия, то обоснованность ее выбора зависит от того, насколько качественно были проведены маркетинговые исследования предприятием возможных каналов сбыта производимой продукции, работа по формированию спроса на нее со стороны потребителей, существует ли возможность выдержать конкуренцию с производителями аналогичной продукции. Это вызывает необходимость проработки сильных и слабых сторон деятельности предприятия в отношении возможной конкурентной борьбы за привлечение квалифицированной рабочей силы, финансовых возможностей предприятия в отношении обеспечения определенного уровня заработной платы и предоставления разного рода льгот, имиджа предприятия.

Важным, с нашей точки зрения, представляется также анализ внешней среды и окружения предприятия, территориальной близости родственных по профилю производств, обладающих теми или иными преимуществами, например в развитости социально-бытовой инфраструктуры, и т. п.

При оценке выбранной кадровой политики целесообразно учитывать возможность синергетического эффекта, когда итоговый результат деятельности выше, чем простая сумма частных результатов, поскольку возможность проигрыша в одном может быть существенно компенсирована выигрышем в другом. Так, реализация стратегии развития предприятия, основанная на интеграции и диверсификации, позволит получить эффект, который сможет перекрыть дополнительные издержки на рабочую силу, в то время как традиционный (часто весьма узкий, например, только через возможный рост производительности труда) подход в сопоставлении затрат и результата может дать отрицательный результат.

Еще одним важным моментом при оценке выбора кадровой политики является необходимость ее проверки на соответствие сложившимся на предприятии традициям в работе с кадрами, привычным для данного трудового коллектива и принимаемым им. Кроме того, следует учитывать социально-психологический климат на предприятии, потенциальные возможности персонала, изменения во внешнем окружении. Поэтому целесообразным представляется проведение социологических исследований с целью изучения реакции со стороны персонала предприятия на выбранную кадровую политику, а на основе материалов районной (территориальной) службы занятости — анализ сложившейся ситуации на рынке труда в отношении конъюнктуры спроса на рабочих разных профессий и специальностей, уровня квалификации, профиля их профподготовки и профессиональной пригодности.

Таким образом, для успешного функционирования предприятий различных форм собственности в трансформационных условиях развития экономики Украины требуются новые подходы к системе управления персоналом, и в первую очередь — к кадровой политике предприятия. Ориентация управления на социальную сферу, интересы персонала существенно меняют социально-экономическое значение кадровой работы на предприятии, она

перестает быть только организационно-административной работой и приобретает новое экономическое и социальное содержание. Полная мобилизация кадрового потенциала предприятия на достижение стоящих перед ним задач — это основа повышения эффективности производства и конкурентоспособности предприятия, в противном случае ему могут грозить убытки и рост социальных издержек. В свою очередь, подход к кадровой политике как к производной от реализуемой общей стратегии развития предприятия требует правильной оценки осуществимости ее в конкретных организационно-технических и социальных условиях.

Литература: 1. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред. П.В. Шеметова. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1998. — 312 с. 2. Моделирование системы управления квалификационным уровнем персонала предприятия в рыночной экономике / Под ред. А.А. Булянды, А.П. Колониари, Ю.Г. Лысенко и др. — Донецк: Институт экономики промышленности НАН Украины, 1998. — 44 с. 3. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия: Учебно-практ. пособие. — 3-е изд. — М.: Дело, 2000. — 272 с.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ МАШИН

УДК 338.43:621.009.12

**Орлов П.А.,
Мищенко В.В.**

Под конкурентоспособностью сельскохозяйственных машин, как и любых других машин производственного назначения, следует считать способность выдержать конкуренцию на рынке и быть проданными с прибылью. Отсюда конкурентоспособной является машина, которая пользуется спросом на конкурентном рынке и обеспечивает прибыль производителю. Эта категория предполагает

привязку к конкретному рынку и времени. Так, одна и та же машина отечественного производства может в настоящее время иметь высокую конкурентоспособность на внутреннем рынке и быть неконкурентоспособной на рынках стран ЕЭС, США, Австралии. Возможна и ситуация, когда машина, конкурентоспособная на рынках промышленно развитых стран, окажется неконкурентоспособной на рынках Украины и других стран СНГ.

Несмотря на пристальное внимание ученых к проблеме оценки конкурентоспособности, она до сих пор не получила удовлетворительного решения. Некоторые авторы отождествляют понятия "конкурентоспособность" и "качество". В действительности "качество" является хоть и очень важным, но только одним из факторов конкурентоспособности.

В странах ЕС и некоторых других для оценки конкурентоспособности использовали показатель удельной цены 1 кг массы машин определенного назначения различных фирм-изготовителей на конкретном рынке. В соответствии с этим подходом чем выше удельная цена, тем выше конкурентоспособность. Основной недостаток такого подхода состоит в том, что расчет основан на статистическом материале за прошлый период и не отражает последних изменений. На основе этого подхода невозможно оценить конкурентоспособность проектируемой машины.

Конкурентоспособность машин производственного назначения на конкретном рынке определяется большим числом факторов. Факторы, определяющие конкурентоспособность машин, можно разделить на зависящие от предприятия и от него не зависящие. К зависящим от предприятия факторам можно отнести: качество машины, цену, качество сервисного обслуживания, качество послепродажного обслуживания, рекламу, имидж, наличие сертификата соответствия, наличие сертификата на систему менеджмента качества. К независимым от предприятия факторам относятся курс национальной валюты, величина таможенной пошлины, система налогообложения (количество и ставки налогов, наличие государственной поддержки производителей-экспортеров.). При

этом очень важное значение имеет экономическая составляющая конкурентоспособности, которая отражает эффективность использования машины у потребителя. Последнюю можно измерить с помощью интегрального экономического показателя качества машин **Ки**. Он (показатель) обобщает большинство наиболее существенных свойств машин производственного назначения, учитывает цену приобретения и рассчитывается по формуле:

$$K_i = \frac{\text{Эт}}{\text{Ц}} + \text{Зт} \text{ или } K_i = \frac{\text{Ц} + \text{Зт}}{\text{Эт}},$$

где **Эт** — полезный эффект от эксплуатации машины за срок ее службы;

Ц — затраты на приобретение машины;

Зт — дисконтированная величина затрат на содержание, эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонты за срок службы машины.

Полезный эффект от эксплуатации машины за срок ее службы может быть выражен объемом произведенной продукции или работы, прибылью. В большинстве случаев полезный эффект от использования машины за срок службы до списания целесообразно измерять количеством произведенной продукции, выполненной работы или отработанного времени (наработкой).

Суммарные затраты, отражаемые в знаменателе формулы, называют стоимостью потребления машины.

Интегральный экономический показатель качества машины отражает полезный эффект, приходящийся на каждую гривню затрат, связанных с приобретением, содержанием, техническим обслуживанием, ремонтами и эксплуатацией машины. Этот показатель имеет и недостаток, заключающийся в том, что он не учитывает эстетических, экологических характеристик машин, безопасности, соответствия нормативно-правовым документам. Машину, которая не соответствует на конкретном рынке требованиям экологических стандартов и стандартов безопасности, заведомо следует считать неконкурентоспособной. Например, введение более жестких экологических стандартов в странах ЕС сделало невозможным использование грузовых автомобилей, произведенных ранее в Украине и других бывших республиках

СССР, для транспортировки товаров по территории стран ЕС.

Из изложенного вытекает, что понятие "конкурентоспособность" шире понятия "качество". Высокое качество является необходимым условием конкурентоспособности, но недостаточным. При этом важно учитывать, что в роли главного судьи качества машины всегда выступает ее потребитель. Поскольку уровень удовлетворения запросов и ожиданий потребителей может колебаться в широких пределах, то и качество может изменяться соответственно от очень высокого до очень низкого.

Показатель **Ки** разработан достаточно давно. Вместе с тем многие вопросы еще являются дискуссионными. Так, некоторые авторы предлагают в качестве расчетного периода использовать полный амортизационный срок службы машин, другие же авторы вообще не уточняют этот показатель. Использование в качестве расчетного периода амортизационного срока службы является некорректным хотя бы потому, что в настоящее время предприятия могут выбирать различные годовые нормы и методы начисления амортизации в рамках налогового и финансового учета, а следовательно, и продолжительности амортизационных периодов. Ориентация на амортизационные сроки службы сельскохозяйственной техники, действовавшие в Украине до середины 1997 г., приводила к искусственному занижению долговечности отечественных тракторов Т-150 до 5 лет против 20 лет для тракторов фирмы "Джон Дир". К сожалению, такую искаженную информацию о сроках службы отечественных тракторов публиковали в одном из ведущих экономических журналов Украины. В качестве расчетного периода представляется целесообразным использовать экономически рациональный срок службы машины **То**. Экономически же рациональные сроки службы этих тракторов отличаются несущественно.

Экономически рациональным сроком службы машины по условиям только материального износа является такой срок службы, при котором обеспечивается минимальная величина удельных затрат на единицу наработки при соблюдении требований социальных и эколо-

гических стандартов. Экономически рациональным сроком службы машины по условиям одновременного влияния материального износа и научно-технического прогресса может быть равный срок или меньше оптимального по условиям только материального износа. Разрыв между указанными величинами зависит от социально-экономических преимуществ более совершенной и экономичной машины, которой можно будет заменить данную машину. Экономически рациональный срок службы машины по условиям одновременного влияния материального износа и научно-технического прогресса может быть определен из условия получения максимальной величины экономического эффекта от замены данной машины более совершенной за период, равный остаточному сроку службы данной машины по условиям влияния только материального износа.

Необходимо учитывать, что сравнивать величины **Ки** при оценке конкурентоспособности машин аналогичного назначения можно только в том случае, если машины производят продукцию (работу) одинакового качества, имеют одинаковые сроки службы до списания и не отличаются по социальным и экологическим последствиям, а расчеты произведены за одинаковый период. В случае, когда перечисленные характеристики сравниваемых машин отличаются, требуется предварительное приведение величин **Ки** в сопоставляемый вид с учетом различий в этих характеристиках.

При расчете интегрального экономического показателя качества для аналогичных машин производственного назначения могут оказаться разными экономически рациональные их сроки службы до списания. В такой ситуации расчет цен потребления машин за различные периоды и приведение результатов к начальному моменту внесет определенные погрешности. Сравниваемые машины окажутся в несопоставимых условиях с точки зрения учета фактора времени. В результате дисконтирования искусственно будут занижены суммарные затраты по варианту использования машины с более продолжительным сроком службы до списания. Для повышения точности оценки необходимо показатели обеих машин

рассчитать за один и тот же период, равный экономически рациональному сроку службы менее долговечной машины. При этом из цены потребления более долговечной машины следует вычесть ее остаточную стоимость к моменту исчерпания экономически рационального срока службы менее долговечной машины. Это позволяет производить расчеты величин **Ки** за одинаковый период времени, равный **То** менее долговечной машины.

Пример. Экономически рациональный срок службы машины А — 6 лет, а машины Б — 3 года. Цены приобретения машин составляют соответственно 40 и 30 тыс. грн. Ежегодная наработка принята равной соответственно 140 и 120-и единицам продукции. Ежегодные затраты на эксплуатацию и содержание машин составили соответственно 15 и 14 тыс. грн. Произведем расчет интегральных экономических показателей качества в двух вариантах при норме дисконтирования 0,2.

Первый вариант — за периоды соответственно 6 и 3 года:

$$K_{иА} = 40 + 15 : 1,2 + 15 : 1,2^2 + 15 : 1,2^3 + 15 : 1,2^4 + 15 : 1,2^5 + 15 : 1,2^6 = 89,88 \text{ тыс. грн.}$$

$$K_{иБ} = 30 + 14 : 1,2 + 14 : 1,2^2 + 14 : 1,2^3 = 59,44 \text{ тыс. грн.}$$

Второй вариант — за равный период 3 года при условии, что остаточная стоимость более долговечной машины составит 12 тыс. грн.:

$$K_{иА} = 40 + 15 : 1,2 + 15 : 1,2^2 + 15 : 1,2^3 - 12 : 1,2^3 = 64,66 \text{ тыс. грн.}$$

Для первого варианта расчета при различных продолжительностях расчетных периодов интегральные экономические показатели качества составили соответственно 0,0093 и 0,0061 ед./грн. Для второго варианта при различных продолжительностях расчетных периодов интегральные экономические показатели качества составили соответственно 0,0064 и 0,0061 ед./грн.

Если по первому варианту **Ки** машины В лучше на 0,0032 ед./грн. или на 52,4%, то по второму варианту — только на 0,0003 ед./грн., или 5%.

При различном качестве производимой продукции из цены потребления машины, имеющей более высокое качество продукции (работы), необходимо вычесть дисконтированную величину чистой прибыли, полученной за счет более высокого качества за период **То**.

В ситуации, когда обе сравниваемые машины соответствуют требованиям действующих экологических и социальных стандартов, но одна из них имеет преимущество по полезным экологическим и/или социальным результатам, то дисконтированную величину стоимостной оценки положительных социальных и/или экологически полезных результатов необходимо вычесть из цены ее потребления.

Если полезный эффект машин измеряется количеством отработанного времени за расчетный период, а машины отличаются по производительности, то наработку более производительной машины необходимо умножить на коэффициент роста ее производительности по сравнению с аналогом. Представляется целесообразным различать понятия "фактическая конкурентоспособность" и "потенциально возможная конкурентоспособность" машин производственного назначения. Фактическая конкурентоспособность формируется под влиянием всей совокупности факторов, а потенциально возможная конкурентоспособность определяется в основном эффективностью использования машины у потребителя при условии, что цены приобретения сравниваемых машин приняты с одинаковым уровнем рентабельности и для одинаковых базисных условий поставки ИНКОТЕРМС-2000. Об уровне потенциально возможной конкурентоспособности проектируемой машины можно судить, например, на основе ожидаемой величины ее интегрального экономического показателя качества. Если проектируемая машина имеет преимущество по эффективности использования у потребителя, то имеется возможность превзойти фактическую конкурентоспособность имеющихся на рынке аналогов за счет улучшения сервисного, послепродажного обслуживания, рекламы и т. п. В этом случае можно говорить о высокой потенциальной конкурентоспособности. В случае же когда проектируемая машина уступает

существующим аналогам по интегральному экономическому показателю качества, то она имеет низкую как фактическую, так и потенциальную конкурентоспособность.

Следует учитывать достаточно большую инертность реакции потребителей на изменение качества машин, особенно если доверие покупателей к изготовителю было подорвано низким качеством его продукции. В этой связи представляют интерес данные директора фирмы "ИРЕС-Маркетинг ГмБХ" Дитера Франке, касающиеся английских автомобилей "Ягуар", продаваемых на рынке Германии. После того как репутация этих автомобилей в ФРГ к началу 80-х годов XX века упала из-за ухудшения их качества, фирма "Ягуар" внедрила японскую систему обеспечения качества и существенно повысила его. Но потребовалось много лет настойчивой информационной деятельности и рекламы, чтобы добиться изменения в лучшую сторону во мнении о качестве британских автомобилей [1, с. 175]. Имели место случаи, когда в США появлялись персональные компьютеры более высокого качества, чем фирмы ИБМ, но потребители продолжали отдавать предпочтение продукции известной фирмы.

Литература: Рынок как орган экономики и маркетинг. — К.: УкрМаркет, 1994. — 256 с.

МОДЕЛЬ ДИЗАЙН-ШКОЛЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА КАК КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 658.1

Гордиенко Л.Ю.

Трансформационные процессы в организации, рассматриваемые как системные превращения, нуждаются в стратегии, то есть в плане, ориентире или направлении преобра-

зований, а также принципе поведения или некой модели следования. В свою очередь, формирование стратегии, как известно, является предметом исследования стратегического менеджмента — научной дисциплины, появившейся в середине 1960-х гг. и сформировавшейся к началу XXI века десять современных научных школ, среди которых исторически первой является школа дизайна, приверженцев которой интересует то, как должны формироваться стратегии.

Для целей формирования стратегии управления трансформационными процессами в организации, которым адекватны ситуации осуществления радикальных изменений, по мнению автора, может быть взята в основу модель построения стратегии дизайн-школы (Design school), которая базируется на достижении совпадения или соответствия внутренних и внешних возможностей (процитируем и [1, с. 26] известных ее представителей: *Christensen, Andrews, Bower, Hamermesh and Porter*, которые еще в 1982 г. дали следующее толкование: "Экономическую стратегию следует понимать как соответствие между характеристиками фирмы и теми возможностями, что определяют ее позицию во внешней среде"). Именно сторонниками дизайн-школы придумана знаменитая аббревиатура ССВУ (SWOT), означающая оценку сил (Strengths) и слабостей (Weaknesses) организации в свете существующих возможностей (Opportunities) и угроз (Threats).

В то же время базовая модель дизайн-школы, концептуальной основой которой является SWOT-анализ (известный также и как стратегический анализ), для целей формирования стратегии управления трансформационными процессами в своем классическом варианте, включающем четыре этапа: 1) SWOT-анализ, 2) создание стратегии, 3) оценку и выбор стратегии, 4) внедрение стратегии, — в чистом виде нельзя считать эффективным инструментом трансформационного менеджмента. Кроме того, как справедливо отмечается в цитируемой уже работе [1, с. 33], допущения, на которых строится рассматриваемая модель, не оставляют места некоторым важным аспектам формирования стратегии: после-

довательное развитие (приращение) и появление новой стратегии, влияние существующей структуры на стратегию и полноценное участие в процессе, помимо высшего руководства организации, других действующих лиц. Поэтому, когда возникает необходимость проведения системной переориентации организации, которая связана с переосмыслением текущей стратегии (коренном изменении ситуации), нами предлагается осуществить переход от регулярного к трансформационному менеджменту и сформировать стратегию управления трансформационными процессами в организации. В данном случае базовая модель школы дизайна должна быть адаптирована к особенностям управления трансформационными процессами. На рисунке представлена предлагаемая концептуальная схема формирования стратегии управления трансформационными процессами в организации, в основу которой положена основная модель дизайн-школы стратегического менеджмента.

При формировании стратегии управления трансформационными процессами в организации на основе концептуальной схемы, приведенной на рисунке, основной акцент, как и в базовой модели школы дизайна, делается на оценке внешних факторов и внутренних ситуаций. К первым относятся существующие во внешнем окружении угрозы и возможности, ко вторым — сильные и слабые стороны организации. Как внешнюю, так и внутреннюю оценку можно осуществлять, используя любой из предлагаемых в специальной литературе подходов и классификаций (см., например, [1, с. 30 – 31; 2, с. 31 – 66]).

В то же время, как нам представляется, при формировании стратегии управления трансформационными процессами в организации весьма важное значение имеют два других фактора (см. рис.). *Первый* — организационные ценности, или ценности менеджмента, т. е. убеждения и предпочтения руководителей, формально возглавляющих организацию. *Второй* — социальная ответственность, в частности, моральные устои общества, в котором функционирует организация, включая представление о них руководства фирмы. Необходимо подчеркнуть, что традицион-

но большинство представляющих школу дизайна авторов, за исключением Ф. Селзника [1, с. 28], не уделяют особого внимания указанным выше факторам, что для регулярного менеджмента, возможно, не имеет большого значения. На взгляд автора, для трансформационного менеджмента учет и анализ влияния этих факторов приобретают особое значение, поэтому они и были включены в концептуальную схему формирования стратегии управления трансформационными процессами в организации (см. рис.).

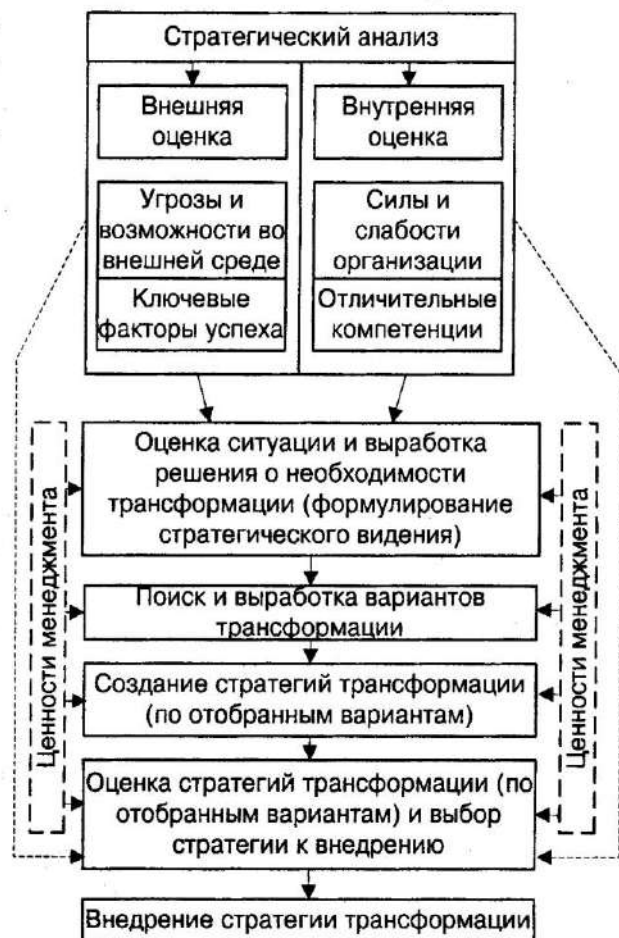


Рис. 1. Концептуальная схема формирования стратегии управления трансформационными процессами в организации, базирующаяся на основной модели дизайн-школы стратегического менеджмента

Руководствуясь концептуальной схемой, базирующейся на основной модели дизайн-школы стратегического менеджмента (см. рис.), при формировании стратегии управления трансформационными процессами в организа-

ции рекомендуется особое внимание уделить оценочным блокам, т. е. оценке ситуации и выработке решения о необходимости трансформации, а также всесторонней оценке и выбору оптимальной стратегии трансформации. Иными словами, предполагается, что руководство организации заранее разрабатывает несколько альтернативных вариантов стратегии трансформации, из которых, после соответствующей оценки, выбирается какой-то один. Для этого можно воспользоваться системой оценки стратегий, предложенной Ричардом Румельтом из гарвардской группы генерального менеджмента [1, с. 29], основными положениями которой являются:

последовательность: стратегия не должна содержать противоречивых целей и программ;

согласованность: стратегия должна предлагать адаптивную реакцию на внешнюю среду и происходящие в ней важные изменения;

преимущество: стратегия должна обеспечивать возможности для творчества и/или поддержки конкурентного преимущества в избранной сфере деятельности;

осуществимость: стратегия не должна предполагать чрезмерных расходов имеющихся ресурсов и не должна вести к возникновению неразрешимых проблем.

Согласно концептуальной схеме формирования стратегии управления трансформационными процессами в организации (рис.), завершающим этапом является внедрение стратегии трансформации, который, по мнению автора, требует активного участия всех уровней организации. При этом следует учесть предупреждения И. Ансоффа о возможности сопротивления системы при внедрении изменений в организации, сделавшего в работе "Стратегическое управление" [3, с. 320 – 321] на основе ретроспективного анализа развития управления два вывода:

1. Развитие систем управления подчинялось логике, которую диктовал меняющийся характер задач, стоящих перед управлением.

2. Каждая последующая система, как правило, не просто заменяла предыдущую систе-

му — она вбирала в себя ее достижения, расширяла и обогащала их.

Эти выводы позволяют нам рассматривать накопленный опыт управления не как совокупность разрозненных методик решения различных проблем, а как методологический массив.

Если исходить из точки зрения, представленной И. Ансоффом в данном труде [3, с. 343], то существует два способа организации и поддержания работы по управлению в масштабе корпорации: *статические структуры*, в рамках которых распределяются задачи, полномочия и ответственность, и *динамические системы*, предусматривающие последовательность и методы решения задач. Применительно к организации и поддержанию работ по управлению трансформационными процессами в компании структуры и системы следует считать взаимодополняющими условиями осуществления организационной работы по внедрению стратегии. Причем структура должна вытекать из стратегии и ею определяться. Подобное положение особенно справедливо в моменты резкого перехода организации на новые позиции, что характерно в период трансформации. При этом следует иметь в виду, что системные преобразования в организации, как правило, осуществляются параллельно с традиционными бизнес-процессами. Отсюда целесообразно стратегические решения по управлению трансформационными процессами в организации базировать на научно обоснованной системе управления, посредством которой будет осуществляться внедрение принятой к реализации стратегии намеренных в организации преобразований. Это обстоятельство вызывает необходимость на этапе внедрения стратегии трансформации (см. рис.) создавать целевые структуры, руководители которых наделяются полномочиями по внедрению в организации трансформационных процессов. Причем следует учитывать тот факт, что руководству целевых звеньев управления в организационной структуре управления могут предоставляться как линейные, так и функ-

циональные полномочия. Решения о виде полномочий принимаются высшим руководством организации с учетом исповедуемых ими ценностей менеджмента.

Литература: 1. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпл Дж. Школы стратегий: Пер. с англ. /Под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Изд. "Питер", 2000. — 336 с. 2. Шершньова З.С., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с. 3. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. /Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 520 с.

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 658.56

Трудід О.М.

На сучасному етапі розвитку економіки України, з переходом підприємств на ринкові умови господарювання, важливого значення набуває проблема оцінки їхнього конкурентного статусу. Дана категорія є однією з визначальних при прийнятті управлінських рішень щодо вибору стратегії розвитку підприємства.

Існуюча теорія і практика оцінки конкурентного статусу підприємств, як правило, пропонує оцінювати його конкурентний потенціал чи конкурентну позицію. Однак при таких підходах не враховується вплив зовнішнього середовища на зміну потенціалу і конкурентної позиції підприємства, а звідси — невідомо, наскільки стійкі вони в динаміці.

Виходячи з цього, пропонується при оцінці конкурентного статусу підприємства, крім його конкурентного потенціалу й позиції, враховувати також і конкурентоспроможність стосовно зовнішнього середовища.

Під конкурентним статусом підприємства в даній статті розуміється комплексна порівняльна характеристика підприємства відносно конкурентів, що відбиває його внутрішній потенціал, позицію в конкурентних сегментах ринку і здат-

ність її утримувати під впливом дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища.

Модель оцінки конкурентного статусу підприємства має наступний вигляд:

$$M_{KC} = (KP, KS, KY), \quad (1)$$

де KP — оцінка конкурентної позиції підприємства;

KS — оцінка конкурентноздатності підприємства;

KY — оцінка конкурентної стійкості підприємства.

Під конкурентною позицією підприємства в запропонованій роботі розуміється місце підприємства в конкурентних сегментах ринку стосовно конкурентів.

Модель оцінки конкурентної позиції підприємства має наступний вигляд:

$$M_{KP} = \{d_1, d_2, d_3\}, \quad (2)$$

де d_1 — коефіцієнт ринкової частки підприємства;

d_2 — коефіцієнт відносин ринкової частки підприємства до підприємства-лідера;

d_3 — коефіцієнт інтенсивності конкуренції.

Під конкурентноздатністю підприємства автором статті розуміється оцінка внутрішнього потенціалу (стану) підприємства стосовно конкурентів.

Модель оцінки конкурентноздатності підприємства має наступний вигляд:

$$M_{KS} = \langle FS, KP, TY \rangle, \quad (3)$$

де FS — оцінка фінансового стану підприємства;

KP — оцінка конкурентноздатності продукції, що випускається підприємством;

TY — технічний рівень підприємства.

Модель оцінки фінансового стану підприємства має наступний вигляд:

$$M_{FS} = \{h, n, d\}, \quad (4)$$

де h — коефіцієнт співвідношення власних оборотних коштів до загальної суми оборотних коштів підприємства;

n — коефіцієнт платоспроможності підприємства;

d — коефіцієнт рентабельності активів підприємства.

Модель оцінки конкурентноздатності продукції підприємства має вигляд:

$$M_{\text{КП}} = \{c_1, c_2, c_3\}, \quad (5)$$

де c_1 — коефіцієнт питомої вартості продукції підприємства;

c_2 — коефіцієнт продуктивності продукції підприємства;

c_3 — коефіцієнт економічності продукції підприємства.

Модель оцінки технічного рівня підприємства має наступний вигляд:

$$M_{\text{ТУ}} = \{k_1, k_2, k_3\}, \quad (6)$$

де k_1 — коефіцієнт зносу основних фондів підприємства;

k_2 — коефіцієнт фондоозброєності працівників підприємства;

k_3 — коефіцієнт фондовіддачі підприємства.

Під конкурентностійкістю підприємства мається на увазі здатність підприємства в порівнянні з конкурентами протистояти дестабілізуючому впливу факторів зовнішнього середовища.

Модель конкурентностійкості підприємства має наступний вигляд:

$$M_{\text{КУ}} = \{p_1, p_2, p_3\}, \quad (7)$$

де p_1 — коефіцієнт ризику впливу постачальників на підприємство;

p_2 — коефіцієнт ризику впливу споживачів на підприємство;

p_3 — коефіцієнт ризику впливу конкурентів на підприємство.

Слід відзначити, що оцінка конкурентного статусу конкурентної позиції, конкурентноздатності і конкурентностійкості підприємства здійснюється як в статичі, так і в динаміці. Оцінка в статичі передбачає вимірювання перерахованих вище понять (явищ) на певний момент часу. А оцінка в динаміці — за певний момент часу.

Крім того, в даній роботі передбачається чиста комплексна кількісно-якісна оцінка конкурентного статусу, конкурентної позиції конкурентноздатності і конкурентностійкості підприємства. Кількісна оцінка здійснюється як за допомогою системи приватних показників, так і

при допомозі показника центрального, який включає в себе приватні показники. Якісна оцінка проводиться на основі матриць, що дозволяють однозначно й швидко визначити досягнутий рівень дослідженого поняття (явища).

Приведений вище підхід до оцінки конкурентного статусу підприємства дозволяє всебічно й об'єктивно оцінити як його потенціал і позицію на ринку, так і стійкість відносно дестабілізованих факторів невизначеного зовнішнього середовища, що, в свою чергу, забезпечує вибір найбільш ефективного рішення при визначенні стратегії його розвитку.

Крім того, оцінка конкурентного статусу підприємства може бути основою при визначенні фази його життєвого циклу. Справа в тім, що на сьогоднішній день у теорії та практиці господарювання критерій, що всебічно й об'єктивно міг би оцінити, в якій фазі життєвого циклу знаходиться підприємство, ще не знайдений. Показник конкретного статусу підприємства, який оцінює його конкурентний потенціал, позицію і стійкість, і є таким критерієм.

МОТИВАЦІЯ ТРУДА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

УДК 331.101.38

**Вакульчик Е.М.,
Колодяжная Н.А.**

Социальная защищенность и высокий уровень жизни населения являются одной из неотъемлемых составляющих цивилизованной рыночной экономики, к которой стремится Украина. Однако, как известно, в нашей стране уровень жизни населения отнюдь не возрастает, а катастрофически падает. Такое положение характерно для переходного периода от плановой социалистической экономики к рыночной, когда уровень заработной платы невысо-

кий, социальные блага и гарантии государства незначительны.

Ожидаемое увеличение доходов населения может произойти только вследствие роста эффективности производства, что, в свою очередь, поднимет платежеспособный спрос и потребление. Многие промышленно развитые страны, утратившие свою промышленность в период Второй мировой войны, смогли довольно быстро подняться. В основе развития этих стран лежал "человеческий фактор". Именно трудовая сфера стала фундаментом экономического подъема. Л. Эрхард — творец социальной рыночной экономики Германии — считал, что все успехи его страны основаны на трудовой деятельности людей. Так, в Германии за полтора послевоенных года благодаря увеличению доходов рядовых граждан был достигнут 60-процентный прирост производства. Основными факторами, повлиявшими на рост экономики Западной Европы и Японии, стали: увеличение доходов основной массы населения, стимулирование продуктивности труда, повышение профессионального уровня работников с учетом потребности экономики, активное взаимодействие государственного и частного капиталов.

Последние годы номинальная среднемесячная заработная плата в Украине неуклонно растет. По данным Госкомстата, в 1998 году она составляла 153 грн., в 1999 — 178 грн., в 2000 — 230 грн., а за 9 месяцев 2001 года достигла уровня 276 грн./чел. Однако инфляционные процессы практически сводят на нет это повышение, и ощутимого реального роста трудовых доходов не наблюдается, равно как и роста благосостояния общества. Минимальная заработная плата по-прежнему остается почти в три раза меньше прожиточного минимума. Более того, как видно из представленных данных, не только минимальная, но и средняя заработная плата не "дотягивает" до прожиточного минимума, который в 2001 году составлял 311 грн. С учетом инфляционных процессов 2001 года, а также ожиданий на последующий год, прожиточный минимум опять повысился и составит 365 грн. в 2002 году. Серьезной проблемой остается также своевременная вы-

плата заработной платы. Так, хотя сумма задолженности снизилась в течение года на 33%, все же долги по заработной плате на 10 октября 2001 г. составили 3,3 млрд. грн.

В Украине доля заработной платы в стоимости продукции составляет 13 – 18%, а в некоторых производствах достигает 3 – 5%, в то время как в большинстве развитых стран этот показатель составляет не менее 50% [1].

В настоящее время в Украине существует несоответствие задекларированных обязательств государства по социальной защите населения и реальных возможностей бюджета. Вместо утвержденной законодательно суммы прожиточного минимума на 2001 год в размере 311 грн. в расчеты по социальным выплатам, заработной плате, различным компенсациям принимается сумма, уменьшенная более, чем в шесть раз, — 50 грн. По всей видимости, реальные возможности государства по обеспечению социальной защиты населения появятся не скоро. Как представляется, более реальными финансовыми возможностями сейчас обладает сам предприниматель, так как он является непосредственным собственником и распорядителем капитала. Следовательно, в ближайшее время следует перенести все бремя социальной ответственности на уровень основного звена управления — предприятие.

Руководители предприятия должны нести ответственность не только за результаты деятельности предприятия, рост показателей производства, повышение качества труда, но и за неуклонный рост уровня жизни работников. Стоимость рабочей силы не должна быть ниже прожиточного минимума, а руководство предприятия обязано обеспечить работникам социальные блага и гарантии.

Сегодня минимальная заработная плата гораздо ниже прожиточного минимума, что приводит к тому, что материальный фактор является самым действенным мотивационным фактором, стимулирующим высокопроизводительный труд. Как отмечалось ранее, обеспечить устойчивое увеличение доходов работников может только высокоэффективное производство, создать которое возможно лишь с помощью системы стимулирования высокопроизводительного труда.

Здесь возникает проблема выбора показателя, который было бы удобно использовать в качестве критерия, характеризующего результат усилий собственников, управленцев и работников. Таким обобщающим показателем традиционно выступает прибыль. Однако для целей анализа и управления эффективностью производства в качестве критерия в большей степени подходит показатель удельных затрат (УЗ), который представляет собой сумму всех текущих затрат, приходящихся на единицу продукции. Обобщающий показатель УЗ удобен для аналитического разложения на составляющие — частные емкостные показатели по видам затрат: материалоемкость, энергоемкость, зарплатоемкость и т. п., а также — на показатели затратно-емкости для уровня отдельных подразделений или центров ответственности. Такой критерий, в отличие от прибыли, может быть применим и на убыточных предприятиях, которых в настоящее время в Украине довольно большое количество.

Применение показателя удельных затрат позволит не только оценить уровень и динамику эффективности производства в подразделениях, но и ранжировать их в соответствии со степенью достижения цели. Критерием такого ранжирования может быть степень снижения показателя по сравнению с нормативным значением, рассчитанным для этого же подразделения. Для принятия решений по материальному стимулированию подразделений необходимо использовать индексы удельных совокупных затрат каждого подразделения и, сравнив их между собой, выстроить в ранжированный ряд. Ранг, присвоенный каждому подразделению, будет определять степень достижения цели соответствующим подразделением. При этом индексы, значения которых больше единицы, свидетельствуют о снижении эффективности производства в подразделении и констатируют тот факт, что цель не достигнута. Индекс удельных затрат определяется следующим образом:

$$I_{УЗ}^t = УЗ^t / УЗ^0,$$

где $УЗ^t$ — удельные затраты в анализируемом периоде t ;

$УЗ^0$ — удельные затраты в базовом (предыдущем) периоде 0, которые могут выступать в роли нормативного уровня.

Общая модель ранжирования подразделений по степени достижения цели строится по следующему принципу.

Если $I_{УЗ}^t > 1$ — цель не достигнута, при $I_{УЗ}^t < 1$ произошло повышение эффективности производства, а ранжированный ряд имеет следующий вид:

$$1 I_{УЗi}^t < 2 I_{УЗi}^t < \dots < N I_{УЗi}^t,$$

где $I_{УЗi}^t$ — индекс удельных затрат в периоде t для подразделения i ;

$1 I_{УЗi}^t$ — минимальное значение индекса УЗ i -го подразделения;

N — количество подразделений, для которых $I_{УЗi}^t < 1$.

В соответствии с ранжированием определяется премиальный фонд каждого подразделения. Здесь возможны различные подходы: или на основе коэффициентов к фонду оплаты труда подразделения, или распределение общей суммы премиального фонда. Дальнейшее распределение премии в коллективе подразделения производится с учетом трудового участия каждого работника.

Предлагаемая система в отличие от большинства существующих, благодаря выбранному критерию, в первую очередь, оценивает вклад участников в минимизацию затрат, а следовательно, — и в накопление прибыли, которая, как известно, является источником фонда материального поощрения. Следует заметить, что при отсутствии прибыли на предприятии применение предлагаемой системы также возможно, но в качестве источника премирования здесь рекомендуется принять не часть распределяемой прибыли, а часть сэкономленных средств.

В то же время в современных условиях нестабильной переходной экономики с ее разбалансированными показателями для решения проблем мотивации труда важным является не только способ и критерий распределения части заработанного добавочного продукта, но также и сама сумма вознаграждения за труд. Социальная ответственность работодателя, на

наш взгляд, состоит в том, чтобы обеспечить работникам не только задекларированную государством минимальную заработную плату, а и предоставить оплату труда на уровне не ниже прожиточного минимума. При этом зарплата на уровне прожиточного минимума должна соответствовать наименее квалифицированному труду, а оплата труда других работников может рассчитываться на основе повышающих коэффициентов.

При таком подходе к оплате труда возникает противоречие между финансовыми возможностями предприятия и его обязательствами перед работниками. Эта проблема может быть решена через построение модели соответствия финансовых возможностей предприятия и максимального количества работников, которые должны обеспечить получение этих возможностей, а именно — заработать запланированный фонд оплаты труда.

Таким образом, максимальная численность персонала предприятия будет определяться следующим образом:

$$TP_{\max} = \text{ФОТ} / (\Pi_{\min} \times K_{\text{квал}}),$$

где ФОТ — фонд оплаты труда на предприятии за месяц;

Π_{\min} — прожиточный минимум одного работающего человека;

$K_{\text{квал}}$ — коэффициент, учитывающий средний уровень квалификации кадров на данном предприятии.

В свою очередь, ФОТ является частью прибавочной стоимости, создаваемой предприятием, и составляет определенную долю от общего дохода предприятия:

$$\text{ФОТ} = B \times K_{\text{фот}},$$

где B — выручка от реализации продукции;

$K_{\text{фот}}$ — коэффициент, учитывающий долю заработной платы в стоимости продукции.

Тогда максимальная численность персонала будет равна:

$$TP_{\max} = B \times K_{\text{фот}} / (\Pi_{\min} \times K_{\text{квал}}).$$

Как видно из представленной модели, предприятие может влиять на максимальную численность работающих через рост объемов

производства и увеличение доли заработной платы в стоимости продукции. Возможно также снижение показателя среднего уровня квалификации работников, а именно — использование, по возможности, менее квалифицированного труда с более низким уровнем оплаты. При этом подходе будет обеспечиваться рост занятости населения за счет увеличения рабочих мест.

Очевидно, на большинстве предприятий с низкой заработной платой отличие фактической и максимально допустимой численности работников будет существенным. Обеспечение равенства в предложенной модели станет возможным не сразу, а поэтапно, за счет многовариантного решения задачи в зависимости от особенностей предприятия. Для финансово состоятельных предприятий с высоким уровнем оплаты труда дальнейшее повышение благосостояния работников будет возможно за счет управления теми же показателями — выручкой, зарплатоемкостью, численностью работающих, но с применением повышающих коэффициентов к Π_{\min} .

Предложенный подход к распределению фонда оплаты труда и к расчету максимальной численности работников предприятия, на наш взгляд, может стать действенным мотивационным фактором труда, который будет способствовать решению таких жизненно важных и актуальных задач, как:

обеспечение социальной и экономической защищенности работников;

повышение социальной и финансовой ответственности предприятия перед работниками;

рост производительности труда, что, в свою очередь, будет способствовать повышению эффективности производства.

Литература: 1. П. Коломієць. Коли праця не в пошані //Україна. — 1999. — №3. — С. 6 – 8. 2. Драгун Л.М., Вакульчик Е.М. Интегральный показатель для анализа эффективности производства. //Экономика Украины. — 1995. — №9. — С. 93 – 95. 3. Бовыкин В.И. Менеджмент (управление предприятием на уровне высших стандартов: теория и практика эффективного управления). — М.: ОАО "Изд. "Экономика", 1997. — С. 368. 4. Behavior in organizations: Understanding and Managing the Human Side of Work / Robert A. Baron, Jerald Greenberg. — 3 ed. — USA. 1990.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ "МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО"

УДК 334.7

*Дікань Л.В.,
Єрмак В.О.*

Розвиток технологій, ускладнення та різноманіття пропонованих товарів і послуг, скорочення їхнього життєвого циклу, поява великої кількості конкурентоздатних підприємств (організацій, фірм), підвищення вимог покупців, збільшення обсягів і швидкості одержання інформації та нових знань — усе це та інші зміни, які відбуваються в зовнішнім середовищі, змушують підприємства (організації, фірми) шукати відмінні підходи для кращої адаптації до цих умов. Однак підприємствам необхідно не тільки адаптуватися до дійсних умов, але й забезпечити таку здатність на тривалий період.

Утім, виходячи з практичних аспектів розробки економічної політики підтримки малого бізнесу як основи сучасної еволюційної теорії підприємництва, треба зупинитися на розгляді теоретичних аспектів відносно визначення власне самого поняття "мале підприємництво". Це обумовлено тим, що, як показує аналіз досвіду закордонних країн і сучасних тенденцій економічного прогресу, воно (мале підприємництво) є одним із найважливіших факторів розвитку економіки з ринковим механізмом господарювання [1]. При цьому в основу сучасної еволюційної теорії підприємництва покладене більш широке його розуміння, яке, за твердженням П. Друкера, є "скоріше типом поведіння, чим особистісною характеристикою" [2].

Поряд з цим треба зазначити, що підприємницька організація більш гнучка та рухлива: правила, організаційні структури, ресурси, стратегії, системи постійно змінюються, тому що служать для підтримки всього підприємницького процесу, спрямованого на досягнення цілей організації. Такі переваги підприємницькій організації надає підприємницьке управління, яке дозволяє створити організацію, здатну краще за інші адаптуватися до безупинних змін зовнішнього середовища.

Усе більш широке визнання одержує також здатність підприємств малого бізнесу вносити

істотний вклад у розв'язання проблем зайнятості й підвищення конкурентоздатності цілих галузей. У якості такого прикладу можуть слугувати емпіричні дослідження американського вченого Д. Бьорча [3] відносно динаміки росту малих фірм. Ці дослідження дозволили виявити, що за період з 1969 по 1976 роки 82% знов створених робочих місць були створені малими фірмами (проте до кінця 70-х років існувала думка, що практично всі нові робочі місця створюються переважно фірмами великих розмірів). У зв'язку з цим підсилюється інтерес як до вивчення малих підприємств, особливостей управління малим бізнесом, так і до аналізу тенденцій зміни стану даного сектора економіки, формується потреба у відповідній інформації. З питанням про взаємозв'язок підприємства з рівнем зайнятості органічно пов'язане й інше питання: як корелюють розмір підприємства та ступінь його інноваційної активності.

Однак теорія малого підприємництва ще не одержала належного висвітлення у вітчизняній економічній літературі. Це пов'язано, з одного боку, з тим, що навіть на Заході тлумачення цього виду діяльності на відміну від таких фундаментальних ресурсів, як праця й капітал, довго вважалося деяким незалежним параметром, який лише побічно впливає на продуктивність і на економічний розвиток. Тільки порівняно недавно новітні теорії почали розглядати підприємництво, і зокрема мале підприємництво, як ключовий фактор економічного прогресу і головне джерело забезпечення зайнятості. Необхідно також відзначити, що сучасні вітчизняні дослідження сутності й ролі малого підприємництва спираються переважно на західноєвропейські й американські економічні концепції. Разом з тим, незважаючи на значні успіхи західної науки в осмисленні практики малого підприємництва, загальноприйнята теорія все ще не створена.

Численні публікації, що з'явилися в останній час на цю тему, в основному стосуються практичних і методичних питань організації підприємницького бізнесу [1]. Більш того, нерідко теорія підприємництва ототожнюється з теорією менеджменту, що обумовлює потребу звернути увагу на невдосконаленість понятійного апарату, необхідність розгляду та уточнення деяких термінів.

Насамперед треба зауважити також і те, що не має єдиного підходу відносно визначення і терміну "мале підприємництво". Це

пов'язано з тим, що для розв'язання одних задач необхідне формальне визначення терміну, для розв'язання інших — досить наявності загальних погоджених підходів до розуміння змісту цього поняття. Втім аналіз різних підходів дозволяє виділити **кількісне, якісне та комбіноване тлумачення поняття "мале підприємництво"**.

У кількісних тлумаченнях найчастіше використовують такі легкодоступні для аналізу критерії, як число зайнятих, обсяг продажів (оборот), балансова вартість активів. Однак, хоча подібні критерії і є найбільш розповсюдженими, розкид думок про кількісні параметри зміни таких критеріїв надзвичайно широкий — це, в свою чергу, обмежує використання та узагальнення існуючих підходів відносно розв'язання широкого кола питань, пов'язаних з малим підприємництвом. Головною перевагою кількісних визначень є зручність їхнього використання. Основними ж недоліками кількісних підходів є їхня абсолютність, відсутність теоретичної бази, яка визначає вибір того чи іншого показника та меж його зміни і в зв'язку з цим труднощів їхнього використання для порівняльного аналізу.

Якісні визначення поняття "мале підприємництво" передбачають ще більш суб'єктивні судження, які в переважній більшості спираються на інтуїтивні відмінності малого підприємства від інших видів підприємницької діяльності. Перевагами якісного підходу є досягнення деякого ступеня теоретичного обґрунтування й облік широкого спектра різних властивостей підприємництва, тобто різних систем менеджменту, контролю, мотивації. До особистих властивостей малого підприємства також можуть бути віднесені відносно невелика кількість товарів або послуг, обмежені ресурси.

За визначенням британського вченого Х. Велу, в основу якісного тлумачення терміну "мале підприємництво" можуть бути покладені такі характеристики, як мета, менеджмент, продукт, персонал, фінанси. До того ж існує складність практичного застосування будь-якого якісного підходу. Це обумовлено труднощами доступу до внутрішньопідприємницької інформації для визначення зазначених вище властивостей підприємства та їх характеристик.

Комбіновані визначення передбачають усунення недоліків як кількісних, так і якісних підходів. Проте саме комбіновані визначення обумовлюють найбільші суперечності, бо спроба поєднати кількісні та якісні тлумачення є досить важкою. Як приклад можна навести

суперечності Болтонського комітету відносно проблем розвитку малого підприємництва. Намагаючись усунути недоліки кількісного підходу, Болтонський комітет запропонував так звані "економічне" і "статистичне" визначення малого підприємства, між якими, проте, малися протиріччя: "економічне" визначення передбачає, що управління в малому підприємстві здійснюється без використання будь-якої формалізованої управлінської структури, а згідно зі "статистичним" визначенням, ефективність управління залежить від організаційної структури.

Таким чином, проведений аналіз указує на складність поставленого завдання, на існуючі розбіжності в різних підходах стосовно визначення терміну "мале підприємництво". Більш того, треба зазначити — це поняття неоднакове для різних країн, що свідчить насамперед про необхідність врахування особливостей розвитку малого підприємства у кожній з країн, вплив на цей процес існуючого економічного середовища. Крім того, відповідно до теорії Д. Бюрча, малі підприємства еволюціонують усередині великих, що також ускладнює однозначне визначення терміну "мале підприємництво".

Тому з метою усунення деяких недоліків стосовно визначення терміну "мале підприємництво", на думку авторів, з погляду розвитку трансформаційної економіки, яка супроводжується швидкими змінами у всіх сферах діяльності, доцільно розширити розглянуті вище основні характеристики, риси існування та розвитку малого підприємства.

Введення нових якісних характеристик не тільки дозволить формально визначити сутність "малого підприємства" як підприємства, здатного швидко реагувати та пристосуватися до змін зовнішнього середовища, але й завдяки його спроможності трансформуватися у більш великі підприємства протягом деякого часу простежити розвиток підприємства за різними масштабами.

Література: 1. Современные проблемы предпринимательской деятельности /Под общ. ред. проф. Л.В. Дикань — Харьков: Гриф, 2000. — 380 с. 2. Drucker P.F. The theory of the business //Harvard business review. — Boston, 1994. — Vol. 72, №5. — P. 95-104. 3. Birch D. The Job Generation Process. A report prepared by the Massachusetts Institute of Technology Program on Neighborhood and Regional Change for the Economic Development Administration, U.S. Department of Commerce, Washington, D.C. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1979. — 139 p.

ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.152

**Афанасьев А.А.,
Гребеникова Е.В.**

Обоснование и оценка эффективности инвестиционных проектов предприятия является для самих предприятий, инвесторов и других заинтересованных лиц важной задачей, анализ которой необходим для принятия решения об инвестировании и способах финансирования.

Инвестиционная деятельность как разновидность коммерческой деятельности сопряжена с определенным риском. Выбор и обоснование целесообразности реализации инвестиционных проектов связаны с анализом событий в будущем. Поэтому в связи с неопределенностью и изменчивостью экономической, политической и других ситуаций на рынке инвестиций Украины необходимо учитывать риск в инвестиционных расчетах. Актуальность анализа и оценки инвестиционного риска в период перехода Украины к рыночным отношениям обуславливается его возросшим влиянием на результат инвестиционной деятельности. Правильная (адекватная) оценка инвестиционного риска в значительной мере оказывает влияние на обоснование результатов инвестиционного проекта.

Основной задачей, стоящей перед инвестором, является осуществление эффективного инвестирования. Критерием эффективности может быть получение максимального дохода от вложенного капитала при минимальном уровне риска.

В последнее время опубликовано большое количество фундаментальных работ, посвященных проблеме принятия инвестиционного решения и выбора эффективных проектов из ряда альтернативных вариантов в условиях неопределенности и риска. Причинами неопределенности и риска, связанного с ней, чаще всего являются неполное знание параметров системы, случайность, конфликтность и т. д.

Под неопределенностью следует понимать неоднозначность развития событий в будущем, степень нашего незнания и невозможность точной реализации инвестиционного проекта и количественных значений основных величин и финансовых показателей. Создать однозначные, детерминированные условия развития инвестиционной деятельности или полностью исключить неопределенность невозможно. Неопределенность обычно моделируется системой случайных факторов (величин) и корреляционными зависимостями между ними.

Под инвестиционным риском понимается возможность недополучения запланированной прибыли (возникновение неблагоприятных финансовых последствий — потери ожидаемого дохода, уменьшение денежных поступлений, спроса на продукцию, социальных выгод и т. д.) в результате инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность связана с различными видами риска, среди которых можно выделить внешние (систематические) риски и внутренние (несистематические) проектные риски.

Внешний риск (процентный, инфляционный, налоговый и др.) определяют как не зависящий от деятельности предприятия. Он характерен для всех участников инвестиционной деятельности и определяется общей экономической и социально-политической ситуацией в стране. В качестве количественной оценки степени внешнего риска можно принять среднюю доходность капитала на рынках капитала. Внутренний риск (риск снижения финансовой устойчивости, неплатежеспособности, маркетинговый риск и др.) зависит от деятельности конкретного предприятия. Он может быть связан с неэффективной структурой активов и капитала, недооценкой хозяйственных партнеров и другими аналогичными факторами. Элементы внутреннего риска определяются сущностью инвестиционного проекта.

Общеизвестным способом измерения риска является стандартное отклонение (дисперсия) некоторого показателя (обычно прибыли, денежного потока), а математическое ожидание (ожидаемая доходность) может быть представлена как мера потенциального вознаграждения.

С целью снижения риска инвестирования целесообразно, чтобы предприятие осуществляло различные виды деятельности — эффект диверсификации. То есть свои средства пред-

приятие может вкладывать как в реализацию реальных инвестиционных проектов, так и в ценные бумаги или портфели ценных бумаг. На современном этапе развития инвестиционной деятельности на Украине инвестиционная деятельность предприятий в большей мере ориентирована, прежде всего, на реальные инвестиционные проекты. Это вызвано недостаточной развитостью фондового рынка Украины. Реальные инвестиции являются одним из основных способов обеспечения высоких темпов развития и диверсификации деятельности компаний и предприятий. Среди реальных инвестиционных проектов можно выделить такие виды деятельности: капитальное строительство, расширение, реконструкция, техническое перевооружение компаний и структурных единиц, производство новых видов продукции и т. д.

Для осуществления процесса эффективного инвестирования на предприятии необходимо разработать инвестиционную стратегию. Формирование инвестиционной стратегии предприятия необходимо осуществлять только после того, как установлены цели инвестирования, определены оценки формирования и управления инвестиционным портфелем предприятия в целом, а также определены оптимальные пропорции инвестиционных проектов портфеля с учетом размеров и структуры инвестиционных ресурсов.

Рассмотрим следующую ситуацию. Пусть y — доля капитала инвестора, которая будет вложена в один вид инвестиционной деятельности. Этот инвестиционный проект характеризуется доходностью r_1 . Оставшаяся часть инвестиционного капитала $1 - y$ может быть вложена во второй вид инвестиционной деятельности, который имеет доходность r_2 .

Общая доходность инвестирования $r_{и}$ для данного предприятия будет равна:

$$r_{и} = yr_1 + (1 - y)r_2.$$

Ожидаемая доходность такого инвестирования будет определяться по формуле:

$$E(r_{и}) = yE(r_1) + (1 - y)E(r_2),$$

где $E(r_1), E(r_2)$ — ожидаемые доходности первого и второго инвестиционных проектов.

Риск такого размещения капитала характеризуется величиной стандартного отклонения:

$$\sigma_{и} = \sqrt{y^2\sigma_1^2 + (1 - y)^2\sigma_2^2 + 2y(1 - y)\sigma_1\sigma_2\rho_{12}},$$

где σ_1, σ_2 — среднеквадратичные отклонения по проектам соответственно;

ρ_{12} — коэффициент корреляции между видами инвестиционной деятельности.

Однако осторожный инвестор должен иметь в виду, что, определив в качестве цели достижение наибольшего дохода от инвестирования, он выберет такую структуру, которая позволит добиться этого с минимальным риском.

Таким образом, проблема определения структуры данного инвестиционного портфеля сводится к анализу доходности $E(r_{и})$, величины риска $\sigma_{и}$ и к определению рационального соотношения между ними.

Особое внимание следует уделить коэффициенту корреляции, который является показателем наличия и тесноты линейной связи между различными видами инвестиционной деятельности компании. Если коэффициент корреляции принимает положительное значение, то это говорит о том, что при увеличении доходности первого проекта происходит увеличение доходности второго проекта. При воздействии негативных факторов уменьшение доходности по одному проекту влечет за собой уменьшение доходности по второму (и наоборот, т.к. корреляция не определяет причинной зависимости). Корреляция может быть отрицательной. В этом случае выигрыш в одном виде инвестирования сопровождается проигрышем в другом. Если коэффициент корреляции равен нулю, то в этом случае процессы не связаны линейной зависимостью. Такая ситуация встречается, например, если филиалы компании занимаются совершенно различными и практически самостоятельными видами деятельности. Нулевая (или близкая к нулю) корреляция возможна и при реализации компанией конкретного проекта, т. е. когда для реализации проекта создается специальное подразделение компании, функционирующее более или менее автономно в плане технологии, кадров, имеющее свою рыночную нишу. Если вместо одного вида инвестиционной деятельности

заниматься n видами, независимыми между собой, при равных вкладах каждого в доход, то риск снизится в $(n)^{1/2}$ раз [1].

Перейдем теперь к случаю, когда инвестиционная деятельность предприятия включает более двух взаимозависимых инвестиционных проектов. Например, компания решает вопрос эффективного размещения капитала в различные виды инвестиций (капитальное строительство, выпуск нового вида продукции, покупка новой технологической линии и др.). При этом руководство компании сталкивается с проблемой определения оптимальной структуры инвестирования. В зависимости от целей инвестирования, определенных предприятием, эту задачу можно рассматривать с трех позиций.

Первая задача заключается в сохранении инвестиционного капитала. То есть предприятию необходимо выбрать такую структуру инвестирования, при которой риск инвестирования был бы минимальным. Эту задачу можно свести к следующей математической проблеме:

$$\sigma_{И} = \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{k=1}^N y_i y_k \sigma_i \sigma_k \rho_{ik}} \rightarrow \min_{y_1 \dots y_N};$$

$$y_1 + \dots + y_N = 1; k = 1, \dots, N,$$

где y_i, y_k — части капитала инвестора, вложенные в i -й и k -й инвестиционные проекты;

σ_i, σ_k — среднеквадратичные отклонения по проектам соответственно;

ρ_{ik} — коэффициент корреляции между i -м и k -м инвестиционным проектом.

Решение поставленной задачи базируется на построении и нахождении точки минимума соответствующей функции Лагранжа, которая, в свою очередь, сводится к решению системы линейных алгебраических уравнений [2]. Задача оптимизации портфеля решается в явном виде только в том случае, если на переменные y_k не наложены ограничения $y_k \geq 0, k = 1, \dots, N$. В противном случае ее решение может быть получено только с помощью методов нелинейного программирования.

Вторая задача состоит в получении желаемого (фиксированного) дохода. Суть этой задачи заключается в выборе такой

структуры инвестирования, чтобы доходность инвестирования не была меньше фиксированного уровня $E(r_C)$ ($E(r_C) = \text{const}$) и его риск, при этом, был бы минимальным. То есть:

$$\sigma_{И} = \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{k=1}^N y_i y_k \sigma_i \sigma_k \rho_{ik}} \rightarrow \min_{y_1 \dots y_N};$$

$$E(r_{И}) = E(r_1)y_1 + \dots + E(r_N)y_N \geq E(r_C);$$

$$y_1 + \dots + y_N = 1; k = 1, \dots, N.$$

Решение второй задачи аналогично решению первой [2].

Третья задача эффективного инвестирования — обеспечение прироста капитала (риск не должен превышать фиксированный уровень, и при этом должен достигаться максимальный доход). Она заключается в определении такой структуры инвестирования, риск которой не превышал бы заданного уровня σ_C ($\sigma_C = \text{const}$) при максимальной доходности. Формальная постановка задачи такова:

$$E(r_{И}) = E(r_1)y_1 + \dots + E(r_N)y_N \rightarrow \max_{y_1 \dots y_N};$$

$$\sigma_{И} = \sqrt{\sum_{i=1}^N \sum_{k=1}^N y_i y_k \sigma_i \sigma_k \rho_{ik}} \leq \sigma_C;$$

$$y_1 + \dots + y_N = 1; k = 1, \dots, N.$$

Для решения этой задачи вновь используется метод Лагранжа, который сводится к решению системы нелинейных алгебраических уравнений [2].

Если в результате решения любой из этих трех задач y_k принимает отрицательные значения, то это означает, что предприятию для реализации данного инвестиционного проекта потребуются привлечь дополнительные средства со стороны (взять кредит банка, привлечь внешние инвестиции).

В том случае, когда руководство предприятия принимает решение о получении кредита для осуществления инвестиционной деятельности, существует возможность учета расходов от полученного кредита (проценты по кредиту) при расчете ожидаемого дохода инвестирования. Тогда кредит рассматривается как безрисковое заимствование, т.к. процентная ставка по займу является фиксированной величиной. В этой

ситуации доля привлеченного капитала является отрицательным числом. Теперь задача определения оптимальной структуры инвестиционного портфеля решается с учетом рискового и безрискового вложения капитала [1].

При анализе рассмотренных задач мы предполагали, что известны корреляционные моменты случайных величин. На практике корреляционные моменты нам надо еще определить. Для этой цели используются различные методы обработки временных рядов. В частности, можно рекомендовать использование методов спектрального анализа: метод авторегрессионного движущегося среднего (Бокса-Дженкинса), метод учета среднего квадрата приращений, экспоненциально взвешенной суммы квадратов приращений [3].

Если неопределенность имеет характер, который не удастся описать в рамках вероятностных моделей (нет совершенно никакой статистической информации о будущем инвестиционного проекта), то в этом случае рациональное решение может быть принято на основе новейшей теории полезности [4].

В заключение отметим, что рассмотренные оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом риска могут быть использованы финансовым менеджером при планировании инвестиционной деятельности компаний (предприятий), а также могут и научно обосновать выбор структуры инвестиционного портфеля при различных целях инвестирования.

В статье предлагаются новые методы оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом риска. Предложены математические модели формирования структуры оптимального портфеля инвестиций.

Литература: 1. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск. — М.: Инфра-М, 1994. — 192 с. 2. Вітлінський В.В., Верченко П.І. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — К.: КНЕУ, 2000. — 292 с. 3. Иванов В.В. Анализ временных рядов и прогнозирование экономических показателей: Учебное пособие. — Харьков: Харьковский национальный университет им. В.И. Каразина, 1999. — 230 с. 4. Питер С. Фишберн. Теория полезности для принятия решений. — М.: Наука, 1978. — 352 с.

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

УДК 658.1

Валеватая Л.В.

Стратегическое планирование — процесс, который включает совокупность действий и решений руководства, направленных на выбор и реализацию главных целей предприятия [1]. Такое планирование составляет базу для принятия управленческих решений и воплощается в стратегии предприятия. Стратегия предприятия нами рассматривается как обобщенная модель действий и навыков ведения производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия на основе разработки и реализации соответствующих решений, направленных на достижение его главной цели. Отсюда целью стратегии является обеспечение высокоэффективной работы, рентабельности, прибыльности предприятия путем выбора оптимальной комбинации и концентрации материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для изготовления потребного количества продукции.

В широком смысле стратегическое планирование на предприятии имеет дело с процессом предвидения изменений в экономической ситуации, поиском и реализацией решений, обеспечивающих его выживание и устойчивое развитие за счет выявленных будущих факторов успеха.

По своей сущности стратегические меры, предпринимаемые предприятием в направлении выпуска новой продукции, носят инновационный характер, поскольку они так или иначе основаны на нововведениях в его экономическом, производственном или сбытовом потенциалах. Поэтому стратегия нововведений (инновационная политика), направленных на внедрение новых видов продукции, должна объединять в первую очередь цели технической политики и политики капиталовложений. В этом смысле стратегический план производства новой продукции должен ориентироваться на достижение будущих результатов непосредственно через инновационный процесс (стадия

исследований, ввод инноваций в производственное использование, ввод нового продукта в рыночную среду). Исходя из отмеченного к разработке стратегического плана производства новой продукции следует подходить с позиций подходов к стратегическому управлению инновациями, затрагивающих как концептуально-предпринимательские, так и организационно-процедурные аспекты стратегического развития предприятия и, следовательно, реализующих свою функцию через подсистемы общего и функционального менеджмента.

Общий менеджмент, как отмечается в учебном пособии под ред. П.Н. Завлина [1], определяет генеральную линию стратегического развития и включает:

нормативный менеджмент — разработку философии предпринимательской политики, определения позиции предприятия в конкретной нише рынка; формулирование общих стратегий изменений;

стратегический менеджмент — выработку набора стратегий, их реализацию во времени, фиксирование изменений, переформулирование стратегий, стратегический контроль и контроллинг, управление стратегическими решениями в целом;

оперативный менеджмент — разработку и реализацию оперативных (тактических) мер, связанных с практическим осуществлением мероприятий по внедрению стратегий в действие.

В рамках функционального менеджмента разрабатываются и реализуются частные (функциональные) стратегические задачи, связанные с инновациями в отдельных сферах деятельности (маркетинг, сбыт, производство, кадры, финансы, информационная база и др.).

Основные плановые показатели перспективного развития предприятия формируются на стадии стратегического маркетинга, на которой должны быть даны ответы на следующие вопросы: что производить, с какими конкретными показателями качества и ресурсоемкости объекта в сфере его потребления, для кого производить, по какой цене, в каком количестве, кому производить, в какие сроки. На стадии стратегического маркетинга должны быть разработаны нормативы конкурентоспособности товаров и предприятия в целом, учитывающие использование имеющихся стратегических конкурентных преимуществ предприятия, стратегические параметры товарных рынков, базирующиеся на дереве показателей эффективности будущих товаров, дереве показателей конкурентоспособности предприятия.

Для предприятия пищевой промышленности можно предложить разрабатывать систему стратегических планов, характерных для предприятий производственного профиля, и состоящую из планов двух уровней:

стратегии предприятия на период с _____ по _____ гг.;

стратегических планов, раскрывающих стратегию предприятия и обеспечивающих достижение его стратегических целей на тот же период.

Предлагается стратегию предприятия представлять как комплексный плановый документ, включающий в себя следующие разделы (примерный их состав, который может изменяться в зависимости от потребностей и возможностей предприятия):

1. Оглавление.
2. Предисловие (резюме).
3. Описание предприятия.
4. Стратегия маркетинга.
5. Стратегия использования конкурентных преимуществ предприятия.
6. Стратегия обновления выпускаемой продукции.
7. Стратегия развития производства.
8. Стратегия обеспечения производства.
9. Стратегический финансовый план предприятия.
10. Стратегия развития системы менеджмента.
11. Организация реализации стратегии.
12. Приложения.

Технология разработки перечисленных стратегических планов, по мнению автора, должна включать ответ на следующие вопросы:

Что делать (количество и качество объекта)?

Как делать (по какой технологии)?

Для кого делать (потребители)?

С какими затратами (ресурсы)?

Где делать (место)?

Кому делать (исполнители)?

Что это дает (экономический, социальный и другие виды эффекта)?

Давая ответы на все эти вопросы, количественно увязывая элементы в пространстве и во времени, по ресурсам и исполнителям, менеджмент предприятия разрабатывает технологию принятия решения и организует разработку системы стратегических планов. Типовые операции и процедуры принятия управленческого решения в области стратегического планирования для предприятия пищевой промышленности представлены в таблице.

Таблица

Окончание табл.

Типовые операции и процедуры принятия управленческого решения в области стратегического планирования

Операции 1	Процедуры 2
1. Подготовка к работе	1.1. Анализ уровня плановой работы 1.2. Выявление проблемы 1.3. Определение круга задач 1.4. Формирование группы для выполнения плановых работ 1.5. Обучение кадров 1.6. Издание документов (программы, приказы, распоряжения) по выполнению работы
2. Выявление проблемы повышения конкурентоспособности продукции и формирование целей	2.1. Исследование рынка и определение степени удовлетворения потребностей в данной продукции 2.2. Определение тенденций развития технико-экономического уровня продукции и производства на 5 – 10 лет 2.3. Оценка негативного влияния проблемы на окружающую среду и экономику 2.4. Выявление факторов макро- и микросреды, влияющих на конкурентоспособность продукции 2.5. Сегментация рынка 2.6. Структуризация проблемы 2.7. Построение дерева показателей конкурентоспособности новой продукции 2.8. Определение ресурсных возможностей предприятия
3. Поиск информации	3.1. Установление требований к информации 3.2. Установление источников информации 3.3. Определение каналов получения информации 3.4. Оформление доступа к информации 3.5. Определение перечня и вида информации 3.6. Первичная идентификация информации 3.7. Сбор и кодирование информации
4. Обработка информации	4.1. Проверка полноты информации 4.2. Проверка достоверности информации 4.3. Группировка информации 4.4. Сравнение полученной информации с имеющейся 4.5. Качественный анализ информации 4.6. Селекция и фильтрация информации
5. Выявление возможности ресурсного обеспечения	5.1. Анализ условий реализации целей 5.2. Прогнозирование потребности в различных видах ресурсов 5.3. Прогнозирование организационно-технического развития изготовителя и потребителя продукции 5.4. Выявление необходимой координаторской деятельности органов управления

1	2
6. Ранжирование целей	6.1. Построение дерева конечных целей 6.2. Формирование и согласование нормативов улучшения экологических, эргономических и технико-экономических показателей новой продукции 6.3. Определение ресурсоемкости продукции и ее оптимизация (с использованием метода ФСА) 6.4. Определение приоритетов и очередности реализации целей 6.5. Упорядочение целей по уровням иерархии 6.6. Разработка организационного проекта обеспечения дерева целей
7. Формулирование плановых заданий	7.1. Уточнение состава исполнителей и соисполнителей заданий 7.2. Формирование заданий конкретным исполнителям 7.3. Оптимизация сроков выполнения заданий 7.4. Построение оперограммы (графика) выполнения заданий
8. Оформление плановых документов	8.1. Выбор формы планового документа 8.2. Выполнение дополнительных расчетов, их технико-экономическое обоснование 8.3. Оформление проекта планового документа, его согласование и утверждение 8.4. Тиражирование и доведение планового документа до исполнителей
9. Реализация решений, контроль их исполнения и мотивация	9.1. Издание приказа (распоряжения) об исполнении планового документа и доведение его до исполнителя 9.2. Организация выполнения плановых заданий 9.3. Мотивация выполнения плановых заданий качественно и точно в срок 9.4. Организация регулирования (обратной связи) плановых заданий по требованиям потребителей или движению научно-технического прогресса в данной отрасли

В круг вопросов по организации реализации стратегических планов на предприятиях пищевой промышленности предлагается включить следующее:

- разработку, согласование и утверждение программы, сетевого графика и оперограммы реализации стратегических планов;
- организацию учета и контроля выполнения планов;
- мотивацию выполнения планов в установленные сроки, требуемого качества и с наименьшими затратами;
- регулирование процесса реализации стратегических планов при появлении изменений во внешней и внутренней среде предприятия.

В заключение следует отметить, что при разработке системы стратегических планов производства новой продукции на предприятиях пищевой промышленности мы исходим из того, что каждое предприятие, действующее в рыночной экономике, уникально по своим характеристикам, поэтому единой для всех предприятий модели инновационной стратегии не существует, равно как и единого универсального стратегического плана производства новой продукции. Следовательно, и содержание стратегического планирования производства новой продукции на конкретном предприятии, а также процедуры стратегического управления процессом внедрения новой продукции будут уникальными, а поэтому соответствующие им формы и методы не могут быть тиражированы другими предприятиями. Выбор стратегии зависит от многих факторов, в том числе и от рыночной позиции предприятия, динамики ее изменения, производственного и технического потенциала предприятия, производимого продукта или услуг, состояния экономики, культурной среды и др.

Литература: 1. Основы инновационного менеджмента: теория и практика: Учебн. пособие /Под ред. П.Н. Завлина и др. — М.: ОАО "НПО "Изд. "Экономика", 2000. — 476 с.

ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ, СВЯЗАННЫХ С КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И ПРОЦЕССОВ (ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО)

УДК 658.562

Бибик Ю.В.

Организация эффективного планирования, учета и анализа затрат на качество зависит от принятой для этих целей классификации затрат. От того, какая будет принята на предприятии классификация затрат, будет зависеть полнота и достоверность собираемой информации о затратах, а также оценка эффективности мероприятий в области управления качеством. С этой целью представляется целесообразным анализ существующих подходов к классификации затрат на качество и разработка рекомендаций по эффективному решению данной проблемы.

В настоящее время проблема учета, а следовательно, и классификации затрат на качество не решена до конца. В экономической литературе предлагается целый ряд подходов к классификации затрат на качество [1 – 5]. Согласно утверждению Бруна М. и Георги Д., в настоящее время в зарубежной практике выделяются три подхода к классификации затрат на качество [1], которые автором обобщены в таблице.

Таблица 1

**Возможные подходы
к классификации затрат на качество**

Подходы к классификации затрат	Классификация затрат	Содержание подхода
с ориентацией на конкретные действия	затраты на профилактику; затраты на контроль; издержки ошибок: внутренние и внешние	учитывает затраты в сфере производства, связанные с предупреждениями, оценкой и потерями от дефектов изделий
с ориентацией на эффективность	затраты на достижение соответствия товаров требованиям клиента; затраты из-за несоответствия товаров требованиям клиента: внутренние и внешние	охватывает деятельность, направленную на соответствие продукции требованиям потребителей
учет затрат в разрезе дефектов	по месту возникновения: внутренние; внешние; по последствиям дефектов: прямые; косвенные; потери возможностей получения прибыли	учитываются ошибки, которые присущи и другим подходам, а также альтернативные издержки

Анализ материала, представленного в таблице, позволяет сделать вывод, что каждый из подходов к классификации затрат на качество охватывает только определенную сторону в управлении качеством на предприятии. Кроме этого, важно отметить, что Брун М. и Георги Д. в своей работе ориентировались на обобщение подходов к классификации затрат на качество, которые рекомендует международный стандарт ИСО 9004-1: 1994.

Классификация затрат на качество "с ориентацией на конкретные действия" включает в себя основные группы затрат, которые впервые были

предложены А. Фейгенбаумом [5]. Организация учета затрат в рамках данного подхода основана на следующем утверждении: "обеспечение производства продукции в соответствии с нормативно-технической документацией и с наименьшими потерями от брака". В связи с этим можно выделить следующие основные недостатки, присутствующие в классификации А. Фейгенбаума: не учитывает затраты на определение потребностей потребителей; не учитывает жизненный цикл продукции — эта классификация в основном ориентирована на учет затрат в сфере производства; охватывает затраты только на обеспечение качества производственного процесса; данная классификация ориентирована на выявление и учет самых основных затрат на качество, которые легко выделялись из общих затрат предприятия на производство продукции.

Цель учета затрат на качество, основываясь на классификации "с ориентацией на эффективность", заключается в учете средств, направленных на обеспечение соответствия продукции требованиям потребителей, а также потерь в результате несоответствия продукции этим требованиям. Таким образом, можно предположить, что состав затрат в рамках данной классификации охватывает затраты, связанные с формированием наивысшей ценности продукции для потребителей, потери же предприятия учитываются, если продукция не имеет той ценности, которая в данный момент времени необходима потребителям. Более детальный анализ данной классификации затрат не представляется возможным из-за отсутствия описания состава затрат, которые предлагается включать в данную классификацию затрат на качество.

Подход "учета затрат в разрезе дефектов" на зарубежных и отечественных предприятиях получил наибольшее распространение. Это связано прежде всего с тем, что потери от брака учитывать проще, чем другие группы затрат на качество. Как показывает таблица, учет потерь от ошибок предусматривают и другие подходы, прежде всего учет внутренних и внешних потерь.

Отличительной особенностью данной классификации потерь в результате ошибок (несоответствий) является то, что среди потерь от ошибок авторы выделяют группу потерь альтернативных возможностей получения прибыли (т. наз. упущенная прибыль). Однако учет величины упущенной прибыли в результате несоответствий как на отечественных, так и на зарубежных предприятиях до настоящего вре-

мени еще не получил достаточного применения из-за отсутствия теоретических разработок по расчету, несмотря на то, что в рыночных условиях учет упущенной прибыли имеет принципиально важное значение для предприятия.

Таким образом, организация учета затрат на качество, основываясь только на одном из рассмотренных выше подходов, не дает возможности оценить в полном объеме сумму затрат на качество. Однако если в классификации затрат на качество учесть все три подхода, то такая классификация обеспечит в полном объеме учет затрат на качество, даст возможность разработать мероприятия по оптимизации затрат на качество при одновременном улучшении качества продукции.

Кроме этого, для организации эффективного планирования, учета и анализа затрат на качество, согласно утверждению автора, их классификация должна удовлетворять следующим основным условиям:

- должна охватывать наибольшее количество признаков классификации;

- должна отражать взаимосвязь между признаками классификации;

- выделять затраты на качество продукции и качество процесса;

- охватывать деятельность по обеспечению и улучшению качества;

- учитывать этапы жизненного цикла изделия; отражать мероприятия в области качества и потери, которые могут возникнуть при несоответствии необходимым требованиям, в том числе и величину упущенной прибыли.

Основываясь на сказанном выше, автором предлагается классификация затрат на качество, которая представлена на рисунке.

Предложенная классификация затрат на качество позволит за исследуемый период собирать информацию о единовременных затратах, направленных на планирование, разработку и улучшение качества, а также о текущих затратах на обеспечение качества, контроль качества и потерю от несоответствий. В зависимости от объекта учета выделяются затраты на организационно-управленческие функции, связанные с созданием, внедрением, действием и совершенствованием системы управления качеством; на качество продукции, связанное с обеспечением максимальной ценности продукции для потребителей; на качество процесса, направленное на обеспечение производства продукции в соответствии с установленными требованиями.

Признаки классификации затрат

По целевому направлению затрат

По экономическому характеру

В зависимости от объекта учета и стадий жизненного цикла продукции

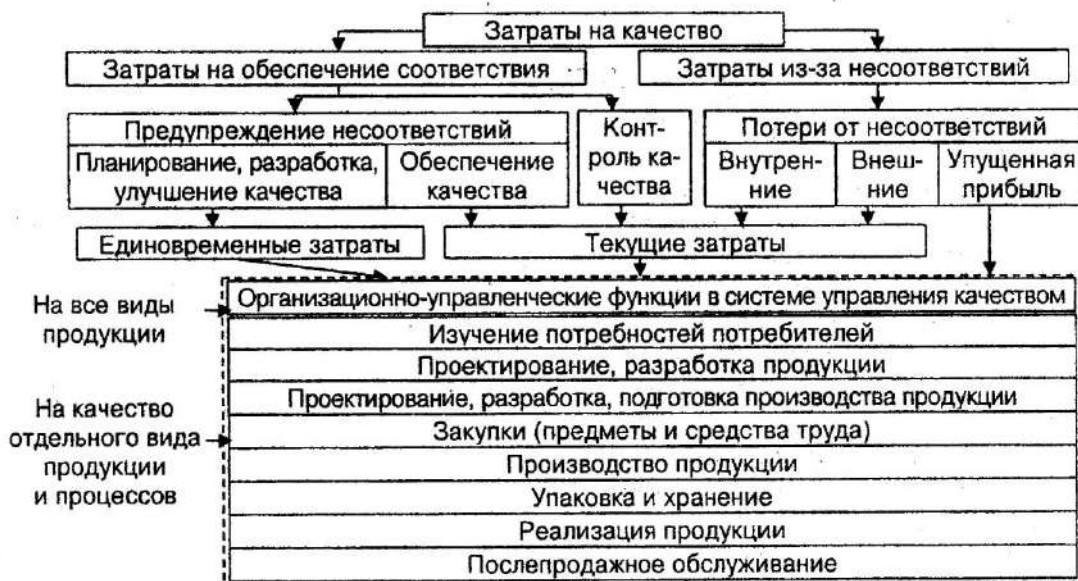


Рис. Предлагаемая классификация затрат на качество

Дальнейшая задача заключается в формировании (в рамках предложенной классификации) состава затрат на качество, выбора методов учета затрат.

Литература: 1. Брун М., Георги Д. Управление качеством: затраты и выгоды // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — №1. — С. 95 – 100. 2. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов /О.П. Глудкина, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин /Под ред. О.П. Глудкина. — М.: Радио и связь, 1999. — 600 с. 3. Карлик Е.М., Демиденко Д.С. Опыт определения затрат на обеспечение и повышение качества продукции в машиностроении. — Л.: ЛДНПЦ, 1982. — 46 с. 4. Регулирование затрат на обеспечение качества промышленной продукции за рубежом. Обзорная информация. — М.: Изд. стандартов, 1975. — 64 с. 5. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции: Сокр. пер. с англ. /Авт. предисл. и научн. ред. А.В. Гличев. — М.: Экономика, 1986. — 472 с.

**РАЗРАБОТКА НОВЫХ ПОДХОДОВ
К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 330.131.5

**Фрунзе И.А.,
Черкасова Т.А.**

Как показывают исследования отечественных и зарубежных экономистов, в общем случае нельзя сформулировать конкретный показатель экономической эффективности функционирования производственно-экономической системы (ПЭС), пригодный на все случаи, встречающиеся в практике.

Показатель экономической эффективности является сложной функциональной зависимостью от ряда параметров и переменных, характеризующих отдельные элементы и ПЭС в целом. В свою очередь, эти параметры и переменные в большой степени зависят от множества различных факторов, относящихся к внешним воздействиям и условиям. Поэтому для получения оценки выбранного показателя эффективности необходимо предварительно произвести оценку параметров и характеристик отдельных элементов ПЭС с учетом влияния всевозможных факторов, относящихся к внешним условиям.

Таким образом, для получения ответа на вопрос, решает ли данная система задачу, ради которой она функционирует, в ходе моделирования необходимо предусмотреть возможность решения следующих задач:

1. Проведение проверки правильности функционирования отдельных элементов и системы в целом.
2. Определение показателя эффективности и тех характеристик элементов и системы в целом, которые влияют на его величину.
3. Определение отдельных второстепенных оценок.

Так как проведение экспериментов на сложных системах связано с рядом трудностей и требует больших материальных затрат и длительных сроков, а в ряде случаев вообще практически невозможно, возникла необходимость в модификации опытно-теоретического метода оценки эффективности. Основные положения предлагаемого метода оценки

ефективності функціонування ПЭС следующие:

1. Содержательное описание задачи, связанной с оценкой эффективности, представляющее собой первый шаг на пути к ее формализации; уточнение степени и характера функциональной зависимости показателя эффективности от характеристик отдельных элементов системы и внешних условий; установление обобщенных параметров; определение требований по точности и достоверности искомым оценкам; отбор релевантных факторов по априорным данным и т. д.

2. Определение условий испытаний с помощью факторного планирования и выбор соответствующих методов оценки искомым характеристик. При этом предусматривают использование различных способов получения информации о средствах и системе в целом (математическое моделирование, применение имитации).

3. Обоснование и выбор приемлемого состава и структуры необходимых математических моделей.

4. Планирование и организация модельных экспериментов, обоснование объема имитационных испытаний.

5. Обработка и калибровка математических моделей по результатам испытаний.

6. Оценка показателей эффективности.

Отличительной чертой данной модификации опытно-теоретического метода является то, что он позволяет оценивать как отдельные характеристики элементов и самой системы, так и характеристики системы в целом в виде показателя эффективности в широком диапазоне его изменения. При этом одновременно решается задача о наиболее рациональном использовании ограниченного количества натуральных экспериментов, включая задачу увязки результатов экспериментов с результатами моделирования.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ МЕТОДОЛОГІЇ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

УДК 658.012.32

Маркіна І.А.

Управління — могутній засіб втілення науково-технічних досягнень в знання, досвід і навички персоналу, раціонального поєднання фахівців як за функціональною взаємодією, так і за засо-

бами наукової організації праці з метою досягнення найбільшого економічного і соціального ефекту.

Саме необхідність удосконалювання системи управління підприємствами різних форм власності з застосуванням принципів наукового підходу визначила актуальність і обумовила необхідність дослідження не тільки практичних, а й теоретичних аспектів перебудови управління, що і обумовило мету наукового дослідження.

Враховуючи наукову спадщину фахівців різних галузей народного господарства, які займалися проблемами удосконалювання управління, слід відзначити, що до системи основних факторів інтенсифікації суспільства входять: наука – техніка – управління – освіта, при цьому наука є вихідним ланцюгом. Вона перетворює, революціонує техніку, а з нею — і всю технічну й технологічну бази виробництва. Наука безпосередньо через техніку і технологію насичує знаннями трудовий персонал, озброює систему управління сучасними науково-технічними засобами.

Зв'язуючим, цементуючим ланцюгом системи факторів інтенсифікації є управління. Воно покликане раціонально організувати, забезпечити ефективно планування, функціонування і розвиток виробництва, науки, освіти, а головне — так побудувати взаємодію між ними, щоб найновіші наукові досягнення своєчасно втілювались в техніку і технологію, а ці останні — щоб, в свою чергу, своєчасно насичували виробництво.

Сучасні можливості господарювання винятково великі, проте ми не завжди їх належною мірою використовуємо. Завдання полягає в тому, щоб повною мірою розкрити і реалізувати ці можливості, щонайкраще використовувати трудові, матеріальні та фінансові ресурси. Інакше кажучи, актуальною є задача вдосконалення управління у всіх ланках народного господарства в територіальному та галузевому розрізах.

Нове сторіччя з впевненістю можна назвати віком управління. Потіки інформації настільки великі й об'єкти управління настільки складні, що значні результати можуть бути досягнуті тільки за рахунок правильної організації виробництва та за рахунок знаходження оптимального варіанта в управлінні ним. А тому діяльність людей стосовно управління виробництвом, що координує всі інші види діяльності, займає зараз особливе місце. Від результатів управління виробництвом безпосередньо залежить його успіх. Хиби в управлінні відразу ж призводять до простоїв робітників і устаткування, зниження продуктивності праці, подорожчання собівартості продукції, що випуска-

ється, погіршення фінансових результатів підприємства.

Останнім часом науковцями і практиками пророблена велика робота з удосконалення управління виробництвом. Проте незаповнених клітинок на сьогодні в управлінні більше, ніж заповнених. Так, недостатньо вивчені теоретичні аспекти проблем управління, ще не визначився в повну міру внутрішній зміст науки управління.

Теоретичні й практичні питання управління господарством нагальною проблемою висувають удосконалення теорії управління. Без рішення питання про те, чи можлива самостійна наука управління, в даний час неможливо правильно розгорнути дослідження в галузі управління. Навіть розробка настільки необхідної сьогодні комплексної програми дослідження проблем управління вченими різних галузей наук потребує визначеної концепції щодо системи наук про управління й місця в ній теорії управління.

Без вирішення питання змісту теорії управління все сутужніше стає забезпечити належний рівень науковості в практиці господарського управління. Управління перетворюється в науку, і цю науку необхідно швидше й глибше опанувати, завзято цьому вчитися. Щоб наука управління зіграла важливу роль у вдосконаленні практики управління, щоб організувати підвищення кваліфікації господарських кадрів, необхідно чітко уявлення про предмет і зміст цієї науки, тобто необхідна концепція теорії управління.

Розвиток теорії і практики управління в Україні все більш підтверджує недостатність чисто економічного підходу до управління, неприпустимість ігнорування в управлінні соціальних, психологічних, юридичних та інших аспектів. Комплексний підхід до проблем господарської реформи і раціоналізації управління також потребує цілком чіткого розуміння системи проблем управління, визначення предмета й змісту самої теорії управління. Недостатня координація проблем управління повинна бути посилена, потрібна глибока спеціалізація всього процесу — від теоретичних досліджень до розробки рекомендацій їх впровадження.

В умовах сьогодення проблемами управління займаються математики, економісти, інженери, статистики, юристи тощо. Представники кожної науки вважають, що управління — їхня галузь. Тому в організації наукових досліджень виникли теоретична роз'єднаність і методологічна плутанина.

"Шанувальники" техніки вважають, що достатньо застосувати комп'ютерну техніку — і всі труднощі управління будуть вирішені, а це зна-

чить, що спостерігається іноді зайвий техніцизм у трактуванні проблем управління. Основна складність нині та в доступній для огляду перспективі — наукове формулювання проблем і їхньої реалізації.

Існують "ультраматематичні" погляди, згідно з якими економіко-математичне забезпечення рекомендується як єдина суть управління. Не випадково ми спостерігаємо односторонній розвиток теорії автоматизації — в основному по лінії технічних систем, а організаційні аспекти системи відстають, тому що немає ще надійного математичного апарата, спроможного нормалізувати організаційно-економічні процеси, — математики тут у боргу перед економістами.

Одна з типових хиб — вузьке тлумачення задачі удосконалення управління, коли її зводять тільки до впровадження мережних графіків, економіко-математичних моделей і до скорочення штатів. Нерідко порушується логіка раціоналізації. Наприклад, покращують форму документа, хоча попередньо треба вирішити, чи потрібний взагалі цей документ.

При удосконаленні управління в наш час порушуються пропорції: одним проблемам (функціям, підрозділам) приділяється багато уваги, іншими займаються від випадку до випадку, а треті — взагалі залишаються забутими.

В умовах ускладнення суспільства різко підвищується значення оволодіння методами управління виробництвом. Якщо управлінські процеси здійснюються за допомогою належних методів, то і результати праці в керованій системі відповідають поставленим задачам і навпаки. Таким чином, управління охоплює дуже складну сферу людських відносин (економічних, психологічних, юридичних і ін.). Якісні методи удосконалення управління виробляються на основі знань його закономірностей, а тому удосконалення управління — це постійний шлях і вирішальний метод наукової організації управління.

Всебічний аналіз систем управління підприємством і виявлення тенденцій їх розвитку створює надійну основу для розробки заходів щодо перебудови й раціоналізації її елементів. Проте розробка довгострокових концепцій і тенденцій розвитку за результатами висновків аналізу завжди буде носити обмежений характер, тому що вона пов'язана рамками сформованих структур.

Це обмежує склад заходів щодо раціоналізації системи управління і в більшій мірі орієнтує на зберігання традицій, ніж на забезпечення органічної єдності окремих ланок і повного врахування народногосподарських інтересів.

Найбільш радикальну перебудову системи управління забезпечує орієнтація на концепцію, розроблену поза зв'язком зі сформованою структурою і спрямовану на досягнення обраної мети розвитку, яка враховує теоретико-методологічні розробки та прогресивний світовий досвід удосконалювання управління. Це — найважливіше методологічне положення при формуванні і розвитку систем управління.

Одним із центральних методологічних питань удосконалення системи управління є вибір об'єктивно правильних меж базових об'єктів її проектування та прогнозування. З огляду на прогресивні тенденції і досвід розвитку систем управління за об'єкт розвитку системи виправдано приймати повний цикл як процесу виробництва підприємства, так і процесу управління. У цьому випадку забезпечується цілісність виробничо-господарських систем і їхнього управління, створюються передумови для раціональної розмаїтості організаційних форм об'єктів, організаційних структур управління виробничо-господарських систем і орієнтації всіх структурних елементів системи на кінцеві результати їхньої діяльності. Проте кожна ланка системи одержує можливість розвиватися як економічно самостійна одиниця.

Отже, при формуванні систем управління і їхнього вдосконалювання об'єктом дослідження повинен бути не якийсь окремий об'єкт, а господарська система, в рамках якої реалізується повний цикл виробництва й управління, а функції кожного об'єкта пов'язані з частиною цього процесу. У цьому випадку забезпечується раціональна диференціація видів виробничо-господарських об'єктів і функцій управління. При формуванні виробничих систем структура кожного об'єкта розглядається як відкрита, тобто така, що користується послугами (продукцією, інформацією) інших організацій і в процесі виробництва, і для відтворювальних процесів.

Важливою стороною методології розвитку систем управління є вибір вихідної точки формування концепції. Об'єктивною основою формування виробничо-господарських систем будь-якого типу і їхніх систем управління можуть бути, як показує досвід, орієнтація на задоволення певного кола народногосподарських потреб, прагнення зайняти певне місце на ринку. При цьому склад і спеціалізація ланок виробничої системи, тип її структури і систем управління залежать від розмаїтості продукції, що задовольняє потреби, від масштабів її виробництва, порядку розподілу і споживання.

Цей підхід може бути застосований для систем різного рівня — від галузі і регіону до окремого підприємства.

З метою обґрунтування складу, перспектив розвитку концентрації, спеціалізації і комбінювання виробництва й раціоналізації зв'язків між самостійними підприємствами і їхніми ланками при формуванні структури будь-якої виробничої системи вона повинна бути обґрунтована. З цією метою доцільно проводити техніко-економічне обґрунтування створення і розвитку всієї системи і кожного підприємства та розробляти спеціальну програму, в якій слід визначати послідовність робіт з перетворення всіх підприємств і їхніх ланок (нових або раніше чинних) у єдиний комплекс, що відображає загальні економічні інтереси з виробничо-технічною, економічною і соціальною єдністю. У цьому випадку забезпечується раціональне сполучення врахування економічних інтересів виробничо-господарських організацій, орієнтації на конкретних споживачів і об'єктивних виробничо-технічних і організаційних умов процесів як виробництва, так і управління.

Можливість застосування наукового підходу до удосконалювання процесу управління підприємством різних форм власності повинна сприяти розробці та контролю за реалізацією програм створення таких систем, які стали обов'язковими майже в усіх країнах світу та нагальними у всіх регіонах і галузях нашої країни. Для надання допомоги практичним робітникам повинні бути підготовлені методики розробки програм, функціонувати спеціалізовані інноваційні організації, в ряді випадків в апараті управління значних систем необхідними є спеціальні підрозділи з реалізації таких програм — відділи удосконалювання організації виробництва й управління.

Перевагами проектів удосконалювання управління, формування і розвитку виробничо-господарських систем є їхня комплексність, тому що вони включають обґрунтування:

форм громадської організації виробництва в об'єкті, тобто обґрунтування раціонального рівня спеціалізації, концентрації, комбінювання виробництва і кооперованих зв'язків;

раціонального рівня централізації управлінських і, в першу чергу, господарських функцій;

раціонального числа рівнів (щаблів) системи управління;

типу структури управлінського апарату — функціонального поділу праці, співвідпорядкованості підрозділів, наявності програмно-цілевих і об'єктивних структурних підрозділів;

організації управлінських процесів, в т. ч. функціональних зв'язків, інформаційного й технічного забезпечення процесів управління;

госпрозрахункового статусу, прав, відповідальності кожної виробничої ланки й підрозділу апарату управління.

У цьому випадку вже в проекті проводиться комплексна ув'язка економічного механізму й організації управління.

З метою успішного розвитку структур виробничо-господарських об'єктів особливо важливим є проведення попереднього техніко-економічного обґрунтування рішень, що розробляються, їхнє широке обговорення та вибір найкращих умов варіанта. Це потребує розробки критеріїв оцінки ефективності структурних рішень, методів моделювання й діагностики виміру організаційних структур управління, методів проектування й адаптації структур до вимог ринку і нововведень у виробництві.

Умови сьогодення дозволяють впевнено стверджувати, що почався етап формування систем підприємств, які складаються з організацій різного виду, кожна з яких ефективна в певних умовах. Успішна робота в цьому напрямку залежить, по-перше, від чіткого опису різноманітних видів організацій і, по-друге, від обґрунтування чинників їхнього формування й умов ефективної дії. Для цього доцільно розробити типологію (класифікацію) виробничо-господарських організацій.

Запорукою успіху діяльності з удосконалення системи управління є її системний характер, що реалізується, по-перше, при систематичній роботі в даній галузі; по-друге, при узгодженій роботі на всіх рівнях управління; по-третє, при органічному ув'язуванні розвитку організаційних структур, матеріально-технічної бази та економічного механізму управління.

Сформована організаційно-виробнича структура стає об'єктивною основою для обґрунтування раціональної ступінчастості структури управління, зокрема, рівня централізації основних функцій управління, глибини їхньої спеціалізації і форм кооперування. При цьому обґрунтовується склад спеціалізованих господарських організацій, що можуть на госпрозрахункових засадах надавати управлінські послуги підприємствам однієї або різних виробничо-господарських систем; визначається склад внутрішньосистемних управлінських ланок і структура органів управління на кожному об'єкті; виділяються найбільш стійкі зв'язки, характерні для певних етапів розвитку, а на їхній основі формуються інституціональні структури і тимчасові, цільові, неформальні утворення.

Завершує формування виробничо-господарської системи як цілого — обґрунтування госпрозрахункового статусу кожної з її ланок (об'єднань, підприємств, асоціацій тощо) та госпрозрахункових форм їхньої взаємодії.

Самостійною методологічною вимогою до удосконалення системи управління є цільова спрямованість та ітеративність цього процесу. Загальну логіку процесу удосконалювання визначає вихідна точка процесу, проте для забезпечення гармонійного ув'язування всіх елементів системи управління часто виникає необхідність зміни (коригування) базових елементів при формуванні надбудовних. Так, вибір типу організаційних структур управління активно впливає на розвиток виробничої структури системи, формування нових методів і важелів економічного механізму, часто викликає необхідність створення нових підрозділів системи управління, деталізації або інтеграції окремих її ланок.

Одне з найбільш складних і практично важливих питань методології удосконалювання систем управління пов'язане з забезпеченням стабільності її структурних елементів і динамізмом процесів. Для цього в системі управління потрібно формувати спеціальні компенсаційні механізми типу програмно-цільових структур, асоціацій, спеціальних підсистем економічного механізму тощо.

Важливим елементом методології розвитку систем управління є безперервність її розвитку, тобто послідовна реалізація довгострокових концепцій у плани і проекти при уточненні самих концепцій на базі новітніх досягнень науки та практики управління.

Викладені методологічні положення доцільно реалізувати шляхом формування системи характеристик і параметрів стану та оцінки ефективності систем управління і методики проведення аналізу та обґрунтування її розвитку в різних виробничо-господарських системах.

Враховуючи діалектичне поєднання наукових наробок фахівців та досвід їх використання практиками, є сенс відзначити, що на основі єдиної методології побудови механізму управління здійснюється процес деталізації і конкретизації форм, що носить послідовно-східчастий характер переходу від одного (більш високого) рівня до іншого (нижчого). Тому можна зробити висновок, що механізм управління кожного рівня формується не тільки (і часто навіть не стільки) чинним, але й усіма вищими рівнями ієрархічної системи управління за галузевою приналежністю.

З цих позицій найбільш важливі задачі суб'єкта управління об'єктів основної ланки по

формуванню й удосконалюванню механізму управління з метою підвищення його впливу на ефективність виробництва полягають в наступному:

1. Рациональне використання форм і методів управління, розроблених на вищих рівнях управління (народне господарство, галузь, підгалузь) з метою регламентації діяльності об'єкта, його структурних підрозділів і системи управління.

2. Приведення структури механізму управління підприємства у відповідність зі структурою механізму управління вищого організаційного (галузевого, територіального) рівня для забезпечення їхньої взаємоузгодженості й спрямованості на досягнення оптимальних кінцевих результатів.

3. Розробка таких форм і методів управління, що не визначені вищими рівнями управління, але необхідні для формування цілісної системи управління підприємством. Інакше кажучи, це "включення" відсутніх елементів у єдину модель механізму управління з метою чіткого функціонування і забезпечення максимального (в даних конкретних умовах) посилення його впливу на економічність управління й ефективність виробництва.

4. Визначення для нижчих рівнів (підприємства, виробничих одиниць тощо) таких форм і методів управління, що в найбільшій мірі узгоджуються з механізмом управління цілісної економічної системи (об'єднання, підприємства). Відсутність належного ув'язування цих механізмів часто призводить до невиправданих втрат, не забезпечує зацікавленості персоналу в прийнятті і виконанні напружених задач, прискоренні науково-технічного прогресу, підвищенні економічності управління, ефективності виробництва та якості роботи.

5. Реалізація постійної роботи з виявлення напрямків удосконалювання механізму управління для забезпечення функціонування підприємства як єдиного виробничо-господарського комплексу. При цьому повинні широко використовуватися результати науково-дослідних розробок, економічних експериментів і передового досвіду.

Слід відзначити, що підсистеми комплексної програми перебудови системи управління підприємства — це напрямки удосконалювання управління, куди повинно включатися проведення науково-дослідних робіт з даної проблеми, розвиток організаційних структур, методів, техніки, технології управління, підвищення кваліфікації персоналу і рівня організації їхньої праці, забезпечення системи управління необхідними ресур-

сами й інформацією, підвищення якості управління та керованості об'єкта управління тощо. У кожній підсистемі можна виділити комплекси однонаправлених заходів, до яких входять у якості елементів конкретні заходи. Наприклад, підсистема "Удосконалювання методів управління" може характеризуватися такими блоками, як розвиток економічних, соціально-психологічних і організаційних методів. Блок удосконалювання економічних методів управління може складатися, в свою чергу, з безлічі елементів — заходів, спрямованих на підвищення рівня і якості прогнозування, стимулювання, ціноутворення і т.ін.

Дослідження, проектні і розрахунково-аналітичні роботи з реалізації комплексного підходу характеризують зміст такої комплексної програми. У ній повинен бути передбачений весь склад робіт — від постановки цілі комплексної програми удосконалювання управління підприємством до практичної реалізації прийнятого рішення.

При цьому, як показали проведені дослідження, доцільно виділити за аналогією з приведеними в літературі підходами такі етапи:

1. Постановка цілі. Обґрунтовується цільова орієнтація комплексної програми удосконалювання управління. Здійснюється попередня розробка підходів і методів рішення проблеми.

2. Обстеження об'єктів управління. Відповідно до поставленої цілі визначається досягнутий рівень розвитку за звітними даними року, що передує початку розробки комплексної програми. Для проведення всебічного аналізу використовуються показники концентрації виробництва, організаційно-технічного рівня, ефективності виробництва тощо, досліджуються тенденції і темпи розвитку.

3. Оцінка рівня організації й економічності систем управління. Порівнюються окремі показники, що характеризують організацію систем управління об'єктами та їхніми підрозділами. Досліджуються тенденції їхньої зміни при підвищенні організаційно-технічного рівня. Визначаються кількісні параметри співвідносності суб'єкта й об'єкта управління. Встановлюється вплив складу об'єднань і територіальної віддаленості виробничих одиниць від головного підприємства на організацію систем управління виробництвом. З урахуванням одночасного впливу всіх названих вище чинників розробляються нормативи показників організації й економічності систем управління об'єктами.

4. Оцінка рівня і темпів росту ефективності виробництва. Аналізуються результати виробни-

чо-господарської діяльності об'єктів за показниками ефективності виробництва. Розраховуються середньорічні темпи росту (зниження) показників за весь період функціонування. На основі використання економіко-математичних методів виявляються тенденції зміни середнього рівня показників ефективності виробництва. Досліджується вплив організаційно-технічного рівня й економічності систем управління на ефективність виробництва. На основі виконаних розрахунків визначаються резерви підвищення ефективності виробництва.

5. Дослідження перспектив розвитку систем управління. За даними прогнозу досліджуються перспективи їхнього розвитку для галузі, регіону, конкретного об'єкта.

6. Обґрунтування найважливіших напрямків удосконалювання. Виявляються резерви підвищення організаційно-технічного розвитку об'єктів, організації системи управління й ефективності виробництва. Досліджується ступінь досягнення за умови їхньої реалізації того рівня розвитку, що передбачений перспективними прогнозами. Здійснюється обґрунтований вибір з загальногалузевих позицій напрямків розвитку об'єкта.

7. Розробка комплексу заходів щодо удосконалювання управління. Відповідно до найважливіших напрямків розробляються конкретні заходи. Здійснюється попередня оцінка ефективності заходів, виявляється можливість ресурсного забезпечення їхньої реалізації.

8. Формування й оцінка альтернативних варіантів розвитку системи управління. Склад можливих варіантів повинен формуватися з позицій загальносистемного підходу на базі зведених розрахунків ефективності окремих заходів щодо розвитку. При цьому через обмеженість капітальних вкладень кожний з альтернативних варіантів підбирається з таким розрахунком, щоб не був перевищений запланований на цей період розмір витрат. Здійснюються розрахунки економічної ефективності і всебічна оцінка кожного з варіантів розвитку.

9. Вибір оптимального варіанта. Порівнюються всі альтернативні варіанти розвитку систем управління. За встановленим критерієм оптимальності вибирається найбільш доцільний проект.

Програми доцільно подавати в складі таких розділів:

1. Обґрунтування проблеми, на рішення якої орієнтована комплексна програма.

2. Характеристика цілі (підцілі) і визначених відповідно до ознаки спільності цілей програм елементів.

3. Опис етапів і складу робіт, що виконуються при розробці комплексної програми.

4. Оцінка досягнутого на період розробки рівня розвитку системи управління об'єкта.

5. Система цільових нормативів і показників.

6. Основні напрямки перспективного розвитку механізму управління галузі (регіону, підприємства) з їхньою конкретизацією для конкретного об'єкта.

7. Комплекс завдань і заходів щодо реалізації цілей, згрупованих відповідно до виділених елементів програми.

8. Розробка альтернативних варіантів розвитку систем управління.

9. Характеристика прийнятого програмного рішення (оптимального варіанта розвитку).

10. Загальна схема реалізації програми (послідовність і терміни здійснення основних етапів, програмних завдань і заходів, загальний період їхньої реалізації).

11. Ресурсна частина (потреба в трудових, матеріальних і фінансових ресурсах на впровадження заходів, джерела і термінів постачання ресурсів).

12. Регламентація порядку виконання комплексної програми (визначення органу, відповідального за повну реалізацію програми, і закріплення відповідальних виконавців за окремими етапами, завданнями та заходами).

13. Прийняття системи контролю за реалізацією програмного рішення і встановлення порядку коригування програми.

14. Оцінка ефективності реалізації комплексної програми.

15. Визначення основних показників програми, що входять до перспективних та поточних планів удосконалювання управління і використовують при розробці організаційних проектів розвитку підприємств.

Окремі етапи комплексу робіт з формування і реалізації комплексної програми потребують більш детальної розробки. Це, насамперед, стосується етапів I, II, III як найбільш трудомістких і найменш методично розроблених. Але ця проблема є метою подальшого наукового дослідження.

Дискусійним серед науковців є також питання: чи відносяться заходи удосконалювання організації виробництва до заходів удосконалювання управління.

Основні рішення відносно організації виробництва визначаються рівнем розвитку техніки і технології. І якщо ефективність діяльності робітників апарату управління визначати за кінцевими результатами функціонування об'єкта, а не за

оперативністю виконання документації і аналогічним показником, то заходи щодо удосконалювання організації чинного виробництва, пристосування його до конкретних умов можна розглядати як частину роботи з удосконалювання управління. У даному випадку відбувається як би удосконалювання об'єкта, підвищення його чутливості, податливості до керуючих впливів.

Для практичних цілей заходи стосовно удосконалювання організації виробництва, що здійснюються з метою підвищення ефективності функціонування об'єкта і його керованості, доцільно розглядати як складову частину робіт з удосконалювання управління.

У зв'язку з тим, що економічний об'єкт — самонастроювальна система управління, перебудова її структури в процесі функціонування, відповідно до термінології теорії управління, є складовою частиною управління. Управління системою покликано забезпечити її цілеспрямоване поведіння при зовнішніх умовах, що змінюються. Це досягається її належною організацією, під якою слід розуміти структуру системи і засоби функціонування її елементів.

У системі, організація котрої однозначно визначена при її створенні, управління зводиться до забезпечення розрахункових значень її перемінних — внутрішнього стану і виходів — при відхиленнях зовнішніх умов і параметрів системи від розрахункових. Усе більш широке застосування одержує агрегатний принцип побудови системи управління, при якому структура системи рухлива і формується стосовно конкретних умов її функціонування.

Таким чином, є об'єкт, суб'єкт управління і засоби, канали впливу суб'єкта на об'єкт управління. Функціонування ж кожного з виділених компонентів системи потребує постійного удосконалювання.

Таким чином, практична програма удосконалювання управління підприємствами на науковій основі, що відповідає вимогам сучасного періоду господарської реформи, зводиться до трьох основних етапів:

1. Дослідження відносин і механізму управління на конкретних об'єктах (підприємствах, організаціях і підрозділах), узагальнення свого досвіду, досвіду родинних підприємств і удосконалювання на основі цього аналізу існуючої системи управління.

2. Розробка теоретичних проблем (формування теорії управління), заснованої на узагальненій практиці підприємств, вивченні історичного досвіду господарського будівництва, науково-

теоретичної спадщини в галузі організаційної науки, закордонної теорії і практики господарського управління. За своєю сутністю цей етап не буде простим підсумком знань, а являтиме собою синтез теорії і практики, що відноситься до минулого і чинного. При вивченні на цьому етапі проблем управління необхідно не тільки засвоїти фактичний матеріал (суму знань), а й опанувати творчими навичками дослідження, інакше кажучи, перед дослідниками стоїть задача не просто одержати суму знань, а виробити в собі спроможність створювати нове, раніше невідоме. Домогтися цього можна лише при глибокому оволодінні методами наукового дослідження.

3. Широке використання результатів теоретичних і експериментальних досліджень, що ведуться в наукових і навчальних закладах з метою подальшого удосконалювання управління.

Приведений перелік робіт не претендує на вичерпну повноту. Факторами, що обумовлюють цей висновок, є наступні: по-перше, деталізація робіт може бути продовжена; по-друге, просто деякі роботи можуть виявитися упущеними; по-третє, постійний розвиток управлінської науки виявляє нові напрямки робіт.

Разом з тим класифікацію можна вважати основою для упорядкування робіт з удосконалювання управління.

Як висновок, доцільно підкреслити, що нагальна проблема удосконалювання управління, про що йшла мова в наведеному дослідженні, є в умовах сьогодення ще досить актуальною і вимагає від науковців-менеджерів та практиків-керівників активного поєднання зусиль в розробці та впровадженні комплексних програм перебудови чинних і формування якісно нових систем управління, адекватних ринковим умовам господарювання.

ДОСЛІДЖЕННЯ ТОВАРНОЇ КОН'ЮНКТУРИ: ГЕНЕЗИС ПРОБЛЕМИ І УТОЧНЕННЯ ЦІЛІ

УДК 338.12.017

Крамт О.А.

Для останнього десятиріччя функціонування вітчизняної економіки характерні настільки стрімкі темпи переходу до товарно-грошових відносин, що економічна теорія не встигає осмислити і дати

оцінку змін, які відбуваються. Господарська практика, що пішла вперед, ставить перед ученими низку питань, відповіді на які безпосередньо пов'язані з умілим використанням окремих економічних категорій, зокрема такої категорії, як товарна кон'юнктура.

Приватна ініціатива обумовила зростання ділової активності. Кількість оферентів значно збільшилася, що загостило проблеми збуту. Для успішної діяльності в умовах жорсткої конкурентної боротьби оферентам необхідна інформація про ситуацію на ринку. Таку інформацію можна отримати в результаті досліджень товарної кон'юнктури. У цій ситуації на перший план виходить проблема створення методичного апарату досліджень. Водночас необхідно виходити з аксіоматичної тези, що дослідження товарної кон'юнктури, як і будь-яке інше дослідження, не є самоціллю. Тут очевидні два твердження: з одного боку, наявність проблеми, а з другого — точно сформульована мета досліджень для одержання потрібних результатів. Це визначає послідовність проведення досліджень. Абсолютна більшість авторів, які розглядають проблеми маркетингових, або ринкових досліджень, вважають, що визначення проблеми є першим, а постановка цілі — другим етапом алгоритму досліджень. Від того, настільки глибоко буде осмислена проблема, ясно та чітко сформульована мета, залежить результат, тому що немає нічого більш марнотратного, ніж робити з високим ступенем ефективності того, чого взагалі не варто було б робити. На перший погляд, проблема очевидна: зовнішнє середовище підприємства мінливе, та, отже, необхідно знати його стан. Проте дозволимо засумніватися в істинності даного твердження, оскільки не завжди те, що лежить на поверхні явищ або процесів, відбиває їх сутність.

Багато в чому, якщо не в основному, розуміння необхідності проведення подібного роду досліджень пов'язане з осмисленням самого явища, його сутності. Варто обмовитися, що як сама товарна кон'юнктура, так і пов'язані з нею дослідження не є новими в економічній теорії та практиці. У західній економічній думці питання вивчення кон'юнктури знайшли відбиток у роботах багатьох видатних учених-економістів (наприклад таких, як К. Маркс і Й.А. Шумпетер), в подальшому теоретичні аспекти кон'юнктури теж одержали широкий і всебічний розвиток. У вітчизняній економічній науці в різні періоди до кон'юнктури було різне

ставлення. У 20 – 30-ті роки становлення цього поняття пов'язують з іменами таких неабияких учених, як М.Д. Кондратьєв і Є.С. Варга. Протягом багатьох років розробка теорії й удосконалення методики вивчення кон'юнктури, як правило, пов'язувалася з зовнішньоекономічною діяльністю радянських підприємств на світових товарних ринках. Цьому були присвячені роботи Д.І. Костюхіна, Ф.М. Левшина, А.А. Манукяна, С.П. Нікітіна, Ф.Г. Піскоппеля, В.О. Шількрута та багатьох інших. Необхідно відзначити, що в період економічних реформ, які проводилися в радянській економіці на початку шістдесятих років, проблемам дослідження кон'юнктури ринку також приділялася увага. Типовими в цьому відношенні є роботи Ф.О. Крутікова. Якщо відійти від ідеологічних нашарувань, то багато тез із робіт вищезгаданих авторів може бути прийнято як вихідні при визначенні причин, що обумовили необхідність у дослідженні кон'юнктури.

Проте, незважаючи на всебічне й глибоке вивчення проблеми, серед учених відсутня єдність поглядів при позначенні проблем, пов'язаних з вивченням товарної кон'юнктури. Зі значним ступенем умовності можна виділити три підходи до визначення необхідності даного виду досліджень. Перший значною мірою пов'язаний з теоретичними аспектами осмислення проблеми, другий — з практичним боком, а третій — з відсутністю осмислення проблеми.

Різниця між першим і другим підходом існує тільки за формою, але не за суттю. Остання полягає в тому, що суб'єкти ринку неминуче зазнають впливу багатьох несприятливих чинників, що діють ззовні та знижують у більшому або меншому ступені їх ділову активність. Оскільки дослідження товарної кон'юнктури пов'язані з впливом зовнішніх чинників, то їх цілі полягають у дослідженні цього впливу, хоча й формуються авторами по-різному.

Проте існують докази, що дозволяють поставити під сумнів істинність даних висновків. По-перше, оскільки мова йде про товарну кон'юнктуру, то зовнішні чинники впливають на співвідношення попиту й пропозиції. Якщо на ринку є один продавець і один покупець, то проблеми відсутності рівноваги між попитом і пропозицією не може бути в принципі. Отже, дія зовнішніх чинників виявляється тільки в тому випадку, якщо на ринку присутні багато суб'єктів як з боку попиту, так і з боку пропозиції. У цьому зв'язку вельми істотним вважається уточнення кількості ринкових суб'єктів, що визначає масштаб товарної кон'юнк-

тури. М.Д. Кондратьєв залежно від масштабу виділяє дві класифікації кон'юнктури. Відповідно до першого він розрізняє кон'юнктуру світового господарства, народного господарства країни, району. Відповідно до другого — кон'юнктуру народного господарства країни в цілому і галузі зокрема [4, 71]. Якщо в першій класифікації масштаб розширюється територіально в межах одного товару, то в другому випадку — в межах товарів різних галузей. Проте і в першій, і в другій класифікації кожний наступний рівень кон'юнктури є сумою попередніх. Таким чином, підприємства однієї товарно-галузевої орієнтації, що діють на локальному ринку, є найменшою одиницею дослідження кон'юнктури. При цьому вплив зміни кон'юнктури в першу чергу відчувають на собі суб'єкти, що складають найменшу одиницю. Отже, можна зробити висновок, що пошук проблем, які обумовили необхідність досліджень товарної кон'юнктури, треба вести в межах найменшої одиниці. В свою чергу, аксіоматичне твердження, що попит визначає пропозицію, зумовлює той факт, що зміни у співвідношенні попиту й пропозиції, як правило, в більшому ступені стосуються трансформації діяльності oferentiv. Тому проблеми, які обумовили необхідність проведення досліджень, у першу чергу пов'язані з поведінкою oferentiv. Слушність цих висновків підтверджується також тією обставиною, що вітчизняна економіка дотепер слабо інтегрована у світову економіку, а, значить, пошук проблем в абсолютній більшості випадків слід вести в межах найменшої одиниці досліджень.

По-друге, в межах найменшої одиниці сила дії зовнішніх чинників може бути такою, що деякі oferenti припиняють функціонування, тобто дія чинників носить вибірковий характер. У свою чергу, вибірковий характер елімінації визначається не зовнішніми чинниками, а властивостями самих oferentiv. Таким чином, банкрутство oferentiv приймає закономірний характер, що виявляється через посередництво внутрішніх сил, які діють усередині даного товарного ринку. Ці внутрішні сили складають другу групу чинників, що діють усередині товарного ринку і у його складі перетворюють oferentiv. Дана група перетворюючих чинників відноситься вже безпосередньо до механізму ринкової регуляції і є не чим іншим, як конкуренцією oferentiv. Індивідуальна, тобто внутрішньогрупова конкуренція, виявляється у взаємодії внутрішніх сил oferentiv, діючих на певному товарному ринку, із зовнішніми чинниками. Проте безпосередньо перетворюючу роль

відіграє в цьому випадку співвідношення сил у самій групі oferentiv, тобто внутрішні чинники. Оскільки кожний oferent має індивідуальні особливості не тільки рівня, а й форми своєї активності, то різні oferenti потрапляють або в більш, або в менше сприятливе положення. У цій конкуренції розв'язується питання про їх нормальний розвиток і наявність потенціалу, що дозволяє oferentam перебороти несприятливий вплив зовнішніх чинників. Перевірка індивідуальних якостей закінчується при цьому лише одним із двох можливих варіантів — функціонування чи елімінації. При цьому вплив зовнішніх чинників має випадковий характер, але їх результат є закономірним, тому що визначається індивідуальними якостями окремих oferentiv.

Вважаємо важливим відзначити, що вихід з ринку oferentiv, що відрізняються від норми, які змінилися у відповідь на минулі стимули або реагують на випадкові коливання кон'юнктури, веде до стабілізації групи. Стабілізація стосується при цьому тільки кінцевого результату функціонування oferentiv, що залишився незмінним. Стабілізуюча форма добору змінює механізм їх функціонування. Підвищується роль внутрішніх чинників розвитку порівняно з зовнішніми, на місце зовнішніх чинників стають внутрішні керуючі механізми розвитку. Oferenti стають незалежними від випадкових коливань кон'юнктури, вони повніше й краще можуть використовувати середовище в процесі свого функціонування, тобто вони захищені від несприятливих впливів середовища високим порогом реагування.

Oferenti, які збереглися після відносно стабілізації кон'юнктури, мають досвід виживання в конкурентній боротьбі. Останній може бути визначений як інформація, що постійно затребувана oferentami при взаємодії з чинниками зовнішнього середовища. Використання інформації — наслідок загальної стабілізації формоутворення, загального підвищення надійності регуляторних механізмів.

Таким чином, проблеми, пов'язані з необхідністю дослідження кон'юнктури, обумовлені впливом не стільки зовнішніх чинників, скільки внутрішніх. Виходячи з нового підходу до визначення проблеми, слід уточнити мету дослідження товарної кон'юнктури. Вона полягає у вивченні змін безпосередньо oferentiv під впливом зовнішніх чинників, що веде до появи незалежності, усталеності, стабільності їх функціонування.

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.8

Кнышук И.П.

Одной из основных проблем, тормозящих реализацию экономических реформ в Украине, является низкий уровень конкуренции на товарных рынках. Слабая конкурентная среда усугубляется традиционными причинами, связанными с неразвитостью инфраструктуры. Обеспечение конкурентоспособности продукции зависит от возможности предприятия адаптироваться к рыночным условиям, т. е. от его производственного потенциала.

Наличие значительных производственных мощностей не означает, что выпускаемая предприятием продукция будет конкурентоспособной на рынке. Поэтому необходимо оценить производственный потенциал в условиях рынка.

В экономической литературе часто употребляются термины "экономический потенциал", "экономическая мощь", "производственный потенциал". Прежде всего, уточним значение термина "потенциал" (от лат. *potentia* — скрытая сила); он означает *возможность, наличие условий, которые в общественной жизни благодаря практической деятельности людей могут перейти в действительность*. Так, экономическая мощь — это действительность, а экономический потенциал — наличие условий, возможность ее достижения.

Экономический потенциал отличается от производственного тем, что первый характеризует возможности народного хозяйства в целом, а второй — только сферы материального производства. Общим для них является то, что их выражением служит один показатель — объем производства материальных благ в стране: для экономического и производственного потенциалов — максимально возможный, для экономической мощи — фактический.

По Райзбергу Б.А. "производственный потенциал" — это 1) реальный объем продукции, который возможно произвести при полном использовании имеющихся ресурсов; 2) имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие факторов производства, обеспеченность его определяющими видами ресурсов [1].

Некоторые авторы [2, 3] предлагают оценивать производственный потенциал, используя

зависимость между выручкой и элементами потенциала, при этом последний рассматривается как совокупность затрат на содержание списочной численности трудовых ресурсов, на оборотные средства и на основные производственные фонды. Однако в данных методиках в составе производственного потенциала не учитываются инновационные ресурсы.

Существует несколько **определений инноваций**.

Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание [4].

По мнению Б. Санто, "инновация — это такой общественно-техничко-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и, в случае если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход" [5].

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Таким образом, неизменными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Поскольку инновации — это один из рычагов, позволяющих предприятию адаптироваться в рыночных условиях, то, по мнению автора, этот показатель необходимо включить в состав его производственного потенциала. А производственный потенциал предприятия можно представить в виде нескольких взаимосвязанных элементов:

- трудовые ресурсы (Т);
- основные производственные фонды (ОПФ);
- оборотные средства (ОС);
- инновационные ресурсы (И).

Определим понятие "инновационные ресурсы".

По Коноплицкому В.А. понятие "ресурсы — это средства, запасы, возможности, источники чего-либо" [6]; понятие же "инновации" рассмотрено ранее, из чего можно сделать вывод, что *инновационный ресурс предприятия — это сред-*

ства, запасы, возможности, источники, позволяющие предприятию создавать лучшие по своим свойствам изделия, технологии, и таким образом приносить экономическую выгоду.

Литература: 1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь — 2-е изд., испр. — М.: ИНФРА — М, 1998. — 480 с. 2. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении. — М.: Машиностроение, 1986. — 152 с. 3. Глазьев С. Как добиться экономического роста? //РЭЖ. — 1996. — №5 — 6. — С. 10 — 15. 4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. — М.: Экономика, 1989. 5. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. — М. — Прогресс, 1990. 6. Коноплицкий В.О. Це — бізнес: Глумачний словник економічних термінів. — К.: МСП "Альтерпрес", 1996. — 448 с.

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

УДК 658.1

Нестеренко Р.А.

В процессе своего жизненного цикла организации проходят ряд фаз развития, среди которых выделяют следующие [1]:

- 1) этапы роста: возникновение, становление, подъем (развитие) и высшую точку;
- 2) этапы спада: спад, банкротство и ликвидацию.

Продолжительность течения той или иной фазы не поддается какому-либо приведению к усредненному значению (даже в теории) и, в зависимости от эффективности управления, для каждой организации является индивидуальной. Отсюда основная задача руководства состоит в необходимости как можно дольше удерживать предприятие на этапах роста (особенно на фазах подъема и высшей точки).

В процессе своего развития организация может испытать кризис как заключительный этап жизненного цикла (ликвидацию), так и промежуточные циклы, возникновение которых возможно на любой его фазе. Как правило, последние при отсутствии адекватных мер перерастают в заключительные. Отсюда следует вторая важная задача руководства предприятия — своевременная идентификация и устранение на начальных этапах угрозы кризисной ситуации.

Решить вышеуказанные задачи призвана эффективная система управления, включающая в себя обязательный мониторинг текущего состояния предприятия. В случае выявления каких-либо негативных тенденций система антикризисного управления позволит вовремя локализовать и устранить дальнейшее развитие кризисной ситуации, минимизируя тем самым затраты на ее ликвидацию. Кроме этого, достигается решение и другой важной задачи — выявление слабых звеньев в механизме функционирования организации.

В данной статье автор предлагает вариант алгоритма системы антикризисного управления, включающей в себя мониторинг текущего состояния предприятия. Последнее направление может быть использовано в самостоятельном виде, например, для определения "узких" мест организации с целью пересмотра плана бюджетирования средств и т. д. (рисунок).

Мониторинг текущего состояния предприятия. Мониторинг текущего состояния предприятия должен осуществляться по следующим направлениям:

анализ финансовых коэффициентов: расчет коэффициентов деловой активности, финансовой устойчивости, платежеспособности; сопоставление достигнутых результатов с минимально допустимыми значениями; анализ динамики коэффициентов;

анализ прибыли: анализ динамики уровня прибыли; анализ инфляционной составляющей в объеме прибыли; анализ фактического изменения прибыли; факторный анализ прибыли;

анализ рентабельности: расчет показателей рентабельности (продукции, производства и т. д.); анализ динамики показателей рентабельности; сравнение достигнутых показателей рентабельности с определенными базовыми значениями; факторный анализ рентабельности;

анализ занимаемой доли рынка: сбор и анализ общей информации; анализ динамики присутствия организации на обозначенных сегментах рынка; определение динамики и размеров сегментов рынка, на которых присутствует организация; сопоставление полученных данных.

В целом данный этап заключается в сборе и первичном анализе полученной информации, необходимой для определения размера и характера кризисной ситуации.

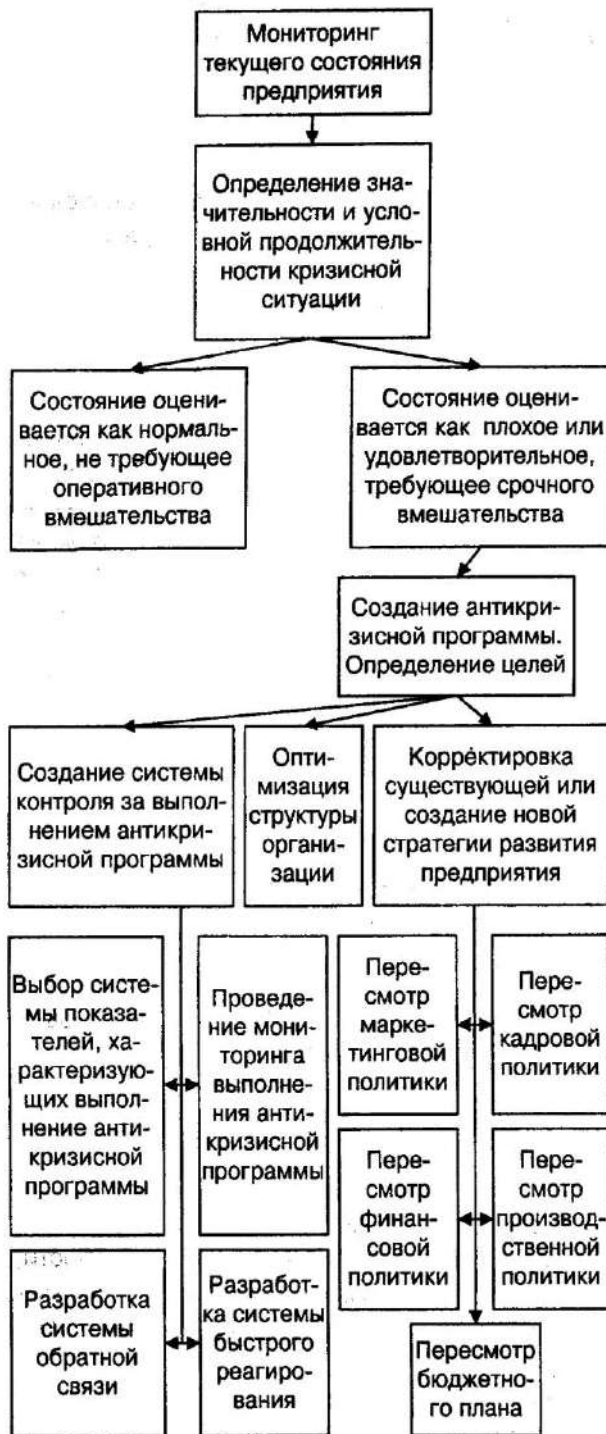


Рис. Алгоритм системы антикризисного управления организацией

Определение значительности и условной продолжительности кризисной ситуации. Значительность кризисной ситуации отражает степень негативных изменений, которые претерпевает деятельность хозяйствующего субъекта на данном этапе.

Под условной продолжительностью развития кризисной ситуации следует понимать отрезок времени с момента идентификации кризисной ситуации и без осуществления каких-либо адекватных мер по ее устранению, по прошествии которого предприятие окажется не способным продолжить свою хозяйственную деятельность.

На данном этапе происходит интегрирование всех полученных ранее предварительных выводов с целью получения общей картины состояния организации и устранения возможных противоречий при толковании характера развития (фактический рост уровня рентабельности предприятия произошел не вследствие увеличения доли прибыли, а за счет ликвидации части устаревшего оборудования и т. д.).

Далее происходит выбор базы сравнения для выявления степени значительности произошедших изменений в состоянии предприятия и определение таких изменений. В случае когда положение организации оценивается как нормальное, не требующее оперативного вмешательства, руководство может принять решение оставить существующую стратегию или внести незначительные корректировки, так как в целом система развития предприятия вполне отвечает требованиям текущей обстановки. В случае, когда состояние оценивается как плохое или удовлетворительное, необходимо осуществить экстренное вмешательство.

Перед тем, как приступить к созданию антикризисной программы, руководство должно определить максимально возможный отрезок времени, в течение которого все будущие мероприятия должны дать отдачу. Этот срок равен условной продолжительности развития кризисной ситуации. После этого осуществляется разработка плана по выходу предприятия из кризисного состояния. Необходимо определить основные его цели, то есть конечные результаты внедрения, достижение которых привязано к определенным временным рамкам. Такие задачи, по возможности, должны содержать цифровые параметры.

Корректировка существующей или создание новой стратегии развития предприятия. В зависимости от степени прошедших изменений руководство может принять решение как о корректировке существующей, так и о создании новой

стратегии развития организации. В рамках этой задачи предлагается сконцентрировать внимание на следующих направлениях:

пересмотр маркетинговой политики. Необходимо: оценка степени эффективности работы подразделения, занимающейся данной тематикой, с последующей оптимизацией его структуры; пересмотр структуры бюджета, выделенного на данное направление; концентрация усилий и внимания на приоритетных маркетинговых направлениях (рыночные исследования, продвижение товара и т. д.) [4], необходимых для достижения поставленных целей; поиск новых эффективных направлений бизнеса;

пересмотр финансовой политики. Необходимо: определить общий размер средств для реализации антикризисной программы; оптимизировать структуру используемого капитала и источники формирования активов; пересмотреть политику текущего инвестирования;

пересмотр кадровой политики. Необходимо: определить общую потребность в кадрах; пересмотр системы мотивации; оптимизацию существующего штата и его обязанностей; создание механизма решения конфликтных ситуаций;

пересмотр производственной политики. Необходимо: поиск путей снижения себестоимости продукции; улучшение качества выпускаемой продукции;

пересмотр бюджетного плана. Необходимо: в рамках организации, в зависимости от степени приоритетности направлений, в целом оптимизировать структуру бюджета.

Оптимизация структуры организации. Оптимизация структуры организации продиктована необходимостью создания такой системы, которая в полной мере отвечала бы требованиям эффективной реализации антикризисной программы. Это, в первую очередь, гибкость, отсутствие дублирования выполняемых функций, оперативность внедрения принятых решений и т. д.

Создание системы контроля за выполнением антикризисной программы. Система показателей, характеризующих выполнение антикризисной программы, должна отвечать следующему требованию — она должна быть достаточно информативной, но не чрезмерной, и очень трудоемкой. За ее основу может быть частично

взят алгоритм определения масштаба кризисной ситуации и дополнен рядом показателей, установленных руководством предприятия в зависимости от основных целей антикризисной программы. Периодичность мониторинга выполнения программы устанавливается исходя из ее продолжительности. Временные интервалы должны быть оптимальными с точки зрения оперативности выявления каких-либо негативных изменений, но не слишком короткими, повышающими тем самым трудоемкость процесса контроля.

Эффективная система обратной связи позволит своевременно и достоверно проводить обмен информацией между руководящим звеном и конкретными исполнителями, повышая скорость реакции на возможные отклонения от запланированного хода выполнения антикризисной программы. Кроме этого, эффективная система обратной связи является источником первичной информации, в некоторых случаях указывающей на необходимость проведения досрочного мониторинга.

Система быстрого реагирования состоит из механизма ответной реакции на отклонения в реализации антикризисной программы, что существенно облегчает руководству задачу оперативно вмешательство в процесс ее корректировки.

В целом система антикризисного управления организацией призвана своевременно (на ранней стадии) выявить потенциальную угрозу возникновения кризисной ситуации, минимизируя тем самым затраты на ее преодоление и возможные последствия. Для организаций, переживающих кризис, использование подобной системы является жизненно важным условием ее дальнейшего функционирования.

Литература: 1. Антикризисное управление /Под ред. Э.М. Короткова. — М.: Инфра-М, 2000. — 432 с. 2. Бланк И.А. Стратегия и тактика управления финансами. //К.: МП "ИТЕМ лтд." — СП "АДЕФ-Украина". — 1996. — С. 323 — 356. 3. Сучасні проблеми розвитку виробництва: Збірник матеріалів Четвертої науково-практичної конференції молодих економістів. — Харків: Модель Всесвіту, 2000 — 304 с. 4. Тимонин А.М. Конспект лекцій. Маркетинг. //Харьков: Основа, 1996.

Справка об авторах

- Колесников А.А.** — Первый заместитель Главы Харьковской областной государственной администрации
- Хохлов Н.П.** — докт. экон. наук, профессор ХГЭУ
- Ястремская Е.Н.** — канд. экон. наук, доцент ХГЭУ
- Медведева И.Б.** — канд. экон. наук, доцент ХГЭУ
- Кузь О.Н.** — канд. соц. наук, доцент ХГЭУ
- Бирюкова М.В.** — канд. соц. наук, доцент ХГЭУ
- Макуха С.М.** — канд. экон. наук, доцент НЮАУ им. Ярослава Мудрого
- Проскура Е.Ю.** — аспирант ХГЭУ
- Стрижко В.А.** — канд. филос. наук, доцент ХГЭУ
- Маинджи Канда Педро** — аспирант Национального аэрокосмического университета им. Н.Е. Жуковского
- Косатая И.А.** — преподаватель ХНУ им. В.Н. Каразина
- Доронина М.С.** — докторант ХГЭУ
- Еремейчук Р.А.** — преподаватель ХГЭУ
- Гарин О.Л.** — соискатель ХГЭУ
- Гринева В.Н.** — докт. экон. наук, профессор ХГЭУ
- Буцкая И.О.** — канд. экон. наук, преподаватель ХГЭУ
- Орлов П.А.** — докт. экон. наук, профессор ХГЭУ
- Мищенко В.В.** — аспирант ХГЭУ
- Гордиенко Л.Ю.** — докторант ХГЭУ
- Тридед А.Н.** — канд. экон. наук, доцент ХГЭУ
- Вакульчик Е.М.** — докторант Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры
- Колодяжная Н.А.** — аспирант Приднепровской государственной академии строительства и архитектуры
- Дикань Л.В.** — канд. экон. наук, профессор ХГЭУ
- Ермак В.А.** — аспирант ХГЭУ
- Афанасьев А.А.** — канд. экон. наук, профессор ХГЭУ
- Гребеникова Е.В.** — аспирант ХГЭУ
- Валеватая Л.В.** — аспирант ХГЭУ
- Бибик Ю.В.** — аспирант ХГЭУ
- Фрунзе И.А.** — соискатель ХГЭУ
- Черкасова Т.А.** — соискатель ХГЭУ
- Маркина И.А.** — канд. экон. наук, доцент Полтавского кооперативного института
- Кратт О.А.** — докторант Донецкого национального технического университета
- Кнышук И.П.** — аспирант ХГЭУ
- Нестеренко Р.А.** — аспирант ХГЭУ