

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 4 (28)

Харків, ХДЕУ, 2003

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

грудень 2003 р.

№4 (28)

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

Регістраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №3 від 22.12.2003 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 СЕДОВА Л. М.

Відповідальний редактор СЕДОВА Л. М.

Редактори: Гончаренко Т. О.

Гузенко О. М.

Замазій О. Є.

Новицька О. С.

Технічний редактор Вяткіна О. С.

Комп'ютерна верстка Вяткіна О. С.

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони: (0572)

702-03-04 — гол. редактор

702-18-28 — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

Підписано до друку 26.12.2003 р.

Формат 60×90 1/8. Папір ТАТРА.

Ум.-друк. арк. 14,0. Обл.-вид. арк. 16,1.

Тираж 500 прим. Зам. № 657.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХДЕУ

© Харківський державний
економічний університет, 2003

© Економіка розвитку, 2003

© Видавництво ХДЕУ, 2003

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Пономаренко В. С., Афанасьєв М. В., Задорожний Г. В. Концепція розвитку економічної освіти в Україні.....	5
---	---

Механізм регулювання економіки

Семеняк І. В. Методический подход к прогнозированию эффективности рекламы.....	18
Узунов Ф. В. Визначення понять і компонентний склад оцінки рівня і якості життя населення регіонів країни	20
Милов А. В. Информационная модель принятия решений.....	24
Сасина Л. А. Социологический подход к изучению проблем образования.....	30
Мартюшева Л. С., Орєхова К. В. Фінансова стійкість як економічна категорія	33
Перерва П. Г., Майборода О. Є. Сучасний стан і розвиток промислового виробництва Харківської області	35
Савченко Б. Г., Боковикова Ю. В. Исследования оптимальных условий работы госслужащих с помощью анкетирования.....	39
Коробков Д. В. Необходимость совместного использования фундаментального и технического анализа	41
Кондратенко Д. В. Механізм участі громадських організацій у формуванні та реалізації державної політики в страхуванні.....	46
Пушкарь А. І., Фесенко Н. Л. Метод "точечного" воздействия на потребителей на рынке информационных технологий	50
Бєбєло А. С., Погорєлов С. Б. Формування інституціонального середовища в процесі трансформації відносин власності	53
Нечипорук Л. В. Некоторые аспекты имущественного страхования в Украине.....	60

Смирнова В. В. Основные направления развития украинского рынка информационных продуктов и услуг	63
Русецкий А. А. Исследование показателей эффективности инвестиций в условиях рынка	65
Івашура А. А., Орехов В. М. Еколого-економічне регулювання підвищення якості тваринницької продукції.....	68

Економіка підприємства та управління виробництвом

Дороніна М. С., Логвін В. М. Передумови організації соціальної роботи на підприємстві.....	71
Афанасьєв М. В., Лобанов А. А. Послідовність стратегічного планування прибутку підприємства.....	74
Зима О. Г. Оцінка впливу джерел залучення трудових ресурсів на забезпечення їх якості.....	78
Перебийнос Р. В. Концепция товара как инструмент формирования товарной политики предприятия-производителя	82
Воїнова Т. С., Шкурупій Ю. В. Вплив процедури санації на структуру управління промисловим підприємством.....	85
Грачов В. І., Стрижак О. О. Застосування технологій нейронних мереж при формуванні інтелектуального капіталу підприємства	88
Вовк В. Я. Декомпозиційний аналіз прибутковості власного капіталу комерційного банку	92
Гурнак О. В. Чинники формування структури капіталу промислових підприємств	95
Столбовський А. О. Автоматизація бухгалтерського обліку підприємства в умовах розвитку мережі Інтернет	100
Гриньова В. М., Шульга Г. Ю. Методичний підхід до створення ефективної системи матеріального стимулювання персоналу промислових підприємств.....	103
Сагалович А. А. Глобализация: мифы и реальность	108

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Докт. екон. наук, проф., ректор Харківського державного економічного університету —

Пономаренко В. С.

Канд. екон. наук, проф., проректор Харківського державного економічного університету —

Афанасьєв М. В.

Докт. екон. наук, проф., професор кафедри економіки підприємства і менеджменту Харківського державного економічного університету —

Задорожний Г. В.

Концепція безперервної освіти є однією з найважливіших ідей майбутнього XXI століття. Суть її полягає в тому, що кожна людина вчиться протягом усього життя і суспільство повинно надати їй таку можливість, адже це вимоги соціального, технічного, економічного і будь-якого іншого виду прогресу.

Ще більш актуальною є ця ідея стосовно економічної освіти, тому що в економічному житті беруть участь усі й завжди, а отже, знання економіки необхідні кожному.

Виходячи з потреб економічної освіти, автори розробили концепцію розвитку економічної освіти в Україні.

Концепція віддзеркалює особисту точку зору авторів.

У процесі розробки концепції використані матеріали засідань круглих столів, що були проведені під головуванням заступника міністра освіти і науки України Степка М. Ф. у Києві на базі Київського національного економічного університету (вересень 2003 р.) та у Харкові на базі Харківського державного економічного університету (листопад 2003 р.). Крім того, були враховані точки зору, що викладені в друкованих працях з наведеного списку літератури.

Кінцевою метою авторів цієї концепції є розробка конкретних заходів, спрямованих на виконання завдань розвитку економічної освіти в Україні. Ці завдання випливають з місії та головної мети розвитку економічної освіти. У свою чергу, конкретні заходи розроблені на основі принципів та положень даної концепції. (Структура концепції наведена на рис. 1).

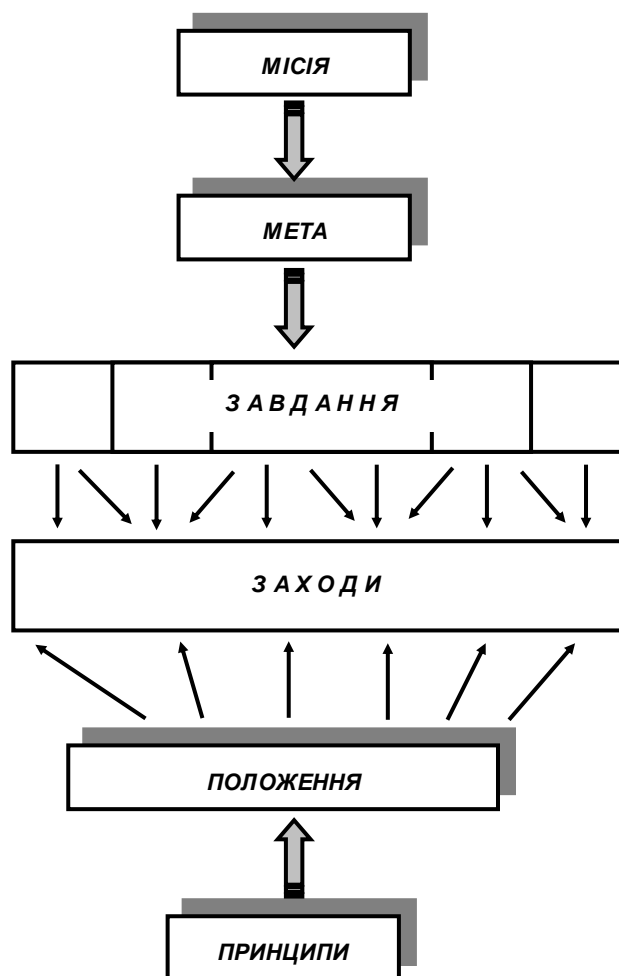


Рис. 1. Структура концепції розвитку економічної освіти в Україні

1. Сучасна економічна освіта в Україні

Концепція розвитку економічної освіти є методологічною базою освітянської діяльності в умовах формування суспільства знань і соціально орієнтованої економіки і визначає методи розв'язання нагальних проблем у сфері економічної освіти шляхом усвідомлення її цілей, завдань, змісту і технологій.

Головними компонентами економічної освіти є її зміст і організаційно-освітні технології її забезпечення. Вони мають свої особливості в різних складових економічної освіти — загальноекономічній та професійно-економічній.

Особливості змісту професійно-економічної освіти обумовлюються вимогами до її кінцевого результату — формування духовно багатой творчої особистості, для якої професійні знання, вміння, навички і їх постійне оновлення становлять основу самореалізації в економічній сфері суспільства.

Зміст економічної освіти складає комплекс соціально-економічних знань, умінь і навичок, якими повинна володіти людина для забезпечення надійного функціонування та розвитку економічного базису суспільства.

Головною парадигмою нової ідеології розвитку економічної освіти є розуміння того, що прогресивний розвиток економічної сфери суспільства значною мірою обумовлений характером життєдіяльності людини-господаря, її світоглядом, соціально відповідальною поведінкою. Фундаментальною підвалиною професіоналізму та кваліфікації сучасних економістів повинно стати розуміння ними закономірностей формування та розвитку відтворювальних процесів на макро- та мікрорівні, у взаємозв'язку з розвитком політичних та культурних процесів у суспільстві. (Парадигму та змістову основу економічної освіти подано на рис. 2).

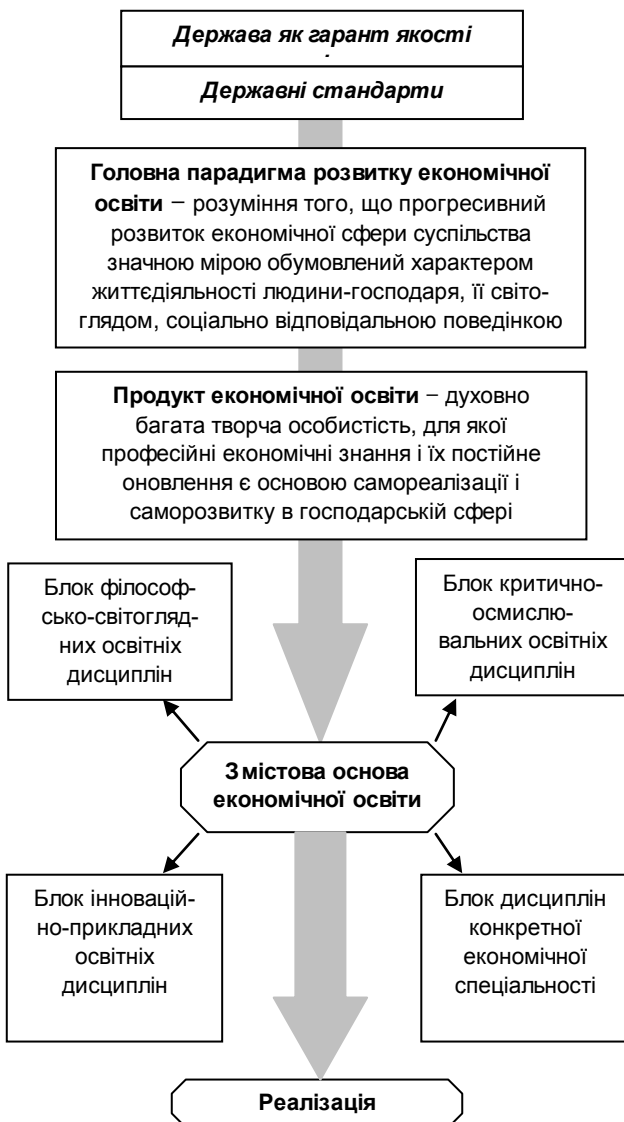


Рис. 2. Парадигма та змістова основа економічної освіти

Системну основу освіти складають 4 блоки дисциплін, які формують сучасний економічний світогляд і актуалізують потребу в постійному оновленні соціально-економічних знань, умінь, навичок: філософсько-світоглядний, критично-осмислювальний, інноваційно-прикладний і блок дисциплін спеціальної підготовки. Дисципліни, що входять у названі блоки, забезпечують комплексне багатоаспектне вивчення закономірностей економічної сфери суспільства. При цьому визначальними дисциплінами філософсько-світоглядного блоку є економічна філософія, економічна історія, політична економія, соціологія, основи соціальної економіки, психонетика; критично-осмислювального блоку — мікро- і макроекономіка, основи економічних процесів; основу інноваційно-прикладного блоку дисциплін складають економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, логістика, фінанси, облік і аудит, основи зовнішньоекономічної діяльності, культура ділового партнерства, господарське право, сучасні інформаційні технології, економіка і менеджмент знань; до четвертого блоку належать профільуючі дисципліни конкретної економічної спеціальності.

Формування економічних знань реалізується через поєднання *пізнавальних*, *інтелектуальних* і *діяльних* компонент навчання. Причому пізнавальні компоненти створюють не тільки систему фінансових, технологічних, технічних, економічних і правових знань, а й визначають внутрішню культуру молоді, формують її готовність до свідомої гармонізації стосунків "людина – суспільство – природа – економіка". До інтелектуальних компонент навчання належать світогляд і вміння творчо мислити, які створюють підґрунтя для економічно доцільних і водночас соціально відповідальних рішень, дослідницьких навичок, практичних умінь.

Діяльні компоненти економічно освіченої людини складають мотивування та вміння постійно нарощувати компетентність і практично використовувати нові знання для вдосконалення та розвитку технічного, технологічного, фінансового, соціально-економічного, правового та іншого забезпечення організаційно-економічних та управлінських процесів, розвивати особистісний та колективний потенціал економічної діяльності на засадах соціального партнерства та соціальної відповідальності.

1.1. Стан економічної освіти та об'єктивна необхідність розробки концепції

Стан сучасної економічної освіти в Україні обумовлений:

некритичним переходом до неоліберальних засад формування та розвитку економічного знання, які, з одного боку, суперечать історико-культурним і духовно-моральним традиціям українського народу, а з

іншого – орієнтовані на поверхнево-описовий аналіз економічних процесів і не сприяють формуванню основ соціально орієнтованої економіки;

перенесенням догматичних, соціально нейтральних економічних положень і висновків у свідомість майбутніх економістів, що стримує розвиток гуманізації та соціалізації суспільних процесів, національної самоідентифікації, спрямування економічної діяльності на підвищення рівня життя й добробуту всього українського народу;

розривом між рівнем розвитку процесів навчання і виховання як складових освіти, що руйнує духовно-моральні засади формування прогресивного світогляду сучасних економістів, зводить їх функції до рівня вузьких спеціалістів з обмеженим сприйняттям ситуацій, що практично стримує гармонійний розвиток господарства як феномену *культури*.

Актуальність розробки нової концепції розвитку економічної освіти в Україні обумовлена:

глобалізацією світогосподарських зв'язків, формуванням інформаційного суспільства і суспільства знань, у яких знання і соціальна відповідальність стають головними чинниками життєдіяльності людини як творчого працівника, споживача і члена суспільства;

необхідністю підпорядкування розвитку суспільства і держави гуманістичним, соціально орієтованим моральним нормам і цінностям, коли імперативом стає виживання людства;

переходом до постнекласичної науки, об'єктом якої є "людинорозмірні" комплекси, а метою — формування прогнозних знань для своєчасного прийняття та реалізації соціально відповідальних рішень;

потребами самої економічної освіти у визначенні нових принципів і механізмів побудови системи освіти в Україні, шляхів практичної переорієнтації на них економічної освіти, у вивченні, творчому осмисленні новітніх тенденцій світового розвитку освіти, обґрунтованого поєднання зарубіжних технологій із досягненнями національної освіти в процесах інтеграції у європейський та світовий освітній простір.

1.2. Місія, мета та ціннісні орієнтири економічної освіти

Концепція розвитку економічної освіти визначає місію, кінцеву мету, завдання і заходи щодо її досягнення з урахуванням принципів та відповідних положень.

Місія економічної освіти — розвиток і використання економічної освіти для формування творчої особистості, підвищення якості життя українського народу і прогресивного розвитку суспільства.

Метою розвитку системи економічної освіти є створення засад для інтенсивного накопичення соці-

ально-економічних знань і оптимізації їх використання як головного потенційно необмеженого ресурсу розвитку українського суспільства і його соціально орієнтованої економіки.

Ціннісні орієнтири економічної освіти:

розвиток творчого потенціалу особистості та її соціалізація;

виховання самостійності наукового економічного мислення, формування економічного світогляду, впевненості у власних силах;

формування здатності до самореалізації, самоосвіти, саморозвитку особистості;

реалізація місії, мети і забезпечення ціннісних орієнтирів економічної освіти досягається на основі органічного поєднання академічних свобод і соціальної відповідальності всіх учасників освітнього процесу (Реалізація ціннісних орієнтирів економічної освіти через взаємодію академічних свобод і соціальної відповідальності графічно зображена на рис. 3).

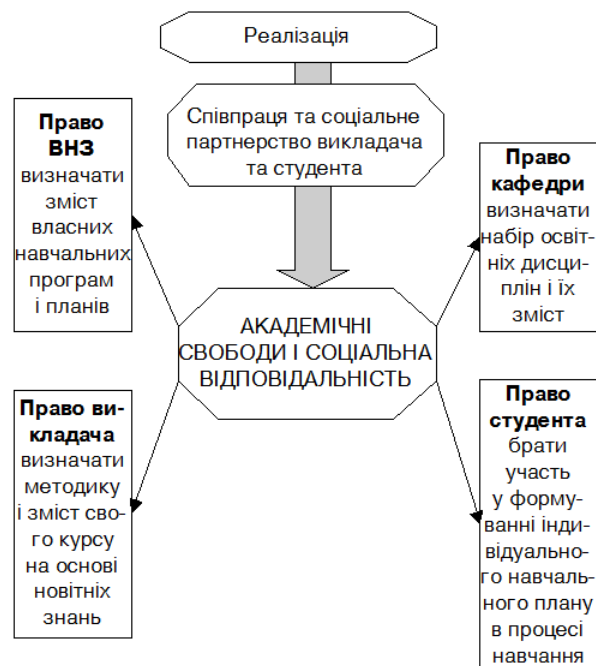


Рис. 3. Реалізація ціннісних орієнтирів економічної освіти

1.3. Принципи економічної освіти

Принципи економічної освіти:

- 1) суспільної корисності економічних знань;
- 2) соціальної справедливості, толерантності, суспільної злагоди й партнерства всіх учасників економічної освітньої діяльності;
- 3) усталеності, гуманізму, демократичності, відкритості й доступності економічної освіти;

4) соціальної обґрунтованості економічного мислення у будь-якій сфері професійної діяльності;

5) поєднання фундаментальності та фаховості різноманітних освітніх програм, заснованих на індивідуалізації змісту підготовки економічних кадрів залежно від попиту;

6) безперервності економічної освіти, її системності та систематичності;

7) інноваційності змісту економічної освіти;

8) відповідності пропозиції і попиту на отримання освітніх послуг з боку особи, соціальних і професійних груп населення країни та іноземних громадян;

9) адаптації світового досвіду та збереження кращих вітчизняних освітніх програм;

10) вірності традиціям європейського гуманізму.

1.4. Завдання економічної освіти

Завдання економічної освіти:

створення умов для самореалізації особи як економічно активного члена суспільства, здатного свідомо включитися в економічне життя країни;

задоволення потреб суспільства і держави у фахівцях економічного профілю, які розуміють економічні та соціальні процеси в державі, здатні практично реалізувати стратегію сталого економічного, соціального і духовного розвитку України, для забезпечення високого рівня і якості життя народу;

забезпечення мобільності студентів та викладачів; виховання в майбутніх фахівців цілісного соціально-економічного світосприйняття і сучасного наукового світогляду, формування свідомості членів суспільства на основі системного економічного мислення, що створює для них можливість оволодіння знаннями, вміннями та навичками економічної діяльності;

нарощування потенціалу професорсько-викладацького складу та підвищення його соціального статусу;

розвиток економічної науки у ВНЗ як основи забезпечення постійного оновлення змісту, підвищення якості навчання в освітніх установах різних форм власності;

вдосконалення управління та організаційно-економічного механізму функціонування вищих навчальних закладів;

максимальне узгодження вітчизняної вищої професійної економічної освіти із закордонними системами відповідно до ідей **Болонської декларації**;

впровадження європейської системи заліку знань, ліквідація перешкод у розвитку критеріїв і методології оцінки якості викладання;

забезпечення входження в Європейський простір вищої освіти, в тому числі за рахунок узгодження змісту навчання, розвитку співробітництва навчальних закладів, схем мобільності, інтеграції про-

грам навчання, технологій тренінгу й наукових досліджень;

розробка системи коректного порівняння кваліфікації фахівців відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів;

залучення роботодавців до соціального партнерства в організації професійної економічної освіти з метою задоволення потреб ринку праці;

забезпечення свободи участі в системі економічної освіти особи, яку навчають, особи, яка навчає, і споживача (суспільства, підприємства або організації);

гарантованість якості економічної освіти, яка забезпечується врахуванням вимог до випускників міжнародного ринку праці, та гідних економічних умов на початковому етапі професійної діяльності;

забезпечення безперервності економічної освіти на основі інтеграційних процесів як у системі "освіта – наука – виробництво", так і в системі зв'язків міжнародного співробітництва (Забезпечення безперервності економічної освіти на основі інтеграційних процесів наведено на рис. 4).

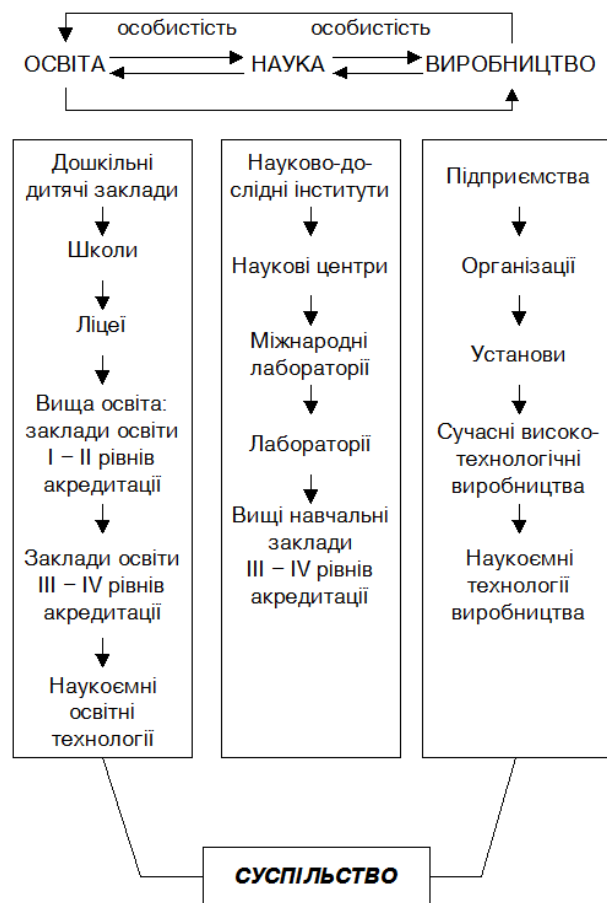


Рис. 4. Інтеграційні процеси в системі "освіта – наука – виробництво"

1.5. Положення концепції розвитку економічної освіти

Положення концепції спрямовані на реалізацію місії й мети та базуються на принципах розвитку економічної освіти.

1. Засвоєння економічних знань починається в дошкільному віці з емоційно-естетичного сприйняття основ господарювання та розвитку інтелектуально й гуманістично спрямованих почуттів у ставленні до економіки взагалі та до реальних економічних явищ зокрема.

Пізнання економічної діяльності, вартості, усвідомлення життєво необхідних потреб та їх економічне обґрунтування, а також ознайомлення з елементарними відомостями про економічні стосунки людей і значення економіки для людини відбувається під час активної діяльності, коли діти оволодівають навичками бережливого ставлення до предметів, що їх оточують, і створення умов для їх нормального використання.

2. Загальна середня освіта дає змогу школярам здобути базовий рівень економічних знань, оволодіти елементами економіки, які дозволяють використовувати їх для розв'язання життєвих ситуацій. Знання про взаємозв'язки між компонентами економічних знань і людською діяльністю потрібне для сприйняття цілісного економічно-предметно-просторового середовища, яке їх оточує, і є основою навичок здорового способу життя.

Зміст шкільної економічної освіти структурується за блочно-модульним принципом навчання і сприяє розвитку економічної культури.

Економічні знання мають відбивати нові економічні явища й економічні поняття, формувати вміння і навички економічного аналізу та розрахунків.

Розвиток творчих здібностей учнів сприятиме участі в підвищенні ефективності виробництва і повнішому використанню економічних законів у розвитку продуктивних сил.

Шкільна економічна освіта є базою для подальшого розвитку і поглиблення економічних знань (Складові реалізації економічної освіти у ВНЗ показані на рис. 5).

3. Професійна економічна освіта студентів вищих навчальних закладів I – II рівнів акредитації спрямована на оволодіння спеціальними фаховими знаннями про економічні закономірності та практичними вміннями й навичками їх застосування в майбутній трудовій діяльності.

Вона реалізується шляхом формування загальних уявлень про економіку предметно-просторового середовища, його елементи й перетворюючу роль виробничої діяльності, набуття професійних знань щодо шляхів запобігання негативним наслідкам впливу економічної діяльності на предметно-просторове середовище і здоров'я людини, формування та практичне використання професійних економічних умінь.



Рис. 5. Складові реалізації економічної освіти у ВНЗ

4. Економічна освіта у вищих навчальних закладах III – IV рівнів акредитації має на меті підготовку фахівців – економістів із сучасним світоглядом, професійними знаннями інноваційного типу, вміннями їх практичного використання для розв'язання соціально-економічних проблем, які постійно підвищують свій освітній рівень у процесі самостійної роботи.

Магістр за професією (магістр практичного спрямування) має цілісні знання про функціонування та розвиток соціально-економічної системи, її рівнів, прогнозування змін і оцінку соціальних наслідків економічних трансформацій, уміння самостійно аналізувати й моделювати типові економічні ситуації в мікро- і макропредметно-просторовому середовищі з орієнтацією на керування останніми, якісно виконувати комплексні економічні експертизи, приймати практичні поточні рішення.

Магістр наук (магістр наукового спрямування) має розвинутий апарат наукового дослідження, науково-педагогічні вміння та цілісні знання про функціонування і розвиток соціально-економічної системи, її рівнів, прогнозування змін і оцінку соціальних наслідків економічних трансформацій, уміння самостійно аналізувати і моделювати типові економічні ситуації в мікро- і макропредметно-просторовому середовищі з орієнтацією на керування останніми, якісно виконувати комплексні економічні експертизи, приймати практичні поточні рішення.

Магістрів за професією та магістрів наук готують університети IV рівня акредитації за спеціальностями з напрямків економіки та управління.

5. Кандидат і доктор наук — науково-професійні рівні, встановлені окремим положенням.

Кандидатів і докторів наук готують заклади освіти, які визначені й відповідають окремим положенням.

6. Держава виступає гарантом якості економічної освіти через формування стандартів освіти та перевірку їх виконання за допомогою системи ліцензування й акредитації навчальних закладів.

Забезпечення якості освіти потребує постійної модернізації змісту й структури професійної економічної освіти, базою оновлення якої є вимоги розвитку економіки і соціальної сфери, науки, техніки, технологій, регіональні й територіальні ринки праці, а також перспективні потреби їх розвитку. Система постійного моніторингу поточних і перспективних потреб ринку праці в кадрах різної кваліфікації, в тому числі з урахуванням міжнародних тенденцій, є умовою підвищення якості професійної освіти.

7. Підґрунтям безперервної економічної освіти є економіка як наука, що відображає закономірності складної економічної системи. При цьому знання організаційно-економічних відносин і відповідних галузей допоможе створювати матеріальні блага, а знання соціально-економічних відносин і загальної економічної теорії дозволить так організувати процеси відтворення всіх ресурсів, щоб неухильно підвищувати добробут усіх і кожного індивіда зокрема.

8. На будь-якому етапі безперервної економічної освіти для кожної людини зміст і форма освітнього процесу повинні відобразити задоволення її потреб відповідно до особливостей етапу та професій. З цієї точки зору усіх, хто навчається, можна поділити на дві групи: фахівців, для яких економіка є основним предметом діяльності (професійних економістів і підприємців, менеджерів та інших управлінських працівників), а також індивідів, для яких економічна наука є засобом усвідомлення їх економічного положення у виробництві й суспільстві, вдосконалення умов їх життя, підвищення добробуту та всебічного розвитку особистості. Для кожної з цих груп зміст економічної освіти має бути різним.

9. Економічна освіта вищих педагогічних навчальних закладів, де готуються майбутні вчителі, повинна мати високий загальний рівень економічної культури і економічних знань з тим, щоб формувати в учнів наукове економічне мислення, яке прагне виявити об'єктивну істину — відображення економіки всебічно у її цілісності з урахуванням соціальних орієнтирів на протигагу егоїстичній ринковій психології, яку помилково сприймають як економічне мислення.

10. Система безперервної економічної освіти включає післядипломну економічну освіту, метою якої є підвищення рівня економічних знань, ознайомлення з новітніми досягненнями економіки у всіх сферах людської діяльності. Її базовий зміст полягає у формуванні сучасного уявлення про економіку

предметно-просторового середовища, його склад, функціонування, причини деградації, перспективи розвитку, розумінні понять і законів економіки, відомостей про основні перспективні напрямки економічних досліджень і господарських трансформацій, знанні правових аспектів економічної діяльності.

11. Основним засобом реалізації змісту освіти є педагогіка співпраці і соціального партнерства, яка має місце в освітньому процесі завдяки безпосередньому контакту того, хто навчається, з тим, хто навчає. Соціалізація особистості не може повноцінно відбуватися без спілкування з викладачем, що було б рівноцінним відриву навчання від виховання. Усі інші засоби є похідними і допоміжними.

12. Зміст економічної освіти в рамках неекономічних спеціальностей повинен бути таким, щоб дозволити фахівцям робити попередню оцінку соціально-економічної ефективності наслідків рішень, що приймаються.

2. Основні заходи щодо розвитку економічної освіти

Заходи спрямовані на реалізацію завдань розвитку економічної освіти та розроблені на основі положень і принципів концепції.

2.1. Запровадження ступеневої підготовки фахівців економічного спрямування

Запровадження системи підготовки фахівців економічного спрямування передбачає введення рівня "молодший спеціаліст" для спеціальностей за окремим списком із внесенням змін та доповнень у Державний класифікатор професій ДК 003-95.

Освітньо-кваліфікаційний рівень молодшого спеціаліста передбачає такі терміни підготовки:

2 роки — на основі повної загальної середньої освіти;

3 роки — на основі загальної середньої базової освіти.

Введення освітньо-кваліфікаційного рівня "бакалавр" з 3-річним терміном навчання передбачає об'єднання споріднених економічних спеціальностей у групи, для яких можливе застосування єдиної програми на 3 роки з диверсифікацією на наступному рівні.

Введення освітньо-кваліфікаційного рівня "магістр професії" (магістр прикладного спрямування) для спеціальностей за окремим списком передбачає навчання протягом двох років на базі бакалаврату за спеціальностями відповідної групи з акцентуванням практичної діяльності (при загальній тривалості двох виробничих практик не менше 6 місяців на відпо-

відних посадах). Необхідна корекція ДК 003-95. Вступ до аспірантури можливий тільки після одного року навчання за окремою програмою для отримання ступеня "магістр наук".

Введення освітньо-кваліфікаційного рівня "магістр" (магістр наукового спрямування) за спеціальностями за окремим списком передбачає навчання протягом двох років на базі бакалаврату за спеціальностями відповідної групи спеціальностей з акцентуванням наукових досліджень, науково-педагогічної діяльності з поглибленим вивченням методології, методик, методів наукових економічних досліджень, психолого-педагогічних наук. Вступ до аспірантури при цьому здійснюється без додаткового навчання. (Освітньо-кваліфікаційні рівні та їх зв'язок наведено на рис. 6, 7).

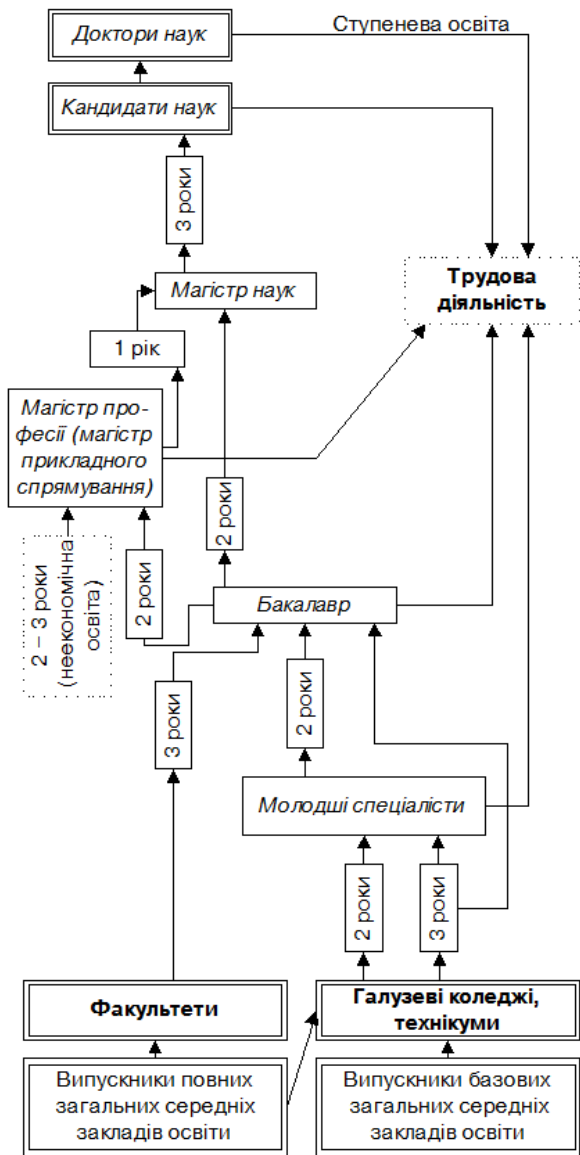
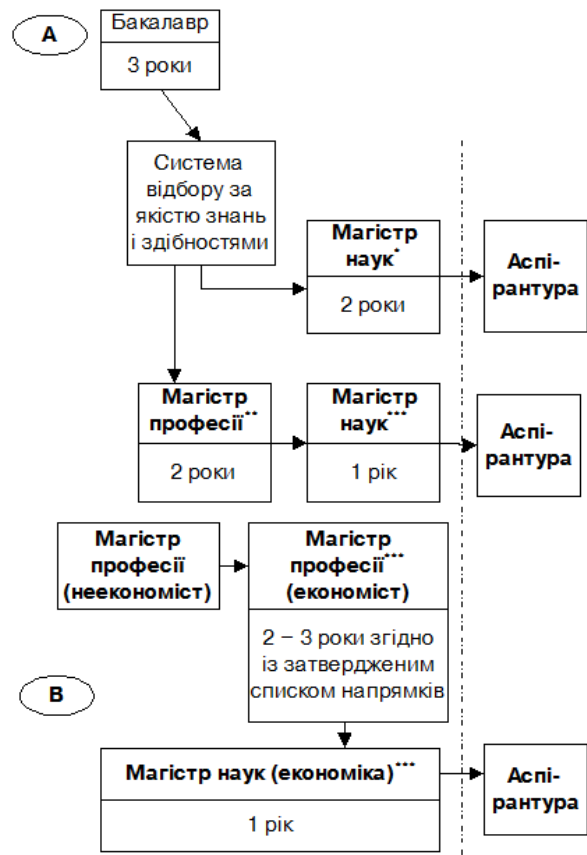


Рис. 6. Освітньо-кваліфікаційні рівні



- * Форми атестації магістра наук (2 роки):
 - 1) диплом;
 - 2) державний іспит з економічної теорії (комплексний);
 - 3) державний іспит з напрямку, спеціальності.
- ** Форми атестації магістра професії (2 роки):
 - 1) диплом;
 - 2) державний іспит з напрямку, спеціальності.
- *** Форми атестації магістра наук (1 рік і обов'язкове знання певного комплексу дисциплін):
 - 1) дипломна робота;
 - 2) державний іспит з економічної теорії (комплексний).

Рис. 7. Ступенева економічна освіта в Україні

2.2. Оптимізація структури спеціальностей та спеціалізацій

Оптимізація структури спеціальностей та спеціалізацій вищої економічної освіти здійснюється згідно з тенденціями розвитку економічної освіти та вимогами практики з урахуванням вимог до ступеневої підготовки фахівців.

Необхідно:

інтегрувати в групи близькі за змістом освіти і характером майбутньої роботи спеціальності з урахуванням переходу до ступеневої освіти;

розробити новий перелік економічних спеціальностей, максимально наблизений до переліку наукових спеціальностей;

розробити програму поетапного переходу в Україні до нового інтегрованого напрямку підготовки й переліку економічних спеціальностей;

розвивати спеціалізації та магістерські програми як засіб реагування на вимоги практики, віддзеркалення регіональної специфіки та реалізації науково-педагогічного потенціалу вищих навчальних закладів.

2.3. Оптимізація мережі вищих навчальних закладів

Оптимізація відповідно до потреб суспільства мережі вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку фахівців з економічних спеціальностей, має відбуватися шляхом:

посилення вимог під час ліцензування й акредитації вищих навчальних закладів усіх форм власності щодо: забезпеченості їх науково-педагогічними працівниками; відповідності державним стандартам організації навчального процесу; кадрового, навчально-методичного та інформаційного забезпечення;

створення на базі вищих навчальних закладів IV рівня акредитації навчальних комплексів, які координують підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації фахівців економічного профілю;

вдосконалення системи розміщення державного замовлення на підготовку фахівців з економічних спеціальностей у регіональних навчальних закладах;

використання сумарного ліцензійного обсягу підготовки фахівців з окремих спеціальностей як засобу оптимізації мережі освітніх закладів у певному регіоні;

організації системи моніторингу, попиту на фахівців економічного профілю та його аналізу з точки зору обсягу та якості.

2.4. Удосконалення управління вищою економічною освітою

Управління розвитком економічної освіти має вдосконалюватись за рахунок:

організації експериментів та проведення пошукової інноваційної освітньої діяльності в провідних навчальних закладах різних регіонів України;

удосконалення системи управління моніторингом та контролем за якістю економічної освіти через налагодження взаємодії між відповідними державними, громадсько-державними та громадськими органами;

участі навчальних закладів у галузевих програмах розвитку економіки;

розробки методики і системи показників для оцінки діяльності навчальних закладів, здійснення моніторингу їх діяльності та забезпечення об'єктивної оцінки з боку суспільства;

гарантування відкритості та публічності діяльності закладів освіти і широкого інформування громадськості про її основні результати;

забезпечення з боку державних органів управління освітою контролю за діяльністю територіально відокремлених філій, навчально-консультативних пунктів та інших відокремлених структурних підрозділів вищих навчальних закладів державної та недержавної форм власності;

використання державного та регіонального замовлення на підготовку фахівців.

(Схема управління розвитком економічної освіти зображена на рис. 8).

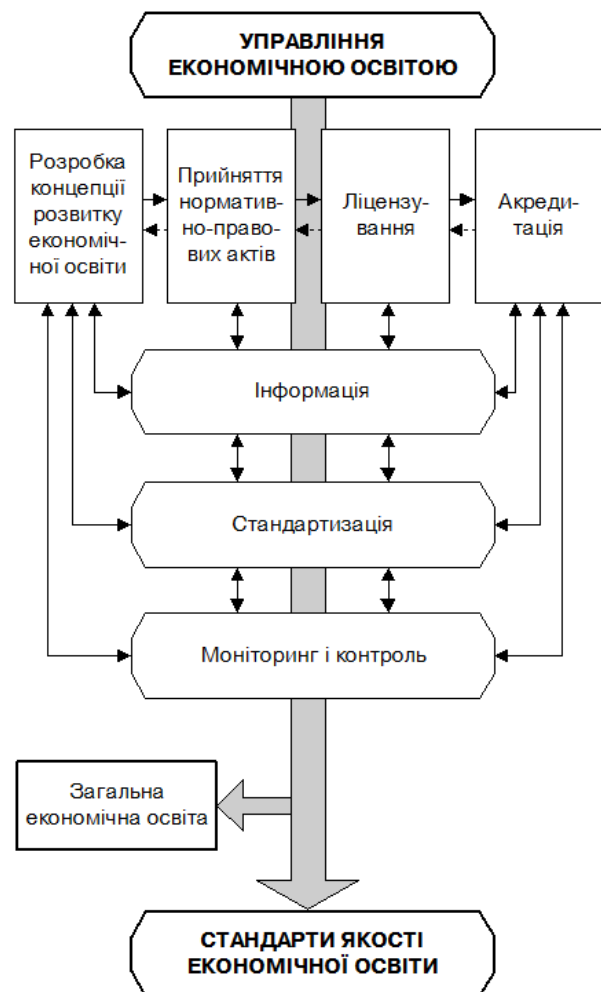


Рис. 8. Схема управління розвитком економічної освіти

2.5. Посилення економічної підготовки фахівців у неекономічних вищих навчальних закладах

Для забезпечення умов оволодіння сучасними економічними знаннями для студентів неекономічних вищих навчальних закладів потрібно: переглянути перелік дисциплін, що забезпечують загальноекономічну підготовку на відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнях у вищих навчальних закладах неекономічного спрямування;

вжити систему заходів з навчально-методичного забезпечення та підвищення кваліфікації викладачів економічних дисциплін в освітніх закладах неекономічного профілю.

2.6. Запровадження економічної освіти в школі

Для вдосконалення економічної освіти в школі необхідно:

запровадити вивчення дисципліни "Економіка"; сприяти тому, щоб економічна освіта допомагала учням набути досвіду самостійного прийняття рішень в економічних ситуаціях, формувати навички застосування економічних знань, розуміти сутність економічних подій і явищ;

вважати недоцільним вивчення спеціальних економічних дисциплін у загальноосвітній школі.

2.7. Удосконалення стандартів вищої економічної освіти

У стандартах вищої економічної освіти необхідно забезпечити віддзеркалення сучасних тенденцій розвитку освіти, її диверсифікацію, випереджуваність, безперервність, інтенсифікацію та інформатизацію, створити єдині підходи освітніх процесів до формування змісту економічної освіти, розробки навчально-методичної документації, наскрізних програм навчання, підручників, навчальних посібників та іншого навчально-методичного забезпечення.

Розвиток стандартів економічної освіти передбачає:

модернізацію галузевих стандартів вищої освіти різних освітньо-кваліфікаційних рівнів;

запровадження в навчальний процес форм і методів, що забезпечують його посилену орієнтацію на практичну або наукову підготовку студентів залежно від ступеня освіти.

(Стандарти вищої економічної освіти, діагностики якості наведено на рис. 9, 10, 11).



Рис. 9. Стандарти вищої економічної освіти

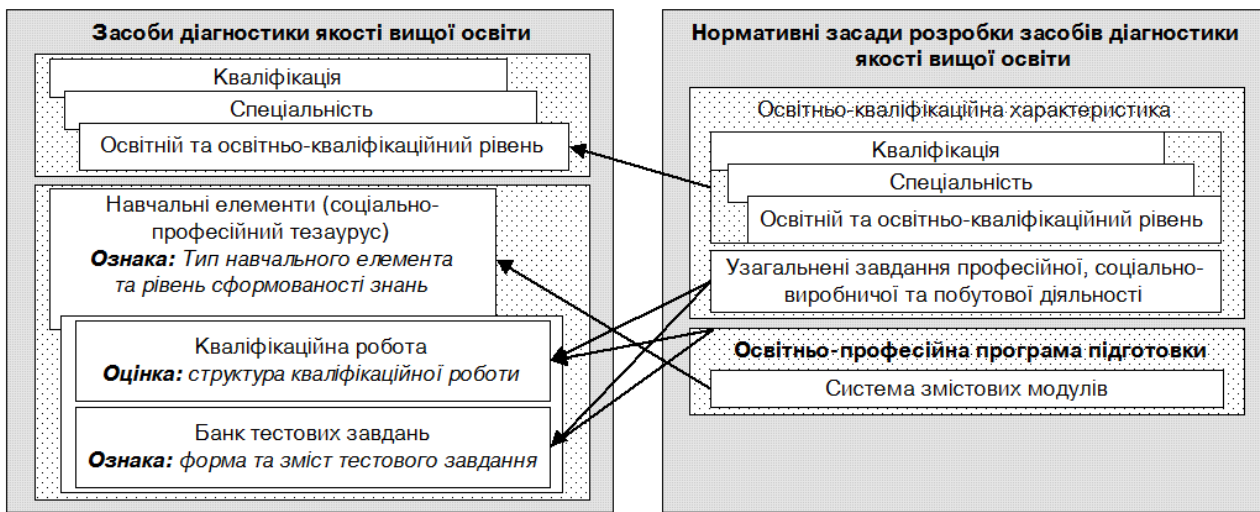


Рис. 10. Діагностика якості вищої економічної освіти

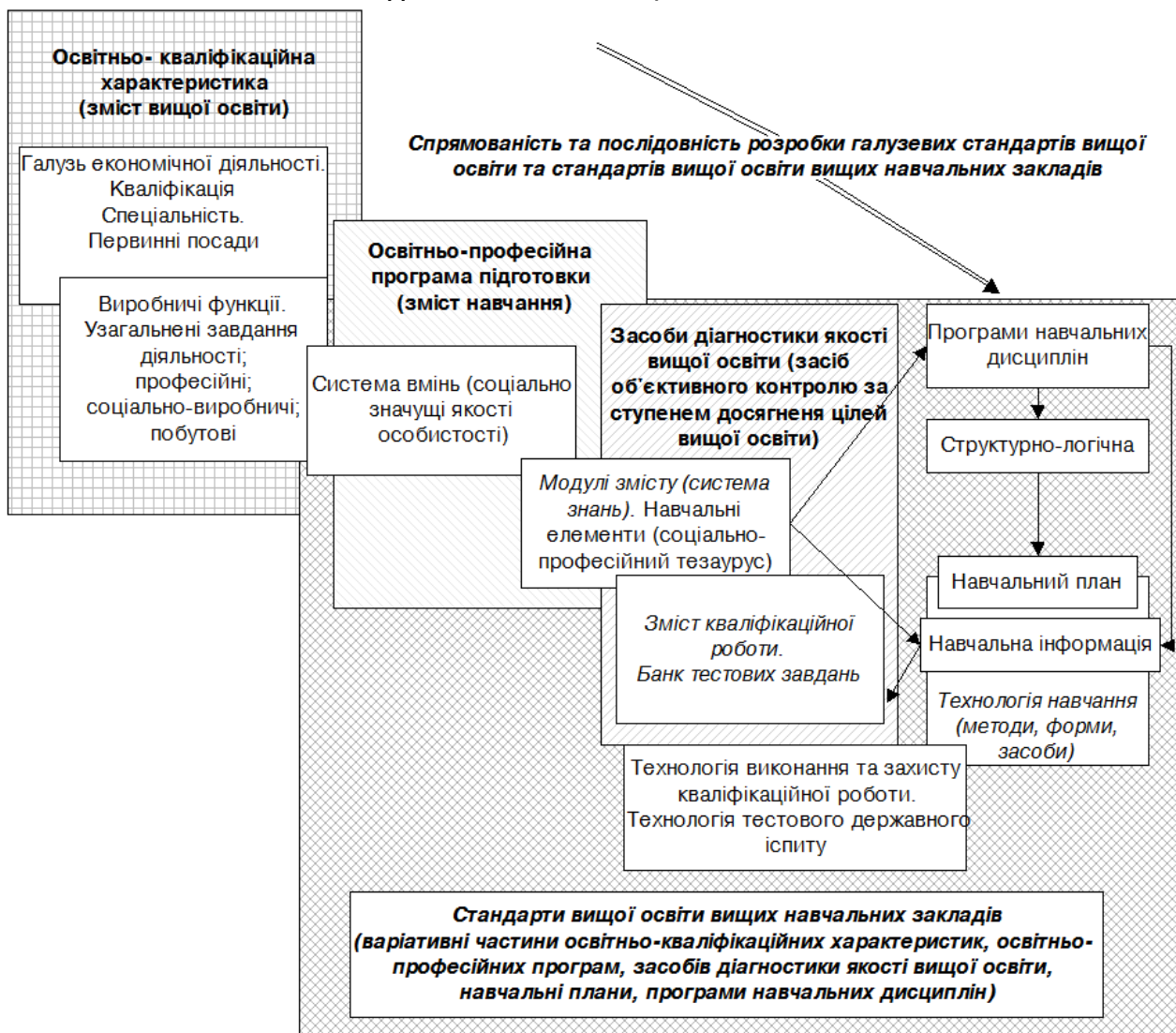


Рис. 11. Спрямованість та послідовність розробки нормативного та методичного забезпечення підготовки фахівців

2.8. Розвиток науково-методичного забезпечення навчального процесу

Розвиток науково-методичного забезпечення економічної освіти має підсилити можливості самостійної роботи студента із засвоєння знань, умінь і навичок, що надають конкретні дисципліни освітньо-професійних програм підготовки фахівців різних освітньо-кваліфікаційних рівнів.

Для цього необхідно:

створити інформаційний банк даних, що має містити основні документи, які регламентують навчальну, наукову та методичну роботу;

сформуванню комплекс навчально-методичних матеріалів (НММ) для викладання гуманітарних, природничо-наукових, загальноекономічних та професійних дисциплін; відпрацювати механізм контролю за якістю освіти; вдосконалити систему перепідготовки викладачів економічних дисциплін у всіх вищих навчальних закладах; запровадити активні методики навчання, системність їх застосування;

розробити методики навчання, адекватні характеру економічної освіти, та забезпечити адаптацію сучасних досягнень методичної науки до системи економічної освіти, з оптимізацією співвідношення нормативної і варіативної частин навчальних програм;

створити системи конкурсного відбору базових підручників та навчально-методичних розробок.

2.9. Активізація навчального процесу на основі запровадження сучасних методик навчання

Для розвитку економічної освіти має бути підвищена інтенсивність навчання завдяки запровадженню в навчальний процес новітніх освітніх технологій та розвитку педагогічної майстерності.

Для цього передбачається:

запровадити в процес підготовки економістів такі активні методи навчання, як ділові, рольові ігри, семінари-дискусії, колоквиуми, ситуаційні вправи (кейси);

розробити й запровадити сучасні дистанційні технології навчання і застосування комп'ютерних мереж для всіх форм навчання (денної, вечірньої, заочної);

створити систему узагальнення та поширення досвіду використання прогресивних методик навчання.

2.10. Запровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу

Запровадження Європейської кредитно-трансферної та акумулюючої системи (ЄКТАС) передбачає:

зміну структури навчальних планів та програм підготовки фахівців згідно з вимогами ЄКТАС;

підготовку проектів змін до чинних або нових документів, що впорядковують мобільність студентів та викладачів у навчальному процесі.

2.11. Удосконалення системи діагностики знань студентів

Для досягнення суспільного визнання вищих навчальних закладів, довіри і стійкого попиту на освітні послуги та об'єктивного оцінювання знань необхідно запровадити систему діагностики, яка передбачає:

розробку систем завдань для поточного оцінювання знань з дисциплін економічних спеціальностей; запровадження методики складання іспитів за допомогою комплексних іспитових білетів;

створення єдиної системи завдань та методики проведення державних кваліфікаційних іспитів для різних освітньо-кваліфікаційних рівнів;

органічне поєднання поточного, підсумкового контролю знань, використання різних, у тому числі письмової, форм проведення іспитів;

організацію національних конкурсів якості знань.

2.12. Впровадження результатів наукових досліджень у навчальний процес

Для впровадження наукових досліджень у навчальний процес потрібно забезпечити:

залучення науковців системи НАН України та інших державних академій до педагогічної діяльності у вищих навчальних закладах;

орієнтацію економічної науки у ВНЗ на розвиток відповідних економічних спеціальностей;

відродження практико-орієнтованих наукових шкіл і побудову принципово нових моделей прикладних досліджень, що сприяють розвитку економічної освіти;

цільове фінансування перспективних прикладних досліджень і соціально-освітніх проектів;

удосконалення традиційних та пошук сучасних форм упровадження наукових результатів у змісті та методиці навчання;

подальше вдосконалення номенклатури наукових спеціальностей, що відбивала б сучасний стан і тенденції світового розвитку економічної науки;

інтеграцію академічної науки і науки у ВНЗ, створення організаційних форм спільної наукової та науково-педагогічної діяльності;

вдосконалення системи підготовки та атестації науково-педагогічних кадрів.

2.13. Поглиблення зв'язків між економічною освітою і практикою

Висока якість підготовки сучасного фахівця забезпечується поєднанням фундаментальних та спеціальних знань із практичною підготовкою. Для наповнення цих процесів сучасними підходами і змістом необхідно:

вжити систему заходів на державному рівні щодо надання підприємствами та організаціями різних форм власності необхідних умов для проходження практики студентами;

розробити нові форми практичної підготовки шляхом створення навчально-тренінгових фірм, бізнес-інкубаторів, формування індивідуальних завдань для студентів, що розвивають практичні вміння та навички;

розширити можливості набуття науково-педагогічними працівниками практичного досвіду за допомогою стажування на діючих підприємствах;

спрямувати співробітництво між професорсько-викладацьким складом вищих навчальних закладів і фахівцями-практиками на взаємоконсультування, підбір навчального матеріалу для створення кейсів;

залучити до навчального процесу провідних фахівців діючих підприємств, організацій та установ.

2.14. Підвищення конкурентоспроможності випускників

Для підвищення конкурентоспроможності випускників слід:

розробити та запровадити у вищих навчальних закладах якісно нові форми працевлаштування випускників: підготовку до входження на ринок праці, ярмарки вакансій, формування та постійне оновлення бази даних про місця працевлаштування та картотеки претендентів тощо;

розробити програму заходів, спрямованих на інтеграцію інтересів роботодавців, вищих навчальних закладів і випускників вищих навчальних закладів з питань працевлаштування;

створити на базі наявних державних, приватних і громадських організацій систему консультування, інформаційного й освітнього сприяння працевлаштуванню;

створити систему підтримки навчання, у тому числі й у формі включеного навчання обдарованої молоді у вищих навчальних закладах, що гарантують високу якість економічної освіти;

підпорядкувати зарубіжні зв'язки вищих навчальних закладів України підвищенню рівня конкурентоспроможності випускників.

2.15. Забезпечення розвитку видавничої справи

Для розвитку видавничої справи слід передбачити:

розробку нормативних документів, що відкривають шлях до створення й успішної діяльності університетських видавництв;

систему заходів, які організаційно, морально та матеріально стимулюють підготовку та систематичне оновлення видань навчального характеру;

підготовку пропозицій щодо контролю за цінами на навчальну літературу та зниження її вартості;

розробку системи одержання грифів Міністерства освіти і науки України на базі незалежного рецензування для забезпечення високого наукового й навчально-методичного рівня підручників та навчальних посібників.

2.16. Удосконалення роботи науково-методичних комісій

Для вдосконалення роботи науково-методичних комісій необхідно:

організувати регіональні та загальнодержавні науково-методичні заходи з обміну досвідом та впровадження передових форм і методів навчання;

розробити систему постійного оновлення та вдосконалення науково-методичного забезпечення навчально-виховного процесу у вищих навчальних закладах України;

організувати роботу з відстеження новітніх тенденцій у практиці економічної діяльності та відбиття їх в освітніх стандартах;

ввести до складу комісій фахівців, які будуть представляти інтереси замовників професійної економічної освіти.

2.17. Забезпечення розвитку післядипломної економічної освіти

Для розвитку післядипломної економічної освіти необхідно:

перманентно проводити державно-громадські заходи, спрямовані на пропаганду ідей безперервної освіти, самовдосконалення людини протягом усього життя;

сформувати нормативно-правову базу її організації; створити умови для її фінансування й розвитку за рахунок коштів держбюджету, підприємств, фондів і організацій різних форм власності;

розробити єдині принципи створення та оновлення освітніх програм різних її рівнів.

2.18. Удосконалення системи підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів

Для вдосконалення системи підготовки наукових і науково-педагогічних кадрів необхідно:

розробити цілісну систему пошуку та відбору талановитої молоді для вступу до аспірантури, підґрунтям якої має бути впровадження наскрізної дослідної тематики — від написання курсових робіт, конкурсних наукових праць до дипломних робіт та дисертаційних досліджень;

організувати систему стажування в наукових центрах України та за кордоном;

створити молодіжні наукові центри при вищих навчальних закладах;

розробити систему підтримки та заохочення до наукової роботи талановитої молоді;

створити механізм прогнозування потреб системи вищої освіти в науково-викладацьких кадрах економічного профілю;

створити систему більш сприятливих матеріальних та творчих умов для підготовки у вищих навчаль-

них закладах кандидатів і докторів наук та забезпечення сталого складу кадрів з науковими ступенями;
 удосконалити процедуру конкурсного відбору на заміщення вакантних посад науково-педагогічних працівників і керівного персоналу вищих навчальних закладів та технології їх атестації за підсумками роботи;
 реорганізувати систему перепідготовки та підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників з орієнтацією на інноваційні зміни в системі економічної освіти, використання сучасних інформаційних і комунікаційних засобів.

2.19. Удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування вищих навчальних закладів

Для формування і вдосконалення економічного механізму функціонування вищих навчальних закладів необхідно:

створити систему багатоканального фінансування вищої освіти та сприятливих умов для самостійного пошуку й залучення закладами освіти додаткових коштів;
 розробити нормативно-правову базу для забезпечення економічної незалежності функціонування вищих навчальних закладів III – IV рівнів акредитації;
 розробити нормативні акти, що відкривають вищим навчальним закладам можливість для співзасновництва та співучасті у створенні і фінансуванні спільно з різними організаціями (в тому числі й зарубіжними) нових закладів освіти;
 впровадити нормативне фінансування державного стандарту економічної освіти, підготовки фахівців відповідних освітньо-кваліфікаційних рівнів, що здійснюється за державним замовленням.

2.20. Забезпечення інтеграції вищої економічної освіти у світовий освітній простір

Для інтеграції у світовий освітній простір та приєднання України до Болонського процесу необхідно:

суттєво підвищити ефективність і якість міжнародної діяльності українських вищих навчальних закладів, розширити експорт освітніх послуг, вести спільні освітні програми;
 запровадити заходи щодо взаємного визнання і встановлення еквівалентності документів про вищу та післядипломну професійну освіту, а також про вчені звання України та іноземних держав;
 створити систему взаємодії національних та міжнародних освітніх асоціацій та організацій з питань упровадження єдиних підходів до змісту, тривалості, структури і критеріїв якості освіти;
 вжити заходи щодо адаптації навчального процесу до норм міжнародної практики, а саме: внести зміни у співвідношення часу й значення аудиторних і самостійних занять на користь останніх; узгодити методи контролю за якістю знань, підвищити інтенсивність вивчення окремих дисциплін, концентрованого їх вив-

чення в обсязі не менше чотирьох годин на тиждень;
 забезпечити студентам можливість обирати викладача;
 забезпечити викладачам і студентам доступ до міжнародних джерел інформації, надходження іноземних підручників і журналів до бібліотек;
 організувати переклад і адаптацію визнаних у світі наукових праць та навчальних матеріалів зарубіжних вчених.

Розроблена авторами "Концепція розвитку економічної освіти" спрямована на підвищення якості економічної підготовки фахівців в умовах, коли ВНЗ повинні розвивати в студентів здатність до самоосвіти, тобто одержання нових знань і їх реалізації протягом усього життя. Вона також відкриває широкі можливості для входження ВНЗ, що готують економістів, у Болонський процес і єдиний Європейський освітній простір, який зараз формується. Автори розуміють, що подана концепція потребує доопрацювання і відкрита для обговорення, оскільки зміни в суспільстві й економіці відбуваються дуже швидко, а також з подякою сприймають зауваження та пропозиції щодо її вдосконалення задля розвитку економічної науки і освіти, що повинні служити людині.

Література: 1. Закон України "Про вищу освіту" //Відомості Верховної Ради України. — 2002. — №20. — Ст. 134. — С. 506 – 536.
 2. Закон України "Про загальну середню освіту" //Відомості Верховної Ради України. — 1999. — №28. — Ст. 230. — С. 547 – 562.
 3. Комплекс нормативних документів для розроблення складових системи стандартів вищої освіти // Інформаційний вісник. — 2003. — №10. — С. 5 – 82. 4. Международная стандартная классификация образования – 1997/ЮНЕСКО //www.uis.unesco.org/en/pub/pub. 5. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года //www.ksp.ru. 6. Зверяков М. І., Никифорова В. Г., Пучкова С. І. Організаційно-економічний механізм управління розвитком людських ресурсів //Наук.-метод. збірник "Нові технології навчання". Спец. випуск. Матеріали наук.-метод. конф. "Проблеми безперервної освіти в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України", 14 – 15 листопада 2002 р. — К.: ЗАТ "НІЧЛАВА". — 2003. — С. 36 – 44. 7. Килим П. М. Проблемы непрерывного экономического образования //http://www.informika.ru/text/magaz/ pedagog/pegog2/pki1/html. 8. Колесов В. П. Концепция экономического образования на экономическом факультете МГУ //http://www2.econ.msu.ru/kolesov/html. 9. Кремень В. Г. Стан і шляхи розвитку вищої освіти України //Тези доп. Міжнар. наук.-практ. конф. "Університетська освіта України XXI століття: проблеми, перспективи, тенденції розвитку", 15 – 16 грудня 2000 р. — Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна. — 2000. — С. 3 – 8. 10. Кремень В. Г., Степко М. Ф., Сухолиткий О. С., Левківський К. М., Сухарніков Ю. В. Реалізація в Україні принципів і завдань Болонського процесу //Інформаційно-аналітичний матеріал "Вища освіта України та Болонський процес". — К. — 2003. — 16 с. 11. Степко М. Ф. Проблеми взаємодії в системі підготовки і перепідготовки кадрів та освіти дорослих //Наук.-метод. збірник "Нові технології навчання". Спец. випуск. Матеріали наук.-метод. конф. "Проблеми безперервної освіти в сучасних умовах соціально-економічного розвитку України", 14 – 15 листопада 2002 р. — К.: ЗАТ "НІЧЛАВА". — 2003. — С. 6 – 13. Шутенко Л. М., Стадник Г. В., Соловійов О. В., Торкатюк В. І., Нохріна Л. А. Концептуальні проблеми формування безперервної економічної освіти в Україні за сучасних умов і перспективні напрямки її вдосконалення //Наук.-техн. збірник "Комунальне господарство міст". Вип. 40. Сер.: Економічні науки. — К.: Техніка. — 2002. — С. 146 – 164.

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 659.330.115

Семеняк И. В.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОГНОЗИРОВАНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ

The regression-and-correlation model suggested by the author allows to take into account most factors of internal and external environments of an enterprise. Such approach to the problem of calculation of advertising campaign efficiency is the most perspective because of its universality and possibility of being used in strategic planning of advertising activity.

Создание и дальнейшее планирование стратегии развития рекламы осуществляется с помощью системы методических инструментов, позволяющих определить эффективность этой деятельности. В рекламе применяются два подхода к оценке её эффективности: прогнозирующий и контролирующий. Для каждого из них характерны свои особенности. Применение контролирующего подхода наиболее востребовано в условиях оценки правильности использования элементов рекламной кампании при сопоставлении планируемых показателей с фактическими, особенно на стадии зрелости и упадка продукта в рекламе, для корректирования дальнейшего комплекса маркетинговых мероприятий по продвижению рекламируемого продукта. Методы прогнозирования эффективности рекламы используются при подборе комплекса психологических мероприятий, воздействующих на сознание потребителя, разработке мотивационных приемов воздействия на сложившиеся стереотипы поведения на стадии внедрения и роста информационной стратегии продукта и оптимизации всех экономических составляющих рекламной

кампании с целью увеличения ее эффективности. Использование данного подхода наиболее актуально, поскольку его применение позволяет заранее определить стратегию развития рекламы и рассчитать точку безубыточности рекламной кампании, достижение которой свидетельствует о дальнейшей нецелесообразности проведения рекламы предприятия.

В рекламной практике существует множество подходов к оценке эффективности рекламы, как прогнозирующих, так и контролирующих. Усилия западных экономистов направлены на изучение и оценку контролирующей эффективности, преимущественно в сфере психологических и экономических аспектов. В данной области исследований наиболее значимы работы Ф. Макшанцева, Г. Картера, Т. Амблера [1; 2]. Разработка прогнозируемой эффективности раскрыта в работах отечественных исследователей: В. Славина, Е. Голубкова, С. Шапиро [3; 4].

Несмотря на столь широкую изученность данной проблемы, существует необходимость в совершенствовании некоторых аспектов оценки эффективности рекламы, а именно критерия отбора используемых параметров в качестве расчетных в корреляционно-регрессионном анализе рекламы, обоснования использования того либо иного метода оценки эффективности рекламы.

Таким образом, целью данной статьи является совершенствование методического подхода для исследования эффективности рекламы на основе подбора критериального признака в корреляционно-регрессионном анализе. В рамках данной цели автором решен ряд задач:

систематизированы научно-методические подходы к оценке эффективности рекламы, объединяющие различные научные взгляды;

обосновано приоритетное значение использования корреляционно-регрессионного анализа в прогнозировании рекламы;

выявлены новые факторы корреляционно-регрессионного анализа рекламы.

Прогнозирование эффективности рекламы предполагает использование ряда физико-математиче-

ских приемов: вероятностного и корреляционно-регрессионного подходов, факторного анализа, некоторых типов физических задач.

Выбор методов математической статистики, в частности корреляционно-регрессионного анализа как метода оценки рекламы, характеризуемой массовостью и неопределенностью, закономерен. Использование статистических и динамических моделей в прогнозировании эффективности рекламы затрудняет оценку данного показателя из-за разнородности параметров, входящих в модель, и не позволяет учесть их количественное значение в предыдущих периодах.

Использование корреляционно-регрессионного анализа основано на тщательных и систематических исследованиях как внутреннего состояния предприятия, так и внешних факторов его деятельности. Таким образом, корреляционно-регрессионный анализ позволяет:

учесть наиболее значимые факторы, обладающие наибольшей степенью влияния на изучаемый показатель эффективности рекламы;

отразить динамику изменения данных факторов во временном аспекте;

объединить в едином показателе различные аспекты рекламы путем включения в модель разнородных характеристик исследуемых факторов.

Методическое обеспечение рекламы в рамках корреляционно-регрессионного анализа ее эффективности осуществляется автором статьи в результате использования классической системы линейных уравнений, что наиболее целесообразно в условиях переходного этапа украинской экономики, который характеризуется нестабильностью микро- и макроуровневых экономических показателей, изменчивой динамикой структуры и организационно-правовой формы осуществления деятельности субъектов экономики. Применение данного подхода позволит достоверно оценить эффективность рекламы на отдельных этапах ее развития, избежать проблемы несовместимости данных и необходимости их приведения в сопоставимые величины.

Предлагаемая автором модель прогнозирования эффективности рекламы имеет следующий вид:

$$\begin{cases} a_0 + a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n = b_1 \\ a_0 + a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n = b_2, \\ \dots \\ a_0 + a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n = b_m \end{cases}$$

где x_j ($j = 1, n$) — искомые коэффициенты данной системы уравнений;

a_{ij} ($i = 1, m$) ($j = 1, n$) — элементы матрицы исходных данных;

b — прибыль, полученная предприятием в результате проведения рекламной кампании.

Тщательный анализ факторов, оказывающих влияние на прибыль рекламной кампании, который проводится автором путем использования контент-анализа первичной бухгалтерской документации и расчета экономических показателей предприятия, а также путем использования метода оценки экспертного мнения, позволяет выделить наиболее значимые из них, обладающие высокой корреляционно-регрессионной зависимостью с результирующим показателем. В данной модели автором предлагается использовать следующие элементы исходных данных матрицы:

a_{11} — расходы, связанные с созданием и размещением рекламного обращения, грн.;

a_{12} — количество денежных средств потребителя, оставшихся после удовлетворения жизненно необходимых потребностей, не связанных с рекламируемым продуктом, грн.;

a_{13} — объем рынка, занимаемый предприятием в каждый конкретный анализируемый момент времени.

Все учитываемые автором факторы отражают определенную область управленческих решений в сфере рекламы. Использование затрат, связанных с проведением рекламы, в качестве фактора данной модели закономерно, так как именно эта величина характеризует частотность размещения рекламного обращения в средствах массовой информации, что, в первую очередь, определяет его восприятие потребителями и формирует ответную реакцию на него. Количество денежных средств потребителя рекламы, оставшихся после удовлетворения иных потребностей, характеризует его покупательскую способность в каждый отдельный момент времени, что оказывает непосредственное влияние на показатель эффективности. Особенности конкурентной ситуации на рынке отражены автором путем включения в модель фактора объема продаж данного предприятия, который оказывает непосредственное влияние на экономическую эффективность рекламной кампании. Исследование данного показателя в условиях конкурентной среды позволяет существенно снизить погрешность рассчитываемого показателя за счет точного определения сегмента потребителей, являющихся приверженцами данного предприятия.

Решение данной системы m уравнений с n неизвестными проводится путем математических преобразований. Выбор метода решения зависит от исходных данных, а также от профессионального уровня исследователя. В целом данная система уравнений может быть решена методом "обратной матрицы", методом Гаусса, с помощью формул Крамера, а также с помощью прикладной статистической программы STATGRAPHICS.

Предложенный автором методический подход был апробирован и внедрен в практическую деятельность предприятий различных форм собственности Харьковского региона. В результате проведенных расчетов по данным ТОВ "Алком" за трехлетний период рекламной деятельности, автором получено следующее корреляционно-регрессионное уравнение, прогнозирующее эффективность рекламной кампании:

$$b = 2,6295 a_1 + 1,80247 a_2 + 2,77149 a_3 + 1284,1245.$$

Использование данного уравнения предприятием позволило подтвердить достоверность предложенного подхода и со значительной степенью точности прогнозировать эффективность рекламной кампании в зависимости от планируемого значения используемых факторов. Данная модель используется предприятием для краткосрочного планирования исследуемых факторов и стратегического прогнозирования рекламной деятельности на более продолжительный период времени.

Таким образом, автором усовершенствовано методическое обеспечение рекламного процесса путем систематизации и тщательного изучения существующих подходов, определена роль и место корреляционно-регрессионного анализа в оценке эффективности рекламы, определена система факторов, оказывающих влияние на результирующий показатель рекламной кампании, что обосновано практическими расчетами и выводами, подкрепленными данными различных исследований социально-экономического уровня.

Использование предложенной автором модели оценки эффективности рекламы позволяет учесть различные факторы внешней и внутренней среды деятельности предприятия и комплексно использовать их влияние при стратегическом прогнозировании рекламной деятельности.

Литература: 1. Амблер Т. Практический маркетинг: марочный капитал, маркетинговые войны, позиционирование, парадоксы дзен-буддизма: Пер. с англ. И. Петровой, В. Васильевой /Под общ. ред. Ю. Н. Каптуровского. — СПб.: Питер, 2001.— 396 с. 2. Картер Гарри. Эффективная реклама. Путеводитель для малого и среднего бизнеса /Пер. с англ. — К.: Сириус, 1998. — 204 с. 3. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования рекламной деятельности // Маркетинг в России и за рубежом. — 2000. — №3. — С. 20 – 38. 4. Славин В. Шапиро С. Математическая модель эффективности рекламы //Бизнес Информ. — 1998. — №7. — С. 71 – 74.

УДК 332.14

Узунов Ф. В.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТЬ І КОМПОНЕНТНИЙ СКЛАД ОЦІНКИ РІВНЯ І ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ КРАЇНИ

The main concepts of assessing the standard and quality of living of population are observed in the article. The component structure of the standard and quality of living of population is analysed. The list of elements of its main components formed by the authors is suggested.

В економічній літературі зустрічаються різні терміни з подібним значенням: "народний добробут", "рівень життя населення", "якість життя населення", "спосіб життя" і "стиль життя".

Розглянемо існуючі точки зору провідних вчених на вказані вище поняття.

Так, на думку М. П. Федоренко та Н. М. Римашевської, термін "народний добробут" відображає розвиток потреб людей, стан і способи їх задоволення стосовно основних сфер життєдіяльності — сфери праці, споживання, культури, репродуктивної поведінки, суспільно-політичного життя [1, с. 12].

На погляд В. М. Жеребіна та А. М. Романова, "...у змісті терміна "народний добробут" виразно проглядається такий суттєвий значеннєвий елемент, як характеристика майнового становища підприємства" [1, с. 12].

На сьогодні ж термін "народний добробут" фактично вийшов з ужитку з таких причин: по-перше, тому, що поняття стосується централізованої планової економіки, по-друге, під впливом значного поширення понять "рівень" і "якість життя", по-третє, у зв'язку з певною несумісністю терміна "добробут", що має позитивний значеннєвий відтінок, зі значним зниженням рівня життя населення країни.

В економічній літературі не існує й однозначного підходу до визначення терміна "рівень життя". При дослідженні й вирішенні різних соціально-економічних завдань використовуються й різні тлумачення даного терміна. Це пов'язано з тим, що поняття "рівень життя" є складним і багатограним.

Найчастіше в літературі використовуються такі тлумачення цього терміна.

На думку В. Ф. Майєра, "під рівнем життя звичайно прийнято розуміти забезпеченість населення необ-

хідними для життя матеріальними і культурними (духовними) благами, досягнутий рівень їх споживання і ступінь задоволення потреб людини в цих благах" [2, с. 8].

Б. М. Дубсон вважає, що "під рівнем життя розуміється досягнутий рівень споживання населенням благ і послуг, ступінь задоволення суспільно визнаних потреб" [3, с. 8].

У той же час В. О. Мандибуря дотримується точки зору, що "рівень життя характеризує досягнутий на певний проміжок часу в суспільстві ступінь задоволення різноманітних потреб населення (не тільки фізичних, а й і соціальних, інтелектуальних, духовних, політичних), включаючи реальні економічні джерела і соціально-правові гарантії забезпечення умов життєдіяльності населення" [4, с. 13].

На думку авторів В. М. Жеребіна та А. М. Романова, подані в науковій літературі визначення рівня життя ґрунтуються на різних вихідних поняттях — виробництві, споживанні, доходах, вартості життя, споживчих нормативах і стандартах — або відштовхуються від них, або мають комплексний, багатаспектний характер [1, с. 13].

Деякі дослідники, які трактують і розвивають поняття "вартість життя", практично прирівнюють його до поняття "рівень життя". Наприклад, В. М. Рутгайзер вказує: "...у класичному розумінні термін "вартість життя" використовується для позначення вартості сукупності предметів споживання, що відповідає певному рівню задоволення потреб" [1, с. 16].

При такому розумінні термін "вартість життя" найбільшою мірою відповідає змістові понять "рівень життя" і "добробут населення".

В економічній літературі існують різні точки зору щодо визначення поняття "якість життя населення". Нижче подано основні з них.

Наприклад, Л. Ф. Удотова вважає, що "якість життя — ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам" [5, с. 240].

На думку М. Р.Єфімової та С. Г. Бичкової "під якістю життя розуміється задоволеність населення життям з точки зору широкого набору потреб та інтересів" [6, с. 462].

Б. М. Дубсон вважає, що "словосполучення "якість життя" дозволяє вкладати в нього різний зміст — від цілком конкретних питань, що стосуються умов праці і побуту людей, до загальнолюдських проблем людського буття" [3, с. 8].

Перш ніж уточнити й більш чітко визначити сутність понять "якість життя населення" і "рівень життя населення", необхідно з позиції системного підходу уявити місце людини в навколишньому середовищі. На рис. 1 зображено схему взаємозв'язку людини, навколишнього середовища і сфери буття, в якій вона застосовує свою працю.

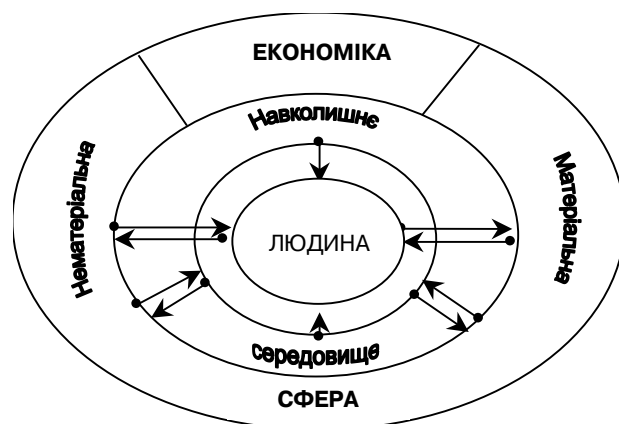


Рис. 1. Схема взаємозв'язку людини з навколишнім середовищем та економікою

З рис. 1 видно, що людина взаємодіє з економікою, продаючи свою працю й одержуючи за неї грошову винагороду, а також споживаючи товари й одержуючи послуги від різних її секторів. Разом з тим на людину діє навколишнє середовище, справляючи негативний або позитивний вплив на стан її здоров'я і тривалість життя. У свою чергу економіка, споживаючи природні ресурси з навколишнього середовища, може позитивно або негативно впливати на неї.

На рис. 1 показано, що людина, природа й економіка тісно взаємопов'язані між собою прямими і зворотними зв'язками.

Слід зазначити, що людина не живе на планеті одна, її оточують інші індивіди, які належать до різних рас, національностей, держав. При цьому люди, спілкуючись між собою, відпочиваючи і працюючи, спільно виробляють певні критерії оцінки поточних потреб у благах і послугах, а також довгострокові цінності у своєму житті.

Слід більш докладно зупинитися на поняттях "потреба" і "цінність".

С. І. Ожегов поняття "потреба" трактує як "потребу (нужду) в чому-небудь, що вимагає задоволення" [7, с. 572].

Існують різні підходи до класифікації потреб людини.

Так, А. Маслоу запропонував таку ієрархічну піраміду потреб людини, як показано на рис. 2.



Рис. 2. Ієрархічна піраміда потреб людини за А. Маслоу [8, с. 367]

Як видно з рис. 2, А. Маслоу групує потреби за такими категоріями:

- фізіологічні потреби;
- потреби в безпеці;
- соціальні потреби;
- потреби в повазі;
- потреби в самовираженні.

Основна критика теорії А. Маслоу зводиться до того, що йому не вдалося врахувати індивідуальних відмінностей людей [8]. Крім того, деякі вчені вважають, що в його теорії не повністю підтвердилося положення про те, що задоволення якої-небудь однієї потреби не приводить до автоматичного залучення потреб наступного рівня [8].

С. М. Лисенко [9] конкретизує ієрархічну піраміду потреб людини А. Маслоу за допомогою трьох рівнів: класи потреб → групи потреб → конкретизовані потреби.

На думку М. Д. Кремльова [10], потреби людини можна зобразити таким чином (рис. 3).

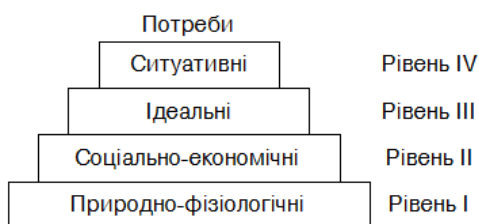


Рис. 3. Ієрархія потреб людини за М. Д. Кремльовим

До рівня I М. Д. Кремльов відносить природно-фізіологічні потреби, без яких неможливе життя будь-якої живої істоти (наприклад, їжа, вода, повітря, одяг, житло, самозахист та ін.).

Рівень II містить соціально-економічні потреби (бажання мати блага). Усі ці потреби також природні, але не завжди необхідні. До них можна віднести потреби в праці, знаннях, відпочинку та ін.

Потреби рівня III можна назвати ідеальними, або духовними, що виникають у мислячої людини, здатної до саморозвитку й самовдосконалення (потреби в досягненнях культури, науки, інформації тощо).

На рівні IV знаходяться потреби ситуативні, що виявляються в самоствердженні особистості, прагненні до влади над іншими та ін.

Теорією потреб, у якій основний акцент зроблено на потребі вищого рівня, є теорія Д. М. Клеппанда. Він вважав, що людям властиві потреби влади, успіху й причетності [8, с. 371].

Ф. Герцберг розробив теорію потреб, згідно з якою вони поділяються на гігієнічні фактори й мотивації [8, с. 372].

Слід зазначити, що між теоріями А. Маслоу й Ф. Герцберга багато спільного. Але мають вони й розбіжності: А. Маслоу розглядає гігієнічні фактори як щось, що викликає ту або іншу лінію поведінки. Ф. Герцберг, навпаки, вважає, що працівник починає звертати увагу

на гігієнічні фактори тільки тоді, коли визнає їх реалізацію неадекватною або несправедливою.

Зараз в економічній літературі поняття "цінність", так само, як і поняття "потреба", трактується вченими неоднозначно. Крім того, класифікація цінностей у дослідників різна.

Так, С. І. Ожегов поняття "цінність" визначає як "важливість, значення" [7, с. 873]. М. Рокич пише, що "цінність — це стійке переконання в тому, що яка-небудь форма поведінки чи кінцевого стану існування є для людини або суспільства більш прийнятною, ніж протилежна форма поведінки або кінцевого стану" [11, с. 241]. Ш. Шварц стверджує, що цінності — це існуючі поза ситуацією задачі, які служать інтересам індивідів або групи і представляють одну з десяти мотивацій або типів цінностей. Ці мотивації (типи цінностей) є основними принципами, на яких побудовано життя людини [11, с. 242]. Р. Д. Блеквелл, П. У. Мініард і Д. Ф. Енджел зазначають: "Цінності є уявленнями споживача про життя і прийнятну поведінку" [11, с. 240]. Згідно з Ж.-Ж. Ламбеном, "цінності — це наші ідеї про те, що для нас бажано" [12, с. 76].

Деякі вчені розробили список цінностей, які можна було б належним чином виміряти.

Наприклад, Кайле визначив вісім сумарних термінальних цінностей [12, с. 77]:

- повага до себе;
- безпека;
- теплі взаємовідносини;
- почуття досягнутого;
- задоволеність собою;
- повага до себе з боку інших;
- відчуття належності;
- радість (задоволення), приємне збудження.

Шет, Ньюман і Гросс виділили функціональну, соціальну, емоційну, епістемічну й умовну цінності [12, с. 77, 78].

На думку авторів [8], цінності відображають три універсальні потреби людського існування: біологічні потреби, вимоги скоординованих соціальних взаємодій і все, що потрібно для виживання та функціонування групи. У них виражені цілі, які мотивують людей, і прийнятні засоби їх досягнення.

М. Рокич запропонував таку шкалу цінностей (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала цінностей за М. Рокичем [11, с. 242]

Бажаний стан (бажаний кінцевий стан)	Інструментальна компонента (модель поведінки)
1	2
Комфортне життя	Честолубство
Захоплююче життя	Широта поглядів
Успіх	Талант
Життя в злагоді	Бадьорість

Закінчення табл. 1

1	2
Життя в красі	Чистота
Рівноправність	Сміливість
Безпека родини	Прощення
Свобода	Допомога
Щастя	Чесність
Внутрішня гармонія	Уява
Зріла любов	Незалежність
Національна безпека	Інтелект
Насолода	Логіка
Порятунок	Любов
Самоповага	Служняність
Соціальне визнання	Ввічливість
Щира дружба	Відповідальність
Мудрість	Самоконтроль

Порівняння наведених вище теорій потреб і цінностей показує, що потреби й цінності співвідносяться.

Так, функціональна цінність Шета, Ньюмена і Гросса кореспондується із загальною мотивацією до комфорту в рамках первинних потреб Меррея та з фізіологічними потребами й потребами в безпеці А. Маслоу. Соціальні та емоційні цінності кореспондуються із соціальними потребами у відчутті належності й любові А. Маслоу, із "соціальним визнанням" і "щирою дружбаю" М. Рокича, епістемічна цінність подібна до "потреби в самоактуалізації" А. Маслоу, "прийнятного життя" і "насолоди" М. Рокича, а також більш загальної потреби в стимуляції та насолоді [12, с. 78].

Спираючись на рис. 1, а також на викладені вище теорії потреб і цінностей, життя людини можна подати як сукупність таких компонент (рис. 4).

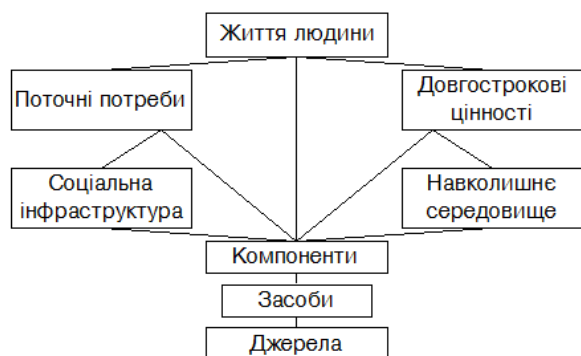


Рис. 4. Схема взаємозв'язку компонент, що визначають життя людини

З рис. 4 видно, що життя людини визначають довгострокові цінності й поточні потреби, які задовольняються за допомогою засобів. У свою чергу, засоби використовуються як безпосередньо на задоволення поточних потреб і довгострокових цінностей, так і на створення соціальної інфраструктури й підтримку прийнятного середовища проживання.

Таким чином, життя людини (G) можна подати як сукупність складових її компонент у вигляді такої моделі:

$$G = \langle Z, P, S, C \rangle,$$

де Z — довгострокові цінності;
P — поточні потреби;
S — навколишнє середовище;
C — соціальна інфраструктура.

Перш ніж визначити конкретні складові, які входять до тієї або іншої компоненти, що характеризує життя людини, слід розглянути, чи відрізняються поняття "рівень" і "якість".

У тлумачному словнику С. І. Ожегова подані такі тлумачення:

"Рівень — ступінь величини, розвитку, значимості чого-небудь. Рівень життя — ступінь задоволення населення матеріальними і духовними цінностями" [7, с. 837].

"Якість — та чи інша властивість, ознака, яка визначає достоїнство чого-небудь; сукупність істотних ознак, властивостей, особливостей, що відрізняють предмет або явище від інших і які надають йому визначеності" [7, с. 270].

Стосовно оцінки життя людини ці терміни матимуть такі визначення:

рівень життя населення — це кількісна та якісна характеристика ступеня досягнення компонент життя людини;

якість життя населення — якісна характеристика ієрархії значення задоволення компонент життя людини.

Аналіз робіт деяких вчених [12; 8] дозволив побудувати ієрархічну піраміду значення компонент життя людини (рис. 5).



Рис. 5. Ієрархічна піраміда значення компонент життя людини

Як видно з рис. 5, для людини найважливішими в житті є довгострокові цінності. Найменше значення для неї має соціальна інфраструктура.

Для того, щоб управляти процесом підвищення рівня та якості життя населення, необхідно оцінювати їх компоненти, а це вимагає конкретизації переліку елементів, що входять до складу тієї або іншої компоненти.

Виходячи з аналізу робіт вчених, які займаються теоретичними проблемами потреб і цінностей людини, пропонується перелік елементів, які входять до тієї або іншої компоненти рівня та якості життя населення (табл. 2).

Таблиця 2

Склад компонент рівня та якості життя населення

Компонента	Елемент	Коротке позначення елемента
Довгострокові цінності	Довге життя	Життя
	Гарне здоров'я	Здоров'я
	Продовження роду	Відтворення
	Міцна родина	Родина
	Високий інтелект	Інтелект
	Матеріальне багатство	Багатство
Поточні потреби	Соціальна захищеність	Захищеність
	Фізіологічна потреба в товарах і послугах	Споживання
	Потреба в житлі	Житло
Середовище проживання	Особиста безпека	Безпека
	Повітря	Повітря
Соціальна інфраструктура	Водний басейн	Вода
	Охорона здоров'я	Охорона здоров'я
	Освіта	Освіта
	Сфера послуг	Послуги

Запропоновані в табл. 2 елементи компонент рівня та якості життя населення можна виміряти за допомогою конкретних приватних показників, що застосовуються в офіційній статистиці.

Література: 1. Жеребин В. М., Романов А. Н. Уровень жизни населения. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 2002. — 592 с. 2. Майер В. Ф. Планирование социального развития и повышения уровня жизни народа. — М.: Изд. МГУ, 1988. — 272 с. 3. Дубсон Б. Н. Буржуазная доктрина "качества жизни". — М.: Знание, 1979. — 64 с. 4. Мандибура В. О. Рівень життя населення та механізми його регулювання: Автореф. дис. ... докт. екон. наук. — К.: Інститут економіки НАН України, 1999. — 40 с. 5. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика. — К.: КНЕУ, 2002. — 376 с. 6. Ефимова М. Р., Бычкова С. Г. Социальная статистика. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 560 с. 7. Ожегов С. И., Шведова И. Ю. Толковый словарь русского языка. — М.: Азбуковник, 1998. — 944 с. 8. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 704 с. 9. Лисенко С. М. Индекс людського розвитку: політекономічний аспект: Автореф. дис. ... канд. екон. наук. — Донецьк: Донецький економічний університет, 2001. — 16 с. 10. Кремлев Н. Д. Проблемы оценки уровня жизни населения // Вопросы статистики. — 2000. — №8. — С. 18 — 23. 11. Блэкуэлл Р. Д., Миниард П. У., Энджел Д. Ф. Поведение потребителей: Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2002. — 624 с. 12. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: Пер. с франц. — СПб.: Наука, 1996. — 588 с. 13. Гурьев В. И. Основы социальной статистики: методы, система показателей, анализ. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 176 с.

Стаття надійшла до редакції
4.12.2003 р.

УДК 631.1

Милов А. В.

ИНФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Analytical model of the process of executing a well-defined decision-making task by a human decision-maker is presented. A basic two-stage model of this process is introduced. External situation is assessed at the first stage and decisions are selected at the second one. Internal activity within the framework of information theory method is described not only in terms of information transfer or processing, but also in terms of coordination, internal decision-making, and blockage of information.

Роль лица, принимающего решение (ЛПР), является ключевой при проектировании и оценке структур принятия решений. Любая организационная структура включает множество взаимодействующих ЛПР, которые должны принимать совместные решения в частично пересекающихся областях компетентности и ответственности, используя различные данные.

Для изучения структуры процесса принятия решения необходимо разработать простую базовую модель ЛПР, являющегося элементом некоторой организации и взаимодействующего с этой организацией.

Несмотря на то, что процесс принятия решений является процессом информационным, подходы к моделированию поведения ЛПР с позиций именно теории информации так и не получили должного развития в практике моделирования процессов принятия решений и поведения ЛПР [1].

Предлагаемый подход основывается на предположении о том, что за отдельными ЛПР закреплены конкретные функции, для выполнения которых они хорошо подготовлены. При этом ЛПР действует в рамках ограничений, которые вытекают из его ограниченных возможностей как обработчика информации. ЛПР с ограниченной рациональностью стремится выбрать альтернативу, которая является удовлетворительной относительно заданного критерия. ЛПР рассматривается как "черный ящик" и моделируется как информационный канал, который, получая входную информацию из окружающей среды, генерирует выходную информацию [2].

Основным отличием от предшествующих моделей в рамках теории информации является моделирование внутренней обработки входной информации для формирования решений. Эта обработка

включает не только передачу информации со входа на выход, но и внутреннюю обработку, координацию и блокировку определенной информации.

Разработка базовой модели базируется на гипотезе о том, что процесс принятия решения ЛПР — это процесс, включающий две стадии — "анализ ситуации и выбор альтернативного решения" [3]. Первая стадия — оценка окружения, в контексте которого рассматривается ситуация принятия решения, в то время как вторая стадия связана с вопросом, какое действие предпринять в сложившейся ситуации. Результат первой стадии выражается в виде оценки ситуации, ориентированной на выбор и реализацию того или иного решения. Решение, принятое на второй стадии, имеет отношение к анализу и формированию возможных способов действия в рамках окружения, которое оценивалось на первой стадии. Очевидно, что обе стадии взаимосвязаны в том смысле, что тип определяемых альтернатив, из которых и происходит конечный выбор решения, зависит от оцениваемой ситуации. Вместе они образуют "структуру ситуации принятия решения", которая и определяет решение [4].

Модель с двумя стадиями процесса принятия решения может рассматриваться как расширение классической модели, известной в психологии как стимульно-реактивная, или бихевиористская модель. Первоначальная реакция ЛПР на получение стимула состоит в выдвижении гипотезы относительно происхождения этого стимула. Это предшествует генерированию альтернатив, среди которых и выбирается единственная для дальнейшей реализации [5].

В описываемой модели процесса принятия решения представлены внутренние стратегии выбора решения, определяющие отображение между стимулом (входом) и реакцией (выходом). Таким образом, модель отражает свойства, которые являются желательными для изучения информационной структуры организации принятия решения.

В качестве модели процесса принятия решения предложена модель с двумя стадиями, которая представлена на рис. 1. Лицо, принимающее решение, получает входную информацию x из окружающей его среды и использует ее на стадии оценки ситуации (ОС), чтобы выбрать значение переменной z , которая обозначает ситуацию. Информация от остальной части организации (ОРГ) z' может изменить оценку ситуации и привести к отличной от ранее принятой величины для z . Возможные альтернативы действий будут оценены на стадии выбора ответа (ВО). Результат этого процесса — выбор действия или ответного решения y . Управляющий вход v' со стороны остальной части организации может влиять на процесс выбора.

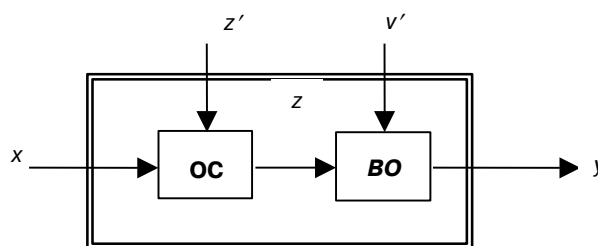


Рис. 1. Базовая модель процесса принятия решения

Процесс, представленный на рис. 1, может соответствовать многим классам процесса принятия решений. В дальнейшем рассмотрение будет ограничено четко определенными задачами принятия решений, которые выполняются в установившемся режиме, то есть ЛПР закреплено за определенной задачей, для выполнения которой оно имеет достаточную подготовку и которую оно решает неоднократно, по мере поступления входной информации.

Первая часть стадии оценки ситуации (ОС) может рассматриваться как процесс, реализующий отображение входной информации x в оценки ситуации z на множестве однозначно определенных процедур или алгоритмов. Предполагается, что алгоритмы остаются неизменными в течение всего процесса принятия решений, иными словами, какая-либо адаптация или обучение в рамках каждого из алгоритмов отсутствует. Они могут отличаться объемом требуемых для обработки входной информации ресурсов и качеством формируемой оценки, но в общем случае никакой зависимости между этими двумя величинами не намечается.

Предположим, что состояние окружающей ЛПР среды отражается в виде вектора x' размерностью r , который принимает значение из конечного алфавита. ЛПР получает входные данные x , которые являются измерением x' в условиях помех. Размерность вектора x также r , и, согласно распределению вероятностей $p(x)$, он принимает заранее известные значения из конечного алфавита.

ЛПР выбирает один из U алгоритмов, о котором известно, что он отображает измерения x в оценки ситуации z , где z — это вектор размерности s , принимающий M значения, причем $s \leq r$. В предельном случае оценка ситуации предполагает оценку полного состояния x' . Вероятнее всего, для формирования соответствующего решения (или ответной реакции) ЛПР будет рассматривать только некоторые статистические распределения, определяемые по измерениям x . Таким образом, z представляет возможное агрегирование входных данных [6].

Для определения z по значению x используется алгоритмическое отображение "вход – выход", обозна-

ченное как $f_i(x)$, где $i = 1, 2, \dots, U$. В этой модели количество алгоритмов U конечно и невелико. Неявное предположение состоит в том, что ЛПР может выбирать из небольшого числа элементов множества predeterminedных процедур, при этом оно не может изменять множества, выполняя собственную задачу принятия решения. Для заданного вектора x оценка ситуации получается в виде реализации переменной u . Эта переменная — один из внутренних выборов в процессе принятия решения. Согласно определенной выше модели, она представляет реальное решение, принятое при выполнении задачи оценки ситуации. Этот процесс представлен на рис. 2, где q — источник шума в измерении x' и $x = x' + q$. Внутренний выбор представляется как переключатель, принимающий положения согласно реализации u .

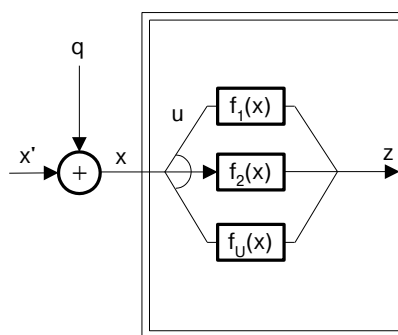


Рис. 2. Стадия оценки ситуации

Для рассматриваемого ЛПР входная информация является последовательностью символов, сгенерированных внешним источником в соответствии с распределением вероятностей $p(x)$. Предполагается источник без памяти, то есть каждый из символов генерируется независимо от ранее сформированных.

Величина

$$H(x) = \sum_x p(x) \times \log_2 p(x) \quad (1)$$

определена как энтропия источника [7] и измеряется в битах на сгенерированный символ. Величина $H(x)$ может интерпретироваться как неопределенность, соответствующая величине случайной переменной — вектору x .

Каждый алгоритм, отображающий x в z , состоит из ряда шагов, таких, как промежуточные вычисления или сравнения. Эти шаги определяют переменные алгоритма. Предположим, что алгоритм i содержит α_i переменных, обозначенных

$$W^i = \{w_1^i, w_2^i, \dots, w_{\alpha_i}^i\}, \quad (2)$$

и допустим, что алгоритмы не имеют никаких общих переменных, то есть:

$$W^i \cap W^j = \emptyset, \quad i \neq j; \quad \text{для всех } i, j \in \{1, 2, \dots, U\}. \quad (3)$$

Тогда модель стадии оценки ситуации представляет собой систему переменных, обозначенных S^i , где

$$S^i = \{u, W^1, W^2, \dots, W^U, z\}. \quad (4)$$

Взаимосвязь этих переменных определена алгоритмическими взаимосвязями в пределах наборов W^i , так же, как взаимосвязи среди алгоритмов, определенных переменной u .

В последующем изложении ключевое предположение будет состоять в том, что отображения f_i являются детерминированными. Кроме того, в рамках предлагаемой структуры модели каждый рассматриваемый алгоритм является активным или пассивным, в зависимости от внутреннего решения u . Поэтому распределение вероятности для каждой внутренней переменной w_j^i имеет два различных

способа. Рассмотрим переменную w_1^1 , которая является активной, когда $u = 1$. При этом условии она принимает значения в соответствии с величинами входа x , а также согласно характеристикам алгоритма. Если $u \neq 1$, то w_1^1 является неактивной, и в этом случае предполагается, что в качестве значения переменной выступает фиксированная величина, которая не совпадает ни с одной из принимаемых величин при активности алгоритма, в этом случае ее неопределенность нулевая. Детерминированный характер алгоритма подразумевает, что все значения других переменных системы становятся известными, когда известна входная информация и выбран алгоритм.

Наконец, из-за того, что отсутствует какое-либо обучение во время выполнения потока задач, последовательные значения, принимаемые переменными модели, некоррелированы, то есть модель не обладает памятью. Следовательно, все выражения теории информации, получаемые в ходе дальнейших рассуждений, будут относиться к отдельному сообщению.

Определим величину G_n^i как неопределенность в системе, когда известны все входные сообщения (входная информация):

$$G_n^i = H_x(u, W^1, W^2, \dots, W^U, z), \quad (5)$$

где $H_x(\dots)$ — условная энтропия (неопределенность), задаваемая выражением:

$$H_x(z) = -\sum_x p(x) \sum_z p(z|x) \log_2 p(z|x). \quad (6)$$

В данном случае она уменьшается до величины:

$$G_n^I = H(u), \quad (7)$$

так как x и u совместно определяют систему S^I , а вектор x предполагается независимым от u . Значения поступающей входной информации неизвестны ЛПР. Известно только, что входная информация является элементом x . При этом величина G_n^I является функцией стадии оценки ситуации и отражает процесс распознавания ситуации (получение величины z) по входной информации.

При создании условий для первой стадии внутреннее решение относительно величины x подразумевает, что должна иметь место предварительная обработка, чтобы идентифицировать вектор x и связать его с соответствующей стратегией оценки ситуации (ОС), определяемой вероятностью $p(u|x)$. В рассматриваемой модели такая обработка отсутствует и, следовательно, стратегия ОС должна быть независима от x . Прямым расширением модели является включение стадии предварительной оценки для выполнения препроцессорной или предварительной обработки.

Если некоторый алгоритм оценки используется постоянно (то есть $p(u=i) = 1$ для некоторого значения i), тогда величина $H(u) = 0$ указывает на то, что на стадии оценки ситуации не принимается никакого реального решения относительно выбора алгоритма оценки. Другая крайность — когда $p(u)$ однородна, то есть любой алгоритм оценки может быть выбран равновероятно. Этот случай соответствует максимуму величины $H(u)$. Поэтому G_n^I интерпретируется как величина, характеризующая процесс внутреннего принятия решения на стадии оценки ситуации.

Взаимосвязь между x и z , представленная как $T(x:z)$, описывает отношение "вход – выход" или производительность стадии оценки ситуации, и эта величина обозначена как G_t^I . По определению, производительность оценивается выражением:

$$T(x:z) = H(z) - H_x(z). \quad (8)$$

Следует напомнить, что основной используемой величиной в $H(z)$ является $p(z)$, точно так же для оценки $H_x(z)$ необходимы величины $p(z|x)$ и $p(x)$. Прямое применение правила Байеса [8], вместе со знанием распределения $p(x)$ и алгоритмов $f_i(x)$, является до-

статочным, чтобы показать, что G_t^I определяется как явная функция $p(u)$ стратегии оценки ситуации (ОС).

Количественным дополнением к производительности является та часть входной информации, которая была блокирована и не передана системой, то есть величина блокировки системы. Она обозначается G_b^I и определяется из следующего выражения:

$$G_b^I = H(x) - G_t^I. \quad (9)$$

На стадии оценки ситуации (ОС) величина полной координации задается выражением:

$$G_c^I = T(w_1^1 : w_2^1 : \dots : w_{\alpha_1}^1 : w_1^2 : \dots : w_{\alpha_U}^U : u : z), \quad (10)$$

где T обозначает взаимную информацию среди всех переменных.

Если система S^I состоит из U связанных подсистем, как показано на рис. 2, то полная координация может быть проанализирована в терминах внутренней координации каждой подсистемы плюс координация подсистем. В этом случае указанная сумма задается формулой:

$$G_c^I = \sum_{i=1}^U [p_i g_c^i(p(x)) + \alpha_i H(p_i)] + H(z), \quad (11)$$

где g_c^i обозначает внутреннюю координацию, представленную в i -м алгоритме;

p_i — вероятность выбора i -го алгоритма, то есть $p_i = p(u=i)$, и $H(p)$ — энтропия случайной переменной, которая может принимать одну из двух величин с вероятностью p :

$$-H(p) = p \times \log p - (1-p) \log(1-p). \quad (12)$$

Выражение для полной координации (11) отражает присутствие переключения в рамках S^I . Величина каждой из переменных g_c^i зависит от внутренних переменных алгоритма и его выполнения, а также от характеристики входной информации.

Второе слагаемое выражения (11) интерпретируется как координация, требуемая для осуществления переключения среди алгоритмов, эта величина также может быть интерпретирована как затраты или использование ресурса, требуемого для инициализации переменных алгоритма до его использования. Оценка полученного математического выражения для координации показывает, что оно зависит от p_i — относительной частоты использования конкретного алгоритма, и, кроме того, каждая переменная того же са-

мого алгоритма дает равный вклад в общую величину. Последнее утверждение является разумным и необходимым прежде всего потому, что уравнение координации отражает установившиеся явления, то есть координация, требуемая для проинициализированных алгоритмов, в значительной степени связана со средним числом случаев, в которых такие инициализации должны иметь место. Симметрия $H(p)$ относительно значения $p = 0,5$ существенна, потому что частое использование алгоритма требует в среднем того же самого числа инициализаций, как и при редком его использовании. Это явление возникает в силу того, что часто используемый алгоритм используется для последовательности входных данных, когда инициализация проводится не с самого начала. Кроме того, так как G_c^I отражает глобальную координацию среди всех переменных S^I и так как z в рамках S^I — единственная переменная, которая связана со всеми другими переменными, следует ожидать, что G_c^I содержит в качестве составной части величину $H(z)$. Закон распределения информации приводит к следующему равенству:

$$G^I = G_c^I + G_t^I + G_b^I + G_n^I. \quad (13)$$

Уравнение (13) отражает тот факт, что координация, производительность, блокировка и внутреннее принятие решения совместно определяют полную деятельность в системе. В соответствии с этим величина полной неопределенности G^I может быть вычислена как сумма энтропии каждой переменной в S^I :

$$G^I = \sum_{w \in S^I} H(w) + H(u) + H(z). \quad (14)$$

Четыре слагаемых в правой части (13) могут быть вычислены, если известны распределения вероятностей $p(x)$ и $p(u)$ и если заданы алгоритмы f_i и их конкретная реализация.

Полная реализация основной модели показана на рис. 3. Первая часть стадии оценки ситуации такая же, как описана выше. Переменная z' — дополнительная оценка ситуации, полученная от остальной части организации, объединяется с некоторым подмножеством элементов z , чтобы сформировать оценку \bar{z} . Переменные z и \bar{z} имеют одинаковую размерность и принимают значения из одного и того же алфавита. Обработка z и \bar{z} выполняется подсистемой S^A , которая содержит детерминированный алгоритм A , последний определяет множество переменных α_A , включая \bar{z} , обозначенных как W^A .

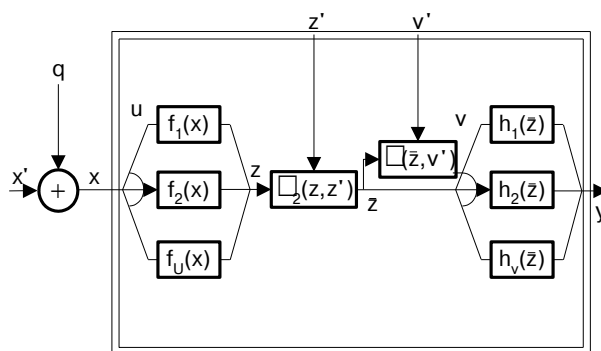


Рис. 3. Реализация базовой модели

Если отсутствует управляющий вход v' , то стратегия выбора ответа (ВО) $p(v | \bar{z})$ определяет выбор одного из V алгоритмов, который отображает \bar{z} в выход y , то есть

$$y = h_i(\bar{z}). \quad (15)$$

И в этом случае принимается, что число дополнительных алгоритмов V конечно, мало и заранее предопределено.

Разработка аналитического описания стадии выбора ответа идентична таковой для стадии оценки ситуации, но с заменой величины $p(u)$ на $p(v | \bar{z})$. Каждый алгоритм h_j содержит α_j^I связанных переменных, обозначенных W^{u+j} , которые определяют отображение "вход – выход" (15). Переменные алгоритма ВО, вместе с внутренней переменной решения v и выходной переменной y , составляют набор всех переменных подсистемы S^{II} .

Наличие управляющего входа v' со стороны остальной части организации изменяет выбор ЛПР — переменную v . Заключительный выбор \bar{v} описывается выражением:

$$\bar{v} = b(v, v'), \quad \bar{v} = 1, 2, \dots, V, \quad (16)$$

где $b(v, v')$ определяет протокол, согласно которому используется команда, то есть величины \bar{v} , определенные из $b(v, v')$, отражают степень ограничения выбора, задаваемого командой. Полный процесс отображения оцениваемой ситуации \bar{z} и управляющей команды v' в заключительный выбор \bar{v} представлен блоком B на рис. 3, а результат этого процесса — детерминированная модификация стратегии ВО $p(v | \bar{z})$ в эффективную стратегию ВО $p(\bar{v} | \bar{z}v')$. Обработка \bar{z} и v' для получения \bar{v} производится в подсистеме S^B , которая содержит α_B переменных.

Если модель процесса принятия решения (рис. 3) рассматривается как система S , состоящая из под-

систем S^I, S^A, S^B и S^{II} со входами x, z' и v' и выходом y , тогда распределение информации может быть выражено следующим образом:

пропускная способность

$$G_t = T(x, z', v' : y); \quad (17)$$

блокировка:

$$G_b = H(x, z', v') - G_t; \quad (18)$$

внутреннее принятие решения:

$$G_n = H(u) + H_z(v); \quad (19)$$

координация:

$$G_c = G_c^I + G_c^A + G_c^B + G_c^{II} + T(S^I : S^A : S^B : S^{II}), \quad (20)$$

где

$$G_c^A = g_c^A(p(z)); \quad (21)$$

$$G_c^B = g_c^B(p(\bar{z})), \quad (22)$$

$$G_c^{II} = \sum_{j=1}^V [p_j g_c^{U+j}(p(\bar{z} | \bar{v} = j)) + \alpha_j H(p_j)] + H(y) \quad (23)$$

и

$$T(S^I : S^A : S^B : S^{II}) = H(z) + H(\bar{z}) + H(\bar{v}, \bar{z}) + T_z(x' : z') + T_{\bar{z}}(x', z' : v'). \quad (24)$$

Выражение для внутреннего принятия решения (19) показывает, что G_n зависит от двух стратегий $p(u)$ и $p(v | \bar{z})$, даже при том, что может присутствовать управляющий вход v' . Это подразумевает, что управляющий вход изменяет внутреннее решение ЛПР после того, как определена величина $p(v | \bar{z})$. Кроме того, для некоторого значения управляющего входа возможно полностью отвергнуть внутреннее решение, то есть:

$$\bar{v} = b(v, v') = v'.$$

Анализ и интерпретация эффектов z' и v' требуют дальнейшего рассмотрения тех типов взаимо-

действия, которые могут происходить в организации. Они зависят от информационной структуры организации. Общее представление взаимодействия между отдельным ЛПР и остальной частью организации показано на рис. 4. Полный вход организации со стороны окружающей ее среды — вектор x' . В этом случае информационная структура определена двумя разделяющими матрицами Π_1 и Π_0 .

$$x'_1 = \Pi_1 X', \quad x'_0 = \Pi_0 X', \quad (25)$$

где x'_1 является входным вектором для ЛПР, а x'_0 является входным вектором для остальной части организации (ОРГ). Вообще, x'_0 и x'_1 могут быть перекрывающимися, частично перекрывающимися или даже идентичными.

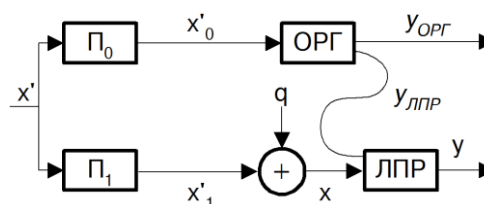


Рис. 4. Информационная структура члена организации

Координация для системы S (20) содержит внутреннюю координацию в пределах каждой подсистемы и координацию из-за взаимодействия между подсистемами. Первое слагаемое в (20) идентично таковому в (4) для стадии оценки ситуации. Второе (21) и третье (22) слагаемые зависят от распределений вероятности внутренней оценки z и модифицированной оценки \bar{z} соответственно. Внутренняя координация на стадии выбора ответа (23) зависит не только от частоты, с которой выбирается каждый алгоритм p_j , но также и от значения оценки ситуации \bar{z} и величины управляющего входа. Четвертое слагаемое (24) включает координацию из-за связей между S^I и S^A , S^A и S^B , (S^A, S^B) и S^{II} соответственно. Слагаемое $T_z(x' : z')$ является результатом отношений между внешним входом к ЛПР x' и дополнительным входом оценки ситуации z' . Учет этого отношения дает возможность произвести большую координацию между S^I и S^A , чем задается величиной $H(z)$, то есть большее, чем содержащееся в z , количество информации относительно входа x' может быть передано S^A . Например, для ОРГ является возможной более точная обработка части входной информации x' , предназначенной ЛПР, и получение частичных оценок ситуации, которые в некоторых аспектах являются более совершенными, чем собственная оценка ЛПР. В таком случае дополнительная часть входной

информации передается к S^A и уровень координации между подсистемами возрастает. Эта дополнительная деятельность ЛПП не увеличивает общего объема деятельности в целом, скорее, она может время от времени существенно уменьшать деятельность, требующуюся для последующей обработки. Подобная интерпретация применяется к слагаемому $T_z(x', z' : v')$.

Литература: 1. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: Учеб. пособие / А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; [Под ред. А. А. Емельянова. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с. 2. K. L. Boettcher, R. R. Tenney. Distributed Decisionmaking with Constrained Decisionmaker: A Case Study // IEEE Trans. on Systems, Man, and Cybernetics. — 1986. — Vol. 16. — №6. — November/December. — P. 33–42. 3. K. L. Boettcher, A. H. Levis. Modeling the Interacting Decisionmaker with Bounded Rationality // IEEE Trans. on Systems, Man, and Cybernetics. — 1982. — Vol. 12. — №3. — May/June. — P. 334 – 343. 4. Поспелов Д. А. Ситуационное управление: теория и практика. — М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1986. — 288 с. 5. Ньюстром Дж. В., Дэвис К. Организационное поведение / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Изд. "Питер", 2000. — 448 с. — (серия "Теория и практика менеджмента"). 6. Герасимов Б. М. Тарасов В. А., Токарев И. В. Человеко-машинные системы принятия решений с элементами искусственного интеллекта. — К.: Наукова думка, 1993. — 184 с. 7. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике. — М.: Издательство иностранной литературы, 1963. — 832 с. 8. Энциклопедия кибернетики. В 2 т. — К.: Гл. ред. украинской советской энциклопедии, 1975. — Т. 1. — 608 с.; т. 2. — 624 с.

*Стаття надійшла до редакції
27.10.2003 р.*

УДК 37.012

Сасина Л. А.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ПРОБЛЕМ ОБРАЗОВАНИЯ

The necessity of using the sociologic approach of N. Luman and R. Merton as a methodological basis for studying problems in sphere of education is shown. In Ukraine the analysis of anomy and deviant behaviour is offered to be carried out by means of Merton theory.

Успех социально-экономических, политических и культурных преобразований в обществе во мно-

гом определяется эффективностью существующей системы подготовки специалистов. В этой связи в современном мире возрастает роль образования, становится очевидной необходимость в его постоянном совершенствовании.

В Украине кризис образования, кроме глобальных черт (отставание от науки, ослабление влияния на социализацию молодежи, углубление разрыва между образованием и культурой и т. д.), имеет и некоторые национальные особенности (бюрократизация, недостаточное финансирование, коррупция, снижение социального престижа интеллекта и др.).

Проблема образования изучается многими науками, на долю социологии образования приходится самый сложный аспект — социальный, позволяющий рассматривать образование с точки зрения общественных отношений, взаимодействия с обществом, влияния на его развитие.

Методологические основы социологии образования формировались Э. Дюркгеймом, М. Вебером, Т. Парсонсом и др. Особенности функционирования высшей школы в условиях радикальной трансформации общества активно изучались украинскими социологами В. И. Астаховой, В. С. Бакировым, Л. М. Герасиной, В. М. Пичей, А. Л. Сидоренко, Ю. А. Чернецким и др. Глубокий анализ и теоретическое осмысление сути проблем позволили ученым разработать Национальную доктрину развития образования, однако множество проблем, касающихся ее реализации, остаётся нерешенным.

В данной работе предпринята попытка обоснования выбора методологического подхода к анализу проблем образования. Достижение поставленной цели позволит автору статьи продолжить исследования в направлении социально-психологических аспектов обучения и воспитания [1 – 4].

Объект изучения — система образования, предмет — социальный аспект ее функционирования.

До настоящего времени в социологии еще не разработан единый методологический подход, который бы адекватно отражал процессы, протекающие в сфере образования, и не вызывал возражений оппонентов.

С точки зрения функционалистов (Дюркгейма, Парсонса, Кларка, Херна), образование — важнейшая позитивная общественная функция, заключающаяся в необходимости передачи ценностей существующей культуры следующим поколениям. Стабилизация общества обеспечивается воспитанием молодежи в духе конформизма, прогресс достигается в результате внедрения в жизнь новых знаний. При этом образование создает условия для социальной дифференциации, способствует развитию демократии.

Сторонники теории конфликтов и неомарксисты (Коллинз, Боулз, Гинтис, Иллих) считают, что

образование — достаточное основание для обострения конфликтов, так как оно само по себе способствует эксплуатации тех слоев, которые находятся в худших социальных условиях. Развитие образования в мире они объясняют борьбой разных "статусных групп" за власть, престиж, богатство, привилегии.

Авторы теории человеческого капитала (Хелси, Флауд, Джастер, Андерсон) утверждают, что образование — это капиталовложения в будущее, которые обязательно окупятся.

Американский ученый Н. Смелзер предлагает использовать в каждом из вышеназванных и других существующих концептуальных подходах рациональные идеи, чтобы создать теорию, наиболее реалистично и всесторонне объясняющую сложный процесс образования.

Большинство исследователей в качестве методологической основы использует положения структурно-функционального анализа.

Автору статьи представляется необходимым применить для этой цели социологические подходы Н. Лумана и Р. Мертона [5].

Н. Луман признан самым выдающимся современным теоретиком систем. Он разработал социологический подход, объединяющий элементы структурного функционализма Т. Парсонса с общей теорией систем, а также использующий понятия когнитивной биологии и кибернетики. По мнению Н. Лумана, в теорию функционализма следует включить два фактора: самонаправленность (способность общества обращаться к себе) и случайность (общество может быть другим). Характеризуя "систему", автор концепции отмечает, что она всегда отличается от "внешней среды" меньшей сложностью, упрощением, что, в свою очередь, означает наличие альтернативных вариантов функционирования, необходимость выбора, риск. Н. Луман утверждает, что общество — это автопозиционная система, которая имеет такие черты: она создает свои собственные базовые элементы, организует свои собственные границы и отношения между внутренними структурами, самореферентна и замкнута. Взгляд на систему с точки зрения автопозиционности и закрытости по отношению к внешней среде отличает подход Лумана от подходов других теоретиков систем. Он параллельно изучает два типа систем — социальную и психическую. Базовым элементом социальной системы является коммуникация, которая и порождает общество. Психическую систему составляет индивидуальное сознание, базовым ее элементом является концептуальное представление. Два типа систем развиваются совместно, каждая выступает необходимой внешней средой для другой. Функционирование социальной системы связано с проблемой "двойной возможности", то есть нормами и ожиданиями определенного типа поведения участников коммуникации: каждое сообщение должно учитывать, как оно

будет получено, но его получение зависит от оценки получателем отправителя. Из-за этого коммуникация маловероятна, однако, чтобы сделать ее более вероятной, создаются социальные структуры, которые вырабатывают соответствующие институциональные правила и традиции. Жизнеспособность системы зависит от ее умения реагировать на изменения во внешней среде. Последняя неизбежно вызывает повышение сложности самой системы в результате "большого внутрисистемного разнообразия для реагирования на разнообразие среды", то есть дифференциации. Дифференциация системы, в свою очередь, обеспечивает более быструю эволюцию, так как "большее разнообразие" позволяет сделать лучший выбор. Н. Луман выделяет такие формы внутренней дифференциации: сегментарную, стратификационную, центрально-периферийную и функциональную. Последняя представляет собой наиболее сложную форму дифференциации и преобладает в современном обществе.

Используя положения данной теории, можно определить образование как сложную социальную систему, взаимодействующую с внешней средой, построенную на коммуникациях, предусматривающую разработку норм поведения и формирование ролевых ожиданий, являющуюся инструментом сознательной социализации личности.

Обобщая, автор статьи приходит к выводу, что теория Н. Лумана не бесспорна (она подвергается критике оппонентами), представляется целесообразным использовать ее выводы в качестве методологической основы для разработки концепции развития и совершенствования системы образования в Украине.

Изложенный подход позволяет представить образование как замкнутую социальную систему, а также как одну из подсистем общества, взаимосвязанную со многими другими. Тогда формулировка его целей, задач, приоритетов всегда будет отражать исторический момент, переживаемый обществом, сложившиеся социально-экономические, политические, культурные интересы, соответствовать ожиданиям граждан.

Для более глубокого изучения проблем образования одновременно с теорией систем Н. Лумана целесообразно использовать структурно-функциональную модель Р. Мертона.

Ключевыми понятиями в его теории являются: "функция", "дисфункция", "нонфункция". Ученый разработал парадигму функционального анализа, объединяющую теоретические исследования и эмпирическую проверку.

Функция, по мнению Р. Мертона, определяется как наблюдаемые последствия, способствующие адаптации или приспособлению данной системы; дисфункция — как негативные последствия социального фак-

та; нефункция — как последствия, которые не относятся к данной системе. Для того чтобы соотнести функции и дисфункции, Р. Мертон использует концепцию "чистого баланса". Последняя имеет чрезвычайно большое значение, так как позволяет проникнуть в суть интересующих нас социальных фактов и дать им оценку. Конечно, такого рода анализ сопряжен с большими трудностями, так как связи функций и дисфункций сложны, а выводы исследователь делает на основе субъективных представлений. Концепцию "чистого баланса" с успехом можно использовать для определения относительной значимости социальных фактов. Этот вывод повлек за собой выдвигание Р. Мертоном идеи существования уровней функционального анализа. То есть автор теории показал, что можно анализировать не только общество, но и организацию, социальный институт или группу.

Кроме того, Р. Мертон ввел понятия "явных" и "латентных" функций, имеющих намеренный и ненамеренный характер.

Представляет интерес также концепция "непредвиденных последствий". Предвиденные последствия осознаются всеми, а для обнаружения непредвиденных последствий требуется социологический анализ.

На взгляд автора статьи, особенности функционирования системы образования в Украине целесообразно изучать, используя концепцию "чистого баланса" на всех уровнях: общества, отрасли, региона, организации.

Из множества проблем, имеющих социально-психологический характер, первоочередными можно назвать следующие:

1) воспитание нового "гуманитарного" человека с повышенным личностным самосознанием, оценивающего свои духовные потребности, способного к самовыражению;

2) формирование активной жизненной позиции студентов в условиях построения гражданского общества;

3) реализацию плюрализма личных ценностей и одновременно достижение консолидации в обществе (по Ю. Хабермасу);

4) определение роли интеллигенции в восстановлении социокультурной целостности общества;

5) уточнение роли вузов в дальнейшем трудоустройстве выпускников;

6) обеспечение психосоциального здоровья студентов (позитивно ориентированного рефлексивного компонента в личностном развитии, социального и эмоционального взаимодействия с окружающим миром, принятия социальной роли "студента", отсутствия проявления вузовской дезадаптации).

Составление "чистого баланса" позволяет раскрыть сущность важнейших социальных фактов, имеющих место в образовании, выявить дисфункции, непредвиденные негативные последствия, предпринять меры по их преодолению.

Актуальным представляется также использование разработанного Р. Мертоном подхода к анализу отношений между культурой, структурой и аномией. Он доказал, что культура требует определенного типа поведения, которому может препятствовать социальная структура. Например, в американском обществе культура придает огромное значение материальному успеху. Однако из-за положения в социальной структуре многие не имеют возможности достичь такого успеха. Если человек по рождению принадлежит к низшим социально-экономическим слоям и, как следствие, не может получить качественного образования, то его шансы на достижение экономического успеха общепринятыми способами малы или отсутствуют. При таких обстоятельствах можно говорить о существовании аномии, ведущей к девиантному поведению. Последнее часто принимает форму альтернативных, не принятых в обществе, незаконных способов достижения экономического успеха. Таким образом, девиантное поведение порождается дисбалансом между ценностями культуры и социально-структурными способами их достижения. Представленный структурно-функционалистский подход может быть использован в Украине для анализа аномии и девиантного поведения.

Несомненно, эффективная реализация названных выше функций образования невозможна без значительного экономического и интеллектуального потенциала. Но более важным автору статьи представляется наличие в обществе такой системы ценностей, которая бы не только соответствовала законам нового строя, но и поддерживалась большинством граждан страны, не создавала предпосылок для аномии и девиантного поведения.

Литература: 1. Сасина Л. А., Калинина Т. Е. Социально-психологические аспекты реформирования высшего образования в Украине // 36. наук. статей "Українська державність: становлення, досвід, проблеми". — Харків: Право, 2001. — С. 68 – 69. 2. Сасина Л. О., Калініна Т. О. Роль інтелігенції у формуванні соціальних стереотипів // 36. наук. праць "Інтелігенція і влада". Вип. 1. Ч. II. — Одеса: Асбродпринт, 2002. — С. 173 – 175. 3. Сасина Л. А. Некоторые особенности функционирования социального механизма экономики Украины // Вестник науки и техники. Вып. 1. — Харьков: ООО "Харьковский Дом науки и техники", 2003. — С. 55 – 58. 4. Сасин М. П., Сасина Л. А. Обоснование необходимости гармонизации системы образования // Матеріали 4-ї Міжнародної міждисциплінарної наук.-практ. конф. "Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління". — Харків: Українська Асоціація "Жінки в науці і освіті", 2003. — С. 208 – 209. 5. Ритцер Дж. Современные социологические теории. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002. — 688 с.

УДК 336.01

**Мартюшева Л. С.
Орехова К. В.**

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

The article is concerned with the general approaches of foreign and Ukrainian scientists regarding financial stability. Taking into account scientific discussion related to the definition of this term a new economic interpretation is given by the authors.

Функціонування виробничих підприємств в умовах постійної зміни ринкового середовища вимагає від системи управління особливої уваги до забезпечення їх життєдіяльності. Однією зі складових системи управління є фінансова стійкість підприємства, якісне та кількісне визначення якої з точки зору методичного забезпечення знаходиться в полі зору як вітчизняної, так і зарубіжної науки та практики. Однак вчені по-різному трактують цю категорію і внаслідок цього по-різному підходять до її оцінки. Тому метою даної статті є критичний огляд та уточнення поняття фінансової стійкості.

Так, Балабанов І. Т. [1] фінансово стійким вважає такий суб'єкт господарювання, що покриває засоби, вкладені в активи (основні фонди, нематеріальні активи, обігові кошти), лише за рахунок власних коштів, не допускає дебіторської та кредиторської заборгованості й вчасно розраховується за своїми зобов'язаннями. Автор, по-перше, відносить, до більш фінансово стійких ті підприємства, джерелом фінансування яких є тільки власні кошти. Але підприємства, що використовують у процесі своєї господарської діяльності лише власний капітал, зменшують темпи свого розвитку й обмежують можливості приросту рентабельності власного капіталу. У зв'язку з цим доцільно визначати оптимальне співвідношення між власними та позиковими коштами. По-друге, Балабанов І. Т., на думку авторів статті, дещо категорично ставить питання щодо формування дебіторської та кредиторської заборгованості. Адже в процесі виробничої діяльності, враховуючи фінансові можливості партнерів, що діють у невизначеному ринковому середовищі, підприємство змушене продавати чи купувати товари (роботи, послуги) або за готівку, або в кредит. Внаслідок цього об'єктивно виникає дебіторська чи кредиторська заборгованість — і тому слід зважати на допустиму межу заборгованостей, а не на їх відсутність взагалі. По-третє, автор під час визначення фінансової стійкості акцентує увагу на термінах здійс-

нення розрахунків. Але якщо в договірних документах або нормативно-регулюючих актах терміни оплати заборгованостей визначено заздалегідь, то виникає суперечність — як може суб'єкт господарювання, що не припускає дебіторської та кредиторської заборгованостей, несвоєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями.

Бочаров В. В. [2] вважає, що фінансова стійкість — це такий стан грошових ресурсів, який забезпечує розвиток підприємства переважно за рахунок власних коштів, вказуючи при цьому на такі принципові ознаки цієї категорії:

- 1) платоспроможність та кредитоспроможність;
- 2) мінімальний рівень підприємницького ризику.

Автор під платоспроможністю розуміє здатність підприємства платити за своїми зобов'язаннями в даний конкретний (поточний) момент часу. Але оскільки забезпечити необхідну суму для погашення всіх термінових зобов'язань за рахунок власних коштів підприємство не завжди в змозі, то воно змушене додатково залучати короткотермінові кредити банку або збільшувати кредиторську заборгованість перед постачальниками.

Щодо другої ознаки, відомо, чим вищий ризик, який бере на себе підприємство в процесі фінансово-господарської діяльності, тим вищим очікується прибуток. Тому одним із завдань управління підприємством є досягнення оптимального співвідношення ризикованості й прибутковості, а не беззаперечна вимога мінімізації ризику.

На думку Грачева А. В. [3], фінансова стійкість — це платоспроможність підприємства в часі з дотриманням умови фінансової рівноваги між власними й позиковими коштами. Але на фінансову стійкість впливає не тільки структура капіталу (пасиву), а й структура активу, зокрема співвідношення основних та обігових коштів, частка високоліквідних активів у їх загальній сумі. На це також вказує в роботі "Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки" Шиян Д. В. [4]. Автор розглядає фінансову стійкість як комплексне поняття, яке в першу чергу пов'язане з відповідною структурою активів і пасивів підприємства, та характеризується ефективністю їх використання.

Розширене трактування цієї категорії подає в роботі [5] Савицкая Г. В. Автор стверджує, що фінансова стійкість — це здатність підприємства функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у змінному внутрішньому й зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику.

Ізмайлова К. В. [6] визначає фінансову стійкість як ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання та наводить критерії її оцінки:

рівень покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;

платоспроможність підприємства (його потенційна можливість покрити термінові зобов'язання мобільними активами);

частка власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.

В основу визначення фінансової стійкості підприємства Селезнева Н. Н. [7] покладає, перш за все, перевищення доходів над витратами, що забезпечує вільне маневрування коштами та безперервний процес виробництва й реалізації продукції. Під доходами автор розуміє надходження грошових коштів, а під витратами — їх відтоки. На думку авторів статті, це визначення слід доповнити вимогою щодо оптимального рівня вільних грошових коштів.

Під фінансовою стійкістю Забродский В. А. [8] розуміє здатність грошових потоків на всіх фазах циклу кругообігу капіталу повертатися до стану забезпечення правильних пропорцій у їх розподілі (напряму використання), незважаючи на зовнішній вплив. Це визначення, на погляд авторів статті, найбільш повно відображає сутність цієї категорії, тому що в основу проблеми забезпечення фінансової стійкості автор перш за все поклав необхідність урахування безперервного руху грошових потоків. Але це визначення потребує уточнення ознаки "правильні пропорції".

Петряева З. Ф. у роботі "Фінансовий аналіз" [9] дає трактування категорії "фінансова стійкість" через такі її ознаки:

досягнення намічених розмірів прибутку та рентабельності (від суми прибутку залежать можливості підприємства щодо створення фондів коштів, які можуть направлятися на економічні й соціальні цілі);

оптимальний розподіл прибутку, що залишається в розпорядженні трудового колективу (трудоий колектив з урахуванням досягнутого рівня розвитку підприємства, ступеня вирішення соціальних проблем і перспектив розвитку визначає, скільки прибутку необхідно направити на збільшення фонду основних коштів, обігових коштів, на придбання акцій, облігацій і т. д.);

ліквідність балансу, що відбиває сприятливе співвідношення (не більш ніж 1:1) між сумою його фінансових зобов'язань і вартістю швидкоореалізованих активів (коштів, цінних паперів, оборотних матеріальних активів), що за необхідності можуть бути спрямовані на погашення зобов'язань;

наявність власних обігових коштів не нижче планового розміру, інакше підприємство не має можливості створювати необхідні запаси сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції для безперервного ритмічного випуску продукції;

раціональне використання основних коштів, скорочення невстановленого устаткування, незавершеного виробництва і т. д.;

раціональне використання власних і позикових коштів, оптимальне розміщення їх за стадіями кругообігу, недопущення вкладень обігових коштів у наднормативні запаси й витрати, відволікання на позапланові цілі;

платіжна дисципліна підприємства, тобто своєчасність розрахунків з постачальниками, робітниками та службовцями, фінансовими органами, банками.

На думку авторів статті, Петряева З. Ф. у цій роботі пропонує найбільш комплексний підхід до визначення категорії "фінансова стійкість". Її сутність характеризується ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів, а платоспроможність вважається зовнішнім проявом стабільності підприємства. При цьому вказується, що базовими ознаками фінансової стійкості виступають фінансові результати. Але, на думку авторів статті, фінансові результати — скоріше наслідок виробничо-господарської діяльності підприємства, ефективність та безперервна циклічність якої багато в чому залежать від його фінансової стабільності.

У таблиці подано узагальнення підходів авторів до визначення фінансової стійкості.

Таблиця

Ознаки фінансової стійкості

Ознака	Автор								
	Балабанов І. Т.	Бочаров В. В.	Грачев О. В.	Шиян Д. В.	Савицька Г. В.	Ізмайлова К. В.	Селезнева Н. Н.	Петряева З. Ф.	Забродский В. А.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Функціонування за рахунок власних коштів	+	+	-	-	-	-	-	-	-
Відсутність дебіторської та кредиторської заборгованості	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Своєчасність розрахунків за зобов'язаннями	+	-	-	-	-	-	-	-	-
Платоспроможність	-	+	+	-	+	+	-	-	-
Підприємницький ризик	-	+	-	-	+	-	-	-	-
Співвідношення між власними та позиковими коштами	-	-	+	+	+	+	-	-	-
Співвідношення основних та обігових коштів	-	-	-	+	+	-	-	-	-

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Рівень покриття запасів стабільними джерелами фінансування	-	-	-	-	-	+	-	-	-
Перевищення доходами витрат	-	-	-	-	-	-	+	-	-
Ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів	-	-	-	-	-	-	-	+	+

Результати аналізу дозволяють зробити висновок, що більшість учених до її ознак фінансової стійкості відносять:

- оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу, а також основних та обігових коштів;
- платоспроможність;
- ефективне формування, розподіл та використання фінансових ресурсів.

Вказані ознаки відображають в основному статичну характеристику фінансової стійкості, хоча, як свідчить проведений аналіз наукових праць, деякі автори вказують на її динамічні риси [3; 8].

Динамічна ознака цієї категорії знайшла відображення і в роботах таких відомих учених, як Хелферт Э. [10] та Ван Хорн Дж. К. [11]. Вони розглядають цю категорію залежно від інтересів аналітика та мети аналізу фінансового становища підприємства. Так, для менеджерів фінансова стійкість — це ефективність і прибутковість власне виробничої діяльності й використання залучених ресурсів. Для власників і стратегічних інвесторів базовою ознакою цієї категорії виступає рівень рентабельності власного (інвестованого) капіталу; для кредиторів — ліквідність підприємства. Але вищевказані автори вважають, що фінансова стійкість не може характеризуватися якимось певним граничним рівнем окремих показників чи їх системи, а швидше залежить від варіабельності факторів (причин) зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому діє підприємство.

Тому, на думку авторів статті, для визначення цієї категорії слід обирати саме динамічний підхід та вважати фінансово стійким таке підприємство, на якому забезпечується безперервний і узгоджений у пропорціях (у просторі та в часі) процес трансформації капіталу (джерел фінансування виробничо-господарської діяльності підприємства) в капітальні блага (матеріальні ресурси, готову продукцію, грошові кошти). При цьому ці пропорції залежать від різних факторів, які можна класифікувати за ознаками:

- за місцем виникнення: як зовнішні та внутрішні;

- за важливістю результатів: основні та другорядні;
- за структурою: прості та складні;
- за часом дії: постійні й змінні.

Запропоноване визначення фінансової стійкості потребує розробки спеціального механізму оцінки впливу вказаних факторів на стабільність діяльності підприємства, що є предметом подальшого дослідження.

Література: 1. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 456 с. 2. Бочаров В. В. Финансовый анализ. — СПб.: Питер, 2001. — 240 с. 3. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: Учебно-практическое пособие. — М.: Изд. "Финпресс", 2002. — 208 с. 4. Шиян Д. В. Комплексна оцінка фінансового стану галузей економіки // Фінанси України. — 2002. — №1. — С. 54 – 62. 5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. — М.: Новое знание, 2001. — 704 с. 6. Измайлова К. В. Финансовый анализ: Навчальний посібник. — К.: МАУП, 2000. — 152 с. 7. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ: Учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 480 с. 8. Забродский В. А., Кизим Н. А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем. — Харьков: Бизнес Информ, 2000. — 108 с. 9. Петряева З. Ф. Финансовый анализ: Навчальний посібник. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2000. — 84 с. 10. Хелферт Э. Техника финансового анализа: Пер. с англ. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 664 с. 11. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 800 с.

Стаття надійшла до редакції
26.11.2003 р.

УДК 658.316

**Перерва П. Г.
Майборода О. Є.**

СУЧАСНИЙ СТАН І РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

The development of industrial production in Kharkiv region is analysed in the article. The main tasks and ways of solving the existing problems concerning the leading industry branches are determined, and the program aimed at maintaining the tendency towards the rate of industrial production growth is offered.

На сучасному етапі промисловість нашого регіону набуває все більш позитивних тенденцій. Так,

протягом останніх шести років темпи зростання промислового виробництва мали позитивне значення. Сьогодні для промислового комплексу однією з найголовніших проблем стає питання про збільшення темпів зростання за рахунок відстаючих галузей.

Для вирішення цієї проблеми потрібне застосування реструктуризаційних заходів, які спрямовані на перебудову виробництва в напрямку створення високоефективного й конкурентоспроможного промислового комплексу, сприяйнятливо до науково-технічного прогресу.

Аналізуючи статистичні дані за 2002 рік, можна звзначити, що структура промислового виробництва Харківської області не зазнала значних змін. Як і раніше, найбільшу питому вагу в загальному обсязі виробництва мають харчова промисловість (30,6%), паливно-енергетичний комплекс (24,1%) та машинобудування (24,9%). Частка легкої промисловості дещо скоротилась і становить 0,6% (у 2001 р. складала 0,9%) від загального обсягу виробництва [1 – 3]. Але статистичні дані за січень – червень 2003 року порівняно з аналогічним періодом 2002 року показують зниження темпів промислового виробництва у галузях легкої промисловості, виробництва деревини та виробів з деревини, хімічної та нафтохімічної промисловості, у галузі металургії та обробки металу.

За останні роки проведення економічних реформ у нашій державі показало, що існування стабільної та розвиненої економічної системи на регіональному рівні неможливе без успішного розвитку сучасних підприємств. У ринкових умовах підприємство досягає успіху в діяльності тоді, коли воно знаходиться в стані постійного й стабільного розвитку, але зараз держава не створює необхідних умов для забезпечення нормальної діяльності вітчизняних підприємств, хоча слід зазначити, що протягом 2001 – 2002 рр. прийнято ряд законодавчих актів, які спрямовані на підтримку деяких галузей промисловості. Це Закон Верховної Ради України від 12.07.2001 №2660-III "Про державну підтримку літакобудівної промисловості", Закон Верховної Ради України від 11.01.2001 №2211-III "Про визнання бронетанкової галузі однією з пріоритетних у промисловості України та заходи щодо надання їй державної підтримки"; Закон Верховної Ради України від 07.02.2002 №3023-III "Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу"; Указ Президента України від 03.11.2001 №1039/2001 "Про заходи щодо розвитку ринку вітчизняної техніки для агропромислового комплексу та збільшення обсягів її виробництва".

Фундаментом регіонального розвитку є самостійність регіонів у визначенні перспективних цілей і можливості фінансування заходів для їх реалізації, насамперед за рахунок власних джерел і залучених

інвестицій. О. Демин у своїй статті "Політика регіонального розвитку в умовах углублення риночних реформ в Україні" зауважує, що практика свідчить про справедливість тези взаємозалежності між рівнем залучених технологій і рівнем розвитку території. Ринкові умови розвитку "відсівають" неконкурентоспроможні території [4]. Виходячи зі статистичної звітності, у 2002 році в економіку області було спрямовано 2 851,1 млн. грн. капітальних інвестицій. Переважну їх частку (86,6%) становили інвестиції в основний капітал (капітальне будівництво, придбання машин та обладнання). Інноваційні витрати промислових підприємств області становили в 2002 році 344,5 млн. грн., причому на оплату робіт (послуг) сторонніх організацій було витрачено 148,6 млн. грн. Протягом останніх років зростали обсяги промислового виробництва (2001 — на 16,7%, 2002 — на 5,0%), закріплюється позитивна тенденція зростання й у поточному році, про що свідчать дані, наведені в таблиці "Основні показники економічного й соціального розвитку області у галузі промисловості" [1 – 3].

Таблиця

Основні показники економічного й соціального розвитку області у галузі промисловості

Показники	Одиниця виміру	2001 р.	2002 р.	2003 р.
		Звіт	Звіт	Звіт за січень – червень
1	2	3	4	5
Обсяг продукції промисловості в діючих цінах	млн. грн.	8 639,4	10 138,7	5 391,9
У тому числі:				
Добувна промисловість	млн. грн.	690,4	706,5	319,3
Видобування енергетичних матеріалів	млн. грн.	669,5	683,0	307,6
Видобування неенергетичних матеріалів	млн. грн.	20,9	23,5	11,7
Обробна промисловість	млн. грн.	6 378,1	7 667,0	4 079,9
Харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів	млн. грн.	2 641,2	3 105,3	1 614,1
Легка промисловість	млн. грн.	76,3	64,6	33,0
Виробництво деревини та виробів з деревини	млн. грн.	19,0	20,4	11,4
Целюлозно-паперова, поліграфічна промисловість, видавнича справа	млн. грн.	164,7	240,9	125,9
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	млн. грн.	93,3	87,6	37,7
Хімічна та нафтохімічна промисловість	млн. грн.	550,6	753,5	377,8
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	млн. грн.	265,5	376,4	202,5

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5
Металургія та обробка металу	млн. грн.	158,3	215,9	72,6
Машинобудування	млн. грн.	2 309,0	2 520,8	1 446,0
Виробництво та розподіл електроенергії, газу й води	млн. грн.	1 570,9	1 765,2	992,6

Одним із багатогалузевих промислових комплексів, який має великі можливості внутрішньої кооперації, є легка промисловість. Але на сьогодні становище цієї галузі залишає сподіватись на краще, про що свідчать статистичні дані її діяльності.

За більшістю основних видів продукції обсяги виробництва постійно падають. За 2002 рік понад 50% підприємств галузі працювали зі спадом виробництва й серед них основні, які в рейтингу обсягів виробництва займають перші позиції та реально впливають на кінцевий результат роботи всієї галузі. За даними півріччя 2003 року, порівняно з аналогічним періодом 2002 року, в цій галузі на 8,21% знизилася темпи приросту, в тому числі на 1,36% знизилася темпи приросту в текстильній промисловості та галузі пошиття одягу і на 30,88% у виробництві шкіри й шкіряного взуття. Як зауважує Решитнякова І. Л., Україна, яка має повний виробничий комплекс (від виготовлення тканин до пошиття готового одягу й взуття), сьогодні ввозить приблизно в чотири рази більше одягу, ніж виробляє сама [5].

За минулий 2002 рік ряд підприємств галузі активізували роботу з реструктуризації виробництва, фінансового оздоровлення, пошуку оптимальних форм господарювання та ефективного власника. Були розпочаті санаційні процеси на АТ "Більшовик", ЗАТ "Килимовий комбінат", АТ "Українське хутро" тощо. Однак однією з основних причин, яка призвела до падіння обсягів виробництва продукції, є відсутність на більшості підприємств замовлень на виробництво та уповільнений процес реалізації товарів через високу собівартість продукції. Більшість непрацюючих підприємств мають слабку технічну базу, значні незадіяні основні фонди та не можуть забезпечувати належної якості продукції.

Підприємствами хімічної та нафтохімічної промисловості області протягом 2002 року вироблено продукції на суму 753,5 млн. грн., що на 10,7% більше, ніж у попередньому 2001 році, але темпи приросту за півріччя 2003 року порівняно з аналогічним періодом 2002 року знизилась на 3,06%, у тому числі хімічне виробництво знизило темпи зростання на 6,42%.

За статистичними даними, 2002 рік успішно завершили підприємства металургії та обробки металу, де приріст обсягів виробництва склав 5,8%. Але дані півріччя 2003 року свідчать про падіння

темтів на 21,26%. Також простежується падіння за січень – червень на 0,69% у галузі виробництва деревини та виробів з деревини.

Отже, зараз ці чотири галузі за даними півріччя є збитковими.

У галузевому розрізі одним із пріоритетних напрямків розвитку промисловості залишається машинобудування. Зростання обсягів виробництва в машинобудуванні у 2002 році відбувалося за рахунок підприємств, що займалися виробництвом електричного та електронного устаткування, до яких належать ЗАТ "Південкабель", ВО "Моноліт", ДП "Харківський релейний завод", НВО "Електроважмаш", ВАТ "Харківський електроапаратний завод". За перше півріччя 2003 порівняно з минулим роком темпи збільшилися на 15,81%. На підприємствах цих видів діяльності зосереджено значний високотехнологічний потенціал. У цій галузі потрібно продовжувати роботу щодо модернізації бронетанкової техніки, з виробництва устаткування для паливно-енергетичного комплексу, сільськогосподарської техніки, а також щодо розширення номенклатури виробництва кабельно-провідникової продукції, яка відповідає світовим стандартам якості. Зростання обсягів також відбулося за рахунок підприємств, що займалися виробництвом транспортного устаткування: ХДАВП, ДП "ХМЗ ФЕД", ЗАТ "Харківський велозавод ім. Г. І. Петровського", ВО "Комунар" та інших.

У машинобудуванні найбільші обсяги інвестицій у 2002 році освоєні на ЗАТ "Південкабель" — 20,9 млн. грн. На цьому підприємстві було придбано комплексне обладнання безперервної вулканізації для виробництва кабелів середньої напруги 6 – 70 кВ, лінію з виробництва кабелів та проводів типу "drum twister", а також випробувальне обладнання. За рахунок власних інвестицій збудовано та обладнано новий виробничий корпус та підстанцію. У виготовленні машин та устаткування зафіксовано падіння виробництва (до цього напрямку належать підприємства тракторного та сільськогосподарського машинобудування). Було скорочено обсяги виробництва на 8 з 10 підприємств цього комплексу, серед яких ВАТ "ХТЗ", ВАТ "ХЗТЦШ", ВАТ "Серп і молот" та інші. Приріст мали тільки ВАТ "Дергачівський завод турбокомпресорів" та ЗАТ "Лозівський завод "Трактородеталь". Розвиток тракторного й сільськогосподарського машинобудування треба проводити в напрямках: структурних змін на підприємствах цього комплексу, узгодження потужностей з реальними потребами ринку, розвитку лізингових та компенсаційних схем за рахунок як державного, так і місцевого бюджетів, а також розширення номенклатури продукції.

Виробництво продукції у харчовій промисловості та галузі переробки сільськогосподарських продуктів за 2002 рік склало 3,1 млрд. грн. і збільшилось

порівняно з попереднім роком на 5,3%. Позитивні зрушення в цьому виді діяльності дозволили протягом останніх 2-х років знижувати ціни на основні види хліба та хлібобулочних, макаронних, цілого ряду м'ясних, ковбасних та молочних виробів, круп та борошна. Вже зараз можна побачити, що прогнозоване скорочення валового збору зерна із урожаю 2003 року та виробництва молока у 2003 – 2004 роках негативно вплине на розвиток круп'яної, борошномельної, комбікормової промисловості та роботу молокопереробних підприємств, тому в наступному році в цих галузях передбачається скорочення обсягів виробництва товарної продукції.

Майже четверту частину в структурі промислового виробництва області займає паливно-енергетичний комплекс. За статистичними даними, підприємствами цієї галузі було видобуто: 7,3 млрд. м³ природного газу, що на 2,4% більше, ніж у 2001 році, та на 7,1% більше газового конденсату, ніж у попередньому році (зростання обсягів виробництва електроенергії пов'язане із загальним зростанням споживання електроенергії) [1; 2].

На сучасному етапі впроваджується "Програма розвитку паливної галузі Харківського регіону до 2010 року", яка була схвалена на спільному засіданні колегії Харківської облдержадміністрації та правління НАК "Нафтогаз України" 26 березня 2002 року. У програмі акцентується увага на тому, що без додаткових інвестицій видобуток газу з відомих родовищ області на базі існуючих потужностей і технологій у майбутньому об'єктивно закономірно спадатиме. Це пов'язано з виснаженням на 80 – 90% основних значних за запасами газоконденсатних родовищ. Згідно з програмою підтримка й нарощування видобутку передбачається за рахунок інтенсифікації використання наявної ресурсної бази на діючих родовищах і родовищах, які освоєні за рахунок буріння нових експлуатаційних свердловин, поточного й капітального ремонту свердловин наявного фонду, інтенсифікації припливів газу шляхом прямого впливу на пласт, оптимізації режимів розробки, а також нарощування шляхом проведення широкомасштабних пошуково-розвідувальних робіт.

Цей документ надасть можливість визначити оптимальний варіант розвитку паливної галузі Харківського регіону, стабілізувати видобуток вуглеводної сировини та збільшити його в наступні роки, підвищити власний видобуток енергоресурсів, а також послабити залежність від імпорту енергоносіїв.

Виходячи з аналізу структури промислового виробництва Харківської області, на думку авторів, необхідно впровадити програму, яка спрямована на збільшення темпів промислового виробництва, і перш за все це стосується збиткових галузей промисловості. Автори пропонують, щоб ця програма склада-

лася з реструктуризаційних заходів, і окремо виділяють інвестиційну діяльність.

Практика показує, що сьогодні дуже ризиковано вкладати кошти у збиткові підприємства. Однак підприємства нашої країни мають ряд факторів, котрі дуже імпонують інвесторам, — це наявність висококваліфікованого і, за світовими мірками, дуже дешевого персоналу, а також розвиненої інфраструктури, яка може бути використана під час виробництва продукції і яка буде відповідати високим стандартам якості.

Реструктуризаційні заходи, на думку авторів, повинні максимально орієнтуватися на найбільш можливий рівень майбутньої діяльності та повинні реалізуватися за наступною схемою:

визначення рівня діяльності підприємства на сьогодні та визначення рівня майбутньої діяльності (асортименту та обсягів виробництва);

розробка нової схеми підприємства стосовно розміру служб, на основі рівня діяльності;

фінансування заходів реструктуризації шляхом оренди площ та обладнання, яке не задіяне у виробництві (тим самим призводячи до збитків), а також перегляд та скорочення відділів підприємства;

залучення до служби маркетингу та збуту висококваліфікованих працівників, для покращення реалізації продукції, введення системи винагород, яка включатиме елемент залежності від прибуткової діяльності. Запровадження системи оплати праці працівників, яка відповідатиме ступеню важливості цієї функції на підприємстві;

складання плану дій стосовно продажу надлишків запасів сировини та готової продукції, зменшення незавершеного виробництва до доцільного рівня;

підготовка відповідних планів дій та необхідної бюджетної документації для регулярного контролю за досягнутими результатами.

Удосконалення методів роботи в напрямку інвестиційної діяльності, на думку авторів, повинне передбачати наступні дії:

поглиблений розрахунок вхідних даних за проектом;

підготовку всієї наукової, технічної, юридичної та фінансово-економічної документації стосовно підприємства;

зовнішній та внутрішній аудит бухгалтерського обліку;

опрацювання всіх необхідних закупок та витрат, розробку механізму зниження ризиків загального та сезонного коливання збуту продукції та грошових надходжень;

альтернативний пошук кредиторів, розробку нових схем фінансування за участю як кредиторів, так і інвесторів.

Запропонована в статті програма надасть можливість покращити становище збиткових галузей і тим самим збільшити темпи зростання промисловості.

Література: 1. Комплексна доповідь "Про економічне та соціальне становище Харківської області за січень – грудень 2001 р." / Харківське обласне управління статистики, 2002 р. 2. Комплексна доповідь "Про економічне та соціальне становище Харківської області за січень – грудень 2002 р." / Харківське обласне управління статистики, 2003 р. 3. Комплексна доповідь "Про економічне та соціальне становище Харківської області за січень – червень 2003 р." / Харківське обласне управління статистики, 2003 р. 4. Демин О. Политика регионального развития в условиях углубления рыночных реформ в Украине // Экономика Украины. — 2003. — №6(491). — С. 4 – 13. 5. Решитнякова И. Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях. Монография. — Луганск: Изд. Восточно-украинского государственного университета, 1998. — 272 с.

Стаття надійшла до редакції
7.11.2003 р.

УДК 303.62: 316.343.656

**Савченко Б. Г.
Боковицкая Ю. В.**

ИССЛЕДОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РАБОТЫ ГОССЛУЖАЩИХ С ПОМОЩЬЮ АНКЕТИРОВАНИЯ

The results of the questionnaire carried out by the chair of state building of the National Academy of State Administration among the deputy heads and other office employees of Kharkiv, Lugansk, Poltava and Sumy regional administrations are analysed in the article. According to this analysis the attitude of office employees of various ages and sexes to the main conditions of work is revealed and the recommendations for improving them are given.

Социологические исследования [1 – 3] являются наиболее эффективным средством для получения новой оперативной информации о состоянии внутренней и внешней среды организации, которая может служить основой для выработки управленческих решений.

© Савченко Б. Г., Боковицкая Ю. В., 2003

Кафедра государственного строительства Харьковского регионального института Национальной академии государственного управления провела анкетирование заместителей начальников областных управлений Харьковской, Луганской, Полтавской и Сумской областей, руководителей и главных специалистов экономических и финансовых служб райгосадминистраций и их кадрового резерва с целью определения положительных и отрицательных факторов, влияющих на результаты работы госслужащих.

Предметом проведенных кафедрой исследований были вопросы оплаты труда, контроля за деятельностью, продвижения по службе, ответственности, а также взаимоотношения внутри коллектива.

В анкетировании [4] принимали участие в основном госслужащие среднего возраста и молодежь — 85,2% респондентов (табл. 1). Большую группу респондентов составили женщины (61,46%), количественный состав которых в органах государственной власти регионального уровня несколько выше. Как правило, это управленцы среднего звена, которые выполняют работу, требующую особого внимания, терпения и аккуратности.

Таблица 1

Характеристика респондентов

Возрастные категории	Государственные служащие		Структура госслужащих			
	количество	%	Мужчины		Женщины	
			количество	%	количество	%
Молодежь	41	37,4	17	15,6	24	35,82
Средний возраст	52	47,72	11	10,1	41	37,6
Старший возраст	16	14,68	14	12,84	2	1,86
Всего	109	100,0	42	34,54	67	61,46

Исходя из цели исследования в анкете было предложено 2 вопроса:

1. Когда на работе вы чувствовали себя особенно хорошо?
2. Когда на работе вы чувствовали себя особенно плохо?

Варианты ответов следовало расположить по степени их важности для респондентов.

В табл. 2 приведены данные, характеризующие ответы на первый вопрос.

Таблица 2

Положительные факторы организации

№ п/п	Показатели	Мужчины			Женщины		
		молодые	среднего возраста	старшего возраста	молодые	среднего возраста	старшего возраста
1	Признание и одобрение результатов работы	14,81	11,67	14,71	20,56	16,13	10,00
2	Успешное завершение задания	13,58	11,67	13,24	14,95	14,52	20,00
3	Повышение заработка	8,64	10,00	11,76	12,15	10,22	20,00
4	Степень непосредственного контроля за работой	8,64	11,67	10,29	9,36	9,68	10,00
5	Возможность творческого и делового роста	14,81	8,33	5,88	7,47	8,60	0,00
6	Политика руководства меня полностью устраивает	4,94	8,33	10,29	6,54	10,22	0,00
7	Улучшение условий труда	8,64	11,67	4,41	6,54	7,53	10,00
8	Улучшение отношений с коллегами	8,64	8,33	5,88	9,36	5,91	0,00
9	Улучшение отношений с начальством	3,70	8,33	10,29	7,48	6,99	10,00
10	Продвижение по службе	8,64	6,67	7,35	3,74	5,91	10,00
11	Высокая степень ответственности	4,94	8,33	5,88	1,87	4,3	10
	ИТОГО	100	100	100	100	100	100

Как показал анализ, следует обратить внимание на те обстоятельства, от которых зависят повышение результативности труда и морально-психологическое удовлетворение, а именно признание и одобрение результатов работы (16,02%). Это характерно как для мужчин, так и для женщин. Важную роль в формировании обобщенной самооценки играют ответы, получаемые служащими извне, так как важное условие в формировании профессиональной оценки создает руководство. На второе место респонденты поставили вопрос, связанный с успешным завершением задания (14,06%). При его решении респонденты приобретают чувство самоуважения, что придает уверенность и стимулирует стремление к успеху. И только третье место занимает фактор повышения заработной платы (10,74%), хотя, отвечая на второй

вопрос, все опрошенные, кроме служащих старшего возраста, на первое место поставили отсутствие роста заработной платы. Таким образом, наряду с тем, что материальные условия являются решающими, значительная часть респондентов больше внимания уделяет качеству работы и успешному ее завершению в установленный срок.

Как показал факторный анализ, трудовая активность и морально-психологическое удовлетворение респондентов в большей степени зависит от того, насколько работа находит признание и одобрение, насколько она соответствует их знаниям и способностям, как она оплачивается. Это подтверждается тем, что конкурсная основа принятия на работу дает возможность объективно выбрать на государственную службу лучших претендентов.

На стартовом этапе трудового пути возможность проявить творческий подход к работе может решающим образом повлиять на дальнейшую удовлетворенность выбором профессии у молодых служащих, поэтому значительное внимание респонденты уделяют возможностям творческого и делового роста. Наибольший интерес этот вопрос вызывает у молодых мужчин (14,81%).

Позитивным фактом является то, что количество респондентов, довольных политикой руководства, больше (8,2%), чем недовольных (4,28%).

В табл. 3 приведены ответы на второй вопрос.

Таблица 3

Отрицательные факторы организации

№ п/п	Показатели	Мужчины			Женщины		
		молодые	среднего возраста	старшего возраста	молодые	среднего возраста	старшего возраста
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Отсутствие роста зарплаты	17,39	13,64	14,53	18,94	10,00	0
2	Невозможность завершить задание в срок	17,39	18,18	17,95	13,64	20,00	0
3	Наказание руководителем без причин	10,87	13,64	10,26	8,33	10,0	0
4	Ухудшение условий труда	10,87	13,64	7,69	9,85	0	0
5	Ухудшение отношений с начальством	6,52	0	12,82	7,58	0	0
6	Отсутствие делового и творческого роста	10,87	13,64	5,98	9,85	0	0

Окончание табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
7	Ухудшение отношений с коллегами	8,70	9,09	8,55	6,82	0	0
8	Низкое качество выполняемой работы	0	0	11,11	6,06	0	0
9	Однообразная работа без повышения заработка	4,35	9,09	5,13	7,58	0	0
10	Политика руководства меня полностью не устраивает	2,17	4,55	1,71	3,03	60,0	0
11	Ежедневный контроль со стороны руководителя	6,52	4,55	3,42	5,30	0	0
12	Низкая степень ответственности	4,35	0	0,85	3,03	0	0
	ИТОГО	100	100	100	100	100	0

Как показал опрос, неудовлетворенность респондентов возникает в том случае, когда руководители наказывают их без особых на то причин (9,79%). Женщины реагируют на это значительно острее, чем мужчины (5,8% и 3,98% соответственно). Поэтому руководителям необходимо более внимательно относиться к наказаниям, особенно женщин среднего возраста, которые болезненно их воспринимают.

Важную роль в формировании отношения к труду играют условия труда, так как при их ухудшении служащие не имеют возможности качественно выполнять свои задачи по объективным причинам. Этот фактор в большей степени воспринимают служащие среднего возраста (13,64%) и молодежь (10,87%).

Стабильность социально-психологического климата в коллективе, искренность межличностных отношений между коллегами в нормальных или экстремальных условиях дает возможность рационально организовать работу. В большей степени вопросу улучшения отношений с коллегами придают значение мужчины, среди них: молодежь (8,7%) и люди среднего возраста (9,09%).

Результаты анкетирования показывают, что уровень удовлетворенности политикой руководства практически в 2 раза выше, чем неудовлетворенности. Это указывает на достаточно высокий уровень объективности в управлении кадровыми вопросами и оказывает определенное влияние на результаты работы.

Концепция административной реформы в Украине определяет, что среди основных критериев оценки работы государственных служащих должны быть продуктивность, эффективность, качество и своевременность работы. Данное исследование свидетельствует, что государственные служащие регионального уровня придают первостепенное значение именно тем вопросам, которые способствуют улучшению качества предоставления государственных услуг на-

селению, а также указывает на важность и значимость выполнения заданий для каждого госслужащего.

Наряду с этим решение проблемы оплаты труда госслужащих позволило бы увеличить заинтересованность кадров в продуктивной и качественной работе, в их дальнейшем карьерном росте. Данные исследования также говорят о необходимости психологической подготовки руководителей, так как положительный морально-психологический климат является одной из составляющих управления.

Таким образом, социологические исследования методом анкетирования предлагают объективное решение вопросов по созданию оптимальных условий для работы и управлению государственными служащими.

Литература: 1. Радугин А. А., Радугин К. А. Социология. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд. "Центр", 2001. — 224 с. 2. Schaefer R. T., Lamm R. P. Sociology. — 5-th ed. — New York: Mc Graw-Hill, 1995. — 680 p. 3. Giddens A. New rules of sociological method: A positive critique of interpretative sociologies. — Cambridge: Polity press, 1997. — P. 20–25. 4. Сафронова В. М. Прогнозирование и моделирование в социологической работе. — М.: Изд. центр "Академия", 2002. — 192 с.

Стаття надійшла до редакції
13.11.2003 р.

УДК 657.422.4:658.715

Коробков Д. В.

НЕОБХОДИМОСТЬ СОВМЕСТНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО И ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

The article is devoted to the main methods of investment objects analysis, i. e. fundamental & technical ones. The differences, the most efficient application conditions for all types of analysis, economists' opinion of their practical usage are demonstrated. Joint application of fundamental and technical analyses both for investors and issuers for the purpose of simultaneous determination of the most optimal investment objects as well as the best time for their purchase and sale by investors (floatation of different kinds of securities by the issuers) is suggested.

Основная проблема при деятельности различных субъектов на финансовом рынке сводится к

определению момента времени, приводящего к максимизации доходности проводимых операций на выбранном рынке, минимизации их риска, либо одновременному моделированию определенной комбинации доходности и риска. Эта проблема затрагивает как отдельно взятого инвестора, рассчитывающего на получение дохода от владения объектами инвестирования (или от их покупки с целью дальнейшей перепродажи), так и эмитента, желающего реализовать свой эмиссионный пакет ценных бумаг по максимальной из возможных цен, а в случае необходимости — отозвать их по минимальной из возможных цен. Она также тесно взаимосвязана с такими теоретическими изысканиями в области инвестиционной деятельности, как моделирование оптимального инвестиционного портфеля по моделям Г. Марковица, У. Шарпа или с помощью модели "Квази-Шарпа". Так как характеристики ценных бумаг в перечисленных моделях рассматриваются как не изменяющиеся во времени величины, то при их расчете возникает определенная погрешность, поскольку информация на финансовом рынке меняется ежесекундно и рассчитанная ранее модель уже не будет наиболее полно соответствовать действительности. Это приводит к неточностям расчета не только оптимальных портфелей, но и других моделей на финансовом рынке, не учитывающих постоянное изменение во времени различных характеристик анализируемых объектов. Таким образом, рассматриваемая проблема представляет собой не только новизну, но и теоретический и практический интерес для всех участников различных сегментов финансового рынка.

Целью статьи является теоретическое обоснование и практическое подтверждение определенной стратегии использования обоих видов анализа для достижения инвестором большей доходности от инвестирования денежных средств в международный либо национальный финансовый рынок. При этом характер вложения денежных средств в инструменты финансового рынка (спекулятивный или инвестиционный) не оказывает особого влияния на адаптацию предлагаемой стратегии. Также показана полезность описанной ниже модели анализа и принятия решения для эмитентов: при размещении хозяйствующими субъектами различных ценных бумаг на финансовом рынке с целью получения наибольшего количества денежных средств за единицу эмиссионной ценной бумаги.

В данной статье не конкретизированы математические модели проведения фундаментального анализа, которые описаны во многих источниках по экономическому анализу, в частности построения оптимального инвестиционного портфеля для конкретного инвестора (но, как ранее было замечено, без учета изменчивости характеристик ценных бумаг на

момент их определения). Также не уточнена методология проведения технического анализа, литература по которой достаточно широко распространена.

Проблематика анализа инструментов финансового рынка, выборка объектов инвестирования, подлежащих приобретению и формированию инвестиционного портфеля, довольно широко представлена в следующих научных публикациях: С. Н. Литвиненко, В. И. Поддубного, где рассматриваются модели формирования инвестиционного портфеля на фондовом рынке Украины по моделям У. Шарпа и Г. Марковица и описаны математические модели, показана методика их применения и различия при их использовании [1]; Эрика Наймана, где четко и наиболее полно сформулирована стратегия формирования инвестиционного портфеля с применением фундаментального и технического анализа, а также представлена методика управления сформированным портфелем [2]; А. Янковского, где произведен анализ формирования эффективного множества инвестиционных портфелей по моделям У. Шарпа и Г. Марковица и продемонстрировано определение оптимального портфеля [3].

Итак, инвестиционная деятельность субъектов предпринимательской деятельности и частных лиц предполагает вложение денежных средств в различные активы с целью получения дохода от владения приобретенными видами активов и/или от их последующей перепродажи. В последнем случае доход может быть получен как от повышения, так и от понижения рыночной стоимости активов, в зависимости от условий заключения контракта на дальнейшую реализацию рассматриваемых объектов инвестирования.

В большинстве случаев различные группы инвесторов рассматривают потенциальные варианты объектов инвестирования и отбирают их, исходя из определения и расчета некоторых показателей, которые наиболее оптимально соответствуют целям инвестирования. Эту совокупность аналитических показателей можно разделить на две основные группы:

1) анализ основных экономических показателей (самого объекта инвестирования и принадлежащей ему отрасли, рассмотрение макроэкономических показателей);

2) анализ политических факторов, которые в состоянии оказать влияние на цену и доходность объекта инвестирования (текущее законодательство, политический режим, их возможные изменения).

Данная методика анализа носит название фундаментального анализа объектов инвестирования. Впервые это понятие было употреблено в книге "Анализ ценных бумаг", опубликованной в 1934 году в США, авторами которой являлись Бенджамин

Грэм и Дэвид Додд. Сущность фундаментального анализа сводилась к прогнозированию биржевых цен на котируемые акции посредством определения различных финансовых и других экономических показателей исследуемой компании и ее внешней среды с целью последующего сравнения полученных результатов с имеющимися данными аналогичных показателей за более ранние периоды.

В большинстве случаев фундаментальный анализ нацелен на долгосрочную перспективу, но он также находит свое применение и при составлении среднесрочных прогнозов. Его суть сводится к всестороннему рассмотрению определенной инвестором выборки экономических, политических и нормативно-правовых факторов, влияющих на изменение цены анализируемого товара. Наиболее сложная задача при его использовании заключается в правильной оценке истинной стоимости рассматриваемого объекта инвестирования, которая затем будет являться основой для формирования и пересмотра инвестиционного портфеля. При этом могут использоваться разнообразные методики и модели оценки текущей и прогнозируемой стоимости.

К основным недостаткам фундаментального анализа причисляют невозможность учета и анализа всего многообразия факторов, способных оказать влияние на изменение цены рассматриваемого товара, а также неоднозначность полученных результатов различных аналитиков, совместно с их различным значением и толкованием в разные периоды экономического состояния страны.

Для отдельно взятого инвестора основной задачей фундаментального анализа будет являться установление истинной цены исследуемого объекта с целью дальнейшего сравнения полученного результата с имеющимися данными на рынке. В случае превышения найденным значением имеющегося на рынке значения в ценовом выражении инвестор приходит к выводу о том, что подлежащий анализу объект на текущий момент недооценен. Следовательно, появляется возможность получить доход от приобретения данного объекта по имеющейся рыночной цене (либо приобретения деривативов, дающих возможность получения дохода от повышения цены на товар, лежащий в их основе) и дальнейшей его продажи в тот момент, когда рыночная цена поднимется и достигнет расчетного значения. В случае же превышения рыночным значением расчетного инвестор приходит к выводу о том, что исследуемый объект переоценен. Цена на него может быть подвергнута рыночной корректировке путем ее снижения до расчетного значения (а иногда и еще ниже). Тогда доход на финансовых рынках может быть получен путем занятия короткой позиции по данному товару либо за счет приобретения

финансовых деривативов, дающих возможность получения дохода от снижения цены на базисный товар. Сигналом о закрытии позиции по данному товару будет выступать момент выравнивания рыночной цены с ценой расчетной.

Для хозяйствующего субъекта применение фундаментального анализа не только возможно, но и необходимо в периоды его эмиссионной деятельности на рынке ценных бумаг. Так, фундаментальный анализ позволяет инвестору выявить инвестиционную привлекательность эмиссионных инструментов, предложенных на рынке, и рассчитать истинную цену. А если те же самые операции заблаговременно проведет сам эмитент, то он сможет выявить негативные факторы, оказывающие влияние на его ценные бумаги (следовательно, и на их биржевую стоимость), и приложить все усилия для их элиминирования.

Необходимо также учитывать, что на приобретение рассматриваемого инвестиционного товара, кроме объективных факторов, порой огромное влияние оказывает субъективное мнение не только потенциального инвестора или группы инвесторов, но также и других заинтересованных лиц. Один из наиболее часто встречающихся субъективных факторов на рынке по своим характеристикам, схожим с рынком совершенной конкуренции и оказывающим влияние на процесс принятия решения о приобретении данного объекта инвестирования, — теория уверенности, где основной причиной, оказывающей влияние на изменение цен на объекты инвестирования, является возрастание или падение уверенности инвестора в будущей цене и доходности рассматриваемого товара.

Другой существенной, эмпирически подтвержденной теорией, оказывающей значительное субъективное влияние на изменение цен на различные объекты инвестирования, является теория рефлексивности, впервые предложенная и основательно разработанная Джорджем Соросом. Ее суть заключается в том, что при хороших фундаментальных макроэкономических показателях, показателях отрасли или инвестиционных активов, относящихся к ней (цены на которые при определенных условиях могут быть искусственно завышены), инвесторы склонны преувеличивать их будущую доходность, тем самым значительно завышая рыночную стоимость этих объектов по отношению к их реальной стоимости и наоборот [4].

Потенциальный инвестор должен учитывать при рассмотрении вариантов о приобретении объектов инвестирования не только эти две теории, нашедшие широкое распространение на финансовых рынках, но и другие субъективные факторы, способные оказать как позитивное, так и негативное влияние на цену приобретения, доходность и це-

ну реализации рассматриваемого объекта инвестирования.

При определенных обстоятельствах (например, появлении на рынке более доходных объектов инвестирования) инвестор, применяющий активный портфельный менеджмент, будет стремиться предложить на рынке совокупность уже приобретенных менее доходных объектов инвестирования, находящихся в его собственности по максимально возможной рыночной цене. С целью дальнейшего реинвестирования вырученных средств от продажи в приобретение определенного количества, наиболее подходящего в инвестиционный портфель инвестора с его субъективной точки зрения относительно максимизации доходности и минимизации риска, необходимо больше доходных объектов инвестирования, приносящих более высокий доход по сравнению с имевшимися ранее.

На данном этапе принятия решения инвестором подход, основанный на фундаментальном анализе определения наилучшего момента для продажи имеющегося объекта инвестирования, с позиции получения за него максимальной цены, а следовательно, и получения большей прибыли, является в большинстве случаев неэффективным. Это вызвано причинами стремительно изменяющейся обстановки на рынке, по своим характеристикам близким к рынку совершенной конкуренции (как, например, на фондовом рынке), а также необходимостью определения за короткий промежуток времени и анализа большого количества различных показателей, способных оказать влияние на изменение цены. Подход же, основанный на изучении конъюнктуры рынка данного товара, является более оперативным по сравнению с фундаментальным анализом, а значит, в данном случае и более эффективным. Он предполагает исследование динамики рынка (соотношения спроса и предложения, объемов и времени заключения сделок, направления движения цены на данный товар (ценовой тренд)) и в большей степени базируется на анализе статистических данных и выявлении в них закономерностей. Описанный подход к анализу объектов инвестирования носит название технического анализа. Зачастую эти данные изначально формируются не под прямым воздействием внешних сил рынка (объективных изменений фундаментальных показателей), а под воздействием так называемых внутренних рыночных сил (реакции неоднородного субъективного мнения различных групп инвесторов на изменение различных внешних и внутренних факторов). Таким образом, технический анализ, в отличие от фундаментального анализа, изучает ценовые изменения рассматриваемого товара.

Технический анализ, как и фундаментальный анализ, является сравнительно молодым направле-

нием в экономических науках. Официально его появление и развитие начинается с опубликования 3 июля 1884 года Чарльзом Доу первого в мировой практике функционирования фондовых рынков биржевого индекса, на тот момент состоящего всего лишь из 11 акций различных компаний, который рассчитывался по методу среднего взвешивания по цене. На основе колебания индекса выявлялись закономерности изменения и строились прогнозы дальнейшего его движения. Это нововведение на рынке ценных бумаг впоследствии послужило причиной появления целой плеяды разнообразных фондовых индексов с различной методикой расчета. По неофициальным данным, некоторые методы, применяемые в техническом анализе на современном этапе его развития, были известны еще задолго до основателя индекса Доу — Джонса.

Метод технического анализа рассматриваемых объектов инвестирования как таковой особенно эффективен при краткосрочных спекуляциях и принятии решений о наиболее оптимальном времени покупки и продажи.

К основным недостаткам технического анализа относят огромное количество индикаторов и методов, подлежащих анализу для принятия инвестором адекватного решения, соответствующего его целям, которые порой вступают в противоречие друг с другом.

Использование технического анализа хозяйствующим субъектом при эмиссии ценных бумаг будет преследовать цель определения момента максимального превышения спроса над предложением при бычьем тренде, вследствие чего у него появляется возможность реализовать свои ценные бумаги по выгодным ценам и наоборот.

Всемирно известный теоретик и практик технического анализа Джон Дж. Мэрфи в своей книге "Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика" пишет: "Оба подхода к прогнозированию динамики рынка пытаются разрешить одну и ту же проблему, а именно: определить, в каком же направлении будут двигаться цены. Но к проблеме они подходят с разных концов. Если фундаментальный аналитик пытается разобраться в причине движения рынка, технического аналитика интересует только факт этого движения. Все, что ему нужно знать, это то, что такое движение или что динамика рынка имеет место, а что именно ее вызвало — не так уж важно. Фундаментальный аналитик будет пытаться выяснить, почему это произошло" [5, с. 21].

Для эмпирического подтверждения получения большей доходности инвестором при совместном применении описанных выше теорий автор приводит упрощенный пример.

Предполагается, что инвестор желает приобрести в период с начала марта по конец мая 2002 года

опционы на покупку (call option) или на продажу (put option) индекса Доу — Джонса. Проведя фундаментальный анализ рассматриваемого индекса, он приходит к заключению, что в настоящий момент данный индекс вероятнее всего переоценен, так как во втором квартале 2002 года ВВП США вырос всего на 1,1% — вдвое меньше от прогнозируемого уровня; затраты граждан на строительство сократились на 2,2% по сравнению с предыдущим периодом; увеличилось количество американцев, обращающихся за пособиями по безработице, и плюс ко всему появились другие факторы, оказывающие негативное влияние на общую экономическую ситуацию государства. Следовательно, рыночная цена индекса превышает его реальную стоимость. Таким образом, инвестор делает вывод, что приобретать следует опционы на продажу. Так как он уже знает, что, вероятнее всего, в момент исполнения этих опционов рыночная цена на индекс Доу — Джонса будет значительно ниже, чем указано в контракте (эта разница между ценой исполнения по опциону и рыночной ценой индекса за вычетом налоговых сборов, дополнительных платежей и комиссионных расходов и будет составлять его прибыль). Результаты детального технического анализа динамики индекса позволяют инвестору определить наилучший момент приобретения опционов на индекс (первая декада апреля), тенденцию индекса (снижающаяся, что также подтверждено результатами фундаментального анализа) и наиболее доходный момент реализации опционов на продажу индекса (первая декада октября). Графическая иллюстрация динамики индекса Доу — Джонса представлена на рисунке.



Рис. Динамика индекса Доу — Джонса за 2002 – 2003 гг.

В одной из книг по техническому анализу "Энциклопедия технических индикаторов рынка" широко известные инвестиционные технические аналитики Роберт Колби и Томас Мейерс пишут: "Инвестиционная стратегия должна быть построена с помощью

системного научного подхода. Покупку или продажу ценных бумаг следует производить исходя из правил, выработанных с целью повышения доходности и минимизации рисков и проверенных на исторических данных" [6, с. 9].

Таким образом, можно заключить, что инвестору для наиболее доходного приобретения объектов инвестирования необходимо провести всесторонний и глубокий фундаментальный анализ с целью определения реальной стоимости рассматриваемых товаров, сравнить расчетную стоимость с рыночной стоимостью и на основании полученных данных принимать решение о покупке. Само же их приобретение, как и реализацию, с целью получения большего дохода от владения необходимо осуществлять при наиболее подходящих для этих целей показателях технического анализа.

Так, например, один из вариантов стратегий по отбору и приобретению инвестором объектов инвестирования с целью получения большей доходности, основанный на одновременном применении фундаментального и технического анализов, будет состоять из следующих этапов:

- 1) определения круга интересующих инвестора отраслей;
- 2) краткого анализа глобального мирового состояния выбранных отраслей;
- 3) анализа общего экономического состояния государства или государств, в которых будет осуществляться инвестирование, и их нормативно-правовой базы применительно к вопросам, затрагивающим процессы и объекты инвестирования;
- 4) просмотра статистических данных и анализа тенденций развития (долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного) и изменения некоторых особо важных, субъективно отобранных инвестором показателей в мировом и макроэкономическом масштабе с целью определения целесообразности инвестирования в рассматриваемые отрасли;
- 5) выбора из всего множества вариантов конкретных объектов инвестирования (по возможности отрицательно коррелирующих между собой);
- 6) построения области допустимого множества инвестиционных портфелей (с учетом постоянно обновляемых данных о характеристиках выбранных объектов инвестирования) с целью определения границы эффективного множества;
- 7) построения карты кривых безразличия инвестора и выбора одной из них, наиболее полно отвечающей его оптимальному представлению о соотношении альтернативы риск — доходность;
- 8) совмещения графика границы эффективного множества с выбранной кривой безразличия; определение оптимального инвестиционного портфеля, которому будет соответствовать точка пересечения на

графиках, отражающая ситуацию минимального риска и максимальной доходности (также с учетом постоянно обновляемых данных о характеристиках объектов инвестирования и других релевантных факторов);

9) проведения технического анализа с целью определения момента максимально доходного приобретения выбранных объектов, а также с целью выявления на ближайший период нежелательных изменений в действующей тенденции и подтверждения результатов ранее проведенного фундаментального анализа техническим анализом в долгосрочном и среднесрочном периоде;

10) постоянного проведения инвестором мониторинга рынка уже приобретенных объектов при активном портфельном менеджменте с целью поддержания заданного уровня доходности посредством реализации менее доходных более доходными;

11) реализации данных объектов по максимально доходной цене при окончании запланированного срока инвестирования (или при появлении реальной угрозы разворота движения цены на большинство объектов инвестирования в нежелательном направлении, о чем предупреждает регулярно проводимый технический и фундаментальный анализ рынков), в чем также будут необходимы навыки и знания технического анализа.

Правильное применение описанной выше стратегии на финансовых рынках как Украины, так и зарубежных стран позволит инвесторам не только приобретать различные активы, наиболее подходящие для их целей (например, минимальный риск или максимальная доходность), но и в большинстве случаев получить доход от инвестированных средств вышезапланированной.

В дальнейшем данная модель анализа и принятия решений может быть конкретизирована и дополнена аналитическими инструментами фундаментального и технического анализа, учитывающими коэффициент погрешности изменения характеристик анализируемых объектов инвестирования.

Литература: 1. Литвиненко С. Н., Поддубный В. И. К выбору инвестиционного портфеля // Фондовый рынок. — 1998. — №16. — С. 18 – 20. 2. Эрик Найман. Основа формирования портфеля ЦБ — анализ ситуации // Рынок капитала. — 1998. — №17. — С. 22 – 26. 3. Янковский А. Определение эффективного портфеля инвестиций // Фондовый рынок. — 1998. — №19. — С. 25 – 27. 4. Джордж Сорос. Алхимия финансов. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 416 с. 5. Джон Дж. Мэрфи. Технический анализ фьючерсных рынков: теория и практика. — М.: Диаграмма, 2000. — 592 с. 6. Роберт Колби, Томас Мейерс. Энциклопедия технических индикаторов. — М.: Альпина, 2000. — 584 с. 7. Reilly F. K. Investment. Englewood Cliffs. — N. J.: Prentice-Hall, 1985.

УДК 368

Кондратенко Д. В.

МЕХАНІЗМ УЧАСТІ ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ В СТРАХУВАННІ

The research of organizational and legal foundations of public associations participation in the processes of state insurance policy formation and realization, the forms of insurers' self-organizing development, insurance associations creation and functioning as well as the world experience testify to the necessity of creating the mechanism of attracting these associations to the state policy formation and realization.

Побудова дієвих механізмів функціонування ринкової економіки в Україні потребує застосування певних принципів і підходів, які набули поширення в країнах з розвинутою економікою. За допомогою цих принципів і підходів відбувається оптимізація управління господарським комплексом та запроваджується ефективна економічна політика.

Реальним кроком у створенні умов, які необхідні для успіху страхового сектору, стали інституційні засади для діалогу між владою і громадськістю. У сфері розвитку страхового ринку за останні роки для побудови ефективних відносин між сектором страхування та владою було зроблено досить багато.

У цей час в Україні нараховується чимало організацій, які об'єднують страховиків за різноманітними ознаками. Ліга страхових організацій України (ЛСОУ) була заснована в 1992 році як добровільне, недержавне, неприбуткове об'єднання юридичних осіб, які діють на ринку страхових послуг. Вона створена для сприяння розвитку страхової діяльності в Україні, представництва інтересів своїх членів в органах державної влади та управління, захисту прав та інтересів страховиків, забезпечення зв'язків із громадськістю.

На сучасному етапі значного поширення набуває така форма громадських організацій, як страхові бюро (Авіаційне, Морське, Моторне та ін.). Їх особливістю є те, що законодавче регулювання та нагляд із боку держави поєднуються із саморегуляцією з боку страхового ринку. Це органи, де страховики само-

стійно на демократичних засадах затверджують нормативні регуляційні документи щодо розвитку галузі, координують умови страхування, а також проводять єдину міжнародну політику.

Наукові дослідження організаційно-правових засад участі громадських об'єднань у процесі формування та реалізації державної політики, розвитку форм самоорганізації страховиків, створення та функціонування страхових об'єднань не є традиційними для економічної науки України. Серед досліджень останніх років з даної тематики відсутні монографії, вітчизняна література обмежується коротким описом діяльності цих організацій, у періодичних виданнях та наукових статтях недостатньо висвітлені питання зарубіжного досвіду.

Щодо вітчизняної науково-економічної літератури, присвяченої вивченню позитивних форм та методів роботи громадських організацій страхового сектору з органами влади в Україні, об'єктивній необхідності самоорганізації страхових компаній, проблемам та засобам подальшого забезпечення відкритості у сфері розробки та реалізації державної політики, ці питання розглянуті в працях невеликої групи вчених: С. С. Осадеця [1], Н. М. Внукової [2], О. А. Слюсаренко [3], В. І. Суслова [4] та спеціалістів зі страхування: О. Ф. Філонюка [5], О. М. Залетова [3].

Дослідження механізму участі громадських об'єднань у процесі формування та реалізації державної політики пов'язане з глибинними зрушеннями, що відбуваються на страховому ринку країни, зі зміною командно-адміністративних методів управління і регулювання економіки ринковими методами. Наявний стан теоретико-методологічного вивчення механізму участі громадських організацій страхового сектору в процесі формування, реалізації державної політики та прийняття рішень органами влади з важливих соціально-економічних питань визначили тему, мету, завдання даного дослідження.

Метою роботи є розробка науково обґрунтованих і практичних рекомендацій щодо створення та забезпечення ефективного функціонування механізму участі громадських організацій страхового ринку України в процесі формування та реалізації державної політики.

Зазначена мета зумовила постановку таких взаємопов'язаних завдань: виявлення впливу громадських організацій страхового сектору на процес формування, реалізації державної політики та прийняття рішень, оцінки сучасного стану самоорганізації страховиків у різних країнах та з'ясування можливості використання їх досвіду для зростання економічних показників у страхуванні України.

Страхова система відіграє важливу роль у формуванні ринкових стосунків і посиленні стабілізаційних процесів у здійсненні структурних перетворень в

економіці. Тому майбутнє страхового сектору значною мірою впливатиме на шляхи подальшого соціально-економічного розвитку України.

На сьогодні найбільшої актуальності набувають проблеми самоорганізації та самозахисту страхового бізнесу. Це пов'язано як з нестабільністю внутрішнього середовища в країні в цілому, так і з високими темпами глобалізації світової економіки через міжнародну торгівлю і потоки прямих іноземних інвестицій. Інтеграція у світові фінансові ринки з урахуванням можливої присутності потужних іноземних страхових компаній та їх філій в Україні є надзвичайно загрозливою для вітчизняного страхового сектору.

Можливості протистояння вказаним чинникам обмежені. Це пов'язано як з підлеглою роллю страхового бізнесу в системі відносин з державою, великими фінансово-кредитними інституціями, так і з обсягами фінансових потоків та ресурсів, які використовуються ними. За цих умов спроможність страхового підприємництва самоорганізовуватися і забезпечувати власний захист стає одним із основних внутрішніх чинників його розвитку.

Державна підтримка страхового сектору — це свідоме створення економічних і правових умов, стимулів для розвитку бізнесу, яке може здійснюватися лише за умов досягнення балансу між цілями й інтересами держави та страхового бізнесу. На рис. 1 наведено систему взаємодії трьох автономних, але тісно взаємопов'язаних підсистем, які впливають на розвиток страхової галузі: державного управління страховою діяльністю, громадських організацій страхового сектору, страхових компаній.



Рис. 1. Система взаємодії суб'єктів страхової галузі

З метою реалізації державної політики у сфері страхування діє Програма розвитку страхового ринку України на 2001 – 2004 роки [6], яка передбачає такі заходи: вдосконалення нормативної бази, підвищення фінансової надійності страховиків та ефективності державного нагляду за страховою діяльністю,

відновлення довіри до страхової галузі, кадрове забезпечення страхової діяльності.

Співпраця органів законодавчої та виконавчої державної влади з громадськими організаціями страхового сектору, особливо у сфері розробки та реалізації державної політики, перебуває на початковому етапі. Гальмування відбувається, в першу чергу, через недостатнє усвідомлення страховими організаціями спільності інтересів і завдань усіх структур та відсутність ефективного механізму участі громадських об'єднань страхового ринку в процесі прийняття державних рішень. Якщо врахувати дані таблиці, не складно визначити спільні форми впливу на прийняття державних рішень суб'єктами страхової галузі.

Таблиця

Визначення спільних форм впливу на прийняття державних рішень суб'єктами страхової галузі

Суб'єкти страхової галузі	Цілі, інтереси	Форми реалізації цілей (виділено спільні форми впливу на прийняття державних рішень)
1	2	3
Страхові компанії	Організація ефективного страхового захисту клієнтів на ринку страхових послуг, отримання прибутку	Надання страхових послуг фізичним та юридичним особам з використанням існуючих та розробкою нових форм страхування. Фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням. Надання консультаційних, маркетингових, агентських, рекламно-видавничих, інформаційних послуг у сфері страхування
Громадські організації страхового сектору (на прикладі ЛСОУ)	Сприяння розвитку страхової діяльності, захист прав та інтересів своїх членів	Співпраця з органами державної влади щодо вироблення напрямків удосконалення страхової діяльності. Надання своїм членам кваліфікованої методичної, методологічної допомоги та інформаційно-консультативних послуг. Організація симпозіумів, семінарів, конференцій, обмін досвідом роботи, сприяння встановленню ділових контактів. Координація діяльності у сфері спільних інтересів страхових компаній. Сприяння комплексному рекламно-видавничому та інформаційному забезпеченню страхової діяльності

Закінчення таблиці

1	2	3
Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України	Дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективний розвиток страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захист інтересів страхувальників	Проведення єдиної та ефективною державної політики у сфері страхування. Здійснення державного регулювання та нагляду за наданням страхових послуг і дотриманням законодавства в цій сфері. Захист прав споживачів страхових послуг шляхом застосування заходів впливу з метою запобігання порушенням законодавства. Розробка й реалізація стратегії розвитку ринку страхування. Узагальнення практики застосування законодавства з питань функціонування ринку страхових послуг, розробка і внесення пропозицій щодо його вдосконалення. Запровадження міжнародно визнаних правил розвитку ринку страхових послуг. Сприяння інтеграції в європейський та світовий ринки страхових послуг

Найпотужнішою організацією громадського сектору страховиків є Ліга страхових організацій України, яка об'єднує майже половину страхових компаній ринку. Станом на січень 2003 року в Україні було зареєстровано 338 страхових компаній, членами ЛСОУ є 136 із них. З метою ефективного виконання своїх завдань Ліга співпрацює з органами державної влади й управління щодо вироблення напрямків удосконалення страхової діяльності.

За останні три роки державна політика щодо розвитку вітчизняного страхування супроводжувалась вдосконаленням роботи над законодавчими нормативними актами. Вперше були вжиті заходи для процедурного залучення неурядового сектору до участі в процесі планування і розробки проектів нормативних актів.

Прикладом цього є розробка проекту Закону України "Про страхування". Над цим законом Ліга та її постійні комісії працювали майже три роки. Було внесено понад 350 пропозицій суб'єктів законодавчої ініціативи. При комітеті Верховної Ради працювала також постійно діюча робоча комісія від депутатів Верховної Ради, від Міністерства фінансів, від страховиків та Ліги. Практика такої співпраці — це важливий приклад вирішення питань та проблем, які стоять перед страховим ринком, шляхом пошуку компромісних рішень [5].

У Законі України "Про страхування" особлива увага приділяється діяльності саморегулюючих організацій на ринку страхових послуг.

Поряд з утворенням Ліги страхових організацій України важливим кроком було об'єднання страховиків в Авіаційне та Морське страхові бюро. На них покладено функції координації діяльності національних страховиків, які здійснюють відповідні види страхування, опрацювання методичного забезпечення та впровадження прийнятих у міжнародній практиці умов страхування. Такі об'єднання покликані сприяти збільшенню внутрішнього ринку в цих видах страхування, зміцненню фінансової надійності, розробці разом із зацікавленими міністерствами та відомствами системи заходів щодо зменшення авіаційних та морських ризиків.

Основним завданням створеного у 1994 році Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ), є гарантування платоспроможності страховиків — членів МТСБУ — щодо страхових зобов'язань із обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Членство в цьому бюро є обов'язковим для всіх страховиків, котрі отримали ліцензію на цей вид діяльності.

Поряд з цими об'єднаннями на страховому ринку працюють Українське актуарне товариство, Асоціація професійних страхових посередників України, Українське медичне страхове бюро, Ядерний страховий пул України та ін.

У багатьох країнах світу функціонування таких об'єднань є успішним. З 1985 року ефективно працює Асоціація британських страховиків, яку підтримує близько 440 компаній, що охоплюють 95 відсотків усього страхового бізнесу країни [1]. Британський ринок страхування, його теорія і практика є тією теоретичною базою, що в усьому світі визнається класичною. Страхова індустрія Великої Британії є найбільшою в Європі [7].

У 2001 році на страховому ринку Швеції було зареєстровано 461 страхову компанію, з них 32 — іноземні. До складу Шведської федерації з питань страхування входили всі страхові компанії та страхові групи ринку страхування життя і 90% ринку non-life страхування [8]. Федерація бере активну участь у дослідженнях страхового ринку і займається розробкою системи законодавчого регулювання страхового бізнесу. Було проведено моніторинг роботи за проектними директивами Європейської комісії щодо професійних пенсійних інститутів і досягнуто політичної угоди в Європейській Раді Міністрів щодо директиви про посередництво у страхуванні. Федерація активно співпрацює з урядовими структурами: Державним фінансовим наглядовим органом, Державним органом з питань пенсійних заощаджень, Міністерством з питань національного соціального страхування та Міністерством юстиції, а також з неурядовими організаціями: Асоціацією Шведських банків, Асоціацією взаємних фондів, Шведським бюро споживачів страхових послуг.

Загальна кількість страхових компаній, що проводили свою діяльність на ринку Польщі, дорівнювала кількості учасників Польської страхової палати

(Polish Chamber of Insurance). Причина даного явища полягає в тому, що участь в організації стала обов'язковою для всіх страхових компаній з жовтня 1996 року. Серед 71 страхової компанії, що проводили свою діяльність на ринку Польщі в 2001 році, 51 працювала з іноземним капіталом [9].

Аналіз позитивних форм та методів роботи з громадськими організаціями страхового сектору в Україні, вивчення світового досвіду свідчать про необхідність закріплення норм і процедур, створення сталого механізму залучення цих об'єднань до формування та реалізації державної політики.

Громадський сектор інфраструктури страхового ринку може мати величезний вплив на прийняття органами влади ефективних рішень. Для цього необхідно створити Громадську колегію, яка функціонуватиме при Уповноваженому органі державного нагляду за страховою діяльністю (Дежфінпослуг) і являє собою дорадчий орган. До складу цієї колегії мають право входити представники страхових об'єднань та органи державної влади. Механізм участі громадських організацій у формуванні та реалізації державної політики в страхуванні наведений на рис. 2, де умовними позначками є такі інформаційні потоки, як:

- 1 — обмін інформацією про стан страхового ринку;
- 2 — обмін інформацією щодо аналізу позитивних та негативних наслідків дії прийнятих нормативних актів;
- 3 — розробка проектів нормативних документів зі страхування та надання пропозицій;
- 4 — обговорення перспективного законодавства та важливих проектів нормативно-правових актів;
- 5 — надання пропозицій щодо вдосконалення законодавства та важливих проектів нормативно-правових актів;
- 6 — експертиза нормативних документів зі страхування;
- 7 — надання висновку експертизи нормативних документів зі страхування;
- 8 — проведення консультацій з економічних питань;
- 9 — розробка напрямків удосконалення страхової діяльності;
- 10 — узгодження рішень.

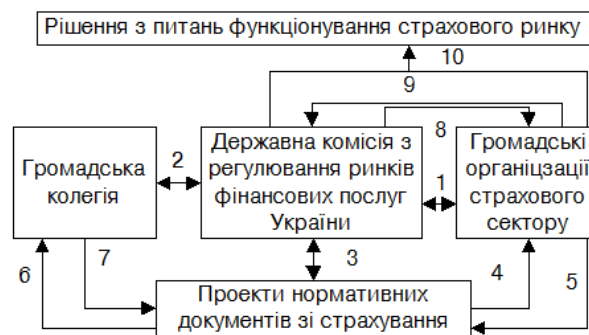


Рис. 2. Механізм участі громадських організацій у формуванні та реалізації державної політики в страхуванні

Розробка та впровадження такого механізму сприятиме відкритості, прозорості рішень, що приймаються, підвищенню якості документів, отримає підтримку страхового ринку України, сформує позитивний імідж органів державної влади та стане етапом відпрацювання механізму участі громадських організацій у процесі формування та реалізації державної політики.

Література: 1. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. докт. екон. наук, проф. С. С. Осадець. — К.: КНЕУ, 1998. — С. 106 – 109. 2. Орлов П. А., Внукова Н. М. Місце і значення ринкової інфраструктури у страхуванні //Фінанси України. — 1999. — №4. — С. 113 – 116. 3. Залетов А. Н. Страхование в Украине //Под ред. докт. екон. наук, проф. О. А. Слюсаренко. — К.: Международная агенция "BeeZone", 2002. — С. 15 – 53. 4. Суслов В. І. Комісія сприятиме розвитку страхування //Україна Business. — 2003. — №21 – 22 (619). — С. 1 – 2. 5. Стенограма V-го звітно-виборного з'їзду Ліги страхових організацій України //Дайджест insurance online. — 2001. — №55. — С.1 – 33. 6. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Програми розвитку страхового ринку України на 2001 – 2004 роки" №98 від 2 лютого 2001 р. — Текст документа: 98-2002-п //Офіційний вісник України. — 2001. — №6. — С. 17. 7. Великобританія //Страхова справа. — 2002. — №3(7). — С. 50 – 51. 8. Страховий ринок Швеції //Страховий рейтинг "Insurance Top". — 2003. — №1(1). — С. 28 – 34. 9. Страховий ринок Польщі //Страховий рейтинг "Insurance Top". — 2003. — №1(1). — С. 35 – 39.

*Стаття надійшла до редакції
31.10.2003 р.*

УДК 658.8

**Пушкарь А. І.
Фесенко Н. Л.**

МЕТОД "ТОЧЕЧНОГО" ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

On the basis of generalizing the theoretical researches and analysing practical activity of the systems of information technologies (IT) introduction into the market the authors formulate the main factors to be considered while forming and improving the methods of introducing this product to the customer. The method of promoting IT as a product based on the mechanism

of reflexive informing and control is devised by the authors. The approach to the organization of IT promotion grounded on its examination in wider context of business is developed.

Переходный характер нынешнего периода экономического развития породил множество проблем практически на всех уровнях экономики. В сложившихся условиях создание рыночных институтов, одним из которых является рынок информационных технологий, позволит ускорить процесс экономических реформ. Вопросы управления маркетингом информационных технологий (ИТ) приобретают важнейшее значение. В литературе нашли отражение различные стороны изучения маркетинга, но рынок информационных технологий является достаточно новым и постоянно развивающимся, что вызывает потребность в изучении методов маркетингового воздействия на потенциальных потребителей данного продукта.

Вопросы развития рынка информационных технологий, субъектов, действующих на данном рынке, и возможностей маркетингового воздействия на данный рынок затронули в своих работах Г. Л. Поппель, Б. Голдстайн [1], А. Сидоров [2], В. А. Перевертень [3] и другие исследователи. Но в работах, посвященных маркетингу информационных технологий, не до конца раскрыты вопросы специфики информационных технологий как продукта, особенности развития и функционирования рынка, тонкости маркетинговой стратегии и конкретного инструментария достижения поставленных целей.

Особенности маркетинга данного продукта связаны с тем, что высокотехнологичные отрасли, к которым можно отнести и разработки новых информационных технологий, представляют собой наукоемкие, динамичные направления, в которых достижения часто опережают осознанные потребности потенциальных пользователей. В этой связи целью данной статьи является выявление специфических особенностей распространения информационных технологий, присущих такому сегменту рынка, как "перспективные" потребители, обладающие значительным потенциалом в области использования ИТ. К таким потребителям относятся крупные предприятия, которые стремятся повысить эффективность управления финансами и производством, банковский и финансовый секторы. Особенности распространения ИТ рассматриваются в статье с позиций производителя информационных технологий, ориентированных на этот сегмент рынка.

В качестве примера рассмотрим логику развития ИТ в банковском секторе. Многие банки сейчас переосмысливают стратегию бизнеса и свое место на рынке. Все традиционные способы извлечения прибыли перепробованы, корпоративные клиенты давно поделены, конкуренция в банковском секторе

высока. Наиболее доходными и устойчивыми оказываются банки, предоставляющие максимально широкий спектр финансовых услуг, в том числе на розничном рынке. И поэтому многие банки стараются перейти из разряда специализированных в универсальные. А стремление к универсальности и расширению клиентуры требует внедрения новых информационных технологий, особенно на базе глобальной сети Интернет. Именно банки оказываются наиболее восприимчивыми к самым современным ИТ-решениям: интернет-банкингу, CRM-системам, управлению рисками. В данном сегменте даже при наличии развитого рынка средств криптозащиты новые решения по безопасности будут пользоваться спросом, особенно при развитии систем интернет-трейдинга, интернет-банкинга, расширении филиальных сетей и увеличении числа сотрудников банка.

Наряду с банковским сектором существенным потенциалом в области автоматизации обладают крупные предприятия и финансовый сектор. На первый план выходят вопросы эффективности управления финансами и производством. Многие предприятия переходят или планируют перейти на производство под заказ, что требует внедрения полноценных систем планирования и учета. А средний уровень автоматизации предприятий отрасли не высок.

Рассмотренный сегмент потребителей на рынке информационных технологий достаточно специфичен, вследствие чего нельзя применять для данного товара и сегмента те же методы маркетингового воздействия на потенциальных потребителей, которые используются для товаров широкого потребления. В данном случае необходима особая система продвижения товара фирмы-разработчика новой технологии на рынок. Предлагается использовать новый подход, в основе которого лежат следующие положения:

1. Маркетинговое воздействие осуществляется не на предприятие (комбинат, банк и т. д.) в целом, а на основе маркетинговой программы с использованием "точечных информационных воздействий". Процедуры "точечных информационных воздействий" основаны на использовании рефлексивной модели, раскрывающей механизмы формирования инновационной программы предприятия. Первым этапом реализации этой модели является глубокий анализ уже удовлетворенных и возможных потребностей потенциального покупателя (например, крупного предприятия, которое планирует использовать программный комплекс по планированию, учету и контролю финансовых и трудовых ресурсов для крупного производственного предприятия).

2. Строится полная цепочка влияния разработки на результаты деятельности всех участников этой цепочки, составляются исчерпывающие перечни таких результатов. Стратегические результаты для

потребителей ИТ в данной цепочке могут быть различными, например, для банков — повышение безопасности работы с пластиковыми карточками, для крупных предприятий — сокращение сроков выполнения контрактов и т. д. Можно рассматривать полезность использования ИТ как для самого предприятия, так и для потребителей его продукции, контрагентов и т. д.

3. На основе перечней результатов строится маркетинговая программа, которая подразумевает привязку свойств и параметров ИТ к ценностям, интересам, возможностям, стратегиям всех участников потребительской цепочки. Маркетинговая программа будет рассматривать привязку ИТ к параметрам непосредственно самого предприятия и его структуры, а также учитывать особенности работы партнеров по бизнесу, специфику распространения и потребления продукции предприятия. Фирмой, реализующей ИТ, предлагается бизнес-план использования ИТ, в котором: раскрыты все преимущества, предоставляемые информационным продуктом конкретному предприятию; просчитаны прибыли, полученные при использовании ИТ, возможности развития и пути достижения поставленных целей предприятием, приобретающим ИТ; показывается интегрируемость ИТ в информационную систему предприятия, отмечаются все преимущества внедрения данного продукта. Бизнес-план позволяет дать обоснование принятия решения потенциальным потребителем о приобретении ИТ. Например, если рассматривать предложение ИТ предприятию легкой промышленности, то в таком бизнес-плане рассматривается возможность использования ИТ для быстрого изменения номенклатуры и свойств продукции, учета запросов оптовых покупателей, специфики рынка данного товара и его изменений. В цепочке потребления продукции предприятия в бизнес-плане раскрываются преимущества, которые получают предприятия розничной торговли (появится возможность оперативной корректировки объемов партий товаров, учета новых тенденций на рынке и т. д.). Таким образом, характер взаимодействия производителя с партнерами будет носить гибкий, динамично изменяющийся характер, что станет стимулом для работы каждого звена производственно-сбытовой цепочки.

4. Коммерческие предложения строятся с использованием рефлексивного информирования и управления в соответствии со схемой (рис. 1). Таким образом учитываются все специфические особенности как самого предприятия и его функционирования, так и тонкости в работе с контрагентами, покупателями, характерные черты непосредственно выпускаемой предприятием продукции. Коммерческое предложение может включать в себя: характеристику предприятия и производимой продукции; характер взаимодействия данного предприятия с

партнерами; ценовые характеристики продукции; возможности развития предприятия; предложения по схемам внедрения консалтинга; схемы работы с клиентами и предоставления возможностей работы по гибким графикам и контрактам; бизнес-план работы и развития предприятия.

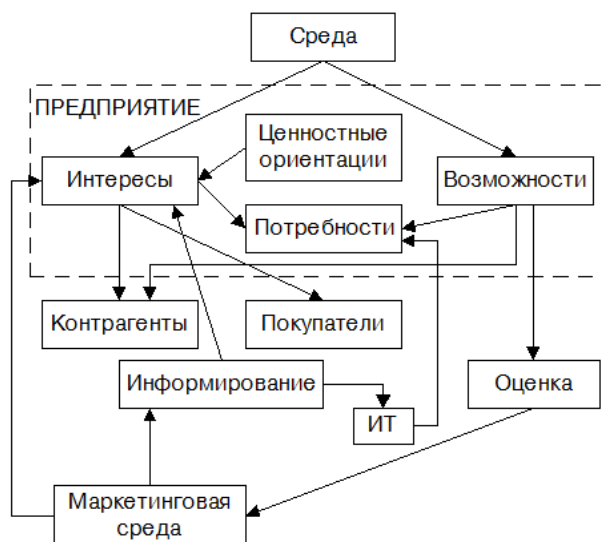


Рис. 1. Схема механизма рефлексивного информирования и управления в системе продвижения ИТ на рынке "перспективных" потребителей

В ближайшем будущем решающее влияние на экономические процессы будут оказывать информационные технологии, создающие новое пространство для бизнеса. Автоматизация, развитие глобальных информационных сетей кардинально меняют все звенья цепи на пути от производства к потреблению. У производителей появляются возможности значительно снизить издержки, они получают новые эффективные рычаги управления. Потребители приобретают неограниченный доступ к информации, что способствует реализации их интересов.

Далее следует рассмотреть развитие подхода к продвижению ИТ на основе механизма рефлексивного информирования и управления на примере взаимодействия разработчика ИТ (системы автоматизации проектирования конструкторской документации) с потенциальным потребителем — предприятием, производящим машиностроительную продукцию (транспортные кондиционеры) (рис. 2).

Предприятие-разработчик информационных технологий (ПО) и потенциальный потребитель ИТ (П1) становятся элементами интегрированной цепочки взаимодействия различных бизнесов. Исходя из этого концептуального положения, ПО в бизнес-плане представляет влияние разработки на результаты

деятельности всех участников производственной цепочки и составляются исчерпывающие перечни таких результатов. При этом рассматриваются результаты маркетингового исследования рынка товаров как для предприятия П1, так и для П2, и указывается роль ИТ в усовершенствовании деятельности данных предприятий и получаемых результатов. При этом предприятие П0 может стать звеном в схеме взаимосвязи предприятий П1 и П2, заключив взаимовыгодные контракты о сотрудничестве с П2 и П1 (предложение о закупке продукции П2 при условии использования предприятием продукции П1), тем самым расширяя рынок сбыта для предприятия П1 и предоставляя ему новую возможность по приобретению и использованию современных ИТ.

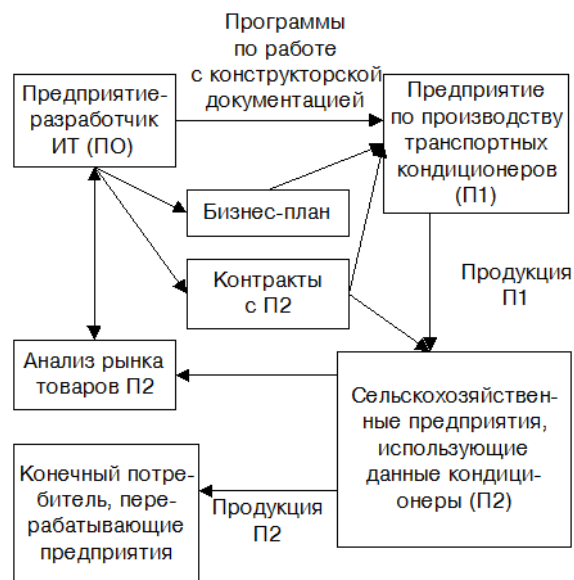


Рис. 2. Использование механизма рефлексивного информирования и управления в системе продвижения ИТ

На основе обобщения теоретических исследований и анализа практической деятельности систем продвижения на рынок информационных технологий авторами сформулированы основные факторы, учитывая которые следует формировать и совершенствовать методы продвижения данного товара к потребителю, а также предложены метод продвижения ИТ как товара на основе механизма рефлексивного информирования и управления и подход к организации продвижения ИТ, базирующийся на рассмотрении ИТ в более широком контексте бизнеса. Требуется дальнейшего анализа множество инструментов маркетинга с последующей выработкой обобщенных рекомендаций, учитывающих особенности изучаемого товара и отечественного рынка, кото-

рые должны использоваться в рамках предложенного подхода.

Литература: 1. Поппель Г. Л., Голдштейн Б. Информационная технология — миллионные прибыли: Пер. с англ. — М.: ЗАО "Бином", 1990. — 196 с. 2. Сидоров А. Экономические аспекты информационных технологий // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — №1. — С. 15. 3. Первертень В. А. Историческое исследование в свете понятия и классификации информационных технологий // Информационный бюллетень Ассоциации "История и компьютер". — 1999. — №24. — С. 120 — 128.

*Стаття надійшла до редакції
27.10.2003 р.*

УДК 330.111. 62

**Бебело А. С.
Погорелов С. Б.**

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В ПРОЦЕСІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ

Dialectics of correlation of economic relations and legal regulations is investigated. Legislation practice aimed at privatization which took place in Ukraine in 1990s is summarized and theoretically estimated. The author's concept of the content of such category as basis expansion of market transformation under conditions of transition economy is proposed. This category as a term is introduced for the first time. The role of legislation as a necessary element of economic relations rationing is examined. The necessity of adequate reflection of new elements of economic relations as an essential condition of achieving results in reforming property relations by the law is proved. Conceptual approaches are defined and proposals for further solution of the stated problems are suggested.

Для створення основ ринкової системи, для приведення в дію рушійних сил ринкового господарства необхідні системні зміни, які включають структурно-інституційні перетворення економіки. Це, в свою чергу, передбачає зміни у відносинах власності, формування ринків праці, капіталів і тому подібне, проведення політики підтримки підприємництва та антимонопольної політики, розвиток ринкової інфраструктури та багато інших заходів надзвичайно широ-

кого спектру. Оскільки будь-які економічні відносини в суспільстві мають бути юридично унормованими, всі вони повинні базуватися на відповідних законодавчих засадах ринкової економіки. Досвід показує, що для перехідної економіки це не таке вже й просте завдання. Конструктивний аналіз перехідних процесів у постсоціалістичних державах дає підстави стверджувати, що системно все це є необхідною складовою "розширення базису" ринкової трансформації в будь-якій країні, в тому числі й в Україні.

Різні аспекти ринкового реформування економіки часто аналізуються представниками економічної, юридичної, політологічної та соціологічної наук ізольовано, без органічного взаємозв'язку, і це не відповідає повністю потребам теорії та української практики перехідного періоду.

В останнє десятиліття активізувалось дослідження українськими фахівцями інституціональних, в тому числі й правових основ становлення й функціонування перехідної економіки. Позитивно та високо оцінюючи внесок вітчизняних вчених у розробку поставленої авторами проблеми, необхідно зазначити, що методологічне, методичне й практичне обґрунтування результативності реформування відносин власності з метою підвищення ефективності господарювання в Україні не відповідає вимогам як сьогодення, так і майбутній перспективі.

Завдання даної статті — дослідити діалектику взаємозв'язку економічних відносин й норм права, узагальнити і дати теоретичну оцінку практиці законотворення щодо здійснення роздержавлення та приватизації, які відбувалися в Україні протягом 90-х років, а також сформулювати концептуальні підходи й пропозиції для подальших розробок поставлених проблем.

Для здійснення конструктивних та ефективних ринкових перетворень важливо узгодити систему економічних відносин та юридичних принципів, які повинні відповідати конституційним вимогам відповідної країни. Саме тут, між системою економічних відносин та системою юридичних принципів, часто виникають суперечності та неузгодженості. Особливо це характерно для країн з перехідною економікою, де тільки формується нова система економічних зв'язків суб'єктів господарської діяльності та її законодавче оформлення, оскільки економічний розвиток, як і правовий розвиток, має власну логіку. Сутність такої логіки полягає в тому, що спочатку ставиться мета усунути ті суперечності, які випливають із безпосереднього переведення економічних відносин в юридичні принципи, встановити гармонійну законодавчу систему, а потім примусова сила подальшого економічного розвитку знову ламає цю систему, що "втягує" її в нові суперечності. Оскільки цей процес перманентний і безкінечний, то

існують певні об'єктивні вимоги до права. По-перше, право має адекватно відбивати реальний економічний стан (а не взятє з умов розвинутої економіки і прямо перенесене на перехідну економічну ситуацію). По-друге, право має бути цілісним, послідовним і внутрішньоузгодженим виразом, який не спростовував би себе з огляду на внутрішні суперечності.

Таким чином, однією з концептуальних засад корекції процесів ринкової трансформації є врахування в теорії та існуючій національній практиці співвідношення економічних відносин і норм права. Перші з них належать до базисних відносин, тобто до сфери суспільного буття і вони обумовлюють право власності, а останні належать до надбудовних відносин, тобто до сфери суспільної свідомості [1, с. 269, 270].

У той же час зміни в системі економічних відносин часто не можуть реалізуватися без відповідних змін у нормах права. Зрозуміло, що останні у кожній конкретній ситуації є необхідною умовою, без якої неможливо реалізувати те нове, що є в системі економічних відносин, і зокрема, в системі власності. У такому аспекті право виступає активним фактором економічного, в тому числі й суспільного розвитку.

Але це положення буде справедливим тоді, коли наявні будуть дві обставини, що обумовлюють одна одну: по-перше, реальна присутність нових елементів економічних відносин; по-друге, ступінь адекватного відображення правом цих нових елементів [2, с. 270]. Такий зв'язок є не просто результатом теоретичних роздумів, а постає як узагальнення суспільної практики. У разі, коли зміни у правових нормах не дозволяють реалізувати нові "паростки" в економічних відносинах і відповідно підняти їх на належний вищий рівень, це свідчить або про відсутність нових елементів у системі економічних відносин, або про неадекватність їх правового закріплення. На жаль, як показує практика законотворення щодо забезпечення процесів формування ринкової інфраструктури, здійснення роздержавлення та приватизації, що відбувалися в Україні протягом 90-х років, не враховувало наявності такого зв'язку.

Під час аналізу стану, тенденцій та закономірностей соціально-економічного розвитку важливо знати, що саме спричиняє певні негативні наслідки: неадекватність чинної господарсько-правової системи економічному стану, перспективам розвитку країни чи внутрішня неузгодженість, розбалансованість самої правової системи? Досвід країн з перехідною економікою переконує, що ринкова трансформація адміністративно-командної економіки вимагає синхронного руху в обох напрямках: найбільш адекватного відображення ринкових відносин у правових нормах, юридичних законах, з одного боку, та через зняття внутрішніх суперечностей правової системи приведення її у відповідність до внутрішньоузгодженого виразу за-

безпечення оптимізації інтересів держави з іншими суб'єктами господарської діяльності — з іншого.

З точки зору загального аналізу взаємозв'язку економіки та права концептуально слід виходити з того, що стратегія соціально-економічного розвитку країни не повинна зводитись до теоретичного "відшліфування ідеальної моделі майбутнього суспільства", тобто до ідеально-завершеного стану суспільства. Вона повинна мати змістовну концептуально-конструктивну модель (парадигму) його руху, який постійно заперечує (зліквідовує) цей конкретний стан з точки зору напрямку подальшого прогресу суспільного відтворення. В такій ситуації поведінка основних суб'єктів господарської діяльності і в національному, в тому числі і в глобальному, конкурентному середовищі означала б не лише найбільш ефективне використання факторів виробництва, а й чинної законодавчої бази.

У даному аспекті автори поділяють точку зору стосовно того, що однією з найістотніших причин повільного та некомплексного реформування економічних відносин в Україні є низька якість відповідних проектів господарсько-законодавчих актів, яка навіть після більш ніж десятилітнього періоду ринкового реформування української економіки, вдосконалення процесу законодавчої діяльності та підвищення якості, узгодженості нормативно-правових актів залишається завданням першочергової важливості для всіх гілок державної влади.

Розподіл, узгодження та координація на основі конституційних засад та функціональних повноважень усіх гілок влади є однією з принципових проблем. Особливо в Україні це актуалізується у зв'язку з постійним суперництвом між президентськими та парламентськими структурами в процесі законотворення, прийняття та виконання рішень, що практично набуло антагоністичних форм боротьби з обранням депутатського корпусу до Верховної Ради у 2002 році. Зрозуміло, що все це негативно відбивається як на здійснюваній реформі взагалі, так і на правовому регулюванні економічних процесів.

Успіхи радикальних реформ в економіці тим імовірніші, чим стрімкіші й глибші зміни в політичному житті, як це видно на прикладі більшості держав Центральної та Східної Європи та країн Балтії. Здійснення реформ, що спрямовані на роздержавлення й лібералізацію економіки, як це не парадоксально, потребує сильної держави, яка може конструктивно здійснити їх інституційно-правове забезпечення.

Разом з тим аналіз переконує, що в інституційно-правовому забезпеченні ринкових трансформацій в Україні зроблено лише перші кроки, і не завжди вдалі. Це потребує свого подальшого осмислення та оцінки.

Реально оцінюючи результати реформування відносин власності за 90-ті роки, слід зазначити, що,

незважаючи на певні зрушення, істотного бажаного ефекту тут досягти не вдалося. Значною мірою це зумовлено об'єктивно-суб'єктивними причинами та складним соціально-економічним становищем у державі. Реалії показали, що проблеми реформування економічних відносин і особливо їх правового унормування виявилися набагато складнішими, ніж це передбачалося. По-перше, не вдалося подолати психологічні стереотипи. По-друге, не сформувалася переконаність в серйозності й соціальній справедливості цього аспекту реформи у пересічного власника сертифікатів. Вибрана в Україні концепція приватизації не була політекономічно обґрунтована і з точки зору її головної мети. Законодавчою метою приватизації було проголошено створення на основі плюралізму форм власності соціально орієнтованої ринкової (читай — капіталістичної) економіки [2, с. 291, 292]. У такому законодавчому контексті приватизація затверджувалась як головний спосіб заміни адміністративно-командної економіки на її антипод — ринкову. Тобто акцентувалися не економічні аспекти — ринок як засіб підвищення ефективності виробництва та вирішення соціальних проблем у суспільстві, а політичні цілі. З теоретичної точки зору тут необхідний період — це лише період формування соціально-економічних передумов соціально орієнтованої економіки: економічного потенціалу, системи регулювання та механізму соціалізації економіки. Така мета української приватизації, що відтворена у законодавчих актах, була і є просто передчасною, а декларування її не співпадало з реаліями, що мало і має негативні наслідки.

Трансформація державної власності на приватну власність-капітал не була нормативно підпорядкована перетворенню його на капітал-функцію, тому головним прорахунком і недоліком українських чинних законодавчих актів (а відповідно і підзаконних нормативних документів щодо роздержавлення і приватизації власності) було те, що підхід до формування відповідного "правового поля" в економічному сенсі був паліативним і не генерував дієвої мотивації до ефективного підприємництва. Про це переконливо свідчать і основні як макро-, так і мікропоказники господарювання в країні за весь період її незалежності.

Водночас ця інституційно-правова база не передбачала відповідних нормативних "бар'єрів" на шляху невтримного розкрадання майна державних підприємств, поголовної експропріації грошових заощаджень населення і масового виникнення на цій основі кримінального капіталу та зрощування його з владою. Яскравим прикладом цього є відсутність до сьогодні Закону "Про комунальну власність". Все це суттєво ускладнює створення можливостей для поліпшення ситуації у зримій перспективі.

У тісному зв'язку з розглянутою проблемою знаходиться і більш конкретно-практична проблема унормування в законодавчих актах способів та методів поєднання безкоштовної та платної приватизації за умови об'єктивної необхідності додержання принципу справедливого розподілу державної власності і забезпечення українським громадянам різних стартових умов для входження в ринкові відносини. Десятилітня практика після прийняття у 1992 р. Закону України "Про приватизацію майна державних підприємств" та Закону "Про приватизацію малих підприємств" свідчить, що вони постали як фікція. Через недосконалість цих нормативних актів та неузгодженість з іншими їх було використано для обману довірливого населення. Більше того, за умов шокowego підходу до приватизації ці документи взагалі не могли "спрацювати". Приватизація державного майна в Україні була "запущена" в дію як швидкоплинний масовий процес поєднання власника (громадянина) і власності (різних видів загальнонародної, суспільної), але механізм такого поєднання не був створений. Така "кавалерійська атака" на державну власність, високі темпи її масової приватизації не відповідали можливостям вихідної інституційно-правової бази для раціональної трансформації відносин власності взагалі.

Істотною перешкодою на шляху подальшого економічного розвитку стала неврегульованість відносин держави і приватного сектору. Це перманентно відтворювалось у недосконалій законодавчо-нормативній базі, а також в економічній політиці, і продовжує гальмувати трансформаційні та інституційні зміни, які були б здатні "оживити" реальний сектор економіки та надати дієвих імпульсів його розвитку. У цьому аспекті потребує, на думку авторів, змін і доповнень чинний Закон України "Про власність", зокрема, слід більш функціонально-адресно подати норми закону щодо господарських відносин та взаємозв'язків суб'єктів різних форм власності, забезпечення законодавчої гарантії довготривалої політики щодо їх розвитку, а також чіткого визначення правових засад генезису, розвитку та правового захисту всіх форм власності.

Більше того, мали місце чисельні факти грубого порушення та ігнорування прийнятих вищими державними органами управління нормативних актів, що регулюють правовідносини при створенні й діяльності нових господарюючих суб'єктів.

Зокрема, як показує аналіз, всупереч встановленому нормативному порядку, часто за цілковитої згоди правління різних акціонерних товариств, спілок, кооперативів тощо їх госпрозрахункові відособлені підрозділи створювалися без належного економічного обґрунтування та наявності необхідних фінансових ресурсів.

Слід зазначити, що з точки зору інституційних аспектів особливе занепокоєння викликають численні факти грубого порушення в процесі ринкового реформування норм чинного законодавства, статутів акціонерних, кооперативних, партнерських підприємств. У зв'язку з цим цивілізоване унормування ринкових перетворень в економічній сфері можливе лише на основі законодавчого затвердження повноцінних господарських інституцій, їх господарської самостійності, що тісно пов'язано з розвитком продуктивних сил і демократизацією економічних відносин, в першу чергу — відносин власності.

При цьому важливо мати на увазі, що реальна економічна демократія — це не всюдозволеність, а дії господарюючих суб'єктів, що ґрунтуються на виконанні норм чинного законодавства. Не може "народитися" ринкова економіка з анархії. На жаль, на стартовому етапі ринкової трансформації внутрісистемних відносин в Україні далеко не скрізь були враховані можливі соціально-економічні наслідки надання економічної самостійності всім новостворюваним суб'єктам господарювання різного "калібру". І як результат — не було створено нормативної бази для їх стабільної рентабельної роботи, збереження майна, обігових коштів та робочих місць тощо.

У процесі правового забезпечення господарської діяльності важливо враховувати, що характер способу привласнення та його конкретні форми є одночасно і моментом реалізації процесу нагромадження, і результатом його розвитку. Якщо власник не здійснює функцій ефективного нагромадження, то, хоча право й фіксує його статус, він втрачає конкурентні позиції на ринку, а з часом може втратити й сам об'єкт власності. Але ці аспекти залишились за межами нашого законодавства щодо механізму й цілей приватизації.

Досвід другої половини минулого сторіччя переконує, що високі темпи інноваційної активності у розвинутих країнах досягаються в результаті створення такого каркасу інституційного оформлення технологічного способу виробництва, який забезпечує захист інтелектуальної власності й технологічних нововведень, створює умови розвитку на базі інновацій, а також дозволяє оптимізувати матеріальні, трудові та фінансові ресурси для розвитку останніх. Діюча система законодавчого забезпечення розвитку економіки країни на основі інноваційних процесів не відповідає пріоритетним завданням. Тому настав час виправити "правила гри", які були сформовані в минулі роки, і в цьому напрямі.

У зв'язку з цим слід враховувати, що принципова відмінність між формальною наявністю права на володіння, користування та розпорядження в приватизованих підприємствах і реальним ринковим

функціонуванням полягає в тому, що коли для проголошення статусу нового власника юридично достатньо констатації факту викупу (купівлі), то для підтримки та продовження економічної монополії у привласненні обов'язково мають бути акти виробничого нагромадження. Це становить квінтесенцію економічного механізму реалізації власності, чого поки не забезпечує сучасний механізм приватизації в Україні. Тобто суть проблеми зводиться до того, що інвестиційна діяльність приватизованих підприємств не забезпечує ефективного відтворення факторів виробництва.

Формування конкурентних ринкових суб'єктів у процесі приватизації постає з необхідності та можливості первинного нагромадження капіталу — перерозподілу, продажу державних засобів виробництва не взагалі, а тим, хто може забезпечити їх ефективне відтворення. Тому цей процес не обмежується змінами лише у відносинах привласнення, як це фактично відбулося в нашій країні. Приватизація має охоплювати зміни всього механізму господарювання: зміни форм виробництва, розподілу, обміну та управління господарською діяльністю. Все це повинно знайти відповідне відображення у чинному законодавстві. В Україні питання правового унормування широкого спектру процесів приватизації не було забезпечено, що стало суттєвим методологічним прорахунком. Так, національний варіант приватизації відбувався здебільшого у формі викупу не функціонально цілісних окремих об'єктів, а часто відокремлених один від одного його структурних підрозділів (цехів, виробництв тощо). Розвиток світової економіки ілюструє зворотну тенденцію — до інтеграційних об'єднань акціонерного типу, що дозволяє подолати управлінську роз'єднаність. Тому для ефективної приватизації важливо було вже на етапі роздержавлення, особливо великих підприємств, розробити схеми їх участі у функціонуванні фінансово-промислових груп у формі інтеграційних центрів і одночасно співпраці з фінансово-кредитними інституціями.

Суттєвим методологічним, а відповідно і практичним прорахунком була ефемерна посилка на те, що приватизація сама по собі без ринкового середовища забезпечить істотні внутрішні чинники й стане своєрідним зарядом "енерджайзера" ефективного господарювання. За цією недолугою посилкою в країні була здійснена сертифікаційна приватизація, яка за своєю сутністю була безкоштовною, неконкурентною і навіть принизливою, а тому, як показало життя, "з тріском провалилася", оскільки близько 8 млн. наших співвітчизників відмовилися брати в ній участь (5,3 млн. не отримали сертифікатів, понад 2,5 млн. їх не використали, а скільки їх "використали" з подальшим отриманням копійчаних річних дивідендів — статистика відсутня). Важливо підкрес-

лити, що така обов'язкова та безкоштовна сертифікація породжує тенденцію до зниження цін викупу тих об'єктів, що приватизуються, оскільки ціни на них визначаються не мірою формування конкурентного попиту, а термінами реалізації пропозиції. Результатом усіх цих сертифікатних маніпуляцій стало те, що у наших нових юридичних власників, як правило, відсутні стимули (та і можливості) до ефективного використання викупленого об'єкта. Все це породжує цілу низку колізійних проблем: зниження інвестиційної активності веде до старіння основного капіталу, що, в свою чергу, призводить до зменшення виробництва, яке зумовлює наступні соціально-економічні негаразди в країні.

Тому залучення платоспроможних стратегічних інвесторів — центральна проблема переходу до грошової приватизації, яка була передбачена Державною програмою приватизації на 2000 – 2002 рр. На цьому її етапі поява значного кола таких інвесторів реальна лише за умови високої інвестиційної привабливості, що міститься в стабільному фінансовому стані відповідного об'єкта (підприємства). Але в держави не було і немає коштів на їх фінансове оздоровлення, тому потрібно було б превентивно створити нормативне поле щодо надання потенційним інвесторам різних пільг ще до процесу приватизації. Однак суттєвих кроків у цьому напрямі не було зроблено як законодавчою, так і виконавчою владою. Тому грошова приватизація йде з великими потугами, і не лише економічними.

У ринковій економіці підприємництво завжди було генератором економічного розвитку. Тому його законодавче унормування та інституційна підтримка, регулювання з боку держави є аксіомою вже не одне століття.

При цьому для другої половини ХХ сторіччя характерним стало зростання ролі в структурі економік розвинених країн малого підприємництва. Статистичні дані свідчать, що в даній групі країн у секторі малого та середнього бізнесу створюється від 50 до 70% ВВП, а також зайнята більша частка працездатного населення.

Наприклад, у кінці минулого століття частка малого й середнього підприємництва у ВВП розвинутих країн становила: у Франції — 55 – 62%, Італії — 57 – 60%, Великій Британії, Німеччині, США, Японії — 50 – 55%, а в загальній кількості зайнятих — в Японії — 78%, Італії — 73%, для решти названих країн ця частка коливалася від 49% до 54% [2, с. 47].

Об'єктивно для постсоціалістичних країн, у тому числі України, проблеми становлення і розвитку малого підприємництва набувають особливої актуальності. Це зумовлено тим, що воно дозволяє оперативно та ефективно вирішувати цілий спектр нагальних соціально-економічних проблем перехідного періо-

ду: по-перше, це найменш бюджетомісткий спосіб розвитку економіки; по-друге, він забезпечує через створення нових робочих місць умови для самовивання населення, оскільки після всеосяжного патерналізму держава залишила його "напризволяще"; по-третє, забезпечує швидку окупність інвестицій, а також оперативно насичує ринок товарами та послугами першої необхідності.

Але для цього потрібна конструктивна діяльність держави щодо створення відповідного середовища, тобто сукупності економічних, правових, технологічних, організаційно-інституційних, а також політичних, соціокультурних, міжнародних умов, які визначають можливості виникнення та раціонального функціонування малих підприємницьких структур.

Аналіз такого середовища в Україні показує, що правове забезпечення малого бізнесу лише починає формуватись і ще не відповідає сучасним вимогам. Та правова база, яка тут створена, характеризується суперечливістю (мають місце суперечності між підзаконними актами та законами, указами Президента), а також нестабільністю (регулярно вносяться зміни, поправки, доповнення до чинного законодавства). Відчутно не реалізується державна підтримка цього сектору підприємництва, продекларована в Концепції державної політики розвитку малого підприємництва та Програмах державної підтримки, прийнятих у 1993 та 1997 роках. Фактично відсутня концепція розвитку малого бізнесу в країні. Структура спеціалізованих центральних органів сприяння розвитку малому підприємництву (Держкомітет України з питань розвитку підприємництва та Український фонд підтримки підприємництва) сформувалась фактично стихійно і нині функціонує розмито, без відповідної віддачі. Про це свідчать і параметри та тенденції розвитку вітчизняного малого й середнього підприємництва (МСП). Так, на кінець 90-х рр. частка МСП у загальній кількості зайнятих у народному господарстві України становила 4,6%, а його частка у ВВП — 5 – 5,5%, тоді як у Росії ці показники були відповідно 9,6% і 10 – 11% [3, с. 47]. Отже, подальше покращення ситуації потребує активного та конструктивного втручання держави безпосередньо в межі тієї зони, де перетинаються її інтереси та інтереси малого підприємництва.

Так, у 90-х рр. було прийнято три редакції Закону "Про систему оподаткування", стільки ж разів суттєво змінювався і порядок стягнення таких основних податків, як податок на додану вартість та на прибуток підприємств. Оскільки національне податкове законодавство лише недавно почало формуватися, тому воно має й елементи недосконалості та суперечливості: часто дестимулюючий ефект; взаємовиключні механізми оподаткування; наявність лазівок для уникнення сплати податків.

Механічно поєднуючи, за оцінкою фахівців, принципи двох різних податкових систем — оподаткування витрат (європейської) та оподаткування доходів (американської) — податкова політика в Україні підпорядкована практично досягненню однієї мети: ліквідації дефіцитності держбюджету за рахунок вилучення значної частки доходів господарюючих суб'єктів. Так, згідно з функціонуючою на кінець 90-х років податковою системою в Україні майже 3/5 (58,5%) бюджетних надходжень давали три податки: податок на додану вартість — 25,1%; податок на прибуток підприємств — 19,7%; прибутковий податок з громадян — 13,7%. А два інших — збір до інноваційного фонду і збір на будівництво, реконструкцію та утримання автодоріг — забезпечували біля 9% доходів бюджету. Отже, п'ять названих податків формують близько 70% доходів до бюджетів України [1 , с. 249].

Характерно й те, як переконуює аналіз, що за своїм змістом фіскальні відносини в нас практично не змінилися порівняно з фіскальним механізмом адміністративно-командної економіки. В результаті проведених реформ відбулася зміна форм, а не сутності цих відносин. Так, замість відрахувань, що існували, з прибутку підприємств був уведений податок на прибуток, а функції податку з обороту ("стабільного наповнювача" держбюджету) практично став виконувати ПДВ. Але ж фіскальний механізм ринкової економіки виходить із первинності індивідуальних доходів як основного джерела економічного розвитку. Тоді як цей механізм в адміністративно-командній економіці передбачає централізацію державою значної частини національного доходу і лише залишок його розподіляється між суб'єктами. В даному механізмі індивідуальні доходи мають другорядне значення.

Таким чином, можна стверджувати, що суттєвою суперечністю бюджетної політики в перехідній економіці України є недосконалість інституційної та законодавчої складових, що "обслуговують" держбюджет у процесі його наповнення та використання. Саме недосконалість названих складових при формуванні та використанні держбюджету є одним із основних чинників негативного стану нашої економіки, що генерує цілий спектр інших соціально-економічних негараздів.

З метою подальшого удосконалення податкового та фінансового законодавства важливо відійти від правового забезпечення функціонування лише окремих елементів податкової чи фінансової системи. Адже відсутність узгодженого (єдиного) підходу до прямого регулювання кожної з цих сфер створює неузгодженість і законодавчих актів, підґрунтя для зловживань тощо. Відповідно втрачає конструктивність вся економічна політика держави. Тому на-

гальним є прийняття Податкового¹ та Бюджетного кодексів, змін та доповнень до Закону "Про банки та банківську діяльність" та інших чинних законів.

Аналізуючи проблему вдосконалення податково-бюджетного механізму перехідної економіки України в інституційному аспекті, слід вказати на необхідність формування взаємоузгодженої дієвої системи управління державними фінансами. Відсутність відповідного єдиного виконавчого органу щодо здійснення фіскальної політики негативно відбивається на економічній політиці взагалі. Тому для вирішення даної проблеми автори пропонують на урядовому рівні створити спеціальний виконавчий орган (комісію, комітет — справа не в назві), який би розв'язував стратегічні питання здійснення податково-бюджетної політики в органічному взаємозв'язку з основними напрямками фінансової та всієї економічної політики. Цей орган міг би скоординувати "філософію" оподаткування з урахуванням міжгалузевої специфіки, а також узгоджувати діяльність Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції, Міністерства фінансів, Державної податкової адміністрації тощо. Нагальною стає і проблема щодо перегляду та посилення ролі Міністерства фінансів України як головного і єдиного органу, який має відповідати за фінансовий стан у країні, в тому числі і фіскальну політику. Адже практика свідчить, що передача податкової політики у підпорядкування Державної податкової інспекції є не зовсім виваженим кроком, оскільки в інспекції домінуюча функція управління податками — контроль. При всій важливості останнього будувати на його основі всю податкову політику недоцільно. Для цієї служби контроль — це дотримання норм закону. А розробка ідеології податкової політики, законодавче оформлення певних відносин між платником і казною — це скоріше компетенція Міністерства фінансів.

Недосконалість національного податкового законодавства є загально визнаною керівниками всіх рівнів. Чисто в теоретико-абстрактному аспекті влада (державна) і платники податків (юридичні та фізичні особи) — непримиримі антиподи, де абсолютного переможця бути не може. Адже, коли держава у формі податків відбере весь прибуток (дохід), то економіка загине, а коли ж до державної скарбниці не будуть надходити податки — не зможе функціонувати держава. Розв'язання цієї логіко-діалектичної суперечності у свій час, як відомо, запропонував А. Лаффер. Він обґрунтував: обсяг доходів у казну від оподаткування є максимальним тоді, коли рівень

¹ Слід зазначити, що ще понад два роки тому Президентом країни було поставлене завдання терміново прийняти Податковий кодекс, але мало ймовірно, щоб воно було вирішене і в 2003 р.

податкових ставок у країні не перевищує в середньому 30% сукупного прибутку (доходу) платників податку. Якщо ж влада має намір отримати більше доходів для казни і збільшити кількість податків чи їх ставки, тобто перевищить ці 30%, то матиме ефект, протилежний своїм намірам.

На початку 2000-х років у національній податковій системі налічувалось біля 40 різних податків, зборів та інших обов'язкових платежів до загальнодержавного та місцевих бюджетів, а також різних внесків у державні цільові фонди. Це робить дану систему надзвичайно заплутаною і складною як для платників, так і для контролерів (зокрема — для ДПА). Тому оптимізація кількості податків, об'єктів оподаткування, "інституту привілеїв" — важливий елемент державного регулювання всієї податкової системи.

Податкова система України в цілому зорієнтована на оподаткування доходів та споживання — це в основному встановлення податку з прибутку, ПДВ, податку з громадян, акцизів та ін. У розвинутих же країнах сегментами для оподаткування є оподаткування доходів, оподаткування споживання, а також оподаткування власності. Необхідність запровадження останнього є безсумнівною, але цей процес має бути диференційованим і поступовим.

Важливим напрямом підвищення конструктивності економічної політики є посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічного розвитку шляхом фінансового забезпечення соціальних процесів в Україні, тобто шляхом реалізації соціальної політики. Ця політика має включати систему заходів держави, які спрямовані на забезпечення прийнятної життєдіяльності населення, підвищення рівня людського розвитку в країні в контексті загальнодержавної стратегії соціально-економічного розвитку.

Зокрема, у жовтні 2002 р. Кабінет Міністрів України розглянув Прогноз економічного і соціального розвитку країни на 2002 – 2006 рр. Стале економічне зростання забезпечується активною науково-технічною політикою та інноваційною діяльністю. Так, прогнозується зростання загального обсягу ресурсів для потреб науки на рівні 0,5% ВВП. Загалом протягом цього періоду Україна має досягти зростання ВВП в середньому більше ніж на 6%, обсягів промислового виробництва — на 6%, реального приросту валового нагромадження основного капіталу — на 9,8%, реальної заробітної плати — на 12,5%, а темпи інфляції у 2006 р. (за умови збереження цінової стабілізації) не повинні перевищити 4,3%. Такі темпи зростання дозволять до 2006 р. збільшити в 1,5 раза обсяги ВВП у розрахунку на душу населення.

Як відомо, соціальні функції держави, регламентуючись основним Законом — Конституцією, включають різноманітні складові і впливають з обов'язків держави перед суспільством. До основних із них на-

лежать: забезпечення хоча б простого відтворення населення, але з підвищенням рівня та якості його життя; відтворення трудового потенціалу у вимірах його фізичного здоров'я та професійно-кваліфікаційного рівня; забезпечення раціональної зайнятості населення та мінімального прожиткового рівня для соціально вразливих верств населення; забезпечення розвитку освіти, культури, охорони здоров'я та поліпшення екологічного стану в країні.

Сучасний стан нашого розвитку характеризується наявністю таких основних суперечностей, як суперечність між: необхідністю формування сучасної системи соціального захисту й соціальних гарантій та відсутністю реальних соціально-економічних умов для цього; старими формами організації соціального захисту населення і новими підходами, формами, методами розв'язання цієї проблеми в ринкових умовах; потребами у фінансових ресурсах та реальними можливостями держави для фінансування соціальної сфери.

За період незалежності України у другій половині 2002 р. влада зробила спробу конструктивно спрогнозувати ситуацію в економіці на перспективу. Президентом було поставлене завдання розробити проект Стратегії економічного та соціального розвитку країни до 2011 р., в основу якої буде покладено його Послання до Верховної Ради (Європейський вибір: концептуальні основи стратегії економічного і соціального розвитку України на 2002 – 2011 рр.). Сам проект Стратегії після розробки пройде відповідне випробування у наукових установах, а потім його винесуть на розгляд Верховної Ради.

Безсумнівно, що потреба в такому документі, де мали б бути чітко визначені домінуючі стратегічні пріоритети, давно назріла [4].

Отже, слід зазначити, що в пострадянській Україні за 90-ті роки все ж таки були в основному закладені правові та інституційні основи становлення й функціонування ринкових відносин. Проте слід наголосити, що вони (основи) мали паліативний характер.

Підвищення дієвості вітчизняного господарського законодавства потребує систематизації правових актів, і, зокрема, необхідна розробка Кодексу законів про державне регулювання національної економіки, що буде сприяти підвищенню ефективності економічної політики в цілому.

Література: 1. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання. — К.: Інститут економічного прогнозування, 2000. — 344 с. 2. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). Інститут економічного прогнозування / За ред. академіка НАН України В. М. Гейця. — К.: Логос, 1999. — 500 с. 3. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. — К.: Єднання, 1997. — 120 с. 4. Програма "Україна – 2010". — К.: 1999. — 24 с.

*Стаття надійшла до редакції
8.12.2003 р.*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

The main problems and prospects for development of property insurance market in Ukraine are revealed in the article.

Страхование имущества — это перспективный сегмент рынка, его доля в структуре страховых премий в 2002 году составила 76,9% (3413,8 млн. грн. соответственно), что больше по сравнению с 2001 годом на 154%. Общая (валовая) сумма страховых выплат за 2002 год составила 543,1 млн. грн. В сравнении с 2001 годом объемы указанного показателя возросли на 119,1 млн. грн. (в 1,28 раза). Объем страховых выплат, осуществленных непосредственно страхователям, за 2002 год составил 516,7 млн. грн., в том числе страхователям-гражданам — 239,5 млн. грн. [1].

Следует отметить тот факт, что на сегодняшний день к имущественному страхованию начали проявлять интерес отечественные предприятия, хотя недавно основную категорию потребителей этого вида страховых услуг составляли лишь предприятия с иностранными инвестициями. По данным экспертов, наиболее активной группой страхователей являются юридические лица — промышленные, транспортные и торговые предприятия, хотя в количественной пропорции физические лица, вне сомнения, преобладают (на их долю приходится около 70% в общем количестве заключенных договоров).

В условиях формирования украинского страхового рынка и выбора наиболее приоритетных направлений развития страхования, включая имущественное страхование, страховой фонд приобретает новое назначение как обязательный элемент хозяйственной деятельности юридических и физических лиц.

Учитывая это, в настоящее время в Украине формируется новое направление исследований страховых отношений, что нашло отражение в работах таких ведущих отечественных ученых, как В. Д. Базилевич [2], Н. Н. Внукова [3], С. С. Осадец [4]. В российской экономической литературе организация страхового дела и технология страхования изучались Ю. Т. Ахвледиани [5], В. А. Батадеевым [6], Л. К. Никитченко, В. И. Осиповым [7], В. В. Шаховым [8].

Вместе с тем проблемы оптимизации страховой защиты предприятий в условиях реформируе-

мой экономики в теоретическом и методологическом плане исследованы недостаточно, чем и обусловливается выбор темы, целей, задач, объекта данного исследования.

Главная цель работы состоит в выявлении отличительных особенностей механизма имущественного страхования предприятий и направлений совершенствования данного направления страхования в Украине. Для реализации этой цели автором исследуются вопросы о том, какие виды имущественного страхования пользуются спросом у страхователей и насколько они перспективны для Украины.

В соответствии с поставленной целью, объектом исследования является украинский рынок имущественного страхования.

Предмет исследования — совокупность общественных отношений, складывающихся между субъектами рынка имущественного страхования в условиях трансформируемой экономики Украины.

Все изложенное выше предопределило применение в данной работе методов системного, факторного и сравнительного анализов, качественной и количественной характеристики рассматриваемых явлений.

Информационной базой послужили отечественные и зарубежные разработки по проблемам функционирования рынка страховых услуг, законодательные и нормативно-правовые документы Украины.

Любая форма бизнеса так или иначе опирается на какое-либо имущество (здание, сооружение, помещение, компьютерную технику, станки и т. д.) и в значительной степени зависит от него. В случае повреждения или полного уничтожения этого имущества зачастую не каждое предприятие имеет возможность восстановить его, а если такая возможность и существует, то в любом случае это сказывается на производственном процессе и неизбежно влечет большие убытки. Чтобы защитить бизнес от различных непредсказуемых событий, можно использовать механизм страхования, который обеспечивает в кратчайшие сроки при наступлении страхового случая восстановление имущества и тем самым сохранение бизнеса. Страхователями могут быть: предприятия, организации, объединения, юридические лица всех форм собственности.

В состав имущества промышленных предприятий, подлежащих страхованию, включают:

здания, сооружения, объекты незавершенного капитального строительства, транспортные средства, машины, оборудование, инвентарь, товарно-материальные ценности и другое имущество, принадлежащее предприятиям и организациям;

имущество, принятое организациями на комиссию, хранение, для переработки, ремонта, перевозки и т. п.;

сельскохозяйственных животных, пушных зверей, кроликов, домашнюю птицу и семейства пчел;

урожаем сельскохозяйственных культур (кроме естественных сенокосов).

Страхование имущества граждан проводится на случай уничтожения, гибели, утраты или повреждения имущества граждан в результате стихийных бедствий, несчастных случаев и иных неблагоприятных событий. Под имуществом граждан понимаются предметы домашней обстановки, обихода и потребления, используемые в личном хозяйстве и предназначенные для удовлетворения бытовых и культурных потребностей семьи на правах личной собственности.

Объектом имущественного страхования граждан не могут быть документы, ценные бумаги, денежные знаки, рукописи, коллекции, уникальные и антикварные предметы, изделия из драгоценных металлов, камней, предметы религиозного культа и т. д.

На страховом рынке Украины предлагаются как классические риски страхования имущества, так и инновационные. К первой группе относятся:

страхование от огня (пожар и сопутствующие ему риски);

страхование от стихийных бедствий (из 110, используемых в мировой практике, в Украине действует 20);

страхование от аварий, повреждения водой в результате аварии систем водоснабжения, канализации или пожаротушения;

риск противоправного действия третьих лиц — кража, грабеж, хулиганство, вандализм, разбой и пр.

Исключение, как правило, составляют форс-мажорные риски, которые имеют определенные ограничения по покрытию страховщиками практически во всех странах. Они связаны с ведением военных действий, массовыми беспорядками, сменой режимов власти, совершением террористических актов. Страховые тарифы, используемые страховыми компаниями Украины при страховании имущества, составляют: для юридических лиц — от 0,1% до 1,5%; для физических лиц — от 0,3% до 2,5%, что соответствует мировой практике. Тарифы по страхованию имущества являются довольно стабильными (об этом свидетельствует периодичность изменения страховщиками величины тарифа) и за последний период существенно не изменялись, за исключением тарифов для больших промышленных объектов, что стало результатом пересмотра тарифной политики западных перестраховщиков.

В Украине относительно имущественного страхования предприятий существует благоприятный налоговый режим: страховые платежи можно относить на счет валовых расходов, уменьшая налогооблагаемую прибыль.

Наиболее перспективными для Украины являются программы страхования наземного транспорта

и комплексное страхование имущества (недвижимости, оснащения, оборудования, товаров в обороте), включая страхование от огневых рисков и стихийного бедствия, — как имущества юридических (в особенности частной собственности), так и физических лиц.

Становится востребованным страхование судебных издержек в виде дополнительного покрытия почти по всем видам страхования как элемент дополнительной страховой защиты.

Страхование выданных гарантий не имеет стабильного спроса, но именно благодаря его возможному внедрению страхователи получают возможность расширить границы предоставления гарантийных обязательств при реализации своих товаров.

В разряд перспективных включается также страхование финансового риска потери права собственности на недвижимое имущество и землю (титульное страхование).

За рубежом "титульное страхование" очень развито, ни одна сделка купли-продажи недвижимости (квартиры, земельного участка или дома) не заключается без одновременного заключения договора титульного страхования [9]. Титульное страхование существует далеко не во всех странах, а только в тех, где используется так называемая англо-американская система законодательства. Но там, где такое страхование реализуется, оно является неотъемлемым инструментом рынка недвижимости, так как предоставляет надежные гарантии покупателю и его кредитору в случае признания судом прав собственности покупателя недействительными.

В лицензиях российских страховщиков этот вид страхования называется "страхованием потери имущества в результате утраты права собственности".

Исторически определение титульного страхования сформировалось как особого вида страхования имущественных интересов владельцев, арендаторов, кредиторов и других заинтересованных лиц, связанных с возникновением и переходом прав на недвижимое имущество. Титульное страхование, в отличие от классического имущественного, защищает не от тех событий, которые могут произойти в будущем, а от возможных последствий уже произошедших событий. Последние, однако, должны быть неизвестны на момент заключения договора страхования.

Преимуществом титульного страхования является то, что страховая сумма при заключении договора рассчитывается исходя из стоимости покупки недвижимости и затрат, связанных с ее владением. Страховая компания должна полностью возместить собственнику (приобретателю) его финансовые убытки в случае признания судом последней или предыдущей сделки с недвижимостью недействительной и

подлежащей расторжению. Событием (страховым случаем), при котором страховая компания выплачивает денежное возмещение убытка (страховое возмещение), является решение суда, лишаящее собственника права собственности на недвижимость.

В Украине риски в титульном страховании очень велики. Самим ходом приватизации жилья был заложен фундамент под будущие иски о неправомерности тех или иных сделок. При этом ни регистратор, ни нотариус, ни риэлтор не могут, да и не должны нести ответственности и выплачивать приобретателю денежные средства в случае лишения его прав собственности, если прямой их вины в этом нет. Это вынуждает страховые компании при заключении договора титульного страхования тщательным образом проверять юридическую чистоту страхуемой недвижимости.

Титульное страхование облегчает и удешевляет получение банковского кредита на покупку недвижимости, так как снижает банковские административные расходы на предварительное изучение объекта недвижимости и его истории, а также значительно уменьшает кредитный риск.

Основными "потребителями" титульного страхования являются:

- владелец, приватизировавший или купивший здание или квартиру;
- банкир, выдавший ипотечный кредит;
- инвестор, вложивший деньги в предприятие;
- залогодержатель, принимающий недвижимость в залог.

Все они рискуют оказаться в ситуации, когда права собственности на объект недвижимости могут быть оспорены, а понесенные убытки не с кого будет взыскивать. Такое может случиться не только в результате умышленного подлога со стороны продавца или нарушения, допущенного сотрудником регистрационного органа, нотариусом либо риэлтором при совершении данной сделки. Зачастую причина заключается в обнаружении каких-либо нарушений, совершенных в предыдущих сделках с данным объектом недвижимости, поскольку все объекты недвижимости имеют свою историю собственников.

Никакой государственный орган, никакая коммерческая организация не могут, да и не должны отвечать своим имуществом за действия других лиц, в том числе мошенников, при совершении сделок, а также за другие случаи, последствия которых возможны только в будущем. В то же время необходимо учитывать несовершенство законодательной базы в стране, в результате которого были нарушены права многих граждан при приватизации, а также определенную криминализированность рынка недвижимости, использование услуг "черных маклеров" и

самостоятельное совершение сделок при незнании их юридических аспектов.

Исходя из вышеизложенного, можно сформулировать следующие выводы:

имущественное страхование предоставляет широкое поле деятельности, которое предполагает целый комплекс видов страхования как физических, так и юридических лиц, и включает страхование имущества, транспорта, грузов, багажа, финансовых рисков, ипотеки и т. п.;

существенным стимулом для развития рынка имущественного страхования стало усиление заинтересованности собственников, а также распорядителей имущества в его сохранности, что связано с проведенной в Украине массовой приватизацией и постепенным преодолением стереотипа о том, что государство возместит причиненный убыток;

страхование имущества предприятий на современном этапе выгодно как страхователю, так и страховщику. Данная ситуация имеет законодательную поддержку, так как платежи по страхованию имущества предприятий списываются на валовые расходы. Таким образом, с одной стороны, предприятие уменьшает налогооблагаемую прибыль, а с другой — создает предпосылки для покрытия потенциального ущерба, обусловленного реализацией определенных ранее в договоре страхования рисков;

к перспективным программам страхования имущества в Украине относятся: страхование автотранспорта юридических и физических лиц, страхование грузоперевозок, а также программы страхования финансового риска потери права собственности на недвижимое имущество и землю (титульное страхование).

Литература: 1. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи // Національна безпека і оборона. — 2003. — №6 (42). — С. 9 – 11. 2. Базилевич В. Д. Страховий ринок України. — К.: Знання, 1998. — 376 с. 3. Баронин Б. И., Внукова Н. Н., Временко Л. В. Мир оценки и страхования недвижимости / Под ред. Н. Н. Внуковой. — Харьков: Форт Лтд, 1996. — 64 с. 4. Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. докт. екон. наук, проф. С. С. Осадець. — К.: КНЕУ, 2002. — 528 с. 5. Ахвледиани Ю. Т. Имущественное страхование. — М.: Юнити, 2002. — 288 с. 6. Багадеев В. А. Страхование имущества предприятий и организаций. — М.: Финансы и статистика, 1992. — 112 с. 7. Никитченко Л. К., Осипов В. И. Имущественное страхование (учебно-практическое пособие). — М., 2002. — 288 с. 8. Шахов В. В. Страхование. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 312 с. 9. Страхование финансовых гарантий (по материалам США): Пер. с англ. / Сост. Ю. М. Журавлев. — М.: Анкил, 1992. — 104 с.

УДК 338.46:339.13 (477)

Смирнова В. В.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

The main components of information space are picked out, and the scheme of interaction of information market subjects is developed by the author. The above facts give the possibility of choosing three interconnected aspects of creating information support system of managerial decision-making.

В современных условиях информационные системы и информационные технологии, которые представляют собой "технологические процессы, охватывающие информационную деятельность управленческих работников, связанных с подготовкой и принятием управленческих решений" [1] и включающие процессы сбора, передачи, хранения и обработки информации во всех ее возможных формах и проявлениях, выступают необходимым инструментом успешного управления бизнесом — от небольших фирм до крупных корпораций. Формирование и уровень развития рынка информации, информационных ресурсов, информационного пространства в целом является основой и одной из определяющих характеристик развития любой социально-экономической (хозяйственной) системы как на макро-, так и на микроуровне.

Следует отметить, что современные программные продукты отличаются высокой технологичностью и в настоящее время на рынке программного обеспечения на передний план выходят крупные фирмы-разработчики, работающие в условиях жесткой конкуренции. При этом важной научной и практической задачей на данном этапе является постоянный мониторинг тенденций изменений, перспектив развития информационных технологий и их закономерностей, анализ которых является целью данного исследования. До настоящего времени в экономической литературе недостаточно внимания уделяется именно анализу специфичных для Украины факторов, влияющих на эффективность определенных современных информационных технологий, формирующих информационное пространство [2 – 5].

В состав информационного пространства входят следующие основные компоненты:

информационно-телекоммуникационная инфраструктура;

базы и банки данных, все виды архивов, системы депозитариев государственных информационных ресурсов и др.;

информационные, компьютерные и телекоммуникационные технологии — базовые, прикладные и обеспечивающие системы и средства их реализации;

система взаимодействия информационного пространства Украины с мировыми открытыми сетями;

системы обеспечения информационной защиты;

системы информационного законодательства;

собственно рынок информации, информационных технологий; рынок средств связи, информации и телекоммуникаций, информационных продуктов и услуг.

Специфической чертой структуры информационного рынка, в частности, является то, что состояние и уровень его развития выступают одновременно и результатом, и условием функционирования рыночной экономики, связанными как с возможностями существующих информационных технологий, так и с информационными потребностями потребителей.

При этом отдельно следует выделить производителей и поставщиков информационных продуктов и услуг, которых можно объединить в особую группу — "интегрированный производитель". Структура современного рынка информации в максимально упрощенном виде представлена на рисунке.

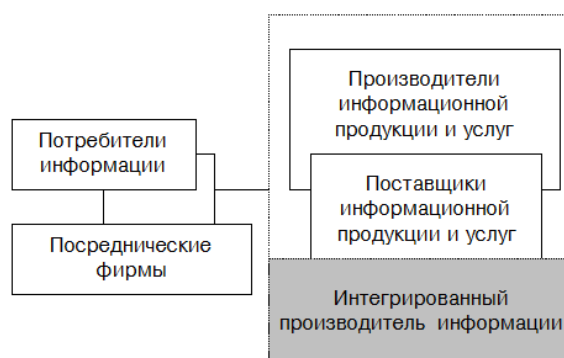


Рис. Схема взаимодействия субъектов информационного рынка

Основными группами поставщиков на рынке информации являются:

коммерческие информационные органы (фирмы), в том числе с международной сферой деятельности;

органы информации при академиях и научно-технических обществах, в частности национальные и международные информационные системы;

государственные и межгосударственные информационные органы и информационные службы при государственных и межгосударственных организациях.

Одним из основных элементов информационного рынка являются системы интеллектуального анализа данных, применяемые в бизнесе и финансах, которых на данный момент выделяют восемь классов [4 – 8]:

предметно-ориентированные аналитические системы;

статистические пакеты;

нейронные сети;

системы рассуждений на основе аналогичных случаев;

деревья решений;

генетические алгоритмы;

нелинейные регрессионные методы;

эволюционное программирование.

На украинском рынке эти подходы и информационные продукты выступают фактически как информационные технологии. При их выборе и оценке должно быть учтено действие некоторых специфичных для Украины факторов и условий, влияющих на эффективность применения технологии data mining как в целом, так и на конкретном предприятии.

Следует обратить внимание на действие этих факторов, которые, на взгляд автора, непосредственно влияют на выбор того или иного инновационного продукта из данного класса систем (информационные технологии) и которые необходимо рассматривать в качестве критериев — факторов, определяющих адекватность оценки и выбора соответствующей информационной инновации в условиях Украины.

Комплексные системы поддержки принятия решений в принципе могут основываться на двух подходах. Первый, более традиционный, заключается в том, что в системе фиксируется опыт эксперта, который и используется для выработки оптимального в данной ситуации решения. Системы, реализующие второй подход — выработку решения на основе анализа исторических данных, описывают поведение изучаемого объекта, принятые в прошлом решения, их результаты и т. д. Эти данные могут включать, например, временные ряды цен, результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия или статистику продаж той или иной продукции.

При оценке и выборе такого рода инновационных технологий необходимо опираться на следующую систему критериев, отражающих специфические черты и условия принятия решения в украинской экономике как на макроуровне, так и на уровне отдельных предприятий:

1. Статистическая значимость. Для того чтобы применение этих систем на практике оказалось

оправданным, необходимо репрезентативное множество этих данных — иначе принятые на их основе решения будут необоснованными. С этим обстоятельством связана главная трудность продвижения технологии data mining в Украине, заключающаяся в том, что отличительной чертой большинства отечественных предприятий является сравнительно небольшой срок существования. Характерный "возраст" накопленных ими баз данных составляет 2 – 5 лет. Опасность в данном случае состоит не столько в невозможности обнаружения интересующих взаимосвязей в малочисленных данных и построения модели на их основе, сколько в получении статистически незначимых моделей и принятии на их основе неверных решений. Если данных мало, а описываемая их модель сложна и включает много степеней свободы, то всегда можно подогнать эту модель под данные, даже если это целиком случайные числа. Тот факт, что метод отлично работает, когда нужно объяснить то, что было в прошлом, но совершенно непригоден для принятия решений "на будущее", рождает сомнения в способности систем data mining решать реальные задачи из сферы бизнеса и финансов.

Таким образом, главная проблема применения систем добычи знаний для Украины — это немногочисленность анализируемых данных, а одно из главных требований к этим системам — наличие жесткого контроля статистической значимости получаемых результатов.

2. Другой отличительной чертой украинской экономики как на макроуровне, так и на уровне отдельных предприятий является ее нестабильность. В то время, как на Западе предприятия в основном работают в рамках уже устоявшейся законодательной базы, в сложившихся структурах товарных, финансовых и информационных потоков, украинские предприятия вынуждены подстраиваться под постоянно меняющиеся "правила игры". Это же касается украинских финансовых рынков. Так, лицо, принимающее решение, должно обязательно контролировать и анализировать результаты, получаемые системами data mining. Это необходимо для того, чтобы гарантировать учет всех влияющих на решение факторов. Как следствие, построенные модели должны быть прозрачны и допускать интерпретацию.

3. Сложность настройки. Еще одно обстоятельство влияет на выбор и применение систем "базы знаний" в украинских условиях. Это связано с тем, что люди, ответственные за принятие решений в бизнесе и финансах, обычно не являются специалистами по статистике и искусственному интеллекту и поэтому не могут непосредственно использовать системы интеллектуального анализа данных, требующие сложной настройки или специальной подготов-

ки данных. Если такая система поставляется как составная часть общей технологии электронных хранилищ данных, реализованной на предприятии (что становится самой распространенной практикой в развитых странах), то это не составляет проблемы, так как все настройки и предпроцессорная обработка осуществляются автоматически. Однако украинские предприятия, использующие хранилища данных с элементами data mining, сегодня крайне немногочисленны. Поэтому важными факторами, определяющими коммерческий успех систем интеллектуального анализа данных в Украине, являются простота в использовании и высокая степень автоматизма.

Таким образом, в области создания систем информационного обеспечения принятия управленческих решений среди основных можно выделить проблемы в следующих взаимосвязанных аспектах:

1) в аспекте требований к качеству, объему и стоимости информации, необходимой для принятия рациональных управленческих решений:

нерациональное распределение объема и содержания получаемой и передаваемой информации и, как следствие, ответственности и делегированных прав между уровнями управления;

информация, которая имеется у руководителей, слишком обширна и представлена бессистемно, существует множество источников однотипной, но несопоставимой информации;

создаваемые собственными силами системы управленческой информации слишком сложны, громоздки и используются не всегда эффективно;

получение нужной информации занимает слишком много времени, что не позволяет эффективно использовать ее для принятия оперативных хозяйственных решений;

2) в аспекте требований к финансовой и управленческой отчетности по обеспечению оперативности и надежности представления информации:

показатели по поступлениям и расходам, представляемые разными отделами одной организации, не обеспечивают полноты информации для принятия решений;

обработка первичных данных производится несвоевременно и с большой задержкой;

сама форма представления информации не удовлетворяет потребностей руководителей в финансово-экономической информации для принятия решений на всех уровнях управления;

3) в аспекте требований к системе обработки и представления информации для анализа и принятия решений:

слабая адаптированность информационных технологий, обеспечивающих процессы управления на предприятиях, к постоянно изменяющимся внешним и внутренним условиям (нет единого координиру-

ющего центра, общего проекта, единой технологии проектирования и реализации информационной системы); многообразии системных программных средств и прикладного программного обеспечения, вычислительных мощностей, средств связи, что порождает серьезную проблему интеграции информационного пространства в сложных структурах управления.

Литература: 1. Классификация и кластер. — М.: Мир, 1980. — 388 с. 2. Ботвина А., Морозов М., Пушкарь А. Маркетинговая поддержка информационных продуктов // Бизнес Информ. — 1998. — №10. — С. 76 – 80. 3. Заболотский В. П. Философские проблемы информатизации // Проблемы информатизации. — 1999. — Вып. 1. — С. 8 – 12. 4. Автоматизированные информационные технологии в экономике. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 412 с. 5. Bottomley P. A., Fildes R. The role of prices in models innovation diffusion // Journal of forecasting. — 1998. — Vol. 17. — №7. — P. 539 – 555. 6. Андрейчиков А. В., Андрейчиков О. Н., Сергеев С. И. Интеллектуальные информационные системы в экономике. — Волгоград: Изд. Волгоградского ГТУ, 1998. — 144 с. 7. Багиев Г. Л. Маркетинг: информационное обеспечение. Бенчмаркинг. Диагностика. — СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 1998. — 146 с. 8. Системология и информационные системы / Белый О. В. и др. — СПб.: ИИЦ СПУУВК, 1999. — 332 с.

Стаття надійшла до редакції
2.12.2003 р.

УДК 330.322.5

Русецкий А. А.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Research problems of economic efficiency of investments are examined, with an emphasis on comparability aspects of theoretical economic efficiency and practical results of the project.

Применение методов оценки и анализа инвестиционных проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов. За последние 10 – 15 лет в американской специальной литературе было предложено более 40 методов оценки исследуемых проектов [1, с. 61].

Даже в отношении единичного проекта решение о его принятии не всегда очевидно, поскольку

выбор нужного критерия может при определенных условиях помочь "обосновать" то или иное решение. Явно ситуация резко усложнится, если оценивать несколько проектов, которые находятся в различных отношениях зависимости. Например, противоречия возникают между критериями различных групп, основанных на дисконтированных и недисконтированных оценках [2, с. 71].

Не существует безупречных методов оценки инвестиций. Недостатком, присущим известным методам, является отсутствие в расчетах данных о жизненном цикле товара и учета изменения величины дохода в долгосрочном плане [3, с. 31].

Действовавшая в Украине и странах СНГ методика определения эффективности капитальных вложений не может использоваться не только частными инвесторами, но и государственным сектором, который утратил фактическую монополию на инвестиции. Это объясняется тем, что принцип приведенных затрат, используемый в методике, основывается на применении нормативных коэффициентов экономической эффективности, которые имеют усредненный характер и не учитывают предпринимательского риска, а также ограничиваются либо усредненным годом, либо сроком окупаемости. Срок окупаемости нормируется пятью годами, а инвестора, естественно, интересует весь срок эксплуатации проекта [4, с. 31].

Проведенный анализ методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов позволяет сделать следующие выводы:

1. В современной научной литературе не существует общего (универсального) показателя, на основании которого можно было бы выбрать лучший проект из ряда альтернативных.

2. Каждый критерий оценки экономической эффективности имеет тенденцию давать различные ранги привлекательности для одного и того же проекта. Все методы не могут одинаково хорошо подходить для всех случаев. Для установления степени важности показателей (методов) оценки эффективности инновационных проектов их ранжируют. Ранги по каждому показателю осуществляют с помощью предлагаемых критериев:

- получение максимальной прибыли;
- обеспечение минимального срока окупаемости проекта;
- использование минимальной величины инвестиций;
- обеспечение минимального риска;
- достижение максимального уровня доходности.

Для дальнейшего решения поставленной задачи выбирается основной показатель эффективности проекта в зависимости от каждого критерия оценки. Однако такие показатели могут иметь одинаковые

значения для ряда альтернативных проектов, что делает невозможным выбор лучшего из них. Основные проблемы ранжирования проектов по различным критериям возникают при построении иерархии показателей эффективности. Если определение основного показателя в большинстве случаев не вызывает затруднений и следует из экономического смысла критерия, то дальнейшее выстраивание производится преимущественно на основе экспертных оценок о приоритете одного показателя над другим. При сопоставимых уровнях основных показателей выбор лучшего проекта должен осуществляться исходя из значений дополнительных показателей. Прежде чем использовать ту или иную цепочку показателей, необходимо экспертным путем установить диапазоны изменения этих показателей (отклонения от базового значения вверх и вниз), внутри которых их значения условно считаются равными. При попадании в заданный диапазон приоритет в выборе лучшего проекта переходит к следующему показателю эффективности. Операции назначения диапазонов и определения иерархии показателей трудно поддаются формализации, что ограничивает возможности применения ранжирования и затрудняет использование ЭВМ.

3. Возникает проблема противоречия "риск — доход". При наличии нескольких альтернативных вариантов вложения капитала инвестор сталкивается с проблемой, как из них выбрать наиболее эффективные и одновременно связанные с меньшим риском. Поскольку более эффективные вложения, как правило, оказываются и более рискованными, то в любом случае либо придется пожертвовать дополнительным доходом для снижения риска, либо ради более высокой эффективности принять дополнительный риск. Подобный выбор зависит как от целей и приоритетов инвестора, так и от его склонности к риску, что существенно увеличивает субъективность выбора инвестиционного проекта. Кроме того, выбор наиболее эффективного проекта зависит и от степени рациональности в поведении инвестора.

Широкое распространение получили следующие показатели оценки эффективности инвестиционного проекта:

- метод расчета чистого приведенного эффекта;
- метод расчета индекса рентабельности инвестиций;
- метод расчета внутренней нормы прибыли инвестиций;
- метод определения срока окупаемости инвестиций;
- метод расчета коэффициента эффективности инвестиций;
- метод расчета потока реальных денег.

Учитывая вышеизложенные проблемы, с которыми сталкиваются аналитики при оценке инвестиционных проектов, главной задачей является обеспечение преемственности теоретической оценки эффективности проекта и его практической результативности.

Исследования, проведенные крупнейшим специалистом в области финансового менеджмента Ковалевым В. В., показали, что в случае противоречия результатов, полученных различными методами, более предпочтительным является использование критерия NPV, несмотря даже на то, что он не дает сведений о резерве безопасности проекта [2, с. 75]:

$$NPV = \sum_k \frac{P_k}{(1+r)^k} - IC,$$

где NPV — чистая приведенная стоимость;
 IC — инвестиция проекта;
 P_k — доход по проекту k-го года;
 $(1+r)^k$ — коэффициент дисконтирования k-го года со ставкой дисконтирования r .

В пользу этого критерия выдвигают два основных аргумента:

1. NPV дает вероятностную оценку прироста стоимости коммерческой организации в случае принятия проекта; критерий в полной мере отвечает основной цели деятельности управленческого персонала, которой является наращивание экономического потенциала компании, рыночной оценки капитала собственников.

2. NPV обладает свойством аддитивности, что позволяет складывать значения показателя NPV по различным проектам и использовать агрегированную величину для оптимизации инвестиционного портфеля.

Однако отсутствуют разъяснения относительно того, насколько адекватно используется временная теория денег. Многие экономисты США считают, что широкое применение метода чистой дисконтированной стоимости обусловило снижение капиталовложений, которое, в свою очередь, вызвало падение темпов роста эффективности. "...Мы полагаем, что метод дисконтирования внес свою лепту в уменьшение желания инвестировать по двум причинам: 1) частое применение его основано на неправильном восприятии экономического окружения в прошлом и будущем; 2) ему присуща предрасположенность против инвестиций..." [5, с. 15].

Дальнейшее исследование предлагается осуществлять согласно схеме, изображенной на рисунке.

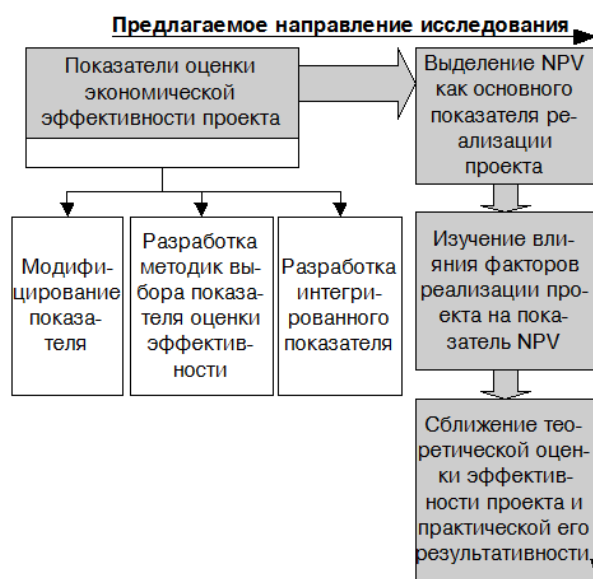


Рис. Направления исследования методов экономической эффективности проекта

Согласно данным рисунка, развитие теории экономической эффективности инвестиций осуществляется по трем основным направлениям (незакрашенные квадраты) [6, с. 55]:

1. Разработка модифицированных показателей. К таким показателям относятся: модифицированное IRR, NPV с поправкой на риск и т. д.
2. Выбор показателя оценки эффективности инвестиционного проекта. Определение соответствующего критерия оценки проекта решается с помощью целого ряда методик, которые основаны на методах ранжирования показателей.
3. Разработка интегрированного показателя оценки экономической эффективности инвестиционного проекта (интегрированный показатель, основанный на функции Ханнингтона) [7, с. 76].

Автором статьи предлагается осуществить исследование путем оценивания влияния факторов инвестиционного проекта на показатель NPV (закрашенные квадраты на рисунке). Существует большое количество факторов, прямое или косвенное воздействие которых способно изменить показатели экономической эффективности инвестиционного проекта. NPV будет изменяться в зависимости от прямого или опосредованного воздействия множества факторов: зрелости отрасли, конкурентоспособности предприятия, макроэкономической и политической ситуации в стране, качества товара, степени государственной поддержки проекта, эффективности средств продажи и других факторов. То есть следует провести факторный анализ чувствительности показателя NPV по отношению ко множеству условий (факторов) реализации проекта.

Решение поставленных задач может быть достигнуто построением эмпирической функции: $NPV = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n)$, где $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ — факторы реализации проекта, и сравнением теоретического и эмпирического значений исследуемого критерия. Степень расхождения между двумя показателями NPV будет свидетельствовать в пользу реализации проекта или его отклонения.

Построение функции вида $NPV = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n)$, ее исследование, а также интерпретация расхождение теоретического и эмпирического значений NPV будут содействовать решению следующих задач:

1) обеспечения преемственности теоретической оценки эффективности проекта и его практической результативности;

2) выделения критических условий реализации проекта. Могут быть выделены неблагоприятные факторы реализации проекта, а также факторы, к которым показатель NPV не эластичен. Например, если расчетная эффективность проекта обеспечивается варьированием факторов, к которым показатель NPV является неэластичным или слабоэластичным, следует ставить под сомнение применение метода NPV и оценивать проект по другим критериям, а возможно, и отклонить проект.

3. Определение факторов, влияние которых снижается за счет дисконтирования доходов, и факторов, влияние которых снижается за счет дисконтирования расходов. Это позволит определить адекватность дисконтирования расходной или доходной составляющей NPV условиям реализации проекта.

Таким образом, использование предлагаемой функции позволит оценивать эффективность инвестиционного проекта исходя из практических особенностей его реализации, а также обеспечивать преемственность теоретической оценки эффективности проекта и его практической результативности.

Литература: 1. Гойко А. Ф. Методы оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. — К.: Віра-Р, 1999. — 208 с. 2. Ковалёв В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 432 с. 3. Воспроизводство и инвестиции / Борщ Л. М. и др. — Симферополь: Таврия, 2000. — 324 с. 4. Юлегина И. И. Совершенствование методов оценки эффективности инвестиций // Бизнес Информ. — 1998. — №17 — 18. — С. 31 — 33. 5. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Ред. пер. с англ. Л. П. Бельх. — М.: Банки и биржи, 1997. — 632 с. 6. Показатели эффективности инвестиций в условиях рынка / Газеев М. Х. и др. — М.: Филинь, 1993. — 128 с. 7. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности / Кныш М. И. и др. — М.; СПб.: Бизнес-пресса, 1998. — 316 с.

УДК 636.082

Івашура А. А.
Орехов В. М.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТВАРИНИЦЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

The main reason of ecological-and-economic crisis in cattle-breeding is considered in the article. The problems of increasing quality of agricultural (cattle-breeding) production and food products, providing competitiveness of home produce, safety of population activity are discussed. The particular attention is paid to ecological study of livestock production, importance of forming the complex of market-oriented mechanisms, providing safety of food production and high level of its quality.

Найважливішим завданням стійкого соціально-економічного розвитку національного АПК є стабілізація продовольчого ринку. Однак воно не може бути вирішене без реалізації комплексної системи заходів щодо поліпшення якості та забезпечення екологічності тваринницької продукції і продовольства.

Саме з цієї причини провідним принципом природо-користування на сьогодні є еколого-економічний, відповідно до якого критерій ефективності господарювання формулюється так: одержання максимальних матеріальних благ за мінімальними витратами і мінімальними порушеннями природного середовища. Однак це потребує вкладання значних коштів у природоохоронну сферу, що завжди знижує прибутковість виробництва.

Агропромислове виробництво, особливо тваринництво, перебуває зараз у стані глибокої соціально-економічної та екологічної кризи. Соціально спрямований, екозбалансований і екобезпечний ринок продуктів тваринництва може бути створений за умови оптимального поєднання ринкових методів господарювання з державним регулюванням найважливіших економічних, природоохоронних і соціальних проблем. Потреба в державному економіко-екологічному регулюванні ринку продуктів тваринництва в перехідний період є значно більшою, ніж в умовах розвинутої ринкової системи [1].

Головна причина тривалої кризи полягає в тому, що для агропромислових (сільськогосподарських) товаровиробників — основних суб'єктів ринкової економіки — ще не створені необхідні економічні умови і передумови, за яких вони можуть стійко й ефективно працювати

на динамічному ринку з урахуванням екологічних факторів господарювання [2]. Відносно вільне ціноутворення, практично повна лібералізація зовнішньої торгівлі (найчастіше з кримінальними елементами), надмірне податкове навантаження спричинили значні труднощі у виробництві продовольчих товарів, обмежили інвестиційний потенціал підприємств, що негативно позначилося й на еколого-економічному рівні господарювання впродовж усього технологічного циклу одержання кінцевої тваринницької продукції.

Крім того, жорстка монетарна політика призвела до затоварення харчових підприємств продовольчими продуктами. Це негативно позначалося на обсягах переробки вихідної сировини і в кінцевому рахунку — на стані розвитку тваринництва. Зокрема, економічне становище, що склалося на ринку молока і молочної продукції, потребує кардинального поліпшення. Молочна сировина має низькі показники якості порівняно з міжнародними стандартами, що пов'язано в першу чергу з неповним використанням генетичного потенціалу молочних корів, захворюваннями молочної череди, неповноцінною кормовою базою, а також недосконалістю технологій переробки молока.

Унаслідок низького рівня технологій переробки сировинний потенціал молока використовується лише на 60 – 70%, тому спостерігаються його перевитрати на одиницю готової продукції. Недосконале устаткування не дозволяє забезпечити, наприклад, жирність "селянського масла" на рівні 82%, вона дорівнює лише 72% [1].

Проблема підвищення якості екологічності сільськогосподарської (тваринницької) продукції та продовольства (продуктів харчування), забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, гармонізації та безпеки життєдіяльності населення з позиції ринкової економіки є однією з найактуальніших для підприємства [3].

Широке використання хімічних речовин, мінеральних і органічних добрив, антибіотиків і різних кормових добавок призводить не лише до забруднення навколишнього середовища, а й до забруднення тваринницької продукції, яку вживають люди [4].

Метою еколого-економічного вивчення виробництва тваринницької продукції є з'ясування закономірностей впливу на якість тваринницької продукції різних еколого-економічних факторів, пов'язаних із:

зменшенням у 1,5 – 3 рази витрат енергоресурсів на одиницю продукції порівняно з традиційними технологіями;

замкнутим циклом виробництва, безвідходністю і захистом довкілля від технологічних відходів;

переробкою тваринницької сировини в готові до реалізації та споживання продукти в привабливому, конкурентоспроможному вигляді.

У міру розвитку економічних реформ якості приділяється все більша увага, оскільки реалізація продукції високої якості дозволяє, насамперед, одержати товаровиробнику додатковий прибуток. При цьому завдання будь-якого підприємства, що вироб-

ляє продовольство, має полягати в тому, щоб гарантувати поживну цінність і безпеку продуктів до моменту їхнього споживання. Сировина, пакувальні матеріали повинні аналізуватися на потенційну присутність у них шкідливого (небажаного) рівня хімічних речовин, мікроорганізмів. Кожен етап технологічного циклу у виробництві тваринницької продукції необхідно аналізувати з метою ідентифікації потенційних ризиків. Нові методи, технології переробки, обробки тваринницької сировини не повинні знижувати його поживної цінності, а впровадження нової рецептури переробки необхідно супроводжувати створенням процедур контролю за якістю кінцевої продукції за загальними й екологічними параметрами, дотримання яких є обов'язковим. З появою відхилень від заданих вимог необхідно застосовувати комплексні коригувальні впливи економіко-правового характеру.

Безпечність продукції тваринництва певною мірою підтверджується за допомогою сертифікації, однак вона сама по собі не гарантує якості продукції, оскільки відповідні сертифікати можуть бути видані на низькокласну (низькосортну) продукцію. Однак обов'язкову сертифікацію може замінити (доповнювати) декларація якості тваринницької продукції, яку подає виробник.

Важливо формувати комплексні ринково орієнтовані мотиваційні механізми, що забезпечують одночасно безпечність продуктів харчування тваринництва і високий рівень їх якості (екологічності).

З'ясувавши, на якому етапі виробництва можливий ризик погіршення якості (екологічності) продукції, необхідно вжити конкретних заходів щодо посилення контролю в цих точках з метою недопущення перетворення можливого ризику на реальну загрозу для здоров'я населення.

Забезпечення якості тваринницької продукції потребує чималих коштів. Як свідчить закордонний досвід, для досягнення конкурентоспроможності продукції необхідно, щоб витрати на якість становили не менше 15 – 20% від сукупних витрат.

При цьому донедавна основна частка у витратах на якість припадала на фізичну (технологічну) працю. На сучасному етапі зростає частка інтелектуальної праці. Проблема якості (екологічності) виробленої та реалізованої тваринницької (сільськогосподарської) продукції та забезпечення екологічності продовольства повинні визначатися на основі наукових досліджень у сфері еколого-генетичної оцінки продуктивних тварин, селекційно-племінної роботи з наступною участю зоотехніків, інженерів і менеджерів. Таким чином, необхідно формувати гармонійне поєднання всіх складових професійного впливу на якість і екологічність кінцевої (споживаної) продукції тваринництва.

Важливо також зазначити, що якість тваринницької продукції повинна закладатися селекціонерами в процесі виведення нових порід тварин. Створювана проектна й технологічна документація має відповідним чином оцінюватися на основі формування механізму екологічної (еколого-економічної) експертизи

системи тваринництва. Однак у процесі виробництва продукції досить часто має місце задоволення власних інтересів товаровиробників і порушення інтересів держави і суспільства відносно якості продукції. Тому без втручання держави в діяльність організацій, спрямовану на підвищення якості продукції, не обійтись. Існує необхідність у правовому регулюванні виробничої економічної, екологічної та соціальної діяльності підприємств тваринницького комплексу з урахуванням інтересів споживачів відносно якості продукції. У цьому випадку інтереси всіх суб'єктів господарювання повинні бути об'єднані у форму законних вимог.

Перехід до ринкової економіки обумовлює необхідність вивчення міжнародного досвіду провідних компаній у досягненні високої якості продукції. У сфері тваринництва необхідно брати до уваги такі поняття, як стратегічний контроль за якістю, комплексне управління якістю, а також культура якості, що включає якість сервісного обслуговування, звітної документації, виконання технологічних операцій та ін.

У даному аспекті необхідним є надання інформації про справжнє походження харчового продукту, режим його виробництва, його "натуральність" і про пов'язані з цим специфічні вимоги до умов виробництва та контролю.

Серед негативних організаційно-технологічних наслідків економічної кризи в галузі тваринництва слід назвати: скорочення поголів'я худоби і птиці; істотне зниження продуктивності тварин, якісних характеристик череди і її генетичного потенціалу; погіршення умов вирощування молодняка і "ремонтну" череди, забезпеченості худоби кормами, її годівлі, а також матеріально-технічного забезпечення галузі; збільшення порушень технологічної дисципліни; зниження відповідальності працівників за кінцеві результати роботи у зв'язку із значними недоліками в оплаті їхньої праці.

Слід зазначити, що в умовах перехідної економіки тваринництва необхідно передбачити часткову бюджетну систему фінансування, проведення еколого-економічних досліджень у галузі селекційно-племінних розробок. Така позиція дає фінансовим ресурсам можливість маневрувати у напрямку створення спеціальних фондів соціального захисту працівників тваринницького комплексу на принципах їхньої матеріальної відповідальності та зацікавленості. З переходом до ринкової економіки трансформується і сформована система розподільних відносин — зростає частка платних соціальних послуг (наприклад, платної медицини). Безперечно, це може викликати досить різке зростання фінансового навантаження на підприємства й обумовлювати значне підвищення відповідальності роботодавця за створення екобезпечного виробничого середовища, за розміри пільг і компенсацій, пов'язаних з роботою в несприятливих умовах. Підприємства в принципі змушені активніше проводити політику в галузі охорони праці,

соціального (економічного) страхування від нещасних випадків на виробництві, включаючи екологічно обумовлену захворюваність працюючих (наприклад, у зв'язку з проблемою пріонів). При цьому економічний механізм у галузі охорони природи повинен базуватися на більш об'єктивній оцінці всіх складових професійного ризику, включаючи екологічний, котрий виявляється, зокрема, в підвищеній захворюваності тварин з негативними наслідками для здоров'я людей.

У даній ситуації необхідно володіти методикою розрахунків системи показників стану екології тваринництва, визначати міру впливу основних факторів, що спричинили їхню зміну. На основі вивчення сучасного стану екології сільськогосподарського виробництва на підприємстві слід здійснювати пошук основних шляхів і резервів вирішення екологічних проблем, давати їм оптимальне екологічне обґрунтування, визначати критерії ефективності використання різного роду сучасної обчислювальної техніки і дотримання вимог становлення ринкової економіки.

Проблему забезпечення населення України екологічно чистими продуктами тваринництва необхідно вирішувати на базі принципово нових, безвідходних, екологічно чистих, енерго-землезберігаючих технологій, цілорічного конвеєрного виробництва зелених вітамінно-мікроелементних кормів, вдосконаленим методом гідропоніки в цехах, зблокованих з тваринницькими приміщеннями, згідно із запатентованими схемами і рішеннями [3], в яких передбачене використання енергії сонця, біоферментного гною та інших джерел.

Відомо, що кризові явища в економіці, які охопили й сільське господарство, негативно вплинули на традиційну методику економічної оцінки стану екології. Зокрема, це стосується вартісних показників, порівняння яких в умовах інфляційних процесів не дають очікуваних результатів. Вирішення даної проблеми потребує розробки чіткої концепції, якісно нової методики аналізу з урахуванням системи специфічних показників умов території агропромислового комплексу як продуктивної системи, проведення природоохоронних заходів.

- Література:** 1. Царенко А. М., Бей Н. А. Эколого-экономическое регулирование животноводства // Вісник Сумського державного аграрного університету. Спецвипуск. — 2001. — С. 13 – 16.
2. Щербань В. П. Качественные ориентиры безопасного животноводческого комплекса // Вісник Сумського державного аграрного університету. Спецвипуск. — 2001. — С. 9 – 13.
3. Кандыба В. Н. Каким быть технологиям производства говядины и других продуктов животноводства на фермах XXI столетия // Проблеми зооінженерії та ветеринарної медицини. — Випуск 3. — Харків: Вид. ХЗВІ. — 1998. — С. 3 – 7.

*Стаття надійшла до редакції
2.12.2003 р.*

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 658.012.32

**Дороніна М. С.
Логвін В. М.**

ПЕРЕДУМОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ РОБОТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

The article deals with the principles, criteria of estimating the quality of social services work at an enterprise, the structure of social requirements, and the motives, usage of which makes for the formation of a positive emotional and psychological climate in a collective and for the development of enterprise social capital.

Розвиток ринкової економіки в Україні обумовлює докорінну зміну характеру та форм соціальних відносин у суспільстві, зміну звичних стереотипів життєвого досвіду, втрату багатьма членами суспільства соціального статусу та перспектив розвитку. Це викликає появу проблем, які людина не може вирішити самостійно, і вимагає докорінної перебудови соціальної роботи не тільки на рівні суспільства, але й на рівні підприємства, обумовлює необхідність формування на підприємствах підрозділів з соціальної роботи, яка перетворюється в спеціалізовану функцію менеджменту.

Умови життєдіяльності людини, співвідношення свободи та соціальної обумовленості особистості, соціально виправданої міри цієї свободи та можливості реалізації її в суспільстві, проблеми соціальної справедливості не були поза увагою вчених. Уже в дослідженнях П. Сорокіна, С. Воронцова, В. Ключевського була обґрунтована актуальність вирішення соціальних проблем для забезпечення життєдіяльності

суспільства. Суттєвим внеском у розвиток зарубіжних теорій соціальної роботи на рівні індивіда стали праці З. Фрейда, Б. Скіннера. Управлінські аспекти соціальної роботи були предметом дослідження М. Поллет, Р. Мертона, М. Залда та ін. У працях М. Вебера, Е. Дюркгейма, А. Маршалла знайшов розвиток соцієнтальний аспект соціальної роботи, структурно-функціональний підхід в дослідженні суспільного життя як множини взаємодій людей [1, с. 18 – 21, 23].

Подальше посилення актуальності соціальної роботи на підприємствах пов'язане з розвитком інформатизації та інтелектуалізації суспільства, які змінюють сутність господарських відносин, детермінованих характером об'єктів власності. Перелік таких об'єктів тепер не обмежується матеріальними та фінансовими ресурсами, а поповнюється інформацією та знаннями. Останні формують людський та соціальний капітал, який стає гарантом виживання бізнесу в умовах конкурентної боротьби. В актуальні ресурси, які забезпечують стає функціонування підприємства, перетворюються компетентність та моральність персоналу, вміння працювати в команді та узгоджувати свою поведінку з поведінкою колег і партнерів [2, с. 103]. У зв'язку з цим підприємство із суто економічного прискорено перетворюється в соціально-економічний інститут. Ці обставини вимагають посилення уваги до організації соціальної роботи на підприємстві. Обґрунтування її змісту та принципів, визначення актуальних напрямів розробки науково-методичного забезпечення становлять мету даної статті.

Перш ніж розробляти методичне забезпечення соціальної роботи на підприємстві, необхідно визначитися з об'єктом і предметом цієї діяльності. На думку автора, об'єктом соціальної роботи на підприємстві мають бути окремі працівники, їх сім'ї, окремі угруповання, що мають життєві проблеми, з якими вони самостійно не спроможні впоратися. Проблемною для вказаних об'єктів слід вважати ситуацію, яка порушує можливості їх нормального соціального функціонування.

На жаль, у нашому суспільстві склалися умови, за яких перелік людей, що потребують соціальної

уваги, занадто збільшився. При цьому їх економічні проблеми ускладнюються наявністю аномії в суспільстві, а тому соціальна служба підприємства повинна тримати в полі зору не тільки економічні проблеми членів його колективу, але й психологічні, створювати передумови для розвитку процесів самозабезпечення та самоактуалізації особистості. Все це дає підстави вважати, що на вітчизняних підприємствах проблема формування соціальної роботи на нових засадах є особливо гострою і недостатньо вивченою.

Для наукового обґрунтування організації роботи соціальної служби підприємства важливо визначитися з предметом її діяльності. Ним є соціальна ситуація — конкретний стан проблем конкретної особи чи угруповання, на яких спрямовується діяльність соціальної служби підприємства. Визначення переліку та критеріїв оцінки таких проблем — першочергове завдання її працівників. Не менш важливим завданням у процесі організації соціальної служби є визначення принципів її діяльності.

Узагальнення теорії та практики соціальної роботи дало змогу визначити загальні та спеціальні принципи її ефективної реалізації на рівні підприємства (рис. 1).

До соціально-політичних принципів належать узгодженість соціальної роботи на підприємстві із загальнодержавними стандартами, демократизм її методів, законність та справедливість дій соціальних працівників.

До складу організаційних принципів входять вимоги соціально-технологічної компетентності кадрів, принцип функціональної визначеності, єдності прав та обов'язків, повноважень та відповідальності.

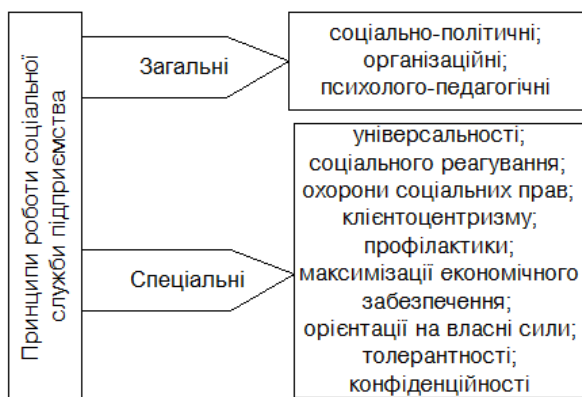


Рис. 1. Система принципів організації роботи соціальної служби підприємства

Психолого-педагогічні принципи відображають необхідність індивідуального підходу, цілеспрямованості та адресності соціальної роботи, а також вимоги до вибору засобів психолого-педагогічного впливу соціальних служб на суб'єктів (клієнтів).

Універсальність як принцип соціальної роботи вимагає виключення будь-якої дискримінації під час надання соціальної допомоги. Вона повинна надаватися з єдиної причини — наявності проблемної ситуації у клієнта і потреби в допомозі.

Принцип охорони соціальних прав полягає в тому, що допомога людині не може супроводжуватися вимогою до неї відмовитися від своїх соціальних прав чи їх частини (наприклад, не можна поєднувати надання допомоги людині на отримання освіти з рекомендаціями обмежити бажання підвищувати свою кваліфікацію у зв'язку з досягненням певного віку).

Принцип соціального реагування вимагає під час визначення змісту проблем людини та заходів для їх розв'язання, не орієнтуватися на певні "стандарт" соціальних послуг, а діяти згідно з обставинами соціальної ситуації клієнта.

Дотримання принципу профілактичної спрямованості означає розробку упереджувальних заходів щодо появи соціальних проблем. Практика свідчить, що обґрунтована система заходів з попередження соціальних проблем потребує менших витрат та зусиль, ніж їх ліквідація.

Принцип клієнтоцентризму означає визнання пріоритетів прав особи у всіх випадках, крім тих, коли порушуються права та інтереси інших людей. Крім того, за цим принципом кожен працівник має право приймати чи не приймати соціальну допомогу, обирати ту чи іншу її форму, а тому він повинен бути проінформованим щодо її змісту та технологій надання.

Принцип орієнтації на власні сили вимагає від соціальної служби формування активної позиції людини щодо вирішення власних проблем. Для цього її персонал повинен оволодіти технологіями коучингу, спонукати до самопомоги, створювати передумови для самостійного вирішення людиною проблем.

Принцип максимізації економічного забезпечення вирішення соціальних проблем виходить з того, що підприємство економічно обмежене в можливостях надання допомоги своїм працівникам. Реальний розмір ресурсів, що забезпечують вирішення соціальних проблем, залежить від економічних можливостей підприємства та визначеного стандарту соціального мінімуму для індивіда. Тому працівники соціальної служби повинні динамічно розробляти такий стандарт і бути проінформованими щодо інших джерел соціальної допомоги (державних, регіональних) та надавати співробітникам відповідні консультації.

Принцип конфіденційності пов'язаний з тим, що соціальному працівникові інколи стає доступною інформація, розголошення якої може нашкодити людині, якій надається допомога. Тому таку інформацію необхідно використовувати виключно для вирішення проблем, вона не повинна розголошуватися,

а працівники соціальної служби мають обов'язково підписати відповідну угоду під час наймання на роботу.

Необхідність введення в систему принципів роботи соціальної служби принципу толерантності обумовлена тим, що її працівники мають справу з великою кількістю клієнтів, серед яких можуть бути такі, які не викликають у них симпатії. Релігійні, національні особливості, уподобання, стереотипи поведінки клієнтів не повинні братися до уваги працівниками соціальних служб. Толерантність цих працівників означає, що вони визнають неможливість осуду характеристик та дій іншої людини доти, доки вона не приносить шкоду тим, хто її оточує.

Соціальна робота на підприємстві повинна узгоджуватися з вимогами та стандартами більш складної системи справедливих правил співжиття людей. Світова думка сформулювала орієнтири, що надають можливість оцінити якість соціальних процесів, і зафіксувала їх у системі міжнародних документів. Це — права людини. Їх зміст подано на рис. 2.

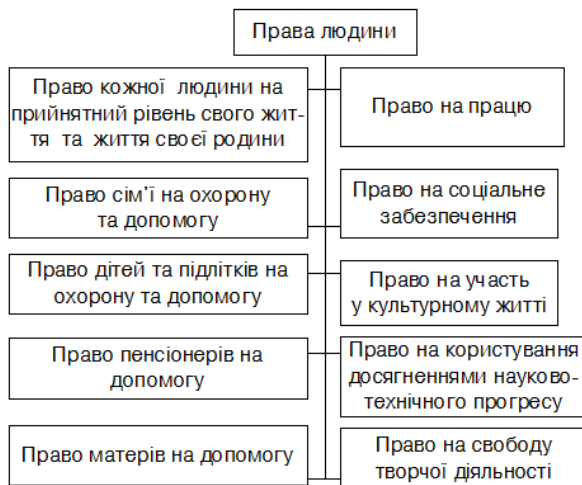


Рис. 2. Основні права людини

Орієнтуючись у своїй діяльності на ці права, працівники соціальних служб підприємства повинні знати такі їх особливості: всезагальність — ці права повинні здійснюватися без будь-якої дискримінації; природженість — права отримуються людиною при народженні; невід'ємність — ніхто і ніяким чином не повинен порушувати права людини; цілісність — тільки повною системою вони формують засади справедливості. Узагальнення переліку визначених прав та їх особливостей дає змогу зробити висновок: їх сукупність забезпечує здатність індивіда до соціального функціонування, повноцінного життя в суспільстві, можливість розвитку людини та її самореалізацію. У зв'язку з цим керівники підприємств повинні створювати такі можливості для кожного працівника, які б формували його як особистість, активний елемент забезпечення життєздатності бізнесу.

Важливою місією роботи соціальної служби підприємства є формування позитивної системи соціальних відносин у колективі, клімату соціальної злагоди. Соціальні проблеми особи та угруповань, які необхідно знати менеджерам, знаходять своє відображення у соціальних відносинах, формуються ними, визначають їх поведінку. Персонал соціальної служби підприємства повинен враховувати наявні соціальні відносини, розуміти механізми їх взаємодії. Зовнішньою формою прояву соціальних відносин є система соціальних потреб.

З огляду на це суттєвого значення набуває визначення переліку соціальних потреб, на які можна орієнтуватися в ході формування позитивного емоційно-психологічного клімату в колективі. Узагальнення досліджень з цієї проблеми [3, 4 та ін.] дало змогу запропонувати розподіл їх на чотири класи: індивідуальні потреби соціального рівня, індивідуальні соціальні потреби, соціум-соціальні потреби, соціум-індивідуальні потреби.

Індивідуальні потреби соціального рівня — це вищі суто людські потреби, до яких належать: необхідність спілкування та соціального розвитку; задоволення естетичних і культурних запитів, потреба у творчій праці як надійному засобі індивідуального задоволення потреб і умові досягнення цього через сукупну суспільну працю.

Індивідуальні соціальні потреби — потреби в обміні діяльністю між людиною та угрупованням. Цієї категорії стосуються сукупні вимоги певного угруповання, обов'язкові для індивіда, який до нього входить. Зважаючи на це, вони сприймаються індивідом як необхідність, аналогічна потребі. У людини щодо даних потреб є свобода вибору: підкоритися вимогам або ігнорувати їх.

Соціум-соціальні потреби — це жорсткі потреби в обміні діяльністю між цілим соціумом та його частиною. Вимоги цілого соціуму до своєї частини стають потребами цієї частини, якщо вони відповідають нормам відносин у такому угрупованні й становлять його сутність як деякої цілісності.

Соціум-індивідуальні потреби — це внутрішні потреби розвитку, обмежені внутрішніми можливостями. Будь-якій соціальній організації притаманні внутрішній рух і тенденції розвитку, які визначаються для неї необхідністю бути готовою до реалізації зовнішніх вимог. Щодо останніх, немає свободи вибору — підкоритися чи ігнорувати, є тільки один вихід — підкоритися.

Наведений перелік потреб дає уявлення про соціальну потребу як "зовнішню необхідність" і поєднує потреби людини як суспільної істоти й підприємства як соціальної організації. На його базі можна досліджувати резерви розвитку такого елементу соціального потенціалу підприємства як культура.

Орієнтація в управлінні колективом підприємства на соціальні потреби вимагає визначення змісту

заходів щодо соціальної мотивації його поведінки. В узагальненому вигляді вони подані на рис. 3.

УДК 658.155

**Афанасьєв М. В.
Лобанов А. А.**

ПОСЛІДОВНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

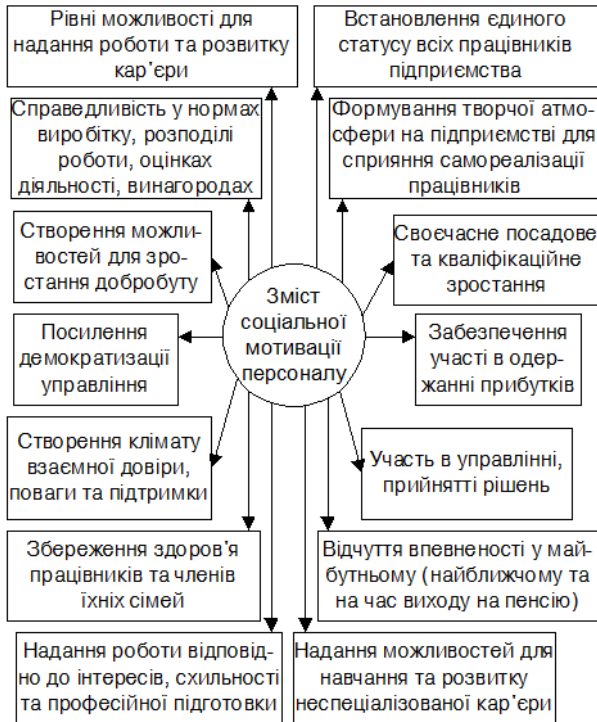


Рис. 3. Можливі заходи щодо соціальної мотивації персоналу підприємства

Таким чином, об'єктивні причини перетворення підприємства з економічної в соціально-економічну систему вимагають розробки засад управління соціальними процесами, що відбуваються в колективі, впровадження нової функції менеджменту, пов'язаної з організацією соціального захисту персоналу підприємства і формуванням клімату соціальної злагоди в колективі. Для забезпечення ефективності соціальної роботи на підприємстві відповідна служба повинна орієнтуватися на забезпечення реалізації прав людини, працювати з дотриманням визначеного в статті переліку принципів, використовувати соціальні мотиви високопродуктивної праці, забезпечувати формування позитивного емоційно-психологічного клімату та розвитку соціального капіталу підприємства.

Література: 1. Теория социальной работы: Учебник / Под ред. проф. Е. И. Холостовой. — М.: Юристъ, 1999. — 336 с. 2. Доронина М. С. Управление экономическими та социальными процессами предприятия. Монография. — Харьков: Вид. ХДЕУ, 2002. — 432 с. 3. Карташов В. А. Система систем. Очерки общей теории и методологии. — М.: Прогресс-Академия, 1995. — 328 с. 4. Юнь О. М. Интенсификация экономики: теория и практика планирования. — М.: Экономика, 1986. — 376 с.

Стаття надійшла до редакції
24.09.2003 р.

The outcome of the research stated in the given article is the development of scientific-and-methodical recommendations as to forming the strategy of maintenance of enterprise long-term profitability. For developing the standard strategies of maintenance of enterprise long-term profitability the morphological method of drawing-up of strategies matrix is offered.

Процес формування прибутку в умовах ринкової економіки є одним із головних самостійних об'єктів управління, оскільки саме через здійснення управлінського впливу на формування прибутку виконуються найважливіші завдання максимізації добробуту власників і персоналу підприємства, забезпечується гармонізація інтересів його учасників з прагненнями держави та суспільства. Управлінські рішення у сфері маркетингу, організації виробництва і управління, фінансування та інвестування, управління персоналом, логістики тощо знаходять відображення в рівні прибутку підприємства. Доцільність і ефективність управлінських рішень обов'язково має оцінюватися за впливом наслідків цих рішень на прибуток як кінцеву мету функціонування підприємства.

Прибутку також відводиться особливе місце в системі оцінки соціально-економічної ефективності діяльності підприємства. Прибуток є найбільш узагальнюючим показником фінансових результатів діяльності підприємства. Він є інтегральним підсумком процесу виробництва, який в кінцевому рахунку залежить від поєднання комплексу різноманітних факторів (рівня собівартості, споживчої цінності та обсягів випуску продукції, продуктивності праці, рівня використання виробничих фондів, стану ринкової конкуренції, співвідношення пропозиції та попиту і т. ін.). Розмір прибутку складається під впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів та стає через це відображенням практично всіх аспектів діяльності підприємства.

Економічна сутність прибутку та його роль у системі показників оцінки соціально-економічної ефективності розглядалися в роботах багатьох вітчизня-

них і зарубіжних вчених, таких, наприклад, як І. А. Бланк, С. В. Мочерний, В. М. Гринова, Д. В. Валовий, Л. Г. Мельник, Р. Піндайк, Д. Рубінфельд, М. М. Чепурін, І. Т. Балабанов, К. Маркс, Ф. Найт, А. Маршалл, Г. Мюрдаль, Дж. Р. Хікс, І. М. Герчикова та ін. [1 – 6].

Проте в сучасних умовах господарювання, що характеризуються швидкими непередбачуваними змінами ринкового середовища, для забезпечення сталого розвитку підприємства необхідним стає досягнення довгострокової прибутковості на основі реалізації стратегічного підходу до управління генерацією та розподілом фінансових результатів діяльності підприємства.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів вирішення проблеми формування системи стратегічного управління розвитком підприємств здійснювали І. Ансофф, Р. Акофф, О. С. Віханський, О. П. Градов, М. І. Круглов, Б. З. Мільнер, Г. Міцберг, Ф. Ліс, В. С. Пономаренко, З. Є. Шершньова, С. В. Оборська та ін. [7 – 9].

Метою дослідження, результати якого викладені в даній статті, є розробка науково-методичних рекомендацій щодо формування стратегії забезпечення довгострокової прибутковості підприємства.

Основна мета стратегічного управління полягає в забезпеченні тривалого отримання підприємством достатнього рівня потоку доходів від систематичних операцій на певному товарному ринку або сегменті ринку. Передумовою цього є стабільні конкурентні переваги, набути яких можна, забезпечивши високу ефективність господарської діяльності підприємства, достатній рівень фінансової стійкості, оптимальне формування стратегії розвитку та раціональне функціонування системи управління підприємством.

На думку авторів, питання забезпечення довгострокової прибутковості має чітко виражений стратегічний характер та повинно бути одним із головних завдань стратегічного управління.

У практиці стратегічного управління підприємствами вирішення проблеми забезпечення довгострокової прибутковості часто розглядається як допоміжна мета, що має тільки сприяти вирішенню більш важливих проблем, тобто досягненню стійких конкурентних переваг, розширенню ринкової частки, забезпеченню сталості або гнучкості організації економічної діяльності, задоволенню суспільних потреб, створенню позитивного іміджу та ін. Проте вирішення всіх зазначених проблем у кінцевому рахунку повністю залежить від наявної можливості доступу підприємства до стратегічних ресурсів, умовою чого є безперервна генерація додаткової вартості, необхідної для відтворення цих ресурсів. Крім того, саме прибуток є основним джерелом задоволення всього складного комплексу прагнень та інтересів, зосереджених навколо діяльності підприємства.

Зазначені особливості обумовлюють необхідність і доцільність формування та розвитку в системі стратегічного управління підприємством окремої підсистеми стратегічного управління фінансовими результатами діяльності. Стрижневою частиною цієї системи є стратегія забезпечення довгострокової прибутковості підприємства.

Для розробки еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості підприємства пропонується використання морфологічного методу складання матриці стратегій (табл. 1).

Таблиця 1

Морфологічна матриця еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості підприємства *

№ п/п	Характеристики стратегії	Різновиди характеристик (C _{ij})		
		C ₁₁ невелика (Ч↓)	C ₁₂ середня (Ч–)	C ₁₃ велика (Ч↑)
1	Частка ринку (обсяг реалізації продукції) (Ч)	C ₂₁ низькі (Т↓)	C ₂₂ середні (Т↓)	C ₂₃ високі (Т↓)
2	Темпи зростання ринку (Т)	C ₃₁ спеціалізований (А↓)	C ₃₂ малодиверсифікований (А–)	C ₃₃ диверсифікований (А↑)
3	Асортимент продукції або видів діяльності (А)	C ₄₁ нижчі від потрібних (Я↓)	C ₄₂ стандартні (Я–)	C ₄₃ оригінальні (Я↑)
4	Споживчі якості продукції (Я)	C ₅₁ нижча, ніж у конкурентів (Ц↓)	C ₅₂ дорівнює ціні в конкурентів (Я–)	C ₅₃ вища, ніж у конкурентів (Я↑)
5	Ціна за одиницю продукції (Ц)	C ₆₁ незначний (Ц↓)	C ₆₂ середній (Ц↓)	C ₆₃ високий (Ц↓)
6	Рівень ринкової конкуренції (К)	C ₇₁ екстенсивне (І↓)	C ₇₂ інтенсивне (І↓)	—
7	Інтенсивність використання ресурсів (І)	C ₈₁ нижчі, ніж у конкурентів (О↓)	C ₈₂ дорівнює конкурентам (О–)	C ₈₃ вищі, ніж у конкурентів (О↑)
8	Обсяги інвестування (О)	C ₉₁ нижча, ніж у конкурентів (З↓)	C ₉₂ дорівнює швидкості в конкурентів (З–)	C ₉₃ вища, ніж у конкурентів (З↑)
9	Швидкість здійснення інноваційних змін (З)			

* пп. 1 – 5 — умови та обмеження реалізації стратегії; пп. 6 – 9 — способи впливу

Можливими видами стратегій за описаною морфологічною матрицею будуть наступні:

"пошук ринкової ніші" — стратегія визначення специфічної потреби споживачів, сукупність яких скла-

дає достатній за обсягом сегмент ринку, та локальна монополізація випуску продукції для цього сегменту через забезпечення найвищого рівня якості товару;

"розвиток ринку" — стрімке збільшення ринкової частки (обсягів продажу продукції) на ринку, який нещодавно виник або має великий потенціал для швидкого зростання протягом тривалого часу завдяки інтенсивному впровадженню інновацій для забезпечення найкращого співвідношення "ціна — якість";

"рух за лідером" — стратегія уникання зайвого підприємницького ризику шляхом пасивного наслідування дій конкурентів, копіювання (з незначними покращеннями) створеної ними продукції;

"переслідування лідера" — стратегія випереджувального інтенсивного інноваційного розвитку, метою якого є завоювання та утримання лідируючих позицій в умовах нестійкої рівноваги на середньому за рівнем конкуренції ринку за наявності одного (максимум — двох) небезпечних конкурентів;

"конкурентне суперництво" — стратегія активного захисту частки ринку, яка контролюється підприємством, від посягань конкурентів та протидії будь-яким спробам перерозподілу обсягів продаж за умови середніх темпів зростання ринку та наявності більш ніж двох-трьох конкурентів;

"оборона лідируючої позиції" — активне використання монопольного або лідируючого положення на ринку шляхом застосування ефекту масштабу або створення "бар'єрів входу/виходу" на ринок;

7) "випереджувальне інноваційне лідерство" — активний пошук, відбір та впровадження лідером низки продуктивних інновацій на ринку, який досить стрімко розвивається, випередження будь-яких конкурентних дій суперників;

8) "агресивна диверсифікація" — швидкий та широкий вихід на нові ринки збуту (або навіть створення нових ринків) з більш високою нормою прибутку, конгломерація діяльності для зменшення підприємницького ризику;

9) "повзуча диверсифікація" — поступовий вихід на нові ринки збуту, учасники яких пов'язані з підприємством стабільними технологічними, виробничими, комерційними зв'язками (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості підприємства

№ п/п	Тип стратегії	Умови та обмеження*					Способи впливу*					Бажані конкурентні переваги
		3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Пошук ринкової ніши	C ₁₁	C ₂₁	C ₃₁	C ₄₃	C ₅₃	C ₆₁	C ₇₁	C ₈₁	C ₉₂		Унікальність продукції

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2	Розвиток ринку	C ₁₁	C ₂₃	C ₃₃	C ₄₁	C ₅₁	C ₆₂	C ₇₁	C ₈₃	C ₉₁	Інноваційне лідерство за ознакою "ціна — якість"
3	Рух за лідером	C ₁₂	C ₂₂	C ₃₂	C ₄₂	C ₅₂	C ₆₂	C ₇₁	C ₈₂	C ₉₂	Уникання підприємницького ризику
4	Переслідування лідера	C ₁₂	C ₂₃	C ₃₂	C ₄₂	C ₅₁	C ₆₃	C ₇₂	C ₈₃	C ₉₁	Інноваційне лідерство
5	Конкурентне суперництво	C ₁₂	C ₂₂	C ₃₂	C ₄₂	C ₅₂	C ₆₂	C ₇₂	C ₈₂	C ₉₂	Ефект масштабу
6	Оборона лідируючої позиції	C ₁₃	C ₂₁	C ₃₂	C ₄₂	C ₅₁	C ₆₃	C ₇₁	C ₈₁	C ₉₂	Ефект масштабу, монопольний ефект
7	Випереджувальне інноваційне лідерство	C ₁₃	C ₂₃	C ₃₃	C ₄₃	C ₅₃	C ₆₃	C ₇₂	C ₈₃	C ₉₁	Інноваційне лідерство за ознакою новизни товару
8	Агресивна диверсифікація	C ₁₃	C ₂₂	C ₃₃	C ₄₂	C ₅₁	C ₆₁	C ₇₂	C ₈₃	C ₉₁	Інноваційне лідерство за ознакою ціни
9	Повзуча диверсифікація	C ₁₃	C ₂₁	C ₃₃	C ₄₂	C ₅₂	C ₆₂	C ₇₁	C ₈₂	C ₉₂	Інноваційне лідерство за ознакою якості

*Див. табл. 1

У рамках розглянутих базових стратегій можуть бути реалізовані різноманітні стратегічні альтернативи, для кожної з яких готуються комплекси заходів з обґрунтуванням необхідних витрат на їх реалізацію і з розрахунками очікуваного результату (прибутку або економічного ефекту) від їхнього впровадження.

У процесі формування стратегії забезпечення довгострокової прибутковості підприємства важливе значення має процедура кількісної перевірки її реалістичності та забезпечення відповідними матеріальними, трудовими й іншими ресурсами. Найважливішою функцією системи управління прибутком при цьому стає формування списку ресурсів, відсутність

яких накладає певні обмеження на реалізацію певних варіантів генерації прибутку.

Завданням оцінки потреби в ресурсах на етапі стратегічного планування є не точний розрахунок результатів реалізації планів або потреб у необхідних ресурсах, а загальна оцінка їхнього впливу на прийняття управлінських рішень, що повинна бути швидкою і достатньо точною, дозволяючи тим самим оперативно розробляти різноманітні альтернативні стратегії. Додатково можна зазначити, що ступінь непевності річних планів, яка існує на практиці в більшості галузей промисловості, робить точну оцінку сумнівною.

Вирішення даної проблеми, на думку авторів, можливе завдяки застосуванню наведеної на рисунку схеми послідовності стратегічного планування прибутку в системі стратегічного управління фінансовими результатами господарської діяльності.

Особливість наведеної методики полягає в тому, що в ній поєднуються три методичних підходи: модель стратегічного планування на основі "стратегічної прогалини", модель стратегічного планування на базі ринкових переваг та модель утворення й підтримки конкурентоспроможності.

Послідовність стратегічного планування прибутку складається з чотирьох основних етапів:

1) визначення "стратегічної прогалини" (розриву між можливими майбутніми результатами реалізації обраних раніше стратегій, очікуваннями учасників, властивостями внутрішнього та зовнішнього середовища);

2) визначення способу подолання розриву (дослідження можливості та особливостей реалізації еталонних стратегій забезпечення довгострокової прибутковості з урахуванням умов та вимог, які зумовлені очікуваннями учасників, властивостями внутрішнього та зовнішнього середовища);

3) стратегічне планування діяльності підприємства на основі базових умов, які встановлено обраною стратегією забезпечення довгострокової прибутковості;

4) визначення результатів реалізації сформованого стратегічного портфеля та забезпечення зворотного зв'язку.

Використання описаної методики стратегічного планування прибутку, що деталізує схему матричного опису еталонних стратегій досягнення довгострокової прибутковості, з точки зору авторів, дозволить точніше узгодити умови розв'язання паралельно виконуваних задач і коректувати в разі потреби їхнє формулювання, врахувати наявність розбіжностей між можливими майбутніми результатами реалізації обраних раніше стратегій, очікуваннями учасників, властивостями внутрішнього та зовнішнього середовища в процесі формування стратегії.

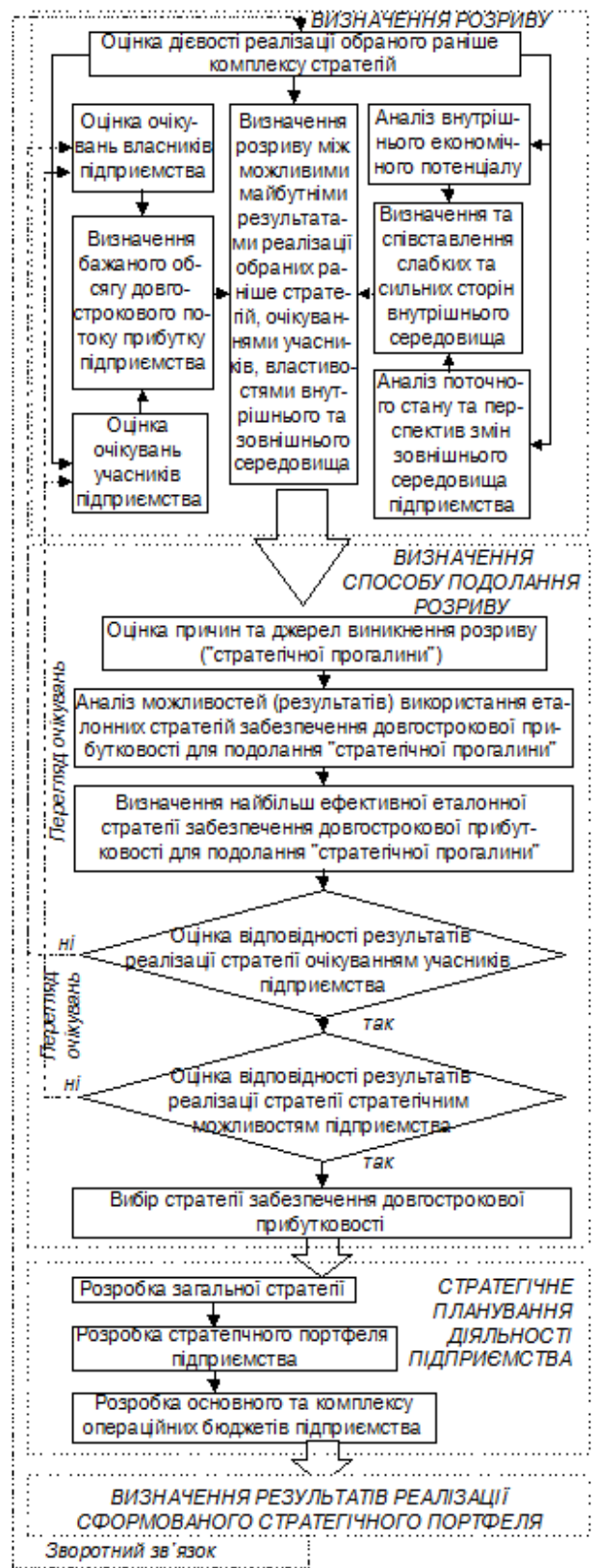


Рис. Послідовність стратегічного планування прибутку підприємства

Практичне використання наведеного підходу вимагає ретельного дослідження та визначення закономірностей формування фінансових результатів діяльності підприємства, обґрунтування методики планування прибутку з урахуванням можливого впливу невизначеності зовнішнього середовища.

Література: 1. Бланк И. А. Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, 1998. — 244 с. 2. Герчикова И. Н. Менеджмент и повышение прибыли: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 512 с. 3. Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І. Фінанси підприємств. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2001. — 172 с. 4. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. — М.: Дело, 2003. — 360 с. 5. Основи економічної теорії: Підручник / За ред. проф. С. В. Мочерного. — Тернопіль: АТ "Тарнекс", 1993. — 668 с. 6. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. — М.: Экономика, Дело, 1992. — 512 с. 7. Виханский О. С. Стратегическое управление. — М.: Изд. МГУ, 1995. — 360 с. 8. Пономаренко В. С. Стратегічне управління. — Харків: Основа, 1999. — 632 с. 9. Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие / Под ред. проф. Градова А. П. — СПб.: Специальная литература, 1998. — 720 с.

*Стаття надійшла до редакції
26.11.2003 р.*

УДК 331.522.4

Зима О. Г.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ДЖЕРЕЛ ЗАЛУЧЕННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЯКОСТІ

The sources of attraction of labour forces into the enterprises are considered in the article. Their advantages, shortcomings and effect upon the quality of the workers employed according to different sources are assessed.

Перехід до ринкових відносин, пріоритетність питань якості продукції та забезпечення її конкурентоспроможності змінили вимоги до робітника підприємства, підвищили значення творчого ставлення до праці й високої професійності. Якщо раніше головна увага приділялася розвитку та вдосконаленню технічного прогресу, впровадженню прогресивних технологій, модифікації організаційних структур, то сьогодні на перше місце висувається особа працівника, іншими словами, саме особистості визначають сутність і ефективність економіки. Для її розвитку необхідно сформувати сприятливе середовище, в якому буде

реалізовано трудовий потенціал та індивідуальні можливості людини, яка отримує задоволення від виконаної роботи й суспільного визнання своїх досягнень.

Існуюча у період адміністративно-командного управління система впливала на багатьох працівників різних рівнів, які не брали на себе відповідальності за рішення, що приймалися, а це відразу відбивалося на результатах праці. Нерідко підбиралися "зручні" робітники, які головним чином виконували вказівки керівника підприємства, що виступав у ролі представника керівних органів влади [1].

Вимоги сучасних підходів працівників до виробництва обумовили підвищення їх самостійності та відповідальності за виконану роботу, активну участь у прийнятті управлінських рішень, безпосередню зацікавленість у результатах праці, які повинні виявлятися у високій якості продукції та послуг. У зв'язку з цим нового змісту набувають такі критерії оцінки якості працівника, як освіта, професіоналізм, чутливість до інновацій, особиста культура та етика. Людину необхідно розглядати як найцінніший ресурс підприємства. Тому процес відбору, підбору, оцінки й розміщення кадрів дуже відповідальний, як і будь-яка управлінська робота [2].

Незважаючи на те, що важливість такої роботи очевидна, мають і зараз місце випадки, коли працівника відбирають та підбирають за інтуїцією, за порадою знайомих, за допомогою бюро з працевлаштування та зайнятості, за зовнішніми ознаками, коли використовують метод "спроб і помилок" (слабкий робітник, як правило, "зависає" на підприємстві, його потім дуже важко позбутися). Відсутність апробованих методик відбору та підбору кадрів призводить до ситуації, коли керівництво вважає, що нехай краще місце буде порожнім, ніж буде зайняте працівником, який не відповідає вимогам [1].

Здійснюючи державну політику зайнятості населення стосовно формування професійно-кваліфікаційного складу трудових ресурсів та збереження ефективно функціонуючих і створених робочих місць [3], необхідно з'ясувати фактори впливу джерел залучення трудових ресурсів на забезпечення їх якості стосовно конкретного працівника.

Потреби підприємства у співробітниках змінюються з часом під впливом низки зовнішніх та внутрішніх чинників. Подібні зміни не завжди означають збільшення або збереження попиту на вироблений підприємством продукт, а це відображається на кількості працівників.

Необхідно звернути увагу на деякі аспекти в процедурі залучення трудових ресурсів до роботи на підприємстві, коли виникають питання: де їх шукати, тобто з яких джерел можна залучити кандидатів на вакансії, як довести інформацію до майбутніх працівників про вільні робочі місця [4] та ін.

Потреби у працівниках можна задовольняти за допомогою використання внутрішніх (працівників підприємства) та зовнішніх (людей, які ніяк не пов'язані з підприємством) джерел трудових ресурсів, тобто розглядаються кадри як свого підприємства, так і сторонні особи. Джерела, з яких можна залучити працівників на існуючі вакансії, мають свої переваги та недоліки [5].

У табл. 1 автором узагальнено джерела, з яких можна залучити кандидатів на вакансії підприємства.

Таблиця 1

Джерела залучення кандидатів на вакансії підприємства

Внутрішні джерела	Зовнішні джерела
працівники підприємства (висування, переводи та об'єднання посад) [4 – 6]; родичі працівників підприємства [4 – 7]; друзі та знайомі працівників підприємства [4 – 7]; колишні працівники підприємства [5; 7]; колишні кандидати (якщо такі дані залишилися в архіві підприємства) [5]; випускники власних навчальних закладів [7]	особи, які самостійно займаються пошуком роботи [4 – 6]; власні сили, які використовують інформаційно-організаційні послуги на замовлення (засоби масової інформації: преса, радіо, телебачення; агенти-розповсюдженні інформації про вільні місця; Інтернет; перемаювання спеціалістів з інших підприємств) [4 – 7]; державні кадрові агентства [5 – 7]; приватні кадрові агентства [4 – 7]; навчальні заклади [4 – 6]; лізинг працівників та послуги незалежних підрядників [7]

Як видно з табл. 1, перелік джерел залучення кандидатів досить значний, що вимагає додаткового аналізу їх впливу на забезпечення відбору працівників, які відповідають висунутим критеріям якості.

Стосовно приватних кадрових агентств, вони поділяються на дві категорії: рекрутингові агентства, які обслуговують інтереси тих, хто надає роботу, та агентства з працевлаштування, які обслуговують інтереси тих, хто шукає роботу.

Рекрутингові агентства, у свою чергу, поділяються на агентства пошуку та агентства відбору. Перші прагнуть надати якомога більше кандидатів, які відповідають висунутим замовником вимогам (при цьому відбір проводять самі замовники). Агентства відбору за висунутими вимогами вибирають кандидата й в результаті подають мінімальну кількість кандидатів (не більше трьох), а вибір потрібної кандидатури — це право замовника [1].

Джерела відбору працівників різноманітні за рівнем витрат та ефективності. Можна виділити деякі закономірності. Наприклад, оголошення в газетах майже однаково ефективні для замовлення працівників як для професійно-технічної, так і для управлінської діяльності. Приватні агентства з наймання найбільш ефективні для управлінської, професійно-технічної діяльності та сфери торгівлі. Особи, які самостійно займаються пошуком роботи й самі зайшли до відділу кадрів підприємства, стають добрими робітниками заводів, підприємств побутового обслуговування, сфери канцелярської діяльності тощо [8].

У табл. 2 розглянуто переваги та недоліки деяких внутрішніх джерел, з яких можна залучити кандидатів на вакансії, та оцінено їх вплив на якість роботи працівника.

Таблиця 2

Внутрішні джерела залучення кандидатів на вакансії підприємства

Джерела	Переваги	Недоліки	Вплив на якість
1	2	3	4
Працівники підприємства	Формування ідеології "просування"; зниження завжди збиткової плинності працівників; вирішення проблеми зайнятості власних працівників; мотивація працівників до покращення роботи; формування морального обличчя працівників; покращення соціально-психологічного клімату на підприємстві; можливість ретельної оцінки кандидата; кандидати попередньо ознайомлені з підприємством; швидке заповнення штатної посади без довгої адаптації; незначні витрати на відбір кадрів	Обмежена пропозиція, при цьому частка пропонування працівників може не зростати; проблема з іншими працівниками; небажані зв'язки всередині підприємства; використання старих методів роботи; необхідність витратно-комплексної програми розвитку персоналу	Велика ймовірність отримання працівників з високою якістю роботи; бажання та мотивація працівників підвищувати свою кваліфікацію

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
Рекомендації працівників	Знання підприємства наявними працівниками; можливість приходу кваліфікованих кандидатів завдяки позитивному наслідку рекомендації порадника; можливість створення достатньо великого резерву потенційних працівників при незначних витратах	Розмаїття і співвідношення працюючих може не зростати; зниження мотивації робітників підприємства; довгий період адаптації, а також можливість несумісності колег	Ймовірність залучення якісних працівників, які будуть відповідати наданій рекомендації (можливість сімейного підряду)
Колишні працівники	Знання підприємства; кваліфікація, особисті якості та їх потенціал відомі роботодавцю; залучення на неповний робочий час	Можливі неяви на роботу через хвороби, які пов'язані з віком; виникнення проблем морального плану серед теперішніх працівників	Не завжди відповідають тій якості, яка потрібна
Колишні кандидати	Швидке заповнення вакансій, які раптово з'явилися	Значна кількість некваліфікованих кандидатів	Не можна розраховувати на необхідну якість роботи
Власні навчальні заклади	Знання підприємства; можливість створення достатньо великого резерву потенційних працівників при незначних витратах	Поповнення підприємства виключно молодими фахівцями	Можливість виховати працівників високої якості

Як видно з табл. 2, внутрішнім джерелам відводиться головне місце в залученні трудових ресурсів до підприємства, тому що: по-перше, вони потребують значних витрат; по-друге, керівник краще знає своїх робітників, які знайомі з умовами праці цього підприємства, має можливість адекватно оцінити потенціал кандидата та спостерігати за ним для того, щоб висунути (або перевести) його через певний час на іншу посаду.

Перевагою внутрішніх джерел є також виключення ймовірності негативного впливу нового працівника на соціально-психологічний клімат і здатність колективу до праці — конфліктна особа може зруйнувати будь-який колектив [9].

Ситуація, коли застосовують внутрішні джерела залучення трудових ресурсів на вакансії підприємства, реалізує підхід "людина для роботи" [9].

У табл. 3 розглянуто переваги та недоліки деяких зовнішніх джерел, з яких можна залучити кандидатів на вакансії, та їх вплив на якість роботи працівника.

Таблиця 3

Зовнішні джерела залучення кандидатів на вакансії підприємства

Джерела	Переваги	Недоліки	Вплив на якість
1	2	3	4
Рекламні оголошення	Можливість вищого інформування про цільові вакансії; відсутність небажаних зв'язків на підприємстві; ефективність під час відбору малокваліфікованих працівників	Велика кількість некваліфікованих кандидатів; можливість значних витрат	Невисока ймовірність появи працівників із високою якістю праці
Навчальні заклади	Велика централізована група кандидатів (молодих спеціалістів), які готові перевірити свої знання на практиці	Поповнення підприємства виключно молодими фахівцями без знання ними підприємства та досвіду роботи; можливий довгий період адаптації	Можливість виховати працівників високої якості
Державні кадрові агентства	Послуги безоплатні або за низькою ціною; вирішення проблеми зайнятості	Обмежений вибір кандидатів; висока ймовірність того, що агентства будуть захищати в першу чергу інтереси кандидата; кандидати здебільшого низькокваліфіковані (хоча бувають винятки)	Невисока ймовірність появи працівників з високою якістю праці
Приватні кадрові агентства	Широкі зв'язки; ретельний відбір; надання короткотермінових гарантій; відбір не тільки кваліфікованих, але й психологічно сумісних, інтелектуально розвинутих, прогресивно думуючих кандидатів	Значні витрати	Достатньо висока якість кандидатів

Закінчення табл. 3

1	2	3	4
Послуги тимчасового характеру	Задоволення тимчасових потреб	Висока ціна послуг	Як правило, фахівці високої якості
Оренда працівників та послуги незалежних підрядників	Задоволення тимчасових потреб, забезпечення переважно конкретних, або довготривалих проектів	Лояльність до підприємства обмежується роботою на поточний проект	Як правило, фахівці високої якості

Розглядаючи табл. 3, можна зробити висновок, що для якісного відбору персоналу на вакантні посади, кадрові агентства розробляють методики, які створюються на основі застосування сукупності методів, які дозволяють оцінити ділові, професійні та особисті якості працівників [10]. Якщо підприємству необхідні послуги тимчасового характеру або послуги незалежних підрядників, вони звертаються до спеціальних агентств. Ці працівники, як правило, мають необхідні для даної посади навички та можуть виконувати особливі завдання. Переваги, які виникають під час використання тимчасових працівників, полягають у тому, що підприємству не потрібно сплачувати їм премії, займатися навчанням, забезпечувати компенсаціями та думати про просування. Тимчасового працівника можна як прийняти, так і звільнити в будь-який час [4].

Якщо політикою керівництва є залучення персоналу із зовнішніх джерел, то працівники можуть не бачити умов для того, щоб працювати краще, ніж потребує від них ця посада. Крім того, не можна перешкоджати бажанню кожного спеціаліста просуватися по службі, бо це являється шансом зробити кар'єру. Якщо підприємство таких можливостей своїм працівникам не надає, то кращі можуть залишити свою роботу.

Використання зовнішніх джерел трудових ресурсів вигідне там, де нові спеціалісти здатні принести нові ідеї, технології, яких немає на даному підприємстві, коли підприємство має стратегію переходу на новий етап розвитку. Залучення професіоналів поза підприємством замість навчання своїх менш кваліфікованих співробітників може виявитися економічно привабливим. Однак новим працівникам необхідний час на адаптацію до умов конкретного підприємства [5]. Тобто, якщо у підприємства є час та гроші, то ефективніше використовувати зовнішні джерела трудових ресурсів.

Співвідношення окремих форм відбору залежить передусім від специфіки конкретної категорії працівників, а також від взаємодії держави та підприємств у галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу. Важливість такої взаємодії впливає з того, що вона забезпечує ефективне ви-

рішення не тільки суто практичного завдання — забезпечення сучасного підприємства кваліфікованими трудовими ресурсами, а й сприяє більшій зайнятості працездатного населення, пом'якшує зумовлене безробіттям соціальне напруження в суспільстві [11].

Ситуація, коли застосовують зовнішні джерела залучення трудових ресурсів на вакансії підприємства, реалізує підхід "робота для людини" [9].

У кадровій політиці підприємств формуються умови, пов'язані з попитом та пропозицією трудових ресурсів, тобто "людина для роботи" або "робота для людини". Отже, має місце кон'юнктура — ситуація, пов'язана з попитом та пропозицією на окремі підсистеми, що характеризуються сукупністю показників, які відображають поточний стан підприємства [12], де підсистемою є трудові ресурси, що потребують управління.

З цього можна зробити висновок, що відбір працівників із різних джерел трудових ресурсів має свої переваги та недоліки. Більшість підприємств поєднують внутрішні та зовнішні джерела залучення трудових ресурсів на вакансії. Однак у сучасній економічній ситуації підприємствам, які працюють у швидкозмінному середовищі та в умовах жорсткої конкуренції, рекомендується приділяти більше уваги зовнішнім джерелам, не забувати при цьому розвивати внутрішні джерела. Навпаки, підприємствам, які працюють у менш змінних умовах, рекомендується більше орієнтуватися на внутрішні джерела трудових ресурсів.

Література: 1. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 512 с. 2. Кабушкин Н. И. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — 3-е изд. — Мн.: Новое знание, 2000. — 336 с. 3. Закон України "Про затвердження Державної програми зайнятості населення на 2001 – 2004 роки": Від 7 березня 2002 року №3076-III // nnv.rada.lig.ua. 4. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 636 с. 5. Мордовин С. К. Управление человеческими ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 16. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 288 с. 6. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ЗАО "Бизнес-школа", "Интел-Синтез", 1998. — 352 с. 7. Робінс, Стефан П., Де Ченцо, Девід А. Основы менеджменту / Пер. з англ. А. Олійник та ін. — К.: Видавництво Соломії Павличко "Основи", 2002. — 672 с. 8. Травин В. В., Дятлов В. А. Основы кадрового менеджмента. — 2-е изд. — М.: Дело, 1997. — 336 с. 9. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. — СПб.: Издательство "Питер", 2000. — 416 с. 10. Управление персоналом организации. Практикум: Учеб. пособие / Под ред. д. э. н., проф. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 296 с. 11. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропівного. — 2-ге вид., перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с. 12. Зима О. Г. Теоретичні основи визначення кон'юнктури // Економіка розвитку. — 2003. — №3(27) — С. 60 – 64

КОНЦЕПЦИЯ ТОВАРА КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ- ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

The multy-level product concept is presented in the article. This concept allows to analyse a product from the producer's and consumer's points of view in terms of market activities.

Важной предпосылкой достижения высоких конкурентных преимуществ предприятия на рынке является обеспечение конкурентоспособности его товара. Один из исходных шагов достижения поставленной цели — формирование товарной политики предприятия. Концепция товара представляет собой основной рычаг управления предприятием в целом. Использование в своей практике подхода пошагового восприятия товара потребителем, предлагаемого автором, позволит предприятию действенно функционировать в условиях конкуренции.

Научно обоснованный подход к формированию товарной политики предприятия позволяет ему выжить в условиях рыночной конкуренции. В большинстве случаев на одном и том же рынке функционируют несколько производителей, которые маркетинговыми методами пытаются привлечь внимание к своей продукции максимальное количество потенциальных потребителей. В сфере товарной политики эти методы заключаются в выработке стратегических и тактических товарных решений. К основным задачам товарной политики относятся: 1) определение номенклатуры выпускаемой продукции; 2) определение ассортимента выпускаемой продукции; 3) определение уровня качества производимых товаров; 4) определение объемов выпуска продукции; 5) разработка элементов окружения для своей продукции (марка, дизайн, упаковка, сопроводительная документация, гарантийное и постгарантийное обслуживание); 6) определение темпов обновления ассортимента выпускаемых товаров и разработка новых. Из них непосредственно в производимом товаре реализуются задачи определения качественного уровня производимой продукции, управления элементами окружения продукции, определения темпов обновления ассортимента выпускаемых товаров и разработка новых. Поэтому вопрос определения влияния

различных параметров товара как единого целого на покупательское поведение потребителей в настоящее время приобретает решающую роль в вопросе формирования товарной политики товаро-производителя на отечественном рынке.

Учёные неоднократно исследовали проблему формирования товарной политики предприятия и места в ней товара как одного из основных рычагов управления предприятием в целом. Концепция товара была предложена в работах Котлера Ф. [1], дальнейшее развитие получила в совместной работе Котлера Ф., Армстронга Г., Сондерса Д., Вонг В. [2].

Необходимость уточнения данной концепции диктуется современным состоянием отечественного рынка товаров массового спроса: в частности, со стороны производителя на передний план выдвигается вопрос восприятия марки товара рынком, а со стороны потребителя — ценовой статус продукции, после чего он попадает под воздействие элементов окружения товара. Поэтому подход, предлагаемый автором, достаточно актуален.

Целью данной статьи является разработка многоуровневой концепции товара, гармонично представляющей его как с точки зрения производителя, так и с точки зрения потребителя, в современных условиях хозяйствования предприятий на рынках товаров массового спроса в Украине. Задачами данного исследования является определение:

- места товара в системе товарной политики предприятия;
- системы уровней концепции товара;
- перечня основных показателей, характеризующих каждый уровень.

Таким образом, задача товарной политики заключается в выработке стратегических и тактических товарных решений, которые преследуют одну основную цель — укрепление положения производимого товара на рынке по сравнению с конкурирующей продукцией.

Производитель должен подходить к данной проблеме с такой точки зрения, что потребитель приобретает его продукцию для получения благ, которые этот товар может предоставить. При осуществлении покупки в первоначальный момент потребители руководствуются не физическими характеристиками товара, а теми благами, которые может предоставить данный продукт, обладающий этими характеристиками, но при этом на выбор активно воздействуют определённые характеристики товара. Автор акцентирует внимание на том, что неценовые методы конкурентной борьбы на сегодня приобретают высокую степень важности и, в отличие от объективных материальных благ, представляют собой набор свойств, неразрывных с потреблением, поскольку они реализуются только при употреблении или

пользовании определённым товаром. Как показывает опыт, на разработку и производство продукции с определёнными свойствами расходуется 4/5 используемых средств, а остальная часть — на создание окружения товара. Выбор же потребителем на 4/5 предопределён окружением товара и лишь на 1/5 — его основными характеристиками [3].

Вышеизложенное служит основанием для существования трёхуровневой концепции товара, предложенной Ф. Котлером [2]. По его мнению, товар состоит из неосязаемых достоинств — товар по замыслу, равно как и из осязаемых характеристик — товар в реальном исполнении. Товар представляет собой совокупность свойств и достоинств, призванных удовлетворить потребности потребителей. Тот факт, что потребители рассчитывают на наличие у товара различных достоинств, свидетельствует о рассмотрении его с различных точек зрения. Поэтому товар можно определить не как единообразную, а как чётко определённую вещь. Один покупатель может считать одежду, представленную на показах мод, образцом роскоши и престижа, другой — проявлением глупости и отсутствия вкуса. Все потребители по-разному определяют и расценивают любой товар.

В определении товара присутствуют связываемые с ним достоинства и его свойства, а также послепродажное обслуживание. Достоинства товара — это те его свойства, с которыми потребители связывают потенциальное удовлетворение своих потребностей. Таким образом, достоинства характеризуют основной товар и определяют решение покупателя о покупке или отказе от таковой. Товар в реальном исполнении представляет собой набор свойств (уровня качества, внешнего оформления, упаковки и др.), в совокупности определяющих выгоду от приобретения основного товара. Оформление товара иногда важнее содержимого. Например, состав такого товара, как детское мыло, в общем стандартен для всех марок. Но многие родители предпочитают детское мыло серии "Весёлая лужайка" производственного предприятия "БКВ", так как мыло, имеющее форму симпатичных зверюшек, забавляет любимых детей во время купания. Упаковка и дизайн товара играют также значимую роль при выборе покупателем конкретного товара для приобретения. Третьим элементом товара является послепродажный сервис — товар с подкреплением. Многие покупатели желают приобретать товары в кредит. Покупая товары, они нуждаются в доставке их к месту последующего использования. Может возникнуть необходимость в установке товара, обслуживании и гарантии. Товар, включающий послепродажные услуги, Ф. Котлер называет дополненным товаром, [1] или товаром с подкреплением [2], так

как условия продажи предусматривают и другие элементы кроме осязаемости товара.

Е. П. Голубков представляет аналогичную схему трёхуровневой концепции товара [3]. Третий компонент, то есть "дополнительный продукт", называется усиленным товаром и дополняет характеристикой "персонал". Автор солидарен с российским учёным, поскольку для совершения покупки потребитель зачастую нуждается и требует помощи от торгового персонала, где квалифицированная помощь имеет немаловажное значение при выборе покупателем конкретного товара.

Параллельно с трёхуровневой концепцией товара сосуществует двухуровневая концепция, которая, в отличие от первой, представляющей видение товара потребителем во время поиска и выбора для приобретения, содержит такие факторы, как марка продукта, цена, дизайн, удобство приобретения, надёжность поставки, послепродажный сервис, размещённые на одном уровне и являющиеся рычагами производителя товара, необходимыми для осуществления давления на потребителя при выборе им объекта покупки.

Автору представляется нецелесообразным рассматривать продукт либо с точки зрения производителя, либо наоборот, со стороны потребителя. Товар один, и в процессе перераспределения он переходит в конечном итоге от производителя к конечному потребителю. Поэтому необходимым является концептуальное представление товара, гармонично представляющего инструменты воздействия на покупателя, находящиеся в руках производителя, представленные в виде многоуровневой системы, отражающей принципиальные предпочтения и приоритеты покупателей, при выборе товара для покупки. Относительно выбора объекта приобретения покупатель как бы проходит каждый из уровней, на которых, во-первых, для каждого в отдельности важны определённые характеристики товара, а, во-вторых, в каждой из групп потребительских товаров для потребителей принципиально значимыми являются различные характеристики в зависимости от группы (товары повседневного спроса, товары предварительного выбора, товары особого спроса).

Автор считает, что из второго уровня — "фактического продукта", или "осязаемого товара" — следует выделить марку и представить её как первичную по отношению к другим элементам этого уровня (рисунок).

Обосновывается это тем, что при вышеизложенном подходе к формированию концепции товара покупатель воспринимает марку не как юридическое определение уникального визуального знака, символа, текста, представляющего определённый товар, а как брэнд — неосязаемую сумму свойств

товара: его имени, упаковки и цены, истории, репутации и способа рекламирования [4]. Покупатель, выбирая определённый товар конкретного производителя, приобретает товар определённого фирменного стиля в фирменной упаковке и заранее знает, в какой ценовой группе находится товар, также благодаря осведомлённости о марке догадывается об уровне эксплуатационно-технических характеристик.



Рис. Концепция восприятия товара потребителем

Товар, представляющий интерес для покупателя, должен обладать определёнными эксплуатационно-техническими и экономическими параметрами. Условием приобретения товара, совершения покупки является соответствие этих параметров основным характеристикам неудовлетворённой потребности потребителя. В процессе покупки покупатель осуществляет выбор товара, устанавливает отличительные признаки, характеризующие конкурентное превосходство данного товара над аналогичными товарами конкурентов, находящимися на рынке. Приобретая товар, покупатель тем самым оценивает его привлекательность, возможную степень удовлетворения своей конкретной потребности и свою готовность нести затраты, связанные с приобретением и использованием определённого продукта производства. Именно совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, способствующих созданию превосходства определённого товара над конкурентной продукцией, и определяет процесс выбора конкретным покупателем конкретного товара. Учитывая вышеизложенное, автор считает необходимым дополнить концепцию ценовым уровнем.

Внутренний уровень — "основной товар", представляющий основные выгоды, — приводит потребителя к товару. При дальнейшем изучении ассортимента продукции, выпускаемой различными предприятиями, потенциальный покупатель для себя определяет, в какой из предлагаемых ценовых групп находится товар с необходимыми для него основными свойствами, поскольку современное предложение товаров массового спроса производителями характеризуется достаточно большими различиями в цене. Товары со схожими возможностями удовлетворения необходимых потребителю нужд имеют значительные расхождения в цене. И это возможно в силу различных причин: использования производителями разных технологий производства, различия в качественных характеристиках, различия в сроках гарантии, ведения одним из конкурентов "ценовой войны" и др. Цену надо выделить в отдельный уровень, так как отечественный потребитель начинает сравнивать осязаемые характеристики товара только после определения собственного ценового статуса, и, как бы не нравился потребителю домашний кинотеатр, при отсутствии возможности его приобретения он будет рассматривать как вариант для удовлетворения необходимых потребностей в получении видео- и аудиоинформации и развлечения более дешёвую модель телевизора. Выделение ценовой характеристики товара в отдельную группу свойств, по сравнению с концепцией, предложенной Ф. Котлером, определяет товар с точки зрения отечественного потребителя и отражает ситуацию, сложившуюся на отечественном рынке. После установления ценовых границ для своей будущей покупки покупатель подпадает под воздействие неценовых методов конкуренции, на важности которых автор ранее акцентировал внимание. В состав уровня "Марка" автор считает необходимым включить следующие компоненты: 1) дизайн товара; 2) характеристики качества продукции; 3) свойства; 4) упаковку товара; 5) репутацию и имидж производителя как характеристику престижа пользования товаром.

Влияние потребительских характеристик товаров массового спроса на выбор определённого товара и удовлетворение потребностей покупателей можно проследить, основываясь на классификации потребительских товаров, предложенных Ф. Котлером в работе "Основы маркетинга" [2], показывающей зависимость покупательских характеристик потребителей и стратегических характеристик товаров от их вида (товары повседневного спроса, товары предварительного выбора, товары особого спроса). В предлагаемой концепции восприятия потребительских товаров покупателем, учитывая данные упомянутой классификации, изменяется степень восприятия некоторых элементов, находящихся внутри

уровней "Марка" и "Дополнительный товар", потребителем.

Анализ зависимости степени влияния элементов в вышеупомянутых уровнях предложенной концепции на потребителя показывает, что в зависимости от того, к какой категории потребительских товаров относится рассматриваемый товар, акценты важности элементов уровней "Марка" и "Дополнительный товар" будут претерпевать изменения. Так, к примеру, в отношении товаров повседневного спроса — зубной пасты, моющих средств, крупяных завтраков, кофе для покупателя — важными представляются характеристики качества и упаковка товара. Относительно товаров предварительного выбора, таких, как бытовые приборы, одежда, покупателя в первую очередь интересует качество, свойства, дизайн товара, репутация и имидж производителя как престиж пользования товаром, а также набор послепродажных услуг, наличие возможности покупки в кредит, доставка и, если необходимо, установка. Что касается товаров особого спроса, таких, как часы "Rolex", то в этом случае в первую очередь важна репутация и имидж производителя как престиж пользования товаром, дизайн, высокое качество. Большое значение также приобретает квалифицированное обслуживание торговым персоналом во время покупки, возможность покупки через средства коммуникации и доставка товара непосредственно покупателю.

Таким образом, предлагаемая автором концепция восприятия товаров потребителем, на основе его основных, осязаемых и дополнительных свойств, даёт возможность отечественному предприятию-производителю сделать определение своей товарной политики в вопросах дизайна товара, уровня качества и его эксплуатационно-технических характеристик, упаковки, а также определиться в вопросе своей репутации и имиджа как залога престижа пользования товаром собственного производства для укрепления положения производимого товара на рынке по сравнению с конкурирующей продукцией.

Литература: 1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Под общ. ред. Е. М. Пеньковой. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с. 2. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. — 2-е европ. изд. — М.; СПб.: Изд. дом "Вильямс", 2001. — 944 с. 3. Голубков Е. П. Проектирование элементов комплекса маркетинга: формирование продуктовой политики // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — №5(25). — С. 117 – 137. 4. Элвуд Айен. Основы брэндинга: 100 приёмов повышения ценности торговой марки. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. — 336 с. 5. Тоффлер Б. Э., Имбер Дж. Словарь маркетинговых терминов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 432 с.

Стаття надійшла до редакції
7.11.2003 р.

УДК 658.011

Воїнова Т. С.
Шкурупій Ю. В.

ВПЛИВ ПРОЦЕДУРИ САНАЦІЇ НА СТРУКТУРУ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

The influence of reorganization procedure upon the enterprise management structure and enterprise profit is dealt with in the article. It is proposed to consider the after-reorganizational period of enterprise activity as planned constant process of its financial and economic activity.

Підприємства машинобудівного комплексу на сьогодні залишаються одним із проблемних секторів економіки України. Ефективним шляхом виходу їх з кризового стану є впровадження процедури санації, що приводить до оздоровлення фінансово-господарської діяльності підприємств, яке часто супроводжується змінами в управлінні виробничими системами.

Однією зі складових частин оздоровлення є перебудова і трансформація організаційної структури управління підприємством.

Проблема оздоровлення фінансово-господарської діяльності підприємств вивчалась такими вченими, як В. А. Забродський, Т. С. Клебанова, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Ястремська та ін. Але, на думку авторів, питання впливу процедури санації на зміну структур управління ще недостатньо досліджені та висвітлені цими науковцями в літературі.

Питання щодо впливу реструктуризації як процесу оздоровлення фінансово-господарської діяльності підприємств розглядалось у праці Г. Савіної [1], де вказано, що утримання в межах підприємства обслуговуючих та допоміжних господарств в умовах спаду виробництва недоцільно, адже це призводить до додаткових непродуктивних витрат.

Відомо, що після проведення діагностики, побудови стратегії розвитку та розробки плану реструктуризації здійснюються наступні етапи: організаційна і управлінська перебудова, реорганізація діяльності і реальних основних засобів, фінансова перебудова, інвестиції в нові технології [2 – 4]. Таким чином, перебудова — це зміна організаційної структури, технології управління і всієї фінансової системи підприємства.

Слід зазначити, що в науковій літературі наведено мало інформації за результатами досліджень щодо відновлення платоспроможності окремих підприємств-боржників, обґрунтування їх планів виходу з кризового стану, трансформування їх системи управління.

© Воїнова Т. С., Шкурупій Ю. В., 2003

Враховуючи те, що значна кількість промислових підприємств Харківської області намагається провести реструктуризацію шляхом впровадження процедури банкрутства через санацію, на думку авторів, слід більше уваги приділити трансформуванню організаційної структури управління підприємством у процесі проходження санації та його наслідкам, а також вивченню позитивних і негативних сторін цього перетворення та впливу на основний фінансовий результат підприємства.

Отже, метою дослідження є відображення змін у структурі управління підприємством на момент затвердження процедури санації або у розрізі періоду її проходження (на прикладі підприємств машинобудівного комплексу Харківського регіону), а також вплив цих змін на прибуток підприємства.

Дослідження було проведено на прикладі 3-х підприємств Харківської області, які проходять процедуру санації: ВАТ "Укрелектромаш", ДП "ХЕМЗ" та ЗАТ "Харківський велозавод ім. Г. І. Петровського".

Керівники санації перебудовують структури управління підприємствами згідно з поданими в плані санації схемами. Слід зазначити, що плани санації цих підприємств не охоплюють усіх пропозицій, що рекомендуються нормативними документами [5; 6], а це говорить про те, що вони не використовують усіх можливостей запропонованих організаційно-економічних заходів.

У планах санації не на достатньому рівні надано аналіз економічного стану підприємств-боржників, що призводить до необґрунтованості окремих заходів, обумовлених планами санації. Це, в свою чергу, призводить до зниження ефективності управлінських рішень у розрізі проведення процедури санації.

Структури управління цими підприємствами можна охарактеризувати, на думку авторів, як лінійно-функціональні, що належать до бюрократичного типу управління.

На практиці функціональна структура забезпечує підприємству досить високі конкурентні переваги, які досягаються за рахунок глибокої спеціалізації, чіткості, злагоженості, надійності комунікацій, усунення їх дублювання. Все це забезпечує швидку концентрацію необхідних ресурсів у потрібному місці і в потрібний час, дозволяє оперативно доводити до відома виконавців і реалізувати управлінські рішення.

Аналізуючи структури управління підприємствами на початку санації і в динаміці під час процедури санації, слід зазначити, що вони трансформуються, змінюючись за суттю (формою). У структурі управління з'являються деякі елементи матричного типу. Це подвійне підпорядкування додатковому підрозділу підприємства, що раніше офіційно не функціонувало, або юридичній особі, що проводить свою діяльність в цьому напрямку, чи керівному органу підприємства. Наприклад, такі зміни, як створення бригад короткострокової дії задля впровадження термінових заходів, не знаходять відображення в

структурній схемі управління підприємством. Варто також відзначити і доцільність виділення ряду структурних підрозділів в окремі госпрозрахункові підрозділи (бізнес-одиниці), що може бути пов'язано з перефільюванням частки виробничої системи підприємства шляхом створення нових технологічних систем виробництва товарів народного споживання.

Так, на підприємстві ВАТ "Укрелектромаш" скасовано ряд структурних підрозділів для виключення дублюючих ланок. Ряд цехів допоміжного виробництва об'єднані в один підрозділ, що може бути пов'язано з концентрацією конкретних видів виробництва в окремих корпусах заводу. Автори вважають, що концентрація технологічного оснащення та виконавців за територіальною і командною ознакою спрощує проходження та ефективність управлінських рішень. Структурна схема управління цим підприємством значно спрощується.

Взагалі зміни у структурі передбачають появу інших напрямків управління, що залучають до свого складу ділянки, схожі за спрямованістю. Тому існуючі на практиці структури дуже важко порівнювати з класичними видами структур, наведеними в навчальному посібнику [7]. Саме такий вигляд мають структури підприємств ВАТ "Укрелектромаш", ДП "ХЕМЗ" та ЗАТ "Харківський велозавод ім. Г. І. Петровського". Підприємства мають структури бюрократичного типу. У деяких із них налічуються елементи матричної моделі управління, в інших — віднесення підрозділів підприємства до того чи іншого його елементу управління суперечить класичній моделі.

Підприємства намагаються усунути недоліки цих структур шляхом введення нових підрозділів, переводу робітників до створених підрозділів. Крім того, підприємства організують відділи маркетингу, яких раніше не було в їх структурі, що дає в цілому змогу розширити ринки збуту.

Завдяки аналізу структурних схем управління підприємством можна зробити висновок, що в період санації кількість підрозділів зменшують, а функції деяких підрозділів обмежують, консервуючи їх діяльність на період санації. Після санації підприємство переходить у нову фазу функціонування, раніше обмежені функції підрозділів розконсервовуються. Схеми управління підприємством до і після санації відрізняються не тільки структурно, але і якісно за функціями підрозділів.

Також керівництво підприємств намагається усунути затримки і скоротити час надходження інформації (управлінських рішень) від керівного блоку структури до виконавця. Для цього комбінують з декількох підрозділів нові підрозділи, які б об'єднували їхні функціональні обов'язки. Усі ці позитивні дії з боку керівництва під час процедури санації формують тенденцію до підвищення прибутку підприємств. Рівень прибутку, отриманого підприємством до санації і після її закінчення, підвищується. Це видно на

рисунку (а, б, в), де показана динаміка прибутку з моменту початку санації і на момент її закінчення.

Таким чином, з моменту початку санації прибуток має тенденцію до зростання і виходить за нульову позначку, але після закінчення процедури — знижується.

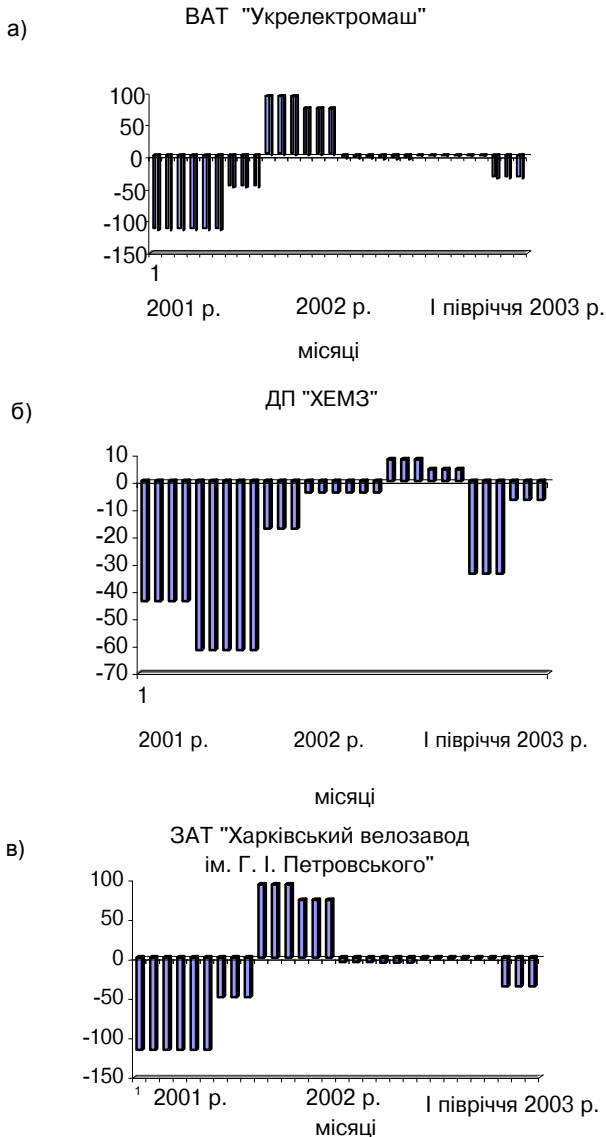


Рис. (а, б, в). Динаміка прибутку підприємств VAT "Укрелектромаш", ДП "ХЕМЗ", ЗАТ "Харківський велозавод ім. Г. І. Петровського" за 2001, 2002 роки і I півріччя 2003 року

Така тенденція обумовлена продажем незадіяного обладнання та інших основних фондів підприємства в момент санації, а це, в свою чергу, значно збільшує прибуток, дозволяє ліквідувати заборгованість із заробітної плати, що утворилась у підприємства на момент санації.

Прибуток, наведений на рисунку (а, б, в), поступово зменшується і на момент закінчення санації підприємство працює зі збитком, який на цей період набагато менший, ніж на початку санації. Тобто результативність процедури говорить сама за себе.

Але чому ж у підприємства знову негативний фінансовий результат діяльності? На думку авторів, це обумовлено тим, що в період санації підприємство збільшує прибуток за рахунок продажу основних фондів, отримує податкові пільги, інвестиції, а вже на момент закінчення процедури опиняється під жорстким контролем з боку кредиторів, як наслідок, фінансові можливості підприємства вичерпуються, вкладення в оборотний капітал швидко зменшуються. Тому діяльність підприємства, яке опинилося в такому стані, також потребує планування.

Таким чином, є сенс вести мову про планування оздоровлення підприємства, що триватиме протягом усього періоду його функціонування. Це забезпечить постійну адаптацію фінансово-господарської діяльності до умов ринку, особливо після санаційного періоду, до якого, як показує практичний досвід, підприємства України не встигають підготуватися. Вони повинні вже в період перебування на санації впроваджувати заходи з планування діяльності у післясанаційний період.

Отже, процедура санації суттєво впливає на структуру управління, доповнюючи її, оптимізуючи інформаційно-управлінські зв'язки між окремими ланками підприємства, на фінансовий результат підприємства, збільшуючи його після закінчення процедури порівняно з її початком, але разом з тим ставить подальшу діяльність підприємства під загрозу банкрутства. Тому питання планування післясанаційного періоду набуває все більшої актуальності і потребує окремого дослідження.

Література: 1. Савіна Г. Реструктуризація текстильних підприємств // Економіка України. — 2002. — №9. — с. 34. 2. Положення про порядок проведення Міністерством промислової політики України досудової санації державних підприємств-боржників, що належать до сфери його управління. Затверджено наказом Міністерства промислової політики України від 15.07.2002 р. №318. // Урядовий кур'єр. — 2002. — №8. — С. 7. 3. Довбня С. Б. Методические основы и направления реструктуризации предприятий в промышленности. — Днепропетровск: Наука и образование, 2002. — 312 с. 4. Саврук О. Й. Реструктуризація виробництва: засади, передумови, напрями. — К.: Знання, 1999. — 44 с. 5. Положення о порядке проведения санации государственных предприятий. Утверждено постановлением Кабинета Министров Украины от 08.02.1994 г. №67 // www.rada.ua. 6. Методичні вказівки щодо проведення реструктуризації державних підприємств. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 23 січня 1998 р. №9 // www.rada.ua. 7. Новицкий Н. И. Организация производства на предприятиях: Учеб.-метод. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 392 с. 8. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", від 30 червня 1999 року №784-XIV // www.rada.ua. 9. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 10. Пушкар О. І., Тридід О. М., Колос А. Л. Антикризове управління: стратегія, моделі, механізми. — Харків: Основа, 2001. — 356 с. 11. Бондар О., Мазенков О., Клебанова Т. Банкрутство і санація підприємств: теорія і практика кризового управління. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2003. — 256 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ У ФОРМУВАННІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Methods of identifying and evaluating intellectual capital being used nowadays have a number of essential faults. That's why application of traditional statistical methods to forming enterprise intellectual capital is difficult and complicated. The authors suggest to use neuron nets for solving this problem.

Стрімке розповсюдження новітніх технологій у виробничих процесах, зростання обсягів наукомісткої продукції на світових конкурентних ринках обумовлюють розробку теоретичних засад впровадження інтелектуальних засобів у практику діяльності вітчизняних підприємств. Особливо це стосується вирішення задач планування та прогнозування, оскільки сучасна економічна ситуація, що склалася в Україні, характеризується високою невизначеністю, динамічністю перетворень, наявністю невеликої кількості неповної інформації про ринкову кон'юнктуру. Тому виникає об'єктивна необхідність у пошуку нових методів аналітичної оцінки та прогнозування основних показників діяльності вітчизняних підприємств.

У сучасних умовах розвитку суспільства під час прогнозування та управління в різних галузях господарювання, в тому числі в моделюванні складних економічних процесів, широкого розповсюдження набувають нейронні мережі.

Нейронні мережі — це клас аналітичних методів, побудованих на гіпотетичних принципах навчання мислячих істот і функціонування мозку, які дозволяють прогнозувати значення деяких змінних у нових спостереженнях за даними інших спостережень (для цих самих чи інших змінних) після проходження етапу так званого "навчання" за наявними даними. Одна з головних переваг нейронних мереж полягає в тому, що вони можуть апроксимувати будь-яку безупинну функцію.

Штучна нейронна мережа — це сукупність обробних елементів, які організовано шарами [1, с. 55].

Усі штучні нейрони одного шару пов'язані зі всіма штучними нейронами наступного шару за допомогою зважених зв'язків. Зважені зв'язки — це інформаційні канали, через які розповсюджується пам'ять штучної нейронної мережі. Властивість штучних нейронних мереж — виведення недеградованого образу об'єкта на основі неповних або неточних даних — є однією з найважливіших, оскільки імітує інтелект людини, спроможної приймати рішення при нестачі інформації.

Під час роботи (використання) мережі у вхідні елементи подаються значення вхідних змінних, а потім послідовно відпрацьовують нейрони проміжних і вихідних шарів. Кожний із них обчислює своє значення активації, беручи зважену суму виходів елементів попереднього шару й відраховуючи з неї граничне значення. Потім значення активації перетворюється за допомогою функції активації, і в результаті цього одержуємо вихід нейрону.

Потенціал штучного нейрону визначається за формулою [2, с. 53]:

$$P = \sum_{i=1}^N W_i X_i,$$

де N — розмірність простору вхідних сигналів;
 W_i — значення ваг;
 X_i — значення вхідних розмірностей.

Після того як вся мережа відпрацює, вихідні значення елементів вихідного шару приймаються за вихід усієї мережі в цілому.

Застосування нейронних мереж на практиці діяльності вітчизняних підприємств дозволить прогнозувати такі показники, для яких традиційні економіко-статистичні методи виявляються непридатними, оскільки інформація про майбутнє становище підприємства в умовах швидких та динамічних змін зовнішнього середовища найчастіше є неповною та неточною. Технології нейронних мереж можуть використовуватися для інтерполяції часткової інформації в більш повну, для пошуку схованих закономірностей у базах даних та моделювання однієї підмножини змінних з іншої на основі неповних та неточних даних.

Доцільність упровадження нейронних мереж для вирішення задач прогнозування ґрунтується на їх здатності навчатися за такими даними, моделювати залежності у випадку великої кількості змінних та можливості обмежуватися невеликими обчислювальними ресурсами. За допомогою нейронних мереж можна моделювати складні нелінійні функції.

Найбільш розповсюджена сфера застосування нейронних мереж — це вирішення задач в складних предметних галузях, для яких важко знайти експертів і нелегко сформулювати чіткі правила. Саме такі властивостями характеризується процес форму-

вання інтелектуального капіталу підприємства. Тому метою статті є обґрунтування можливості прогнозування ринкової вартості інтелектуального капіталу підприємства на основі використання технологій нейронних мереж.

Процес формування інтелектуального капіталу підприємства повинен, на думку авторів, включати: ідентифікацію інтелектуальних активів підприємства; визначення цінності цих інтелектуальних активів для підприємства; у разі високої цінності існуючих інтелектуальних активів для підприємства — оцінку; у разі низької цінності — рекомендації щодо вдосконалення інтелектуальних активів; визначаючи цінності інтелектуальних активів для підприємства, заносити їх в бази знань інтелектуального капіталу підприємства, здійснювати захист та розробляти рекомендації щодо їх вдосконалення та розвитку.

Таким чином, процес формування інтелектуального капіталу включає наступні етапи, які зображено на рис. 1.

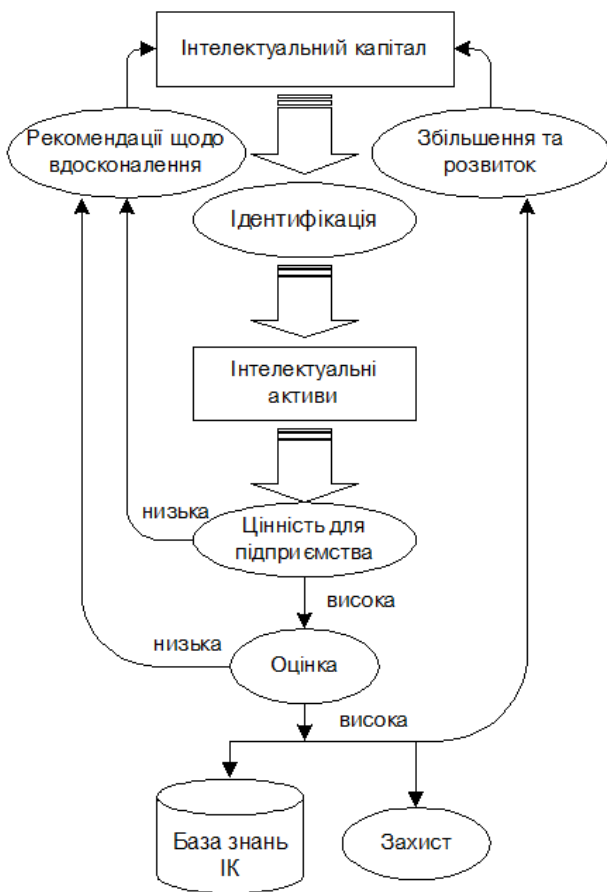


Рис. 1. Схема процесу формування інтелектуального капіталу підприємства

На етапі ідентифікації здійснюється аналіз наявного інтелектуального капіталу підприємства, який

відображується в бухгалтерській та фінансовій звітності в статті "Нематеріальні активи". Як свідчать дослідження [3], проблема ідентифікації інтелектуального капіталу на підприємствах України залишається невирішеною. Близько 30% вітчизняних підприємств не відображають нематеріальні активи в бухгалтерській звітності, а більша частина цих активів заноситься в досить узагальнену статтю "Інші нематеріальні активи". Але навіть на тих підприємствах, де нематеріальні активи ідентифіковано, досить високий їх відсоток (близько 30%) також заноситься в статтю "Інші". На тих підприємствах, де все ж таки нематеріальні активи ідентифікуються та відображаються в бухгалтерській звітності, вони становлять досить незначну частку в загальному підсумку балансу порівняно з основними засобами.

Після ідентифікації інтелектуальних активів для прогнозування майбутньої вартості інтелектуального капіталу підприємства необхідно визначити теперішню. Для його оцінки на практиці використовуються такі основні підходи, як витратний, порівняльний та дохідний [4].

Застосовуючи витратний підхід, за яким вартість інтелектуального капіталу оцінюється за витратами, що необхідні на його відтворення чи заміну в поточних цінах за відрахуванням зносу, об'єкти інтелектуального капіталу заносяться в бухгалтерську звітність. Однак цей підхід не враховує майбутніх вигід від використання цих об'єктів та їх теперішньої ринкової вартості.

Порівняльний підхід засновано на принципі можливості вибору інтелектуальних активів із наявної кількості аналогічних. При цьому ціни продажу таких активів є вихідною інформацією для розрахунку вартості даного об'єкта. Недоліком цього підходу є неможливість визначення дійсної ринкової вартості всіх активів підприємства, оскільки в Україні ще недостатньо розвинений фондовий ринок, а інформація про ціни об'єктів-аналогів майже відсутня.

Дохідний підхід засновано на встановленні причинного зв'язку між функціональними властивостями активу та майбутніми доходами від його використання в діяльності підприємства. Під час оцінки інтелектуального капіталу цей підхід може бути реалізований за допомогою методів дисконтування майбутніх грошових потоків та прямої капіталізації доходів.

Метод дисконтування майбутніх грошових потоків — це перетворення за певними правилами майбутніх доходів, очікуваних інвестором, у поточну вартість оцінюваних активів.

Капіталізація являє собою процес переведу доходів від використання об'єкта в його вартість. Метод прямої капіталізації доходів використовується в основному для розрахунку залишкової вартості інтелектуальних активів підприємства.

Під час використання цих двох методів виникає проблема вибору коефіцієнтів дисконтування й капіталізації, показників чистого доходу та терміну корисного використання об'єктів інтелектуального капіталу.

Отже, недосконалість методичних підходів для оцінки інтелектуального капіталу підприємства обумовлює необхідність у подальших розробках у цьому напрямку.

Методика розрахунку надлишкового прибутку, яка наведена в роботі [2], спрямована на усунення вищезгаданих недоліків та базується на оцінці сукупного інтелектуального капіталу підприємства, оскільки оцінити окремі групи інтелектуальних активів досить важко.

Надлишковий дохід означає дохід, отриманий понад прибуток, необхідний для забезпечення реальних амортизаційних витрат, обґрунтованого прибутку на ідентифіковані активи підприємства, відсоткових нарахувань на капітал (грошові кошти, рахунки дебіторів, товарно-матеріальні запаси за вирахуванням заборгованості постачальникам), який може бути інвестовано в інші сфери. Такий надлишковий дохід повинен бути віднесений на рахунок гудвілу та інших нематеріальних активів, що підприємство придбало в процесі діяльності, які неідентифіковано або які не піддаються кількісній оцінці.

Запропоноване в статті вдосконалення цієї методики за рахунок спрощення процедури оцінки включає наступні етапи:

1. Проведення аналізу діяльності підприємств за прибутковістю (збитковістю) функціонування шляхом розподілу їх на прибуткові, збиткові та нестабільно функціонуючі.

2. Визначення в якості індикатора майбутніх перспектив показників звітів (про прибутки та збитки за останні 2 – 3 роки).

3. Складання аналітичного балансу.

4. Врахування прибутку на капітальні вкладення, які можливо здійснити (наприклад, придбання землі, обладнання), та на нематеріальні активи, за винятком гудвілу.

5. Відрахування із загального прибутку на інвестиції.

6. Визначення вартості гудвілу за розміром надлишкового доходу.

7. Одержання загальної вартості підприємства шляхом підсумовування вартості гудвілу, власного матеріального капіталу та нематеріальних активів, що оцінено окремо.

Методику з цими нововведеннями було апробовано з використанням статистичних даних 49 вітчизняних підприємств. Аналіз взаємозалежностей показників, обчислених за вищезгаданою методикою, показав, що між ними немає чіткої лінійної залежності, тобто їх лінійна апроксимація виявилася незадо-

вільною. Це робить непридатними спроби застосування традиційних математичних методів.

Тому авторами статті пропонується в якості ефективного методу прогнозування вартості інтелектуального капіталу підприємства використовувати технології нейронних мереж, оскільки вони можуть бути застосовані як інструмент здійснення оцінки ситуацій та прогнозування, коли проблема предметної галузі характеризується сильною взаємодією між змінними або проблемі властиві інші форми нелінійності.

Під час вибору змінних і зниження розмірності даних для подальшого використання їх нейронною мережею необхідно визначити внутрішні залежності між змінними. Може статися так, що за входи досить узяти лише частину з декількох корельованих змінних, і цей вибір може бути довільним. Тому для вибору даних для побудови мережі було розраховано кореляційні зв'язки між основними показниками діяльності підприємств.

Проведені дослідження показали, що від того, наскільки прибутково чи збитково функціонують підприємства, залежить щільність кореляційного зв'язку між основними показниками їх діяльності.

Результати проведених досліджень свідчать про тісну кореляційну залежність між показниками діяльності прибуткових підприємств. Однак під час зменшення прибутковості функціонування щільність кореляційного зв'язку поступово знижується, а при збитковості — в деяких випадках майже відсутня. Таким чином, спостерігається пряма залежність між прибутковістю функціонування підприємств та щільністю кореляційного зв'язку між основними показниками їх діяльності.

Наступним етапом прогнозування вартості інтелектуального капіталу підприємства є вибір типу нейронної мережі. На сьогодні існує велика кількість нейронних мереж, але найбільш розповсюджені з них: багат шаровий перцептрон; радіальна базисна функція; ймовірнісна нейронна мережа; узагальнено-регресійна мережа; лінійна мережа; мережа Кохонена.

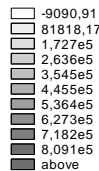
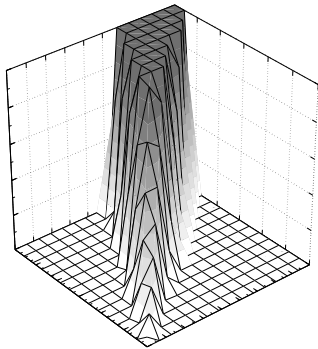
Для визначення прогнозних значень ринкової вартості інтелектуального капіталу підприємства авторами статті було обрано лінійну нейронну мережу, оскільки для застосування інших типів нейронних мереж існує обмеження за обсягом вибірки.

Було розраховано модель множинної нелінійної регресії, в якій припускається, що залежна змінна є лінійною функцією незалежних змінних, та застосовано функцію підгонки з використанням остаточних оцінок параметрів. Таку регресійну залежність можна розглядати як найпростіший тип нейронної мережі.

Для наочного зображення результатів розрахунків було побудовано тривимірні графіки, які традиційно використовуються для підгруп спостережень, заданих за допомогою обраної категоріальної змінної або логічних умов вибору. Основне завдання

цих графіків — спростити порівняння взаємозв'язків між трьома й більше змінними для різних груп чи категорій спостережень, відображаючи їх взаємозв'язки в координатах X, Y, Z. Результати розрахунків наведено на рис. 2 – 4.

$$z=91,651-1,024*x+4,174*y-1,181e-5*x*x+6,078e-5*x*y-7,054e-5*y*y$$



$$z=-984,666+5,494*x-0,346*y-3,765e-5*x*x+2,08e-5*x*y-2,959e-6*y*y$$

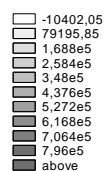
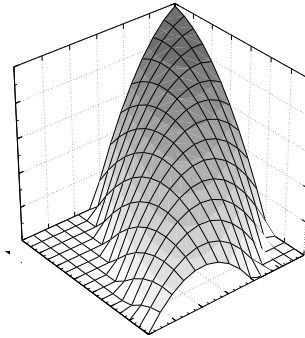
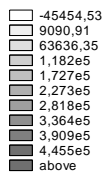
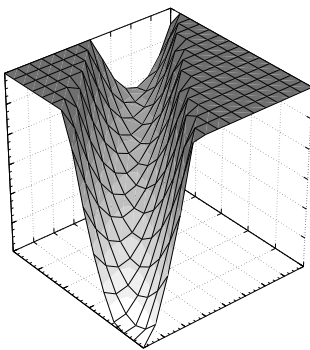


Рис. 2. Прогноз нейронної мережі стосовно впливу показників діяльності на вартість інтелектуального капіталу прибуткових підприємств за умови, що всі інші фактори залишаються незмінними

$$z=1144,26+2,11*x-2,496*y+5,298e-6*x*x-2,728e-5*x*y+3,085e-5*y*y$$



$$z=-3216,91+3,447*x-0,004*y-2,141e-5*x*x+1,499e-5*x*y-1,46e-6*y*y$$

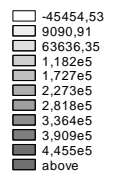
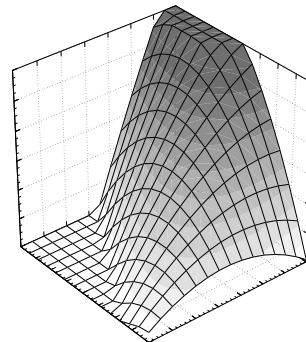
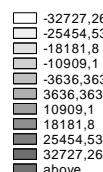
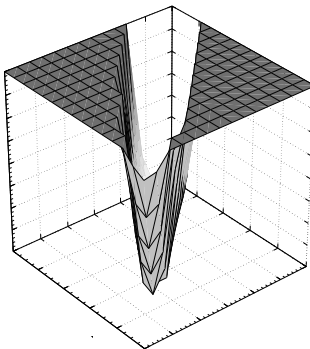


Рис. 3. Прогноз нейронної мережі стосовно впливу показників діяльності на вартість інтелектуального капіталу підприємств, що функціонують нестабільно за умови, що всі інші фактори залишаються незмінними

$$z=2807,91-0,203*x-0,944*y+2,015e-5*x*x+6,711e-5*x*y+6e-5*y*y$$



$$z=-1278,347+5,972*x-0,162*y-2,269e-4*x*x-5,442e-6*x*y+5,287e-8*y*y$$

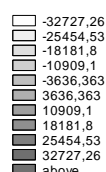
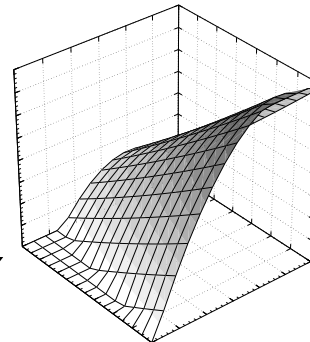


Рис. 4. Прогноз нейронної мережі стосовно впливу показників діяльності на вартість інтелектуального капіталу збиткових підприємств за умови, що всі інші фактори залишаються незмінними

Таким чином, застосування нейронних мереж на практиці дозволить прогнозувати ринкову вартість інтелектуального капіталу підприємства, оскільки використання традиційних статистичних методів, в основному лінійних, не призводить до виявлення закономірностей діяльності підприємств в умовах динамічного ринкового середовища. Запропонована методика вирішує також проблему прогнозування оцінки вартості підприємства як бізнесу у випадках придбання акцій, приєднання, зливання, поглинання, продажу частини підприємства як бізнесу.

Література: 1. Фролов Ю. В. Интеллектуальные системы и управленческие решения. — М.: МГПУ, 2000. — 296 с. 2. Симеонова Н. Е. Методы анализа рынка. Учеб. пособие. — М.: Экспертное бюро, 2000. — 128 с. 3. Грачов В. І., Стрижак О. О. Проблеми ідентифікації та оцінки інтелектуального капіталу на підприємствах України // Зб. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 183. В 3 т. Т. 3. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. — С. 867 – 879. 4. Леонтьев Б. Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. — М.: Издательский Центр "Акционер", 2002. — 200 с.

*Стаття надійшла до редакції
14.11.2003 р.*

УДК 336.71

Вовк В. Я.

ДЕКОМПОЗИЦІЙНИЙ АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

The procedure of return on equity decomposition analysis, which can be used for comparative analysis of generalizing finance indicators of commercial bank's activity and the same factors of other banks' activity, is proposed. Theoretical and applied aspects of decomposition analysis are considered. Expediency of its usage in commercial bank's activity as an efficient instrument of anticrisis finance management and strategic management as a whole is motivated.

Кризові явища в діяльності комерційного банку виявляються передусім у його незадовільному фінансовому стані, що врешті-решт призводить до банкрутства. В умовах нестабільності й трансформації економіки фахівці [1 – 5] відносять проблему можливого банкрутства комерційного банку до розряду

особливо гострих, що потребує пошуку та використання методів оцінки його вірогідності. Одним із підходів до оцінки вірогідності банкрутства може бути комплексний фінансовий аналіз, оскільки банкрутство є наслідком саме фінансової кризи.

Основні концептуальні положення та методологічний інструментарій аналізу фінансового стану комерційного банку з метою діагностики кризових явищ викладені у роботах А. П. Градова, Б. І. Кузіна, Л. О. Лігоненко, А. І. Пушкаря, О. М. Тридіда, А. Л. Колоса, О. М. Кизима, Е. М. Короткова, І. П. Отенко, Г. С. Панової, Л. Г. Батракової, В. Е. Черкасова, А. М. Герасимовича, Ф. Ф. Бутинця та ін. Але, як показав огляд економічної літератури з аналізу банківської діяльності [1 – 4] та знайомство з діючою практикою, на сьогодні ще не розроблені системний підхід та інструментарій, які б в узагальнюючому вигляді характеризували фінансову стійкість та дозволяли виявляти й прогнозувати кризові явища в діяльності банку.

Аналіз економічної літератури [1 – 4] дозволив виділити такі напрями аналізу діяльності комерційного банку, як аналіз дотримання обов'язкових економічних нормативів НБУ, аналіз фінансової звітності банку та рейтинговий аналіз.

Але, як показує практика, дотримання економічних нормативів є необхідною, але недостатньою умовою успішного функціонування комерційних банків. Метод коефіцієнтів, який є достатньо простим, доступним та легко реалізується в практичній діяльності, також, на думку автора, не можна визнати задовільним методичним підходом до оцінки фінансової стійкості комерційного банку, адже відсутність форм урахування зв'язків між окремими коефіцієнтами, їх відносна автономність, відмінності в рівнях критичних значень, непорівнюваність унеможливають формування інтегральних, узагальнюючих оцінок. Слід зазначити, що аналіз за методом коефіцієнтів ускладнюється й через те, що деякі з аналітичних показників характеризують діяльність банку з позитивного боку, інші — з негативного, відтак різноспрямованість коефіцієнтів перешкоджає виявленню загальних тенденцій. Крім того, ті ж самі значення коефіцієнтів можуть бути наслідками різних причин, що ускладнює отримання правильних результатів аналізу.

Таким чином, для отримання остаточних висновків про ступінь фінансової стійкості комерційного банку необхідно провести міжбанківський аналіз, тобто порівняти узагальнюючі фінансові показники діяльності окремого банку з аналогічними показниками діяльності інших банків, із середніми значеннями за банківською системою в цілому чи за групою банків або з кращими показниками галузі. Слід зазначити, що результати такого кількісного аналізу сприяють формуванню адекватної самооцінки й стратегічних орієнтирів фінансової діяльності банківської устано-

ви та дають можливість оцінити позицію комерційного банку на даний момент і його бажану майбутню позицію, тобто порівняльний аналіз надає важливу інформацію для антикризового управління та стратегічного управління банком у цілому.

На думку автора, найбільш прийнятним та доступним прийомом узагальнюючого аналізу є методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу (return on equity decomposition analysis), або модель Дюпона, яка дозволяє порівнювати підсумкові показники діяльності як окремих банків, так і банківської системи в цілому [2 – 5]. Модель Дюпона дозволяє проаналізувати діяльність банку в координатах "прибуток – ризик", побудувати кризове поле, яке дасть змогу визначити зону господарювання і напрямок розвитку комерційного банку, а також порівняти показники діяльності банку з аналогічними показниками банків-конкурентів.

Для побудови моделі Дюпона необхідно обчислити деякі аналітичні показники ефективності банківської діяльності. Найважливішими з них спеціалісти [1 – 4] вважають прибутковість активів (return of assets — ROA (1)) та прибутковість капіталу (return on capital / equity — ROE (2)), які розраховуються наступним чином:

$$ROA = \frac{ЧП}{A}, \quad (1)$$

$$ROE = \frac{ЧП}{К}, \quad (2)$$

де ЧП — чистий прибуток (фінансовий результат);
A — середня вартість активів;
К — власний капітал банку.

У методиці декомпозиційного аналізу показником ризику банку служить мультиплікатор капіталу (МК) — відношення середніх активів до власного капіталу банку:

$$МК = \frac{A}{К}. \quad (3)$$

Спираючись на прийом розширення факторної моделі, отримуємо фундаментальну залежність між прибутком і ризиком банку:

$$\frac{ЧП}{К} = \frac{ЧП \times A}{К \times A}, \quad (4)$$

після перегрупування:

$$\frac{ЧП}{К} = \frac{ЧП}{A} \times \frac{A}{К}. \quad (5)$$

Таким чином, залежність між прибутком і ризиком описується моделлю:

$$ROE = ROA \times МК. \quad (6)$$

Модель (6) показує взаємозв'язок показників прибутковості з джерелами формування банківських ресурсів. Тобто, чим вищий прибуток, тим ризикованіша структура банківського балансу за інших однакових умов, а якщо ефективність роботи банку знижується, то для забезпечення бажаного рівня прибутковості капіталу необхідно погодитися на більший ризик — збільшити відношення активів до власного капіталу. Це фактично означає, що навіть банк з невисоким показником прибутковості активів може досягти відносно високого рівня прибутковості капіталу за рахунок максимально можливого використання боргових зобов'язань.

На наступному етапі проводять поглиблений аналіз (власне аналіз Дюпона), розкладаючи (тобто застосовуючи прийом декомпозиції) прибутковість активів на показник чистої маржі прибутку та коефіцієнт дохідності, або використання активів. Чиста маржа прибутку (NPM) є відношенням чистого прибутку до валових доходів банку, а коефіцієнт дохідності активів (EA) розраховується як відношення валових доходів (E) до сумарних активів банку, в результаті чого отримують залежність:

$$ROA = \frac{ЧП}{E} \times \frac{E}{A}, \quad (7)$$

або:

$$ROA = NPM \times EA. \quad (8)$$

Таким чином, ідеальна позиція банку досягається за умови високої маржі прибутку та високої дохідності активів. Підставивши залежність (8) у формулу (6), отримуємо модель:

$$ROE = NPM \times EA \times МК, \quad (9)$$

або:

$$ROE = \frac{ЧП}{E} \times \frac{E}{A} \times \frac{A}{К}. \quad (10)$$

Метою третього, завершального етапу аналітичного процесу є виявлення причин неефективної роботи банку та пошук резервів підвищення чистого прибутку, для чого аналізують чинники, що вплинули на маржу прибутку та дохідність активів. На маржу прибутку впливають переважно фактори ендogenous характеру: валові доходи, операційні витрати та структури активів банку. Дохідність активів же

формується під впливом як ендогенних факторів — вибраної економічної стратегії, так і екзогенних факторів — галузевих умов діяльності.

Якщо перейти від дюпонівської двовимірної інтерпретації, яка встановлює зони припустимої або кризової діяльності за двома параметрами — маржі прибутку та доходності активів, до більш розширеної інтерпретації з N-показників (на думку автора, це можуть бути рентабельність активів (ROA), доходність активів (EA), рентабельність власного капіталу (ROE), мультиплікатор капіталу (МК), норматив поточної ліквідності (Н5) та норматив платоспроможності, або адекватності основного капіталу (Н2)), то

можна отримати N-вимірну параметризацію фінансової стійкості комерційного банку.

Запропонована методика була застосована для декомпозиційного аналізу власного капіталу АППБ "Аваль" та ПУМБ. У якості критичних значень показників EA, NPM, ROA, ROE та МК прийняті значення цих показників в цілому за банківською системою. Припустимі значення нормативів Н2 та Н5 визначені Інструкцією НБУ №368 "Про порядок регулювання діяльності банків в Україні". Двовимірна (дюпонівська) інтерпретація фінансової стійкості досліджуваних банків у графічному вигляді наведена на рис. 1, N-вимірна параметризація — на рис. 2.

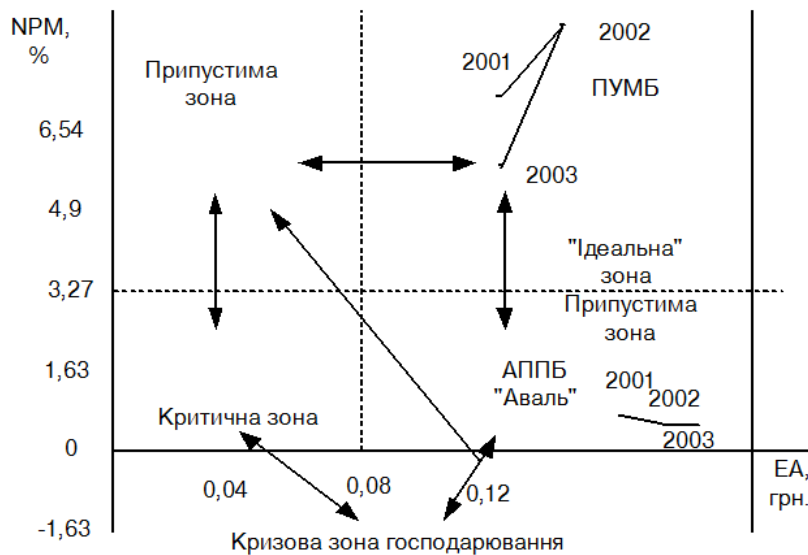


Рис. 1. Можливі зони господарювання і напрямки розвитку АППБ "Аваль" та ПУМБ

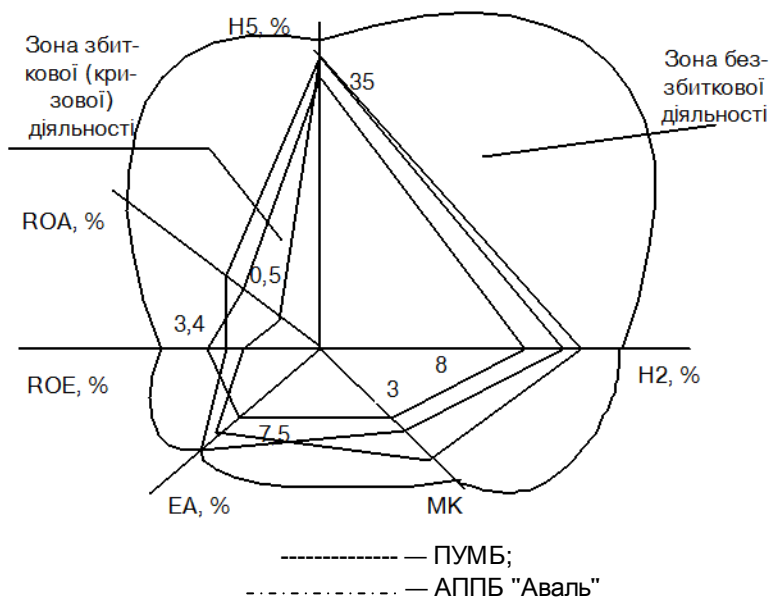


Рис. 2. N-вимірна параметрична інтерпретація фінансової стійкості АППБ "Аваль" та ПУМБ

На підставі проведеного декомпозиційного аналізу можна зробити висновок, що ПУМБ займає "ідеальну" позицію на відміну від АППБ "Аваль", який, за результатами аналізу, потрапив у припустиму зону. Більш поглиблений аналіз, тобто аналіз за N-вимірною параметричною інтерпретацією, дозволив зробити висновок, що критичними показниками діяльності комерційних банків виявилися рентабельність активів (ROA) та рентабельність власного капіталу (ROE), через низьке значення яких банки опинилися у кризовій зоні.

Таким чином, розглянуті теоретичні та прикладні аспекти декомпозиційного аналізу, зокрема доцільність його застосування в діяльності комерційних банків, дозволяють зробити висновок, що цей методичний підхід дає можливість визначити ступінь фінансової стійкості банку, проаналізувати діяльність банку в координатах "прибуток — ризик", побудувати кризове поле, отримати порівняльну оцінку становища конкретного банку на ринку та обґрунтувати фінансові орієнтири в процесі планування, а відтак є ефективним інструментарієм антикризового управління фінансами та стратегічного управління в цілому.

Методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу банку є найбільш прийнятним та доступним прийомом аналітичних досліджень, що дозволяє порівнювати підсумкові показники діяльності як окремих банків, так і банківської системи в цілому, що особливо важливо з огляду на обмежені можливості застосування інших загальноприйнятих у міжнародній практиці прийомів досліджень.

Література: 1. Кизим Н. А., Благуи І. С., Зинченко В. А., Чанг Хонг Вен. Моделирование банкротства коммерческих банков. — Харьков: Изд. дом "ИНЖЭК", 2003. — 220 с. 2. Панова Г. С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 272 с. 3. Роуз П. С. Банковский менеджмент: Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1995. — 768 с. 4. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках. — М.: Catallaxy, 1994. — 820 с. 5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Градов А. П., Кузин Б. И., Федотов А. В. и др.; [Под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. — СПб.: Спец. лит., 1996. — 512 с.

*Стаття надійшла до редакції
19.09.2003 р.*

УДК 658.15

Гурнак О. В.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Capital structure is one of the most significant subjects in modern financial management. This paper studies the determinants of capital structure choice of Ukrainian enterprises. The author uses econometric model to investigate whether

and to what extent the main capital structure theories can explain capital structure choice of domestic enterprises.

У ринкових економічних умовах стабільне функціонування підприємства можливе тільки в тому випадку, коли воно випускатиме конкурентоспроможну продукцію. На сьогодні конкурентоспроможність продукції значною мірою обумовлюється можливостями підприємства впроваджувати інновації і використовувати прогресивні технології. На жаль, тільки одніці вітчизняних підприємств здійснюють діяльність у цьому напрямку, а переважна більшість використовує застарілі технології, має основні фонди, які характеризуються значним моральним і фізичним спрацюванням. У цьому випадку стає очевидним, що подолання тривалої економічної кризи і піднесення національної економіки неможливе без масштабного залучення капіталу до її реального сектору, яке має забезпечити зростання технологічного рівня вітчизняних підприємств до рівня підприємств розвинутих країн світу. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває проблема підвищення ефективності управління формуванням капіталу підприємств.

Управління формуванням капіталу полягає в обґрунтуванні, прийнятті та реалізації управлінських рішень щодо залучення капіталу в необхідному обсязі і встановлення його оптимальної, з точки зору ефективності діяльності підприємства, структури. Обсяг необхідного додаткового капіталу визначається на основі: бізнес-плану — у випадку реалізації інвестиційного проекту; кошторису витрат — у випадку проведення реконструкції і модернізації основних фондів; розрахунку обсягів витрат, пов'язаних із розширенням виробництва, — за умов зростання попиту на продукцію підприємства. Визначення оптимальної структури капіталу, тобто оптимального співвідношення між власним і запозиченим капіталом, є складним завданням. Необхідно зазначити, що перелік наукових робіт, присвячених дослідженню структури капіталу підприємства, вкрай обмежений. Більшість публікацій знайомить читача з концепціями класичної теорії структури капіталу Міллера-Модільяні та її модифікаціями [1; 2]. Виняток становить монографія професора І. А. Бланка [3], в якій розроблено теоретичний базис управління формуванням капіталу в цілому і його структурою зокрема. Заслуговує також на увагу робота російських науковців Н. Єгорової та А. Смулова [4], де проведено аналіз взаємозв'язків, що виникають між промисловими підприємствами і комерційними банками. Автори монографії обґрунтовують висновок, що потенціал російських банків повинен стати основним джерелом залучення капіталу для підйому реального сектору економіки. Український науковець О. Терещенко в своїй роботі [5] на основі зведених даних проводить порівняльний

аналіз структури капіталу українських підприємств і структури капіталу підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою. Відзначається низький рівень використання позичкового капіталу, особливо залученого у вигляді банківських кредитів, вітчизняними підприємствами порівняно з німецькими і французькими.

Однак визначення оптимальної структури капіталу підприємства потребує чіткого розуміння того, які чинники здійснюють на неї найбільш суттєвий вплив. Виходячи з цього, метою даної роботи є дослідження того, які з цих чинників найбільше впливають на структуру капіталу підприємств в умовах вітчизняної перехідної економіки.

Кількісно оцінити взаємозв'язок і визначити вплив окремих детермінант на структуру капіталу підприємства можна за допомогою побудови багатofакторної лінійної економетричної моделі.

Для оцінки структури капіталу було обрано коефіцієнт концентрації позичкового капіталу, який відображає частку позичкового капіталу в сукупному капіталі підприємства (пасив балансу). Розрахунки проводилися на основі бухгалтерського балансу підприємства, при цьому, виходячи з такого принципу бухгалтерського обліку, як обережність, забезпечення наступних витрат і платежів, а також суми доходів майбутніх періодів були віднесені до позичкового капіталу підприємства. Зрозуміло, що показник концентрації позичкового капіталу в даному випадку виступає в якості залежної змінної (Y_t , де індекс t показує, що значення змінної відноситься до t -го моменту часу).

Узагальнюючи результати сучасної теорії структури капіталу [1 – 3; 6; 7], а також виходячи з практичної діяльності промислових підприємств, можна виокремити низку змінних, які будуть визначати структуру капіталу підприємства:

1. *Мінливість прибутку підприємства.* Чим більша варіація прибутку, тим вищою є ймовірність банкрутства внаслідок неспроможності сплатити відсотки за користування позичковим капіталом. Оскільки варіація прибутку є залежною від абсолютних значень прибутків підприємства, то для розрахунку показника мінливості прибутку підприємства більш доцільно використовувати середньоквадратичне відхилення чистого прибутку підприємства на гривню активів (змінна X_{1t}). Використання такого відносного показника дає можливість порівнювати різні за обсягами чистого прибутку підприємства. Автор припускає, що чим вищим є значення цього показника, тим нижчим буде значення коефіцієнта концентрації капіталу.

2. *Рентабельність діяльності підприємства* (змінна X_{2t}). Чим вища рентабельність діяльності підприємства, тим вищою, за інших рівних умов, буде в абсолютному вимірі сума нерозподіленого при-

бутку. Можна очікувати наявність зворотного зв'язку між часткою позичкового капіталу в структурі капіталу компанії і рентабельністю її діяльності. Такий зв'язок у вітчизняних умовах обумовлюється тим, що, по-перше, під час внутрішнього фінансування відсутні адміністративні витрати, по-друге, якщо акціонери пасивні чи обмежені в реалізації свого права щодо управління підприємством, у тому числі й на розподіл прибутку, у менеджерів виникають додаткові стимули залишати левову частку прибутку у вигляді нерозподіленого прибутку.

3. *Розмір підприємства.* Показником, який характеризує розмір підприємства, виступає величина його активів (змінна X_{3t}). У західній науковій думці надається перевага підходу, згідно з яким стосовно більших за розміром активів фірм відзначається менша асиметрія інформації на ринку, оскільки останні постійно знаходяться в центрі уваги контролюючих органів, засобів масової інформації, суспільства. Внаслідок цього фірми з великими активами мають менше стимулів для збільшення позичкового капіталу [6]. Щодо українських економічних умов, то можна очікувати, що через обмеженість первинного фондового ринку як інструмента залучення додаткового капіталу великі за розмірами активів підприємства із потенціалом економічного зростання будуть інтенсивно використовувати позичковий капітал. Крім того, оскільки комерційні банки отримують відносно великі комісійні доходи від операцій з розрахунково-касового обслуговування великих і динамічно працюючих підприємств, є підстави сподіватися, що комерційні банки більш охоче і на більш сприятливих умовах будуть кредитувати такі підприємства.

4. *Динаміка активів підприємства.* Наявність позитивної динаміки активів підприємства свідчить про те, що підприємство знаходиться на стадії зростання, так би мовити, "нарощує м'язи". Це викликає підвищення оцінки кредитоспроможності такого підприємства з боку фінансово-кредитних установ. Можна очікувати, що зростаючі підприємства будуть мати більшу частку позичкового капіталу в капіталі підприємства. Для характеристики динаміки активів підприємства використовується темп зростання активів щодо попереднього періоду (змінна X_{4t}).

5. *Матеріальність активів.* Кредитору легше визначити вартість матеріальних активів, ніж нематеріальних, оскільки, як правило, існує більш асиметрична (неповна) інформація стосовно вартості останніх. Крім того, більш вірогідно, що у випадку можливого банкрутства нематеріальні активи, такі, як гудвіл, дуже швидко будуть втрачати свою вартість і таким чином зменшувати вартість фірми та підвищувати ймовірність її банкрутства. Певні сумніви у позичальника можуть виникнути і під час оцінювання вартості дебіторської заборгованості чи вартості

фінансових активів, якими володіє підприємство. Таким чином, можна стверджувати, що фірми з більшою часткою матеріальних активів у загальних активах матимуть більше можливості для погашення своїх боргів. Виходячи з того, що комерційні банки, як правило, під час вибору об'єкта застави віддають перевагу матеріальним необоротним активам, доцільним є використання такого показника, як співвідношення матеріальних необоротних активів і загальних активів як однієї з можливих мір матеріальності, характеристики структури активів підприємства (змінна X_{5t}). Можна очікувати існування прямого зв'язку між цим показником і коефіцієнтом концентрації капіталу.

6. *Позиція менеджменту щодо використання позичкового капіталу.* У керівників підприємства може скластися суб'єктивна думка щодо впливу використання боргу на фінансову стійкість підприємства і забезпечення зростання ефективності його діяльності, яка й обумовлюватиме активну чи пасивну політику підприємства щодо інтенсивності використання позичкового капіталу, формування цільової структури капіталу підприємства. Крім того, позиція менеджерів під час залучення позичкового капіталу впливає також із характеру поведінки менеджера. Враховуючи те, що використання позичкового капіталу обмежує економічну владу керівників, то навряд чи менеджери з чітко вираженим ренто-орієнтованим характером поведінки будуть збільшувати частку позичкового капіталу. Автор зауважує, що це твердження справедливе для позичкового капіталу переважно у вигляді банківських кредитів, оскільки власники деяких інших видів позичкового капіталу навряд чи зможуть суттєво вплинути на характер поведінки і раціональність рішень, що приймаються топ-менеджерами підприємства. Саме частка банківських кредитів у позичковому капіталі (змінна X_{6t}) розглядається як характеристика наведеного чинника.

7. *Податковий чинник.* Використання позичкового капіталу надає підприємству можливість зменшувати розмір податку на прибуток за рахунок віднесення відсотків за користування позичковим капіталом на собівартість продукції. Автор сподівається, що для фірм, які активно використовують цю пільгу, питома вага податку на прибуток у чистому виторгу (змінна X_{7t}) буде меншою, ніж для підприємств, які займають більш стриману позицію.

8. *Галузь економіки, до якої відноситься фірма.* Належність підприємства до тієї чи іншої галузі народного господарства обумовлює специфіку кругообігу й обігу її капіталу, впливає на необхідність і обсяги залучення позичкового капіталу для забезпечення безперервності виробничого процесу. У випадку, коли розглядаються підприємства однієї галузі, цей чинник можна не враховувати.

Таким чином, економетрична модель набуває наступного вигляду:

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \beta_3 X_{3t} + \quad (1)$$

$$+ \beta_4 X_{4t} + \beta_5 X_{5t} + \beta_6 X_{6t} + \beta_7 X_{7t} + \varepsilon_t,$$

де $\beta_0 \dots \beta_7$ — деякі параметри;

ε_t — випадкова складова, яка має нульове математичне очікування і постійну дисперсію.

Оцінювання параметрів моделі (1) проводилося на основі методу найменших квадратів (МНК) із застосуванням відповідних функцій ППП "Excel". Вихідними даними для розрахунків показників слугували дані, отримані на основі фінансової звітності (форми 1 та форми 2) 55 промислових підприємств Донецької області станом на 01.01.02 р. У результаті було отримано модель (2):

$$\begin{aligned} \hat{Y}_t = & 0,8063 + 0,9634X_{1t} - 0,472 X_{2t} - \\ & (0,2984) \quad (0,6409) \quad (0,4884) \\ & - (2,560E-09) X_{3t} - 0,0136X_{4t} - \\ & (4,48E-08) \quad (0,1693) \\ & - 0,6245X_{5t} - 0,2314X_{6t} - 4,3984X_{7t}. \\ & (0,2790) \quad (0,2683) \quad (4,4581) \end{aligned} \quad (2)$$

Застосування t-критерію для перевірки значимості оцінок параметрів моделі (2) з імовірністю 0,95 показало, що значимими є тільки оцінка вільного члена моделі і оцінка параметра при змінній X_{5t} , яка характеризує матеріальність активів підприємства. Значення коефіцієнта детермінації (R^2) для моделі (2) дорівнює 0,2005, тобто тільки 20,05% змін у структурі капіталу пояснюється змінами величин незалежних змінних. Розраховане значення F-критерію 1,6835 менше від табличного при рівні значущості $\alpha = 0,05$ зі ступенями свободи чисельника і знаменника відповідно $v_1 = 7$ і $v_2 = 55 - (7 + 1) = 47$, і становить 2,2118. Отже, підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною і незалежною змінними не є істотною.

Статистична незначущість більшості оцінок параметрів моделі 2 і підтвердження гіпотези про неістотність зв'язку між залежною і незалежними змінними приводить до висновку, що отримана модель є недостовірною. Невисоке значення коефіцієнта детермінації свідчить про те, що зміни включених до моделі незалежних змінних пояснюють незначну частку загальної варіації залежної змінної — показника концентрації запозиченого капіталу. У даній ситуації можна припустити, що формування структури капіталу в умовах вітчизняної економіки відбувається під значним впливом чинників, пов'язаних із загальним станом фінансового ринку і економічною пове-

дінкою керівників. На жаль, не існує об'єктивних показників, за допомогою яких можна було б кількісно визначити вплив зазначених інституціональних змінних на структуру капіталу. В цьому випадку доцільним є включення до моделі лагової залежної змінної, що дозволить враховувати вплив минулої структури капіталу на її теперішнє значення:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1t} + \alpha_2 X_{2t} + \alpha_3 X_{3t} + \alpha_4 X_{4t} + \alpha_5 X_{5t} + \alpha_6 X_{6t} + \alpha_7 X_{7t} + \alpha_8 Y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (3)$$

де Y_{t-1} – значення коефіцієнта концентрації капіталу на попередній момент часу;

$\alpha_0 \dots \alpha_8$ – параметри економетричної моделі.

Застосовуючи метод найменших квадратів, отримуємо:

$$\begin{aligned} \hat{Y}_t = & -0,13515 + 0,19623X_{1t} - 0,70860X_{2t} + \\ & (0,10301) \quad (0,20249) \quad (0,15217) \\ & + (1,0845E-08)X_{3t} + 0,21836X_{4t} - \\ & (1,3938E-08) \quad (0,05376) \\ & - 0,069154X_{5t} - 0,05892X_{6t} - \\ & (0,09065) \quad (0,08450) \\ & - 0,06007X_{7t} + 0,84907Y_{t-1}. \\ & (1,40065) \quad (0,04044) \end{aligned} \quad (4)$$

Перевірка значимості оцінок параметрів моделі за допомогою t-критерію виявила, що значимий вплив на структуру капіталу підприємства здійснюють рентабельність активів підприємства, темпи зростання активів підприємства і структура його капіталу за попередній період (статистично значимі оцінки параметрів α_2 , α_4 і α_8).

Значення R^2 для економетричної моделі (4) дорівнює 0,9244, що майже в п'ять разів перевищує значення коефіцієнта детермінації, обчисленого за моделлю (3), в якій значення становить 0,2005. Розраховане значення F-критерію дорівнює 70,3483 і значно перевищує критичне його значення при рівні значимості $\alpha = 0,05$ 05 зі ступенями свободи чисельника і знаменника відповідно $v_1 = 8$ і $v_2 = 55 - (8 + 1) = 46$, яке дорівнює 2,1473. Таким чином, з імовірністю 0,95 можна прийняти висновок про істотність зв'язку між залежною і пояснюючими змінними в моделі (4).

Введення до складу пояснюючих змінних лагової залежної змінної суттєво вплинуло на кількісну оцінку зв'язку між пояснюючою і пояснювальною змінними. Однак статистична незначимість більшості оцінок параметрів моделі (4) разом зі статистичною значимістю моделі в цілому сигналізує про можливу наявність мультиколінеарності між пояснювальними змінними. Застосування χ^2 -критерію, передбаченого

алгоритмом Фаррара-Глобера зі імовірністю 0,95, підтвердило наявність мультиколінеарності.

Поширеним методом усунення мультиколінеарності є відбір найбільш інформативних пояснюючих змінних. У результаті відбору із декількох взаємопов'язаних пояснюючих змінних в моделі залишається тільки та одна, вплив якої на залежну змінну найбільш суттєвий. Існує дві точки зору на оцінку рівняння регресії, отриманої в результаті відбору найбільш впливових пояснюючих змінних. По-перше, вихідна економетрична модель регресії є істинною. Отже, виключення деяких пояснюючих змінних з моделі тотожне примусовому прирівнюванню коефіцієнтів при них до нуля, що призводить до зміщених оцінок параметрів тих змінних, що залишилися в моделі. По-друге, процес відбору істотних змінних дозволяє знайти істинну модель на множині можливих лінійних моделей, отриманих на основі початкового набору предикторів. Отримана в результаті відбору змінних модель найбільш вдало відображає об'єктивно існуючі зв'язки, є більш досконало специфікованою, внаслідок чого оцінки параметрів такої моделі можна розглядати як незміщені.

Побудова багатофакторної регресійної моделі в даній роботі переслідує мету отримання емпіричного підтвердження справедливості теоретичних положень щодо значимості впливу різних чинників на формування структури капіталу в специфічних вітчизняних умовах. Виходячи з цього, більш доцільним для усунення мультиколінеарності є перегляд початкового набору пояснюючих змінних і відбір найбільш впливових змінних. Відбір змінних було проведено на основі покрокової процедури послідовного приєднання предикторів.

Спочатку визначається пріоритетність того чи іншого предиктора щодо включення до моделі.

1 крок. Розглядаються моделі регресії залежної змінної Y тільки за однією пояснюючою змінною. Однофакторна регресійна модель, яка характеризується найвищим коефіцієнтом детермінації, визначає найбільш інформативний предиктор. У класі однофакторних (парних) моделей найбільший коефіцієнт детермінації виявився у регресії поточного значення показника концентрації позичкового капіталу на його попереднє значення — $R^2 = 0,8299$. Модель має вигляд (5):

$$\begin{aligned} \hat{Y}_t = & 0,07454 + 0,78610Y_{t-1}, \quad (5) \\ R^2(p = 1) = & \overline{R^2} (p = 1) = 0,829863. \end{aligned}$$

Таким чином, лагова залежна змінна першою повинна входити до масиву пояснюючих змінних.

2 крок. Розглядаються всі можливі пари пояснюючих змінних, однією з яких обов'язково є змінна,

відібрана на першому кроці. Додавання додаткової пояснювальної змінної у будь-якому випадку не зменшує значення коефіцієнта детермінації і призводить до зміщення оцінки коефіцієнта детермінації, отриманої на основі вибірових даних. Отже, виникає необхідність розрахунку, скоригованого з урахуванням кількості пояснюючих змінних оцінки, коефіцієнта детермінації ($\overline{R^2}$).

Двофакторна модель, яка характеризується найбільш скоригованим коефіцієнтом детермінації, визначає наступну змінну, яка має бути другою включена до множини пояснюючих змінних. Такою змінною є показник рентабельності активів підприємства (X_{2t}), скоригований коефіцієнт детермінації у цьому випадку дорівнює 0,86176.

$$\hat{Y}_t = 0,083831 + 0,826082Y_{t-1} - 0,47457X_{2t}, \quad (6)$$

$$R^2(p = 2) = 0,866880; \overline{R^2}(p = 2) = 0,8617600.$$

3 крок. Розглядаються трійки предикторів, які обов'язково містять відібрані на попередніх етапах змінні. Найбільш інформативною за критерієм максимального коефіцієнта детермінації є модель:

$$\hat{Y}_t = -0,18222 + \underset{(0,04911)}{0,86074}Y_{t-1} - \underset{(0,03563)}{0,47457}X_{2t} - \underset{(0,10115)}{0,6288}X_{3t} + \underset{(0,04089)}{0,23833}X_{4t}, \quad (7)$$

$$R^2(p = 3) = 0,920106; \overline{R^2}(p = 3) = 0,91540635.$$

Таким чином, X_{4t} — очікуване зростання, яке є третім за пріоритетністю серед предикторів, що можуть бути включені до моделі.

Аналогічні дії виконуються на подальших кроках.

4 крок:

$$\hat{Y}_t = -0,1119674 + 0,854173Y_{t-1} - 0,70206X_{2t} + 0,245963X_{4t} + 0,158935X_{1t}, \quad (8)$$

$$R^2(p = 4) = 0,921528; \overline{R^2}(p = 4) = 0,91525024.$$

5 крок.

$$\hat{Y}_t = -0,1229 + 0,842986Y_{t-1} - 0,7217X_{2t} + 0,221722X_{4t} + 0,20758X_{1t} -$$

$$-0,07523X_{5t},$$

$$R^2(p = 5) = 0,922716; \overline{R^2}(p = 5) = 0,91483033.$$

6 крок.

$$\hat{Y}_t = -0,13469 + 0,84492Y_{t-1} - 0,7272X_{2t} + 0,224212X_{4t} + 0,20789X_{1t} - 0,0676X_{5t} - (1,0219E - 08)X_{3t}, \quad (10)$$

$$R^2(p = 6) = 0,923695; \overline{R^2}(p = 6) = 0,91415703.$$

7 крок.

$$\hat{Y}_t = -0,13484 + 0,84932Y_{t-1} - 0,71168X_{2t} + 0,2178X_{4t} + 0,20016X_{1t} - 0,06987X_{5t} - (1,0742E - 08)X_{3t} + 0,05913X_{6t}, \quad (11)$$

$$R^2(p = 7) = 0,924437; \overline{R^2}(p = 7) = 0,91318268.$$

8 крок. На цьому кроці до складу економетричної моделі повинні бути включені всі предиктори із первинної множини пояснюючих змінних:

$$\hat{Y}_t = -0,13515 + 0,84907Y_{t-1} - 0,70860X_{2t} + 0,21836X_{4t} + 0,19623X_{1t} - 0,069154X_{5t} - (1,0845E - 08)X_{3t} +$$

$$+ 0,05892X_{6t} - 0,06007X_{7t}, \quad (12)$$

$$R^2(p = 8) = 0,92444; \overline{R^2}(p = 8) = 0,91129913.$$

Відповідно до процедури покрокового відбору змінних, оптимальна їх кількість у моделі визначається кількістю змінних у моделі, яка має максимальне значення нижньої довірчої межі скоригованої оцінки коефіцієнта детермінації R^2_{\min} :

$$R^2_{\min} = \overline{R^2} - 2 \sqrt{\frac{2p(n-p-1)}{(n-1)(n^2-1)}} (1 - \overline{R^2}). \quad (13)$$

На рисунку зображено графік змін коефіцієнта детермінації і нижньої межі скоригованої оцінки коефіцієнта детермінації, розрахованої за формулою (13).

Порівнявши нижню довірчу межу скоригованого коефіцієнта детермінації для моделей з різною кількістю предикторів, можна зробити висно-

вок, що найбільшого значення цей показник набуває при трьох пояснюючих змінних, включених до моделі (7). Подальше збільшення кількості предикторів у моделях (8) – (12) призводить до незначного збільшення коефіцієнта детермінації, зменшення значення скоригованого коефіцієнта детермінації і його нижньої довірчої межі.

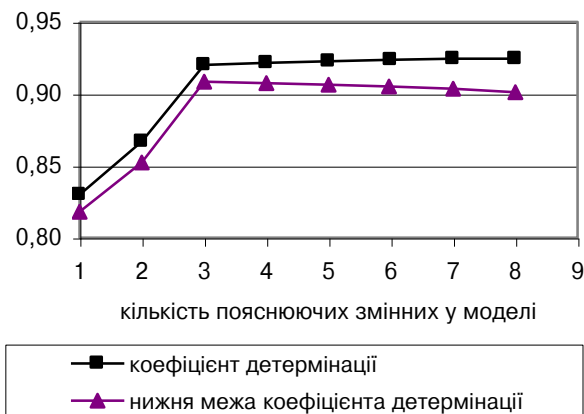


Рис. Залежність коефіцієнта детермінації і його нижньої довірчої межі від кількості пояснюючих змінних у моделі

Статистичні перевірки з імовірністю 0,95 підтвердили значимість коефіцієнта детермінації і всіх оцінок параметрів моделі (7). Крім того, застосування тесту Феррара-Глоубера до моделі (7) не виявило присутності мультиколінеарності. Отже, незважаючи на зменшення кількості пояснюючих змінних, більш адекватною порівняно з моделями (4) та (12), є модель (7).

Таким чином, у сучасних економічних умовах структура капіталу вітчизняних підприємств має певну інерційність, про що свідчить високий ступінь залежності її поточного стану від попереднього. Крім того, суттєвий вплив на структуру капіталу здійснюють рентабельність діяльності і динаміка активів підприємства. При цьому, як і очікувалось, між рентабельністю діяльності і структурою капіталу, відображеною показником концентрації запозиченого капіталу, існує зворотний зв'язок, а між структурою капіталу і темпом зростання активів — прямий зв'язок. Інші чинники формування структури капіталу, які є суттєвими в країнах з розвинутою економікою, виявилися незначними.

Побудована економетрична модель (9) дозволила автору визначити чинники, зміни яких на 91,54% пояснюють зміни у фактичній структурі капіталу вітчизняних промислових підприємств.

Крім того, на основі цієї моделі, маючи інформацію щодо очікуваних рентабельності й темпів зростання активів підприємства, можна зробити прогноз майбутньої структури капіталу підприємства, який може мати значний вплив на оцінку інвестиційної привабливості та кредитоспроможності підприємства.

Література: 1. Кузнецова О. А., Лившиц В. Н. Структура капіталу. Анализ методов ее учета при оценке инвестиционных проектов // Экономико-математические методы. Вып. 4. — 1995. — Т. 31. — С. 12 – 31. 2. Ермолаев С. Н. Вопросы практического использования теории структуры капитала Миллера-Модильяни // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — №3. — С. 41 – 52. 3. Бланк И. А. Управление формированием капитала. — К.: Ника-Центр, 2000. — 512 с. 4. Егорова Н. Е., Смулов А. М. Предприятия и банки: взаимодействие, экономический анализ, моделирование. — М.: Дело, 2002. — 456 с. 5. Терещенко О. Финансирование предприятий в Украине: актуальные проблемы и шляхи їх вирішення // Економіка України. — 2002. — №1. — С. 10 – 16. 6. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту. — К.: Молодь, 1997. — 1000 с. 7. Теплова Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика. — М.: ИЧП "Издательство Магистр", 1998. — 264 с.

Стаття надійшла до редакції
04.11.2003 р.

УДК 004:657.658

Столбовський А. О.

АВТОМАТИЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

The questions of the accountancy data processing at the enterprises under Internet developing networks are considered. Great attention is paid to the application of Internet technologies to the document circulation system. It helps to exchange information not only between structural subdivisions but also with counteragents, owners and controlling bodies. While doing this it's necessary to pay attention to security of the keeping confidential accountancy information, not allowing to introduce undesired information.

На сучасному етапі розвитку обчислювальної техніки спостерігається швидке зростання про-

дуктивності комп'ютерів. У той же час нові технології виробництва дозволили значно знизити ціни напівпровідникових приладів, і, таким чином, за останнє десятиліття вартість ЕОМ зменшилася в сотні разів.

Якщо раніше обчислювальна техніка використовувалася тільки на великих підприємствах для автоматизації найбільш трудомістких ділянок діяльності, то тепер вона стала доступною практично для кожного суб'єкта господарювання. Розповсюдження недорогих і продуктивних комп'ютерів і все більш широке використання їхніх можливостей для ведення бізнесу сприяло розробці великої кількості так званих "коробкових" систем автоматизації діяльності підприємства. Їхні характерні риси — масовість випуску і можливість підлагодження під конкретного користувача — зробили такі системи особливо привабливими для невеликих підприємств.

Однією з найбільш часто автоматизованих ділянок прийнято вважати бухгалтерію фірми. Сьогодні вона є центром, який координує всі ділові процеси, що мають місце на підприємстві.

Базовим середовищем функціонування будь-якої системи автоматизації діяльності підприємства є електронний документообіг.

Перші СЕД (системи електронного документообігу) виникли ще в 50-х роках ХХ століття, але донедавна їхнє використання було недостатньо ефективним. Багато в чому це обумовлено складністю обміну інформацією між системами: існуючі в той час канали зв'язку були дорогими і не мали достатньої перепускної здатності.

Поява і розвиток мережі Інтернет повністю вирішує питання передачі даних. Підприємство одержує можливість дешево й оперативно обмінюватися інформацією зі своїми підрозділами, у тому числі із тими, що знаходяться на великій відстані від головного офісу, а також взаємодіяти з контрагентами і державними органами.

Функціонуванню систем автоматизації бухгалтерського обліку підприємства приділяли увагу багато вчених і фахівців-практиків. Ця проблема так чи інакше розглядалася в роботах таких авторів, як В. В. Сопко, В. П. Завгородній [1; 2]; В. С. Пономаренко, Р. К. Бутова, І. В. Журавльова, Г. В. Назарова, Л. А. Павленко, О. І. Пушкар [3]; Ф. Ф. Бутинець, С. В. Івахненко [4; 5]; В. Б. Тарасов, П. С. Шильников [6]; А. Поваляєв [7] та інші.

У їхніх працях докладно розглянуті питання функціонування систем електронного документообігу фірми, зокрема бухгалтерії підприємства.

Деякі автори [3; 4; 6; 7] акцентують увагу на перспективності застосування Інтернет-технологій для побудови СЕД.

Бурхливий розвиток мережі Інтернет та розповсюдження комп'ютерної техніки дають можливість оцінити функціонування автоматизованих систем бухгалтерського обліку з інших позицій. Інтеграція нових web-технологій з існуючими автоматизованими системами підприємства дозволяє отримати певні переваги в процесі ведення бухгалтерського обліку. Проте питання щодо функціонування автоматизованої системи бухгалтерського обліку підприємства, яка базується на використанні Інтернет-технологій, в сучасній науковій літературі висвітлені недостатньо.

Завданням даної статті є визначення впливу мережі Інтернет на ефективність системи автоматизації бухгалтерського обліку фірми; дослідження переваг, що отримує підприємство завдяки використанню web-технологій. Крім того, в роботі побудована схема Інтернет-орієнтованої системи електронного документообігу підприємства.

Досліджуючи поставлені проблеми, насамперед слід зазначити, що автоматизація діяльності підприємства довгий час проводилася за окремими напрямками, включаючи автоматизацію систем керування (АСК — бухгалтерський, кадровий облік), технологічних процесів (АСУ ТП); автоматизацію проектування (САПР — системи автоматизованого проектування). При цьому перше місце за частотою використання займають системи автоматизації бухгалтерського обліку.

Якщо на фірмі для бухгалтерського обліку використовується більш ніж один комп'ютер, то об'єднання їх у мережу дає незаперечні переваги в плані оперативного обміну інформацією. Коли ж їх кількість перевищує десять, то створення локальної обчислювальної мережі з підключенням усіх служб і підрозділів є життєво необхідним.

На сучасному етапі підвищення ефективності діяльності підприємства пов'язане з прискоренням інформаційного обміну не тільки в його межах, але й із зовнішнім середовищем. У цих умовах системи автоматизації обліку стають доступними стороннім особам. Обмін комерційною інформацією може здійснюватися між різними користувачами: підрозділами підприємства; співробітниками, що знаходяться поза фірмою (відрядження, робота вдома); постачальниками і замовниками; засновниками й акціонерами (доступ до звітності).

На сьогодні обмін даними між вказаними суб'єктами можна здійснити двома шляхами.

Перший полягає в побудові власних ліній зв'язку із "вилученими" комп'ютерами. Він дозволяє підтримувати якісний та високошвидкісний обмін даними. Проте, якщо відстань між комп'ютерами становить декілька кілометрів, підтримання в робочому стані власного каналу передачі даних буде коштувати підприємству дуже дорого. А в тому випадку, коли необхідно поєднати комп'ютери за сотні або тисячі кілометрів, витрати на власні комунікаційні канали можуть зробити неефективним саме функціонування автоматизованої бухгалтерії.

Тому найбільш оптимальним є другий варіант — використання існуючої мережі Інтернет. Швидкість передачі інформації в Інтернеті достатня для задоволення сучасних потреб бухгалтерії, а вартість — практично нульова. Причому збільшення відстані між комп'ютерами ніяк не впливає на вартість передачі даних. Крім того, сучасні технології шифрування дозволяють уникнути розголошення або втрати конфіденційної інформації.

Іншими словами, якщо підприємство з географічно віддаленими підрозділами використовує Інтернет-технології, то це здешевлює, спрощує і прискорює роботу будь-якої автоматизованої системи бухгалтерського обліку. І в міру зростання відстані між автоматизованими робочими місцями ефективність вказаного варіанта побудови бухгалтерії збільшується.

Одним із найважливіших питань, що виникають у процесі роботи бухгалтерії, є організація руху документів на підприємстві. В умовах автоматизації управління фірмою стає актуальним питання обігу електронних документів.

Будь-яка автоматизована система бухгалтерського обліку функціонує в умовах електронного документообігу. Останній включає засоби створення електронних документів, організації їхнього руху, збереження, пошуку і контролю з метою оптимізації взаємодії між окремими користувачами і підрозділами підприємства.

Зрозуміло, що при автоматизації бухгалтерії переваги одержує підприємство, яке має найбільш розгалужену систему електронного документообігу (СЕД), що здатна об'єднати максимальну кількість користувачів як на самій фірмі, так і за її межами. У цьому аспекті вигідно відрізняються СЕД, що засновані на web-технологіях. Типова схема функціонування такої системи наведена на рисунку.

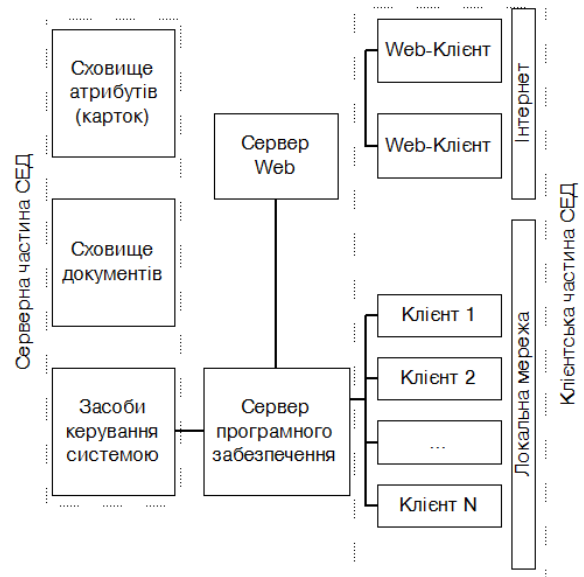


Рис. Схема web-орієнтованої системи електронного документообігу

Кожна СЕД складається з двох великих частин — серверної і клієнтської. Перша є ядром усієї системи. Серверна частина — це сховище інформації, яка обертається в системі. Для користувача ця інформація надається у формі окремих документів. На кожному з них відкриваються так звані картки, в яких знаходяться всі атрибути документа. Це значно спрощує пошук необхідних документів, їхнє порівняння і розмежування повноважень доступу. Тут же знаходяться засоби, що обробляють запити користувачів і здійснюють загальне управління системою.

Клієнтська частина включає окремі автоматизовані робочі місця (АРМ), тобто комп'ютери, встановлені в різних службах і підрозділах фірми. Вони виконують окремі завдання і через локальну мережу взаємодіють між собою і з серверною частиною СЕД. Така взаємодія передбачає наявність спеціального серверу програмного забезпечення. Він здійснює попередню обробку запитів користувачів, істотно розвантажуючи серверну частину СЕД і сприяючи зниженню обсягів переданої мережею інформації.

Якщо комп'ютер користувача знаходиться поза межами локальної мережі компанії, він може звертатися до сховища документів через

Інтернет. У цьому випадку доступ здійснюється за допомогою звичайного web-браузера через спеціальний web-сервер. Співробітники фірми, навіть перебуваючи на великій відстані від неї (у відрядженні, відпустці тощо), отримують можливість брати участь у корпоративному документо-обігу. Обмін інформацією відбувається також між контрагентами підприємства, власниками і контролюючими органами.

Робота з корпоративною базою даних через Інтернет є небезпечною, це пов'язано із підвищеним ризиком розголошення, просочення або зміни конфіденційної інформації. Тому доступ до ресурсів підприємства через web-сервер часто-густо є обмеженим: користувачі (після відповідної ідентифікації) можуть лише відкрити документи без права внесення змін до них.

Таким чином, Інтернет-технології відкривають нові перспективи для систем автоматизації роботи підприємства і, зокрема, для автоматизації його бухгалтерського обліку. Web-орієнтовані системи дозволяють будувати великі розподілені мережі, необхідні, в першу чергу, для бухгалтерій підприємств, що мають географічно віддалені підрозділи.

Електронний документообіг є основою функціонування будь-якої автоматизованої бухгалтерії. Сучасна СЕД містить у собі web-сервер, що забезпечує користувачам доступ через мережу Інтернет. Це дозволяє включати в систему нових користувачів і підвищувати ефективність функціонування бухгалтерії та підприємства в цілому.

Література: 1. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. — К.: КНЕУ, 2000. — 260 с. 2. Завгородній В. П. Автоматизація бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та аудиту. — К.: А.С.К., 1998. — 768 с. 3. Пономаренко В. С., Бутова Р. К., Журавльова І. В., Назарова Г. В., Павленко Л. А., Пушкар О. І. Інформаційні системи і технології в економіці. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — 544 с. 4. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. — Житомир: АСА, 2001. — 412 с. 5. Бутинець Ф. Ф., Івахненко С. В. Інформаційні системи бухгалтерського обліку. Курс лекцій. — Житомир: ЖІТІ, 1997. — 304 с. 6. Тарасов В. Б., Шильников П. С. Виртуальные предприятия: свойства, технологии создания, компоненты инфраструктуры // Информационные технологии. — 2000. — №9. — С. 2 – 7. 7. Поваляев А. Электронный бизнес: панацея или головная боль // eCommerce World. — 2001. — №2. — С. 36 – 40.

УДК 331.101.38:658

Гриньова В. М.

Шульга Г. Ю.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ МАТЕРІАЛЬНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

The article deals with the algorithm of a complex of measures on managing the system of material incentives of the personnel at an enterprise on the basis of classical functions of management. This algorithm allows to develop a control system of material incentives of the personnel in order to ensure the individual approach to each worker, in view of stimuli, which result in activization of labour activity, and trace the weak points of the given system.

У період розвитку ринкових відносин ефективність діяльності будь-якого підприємства, незважаючи на форму власності, багато в чому залежить від раціональності та гнучкості розробленої стратегії управління, що дозволяє адаптуватися до змін зовнішнього і внутрішнього середовища та забезпечує подальший розвиток. Необхідно враховувати, що на досягнення стратегічних завдань підприємства значно впливає якісний склад робочої сили, рівень кваліфікації, відповідний займаній посаді, зацікавленість як у підвищенні власних трудових результатів, так і в подальшому розвитку даного підприємства. Відповідний підбір якісного складу персоналу можливо здійснити лише за наявності на підприємстві ефективної системи матеріального стимулювання, що становить досить складний і багатогранний процес, спрямований на оптимальне задоволення інтересів учасників виробництва і створення умов для функціонування розроблених заходів. Система матеріального стимулювання включає ряд факторів: специфіку підприємства; потреби виробничого персо-

налу, задоволення яких приведе до підвищення трудової активності; організаційно-функціональну структуру підприємства. На основі проведеного аналізу діяльності ряду промислових підприємств, а саме: ВАТ "Турбоатом", ВАТ "ХТЗ", ВАТ Пивзавод "Рогань", ВАТ "Потенціал", ЗАТ "Харківський плитковий завод", ДП "ХЕМЗ", АТЗТ "ХЛДЗ", ЗАТ "Харківський підшипниковий завод", ДП ХРЗ "Протон" і ВАТ "Харківський молочний комбінат", було виявлено, що діючі системи матеріального стимулювання на більшості підприємств не залежать прямо від їх фінансово-господарських результатів та не здатні встановити чіткого взаємозв'язку між результатами праці працівників і розміром їх винагороди, не враховують рушійної сили персоналу, що спонукає його до активізації трудової діяльності, і тим самим не сприяють підвищенню результативності праці робітників.

На основі узагальнення численних наукових праць ряду вчених, таких, як Сладкевич В. П. [1], Колот А. М. [2], Владимірова Л. П. [3], Уткін Э. А. [4], Богиня Д. П. [5], Купульський Л. Э. [6], Оніщенко Т. П. [7], Нестерчук В. П. [8], що зробили вагомий внесок у дослідження системи матеріального стимулювання персоналу, треба зазначити, що більшість із них присвячено розробці класифікації стимулів, які спонукають працівників до підвищення використання власного трудового потенціалу, а також вивченню впливу внутрішніх чинників на систему матеріального стимулювання. Найвні в літературі рекомендації щодо оплати праці не вирішують ряду проблем, що виникли на сьогодні зв'язку з розрізненням характером організації господарчої діяльності на підприємствах.

Така ситуація привела до необхідності розробки комплексного підходу до системи управління матеріальним стимулюванням персоналу, який має включати заходи щодо сприяння рішенням, виявленим у ході дослідження, завданням з підвищення дієвості існуючої системи матеріальних стимулів, що обрано за мету написання даної роботи. Для досягнення обраної мети було розроблено алгоритм, що містить заходи щодо підвищення дієвості існуючої системи матеріального стимулювання та складається з ряду послідовних дій, упорядкованих на основі класичних функцій управління: планування, організації, мотивації та контролю (рисунок).

Розробку ефективної системи матеріального стимулювання персоналу необхідно починати з раціонального планування кадрового складу, який би відповідав як кількісним, так і якісним характеристикам щодо досягнення стратегічних цілей підприємства.

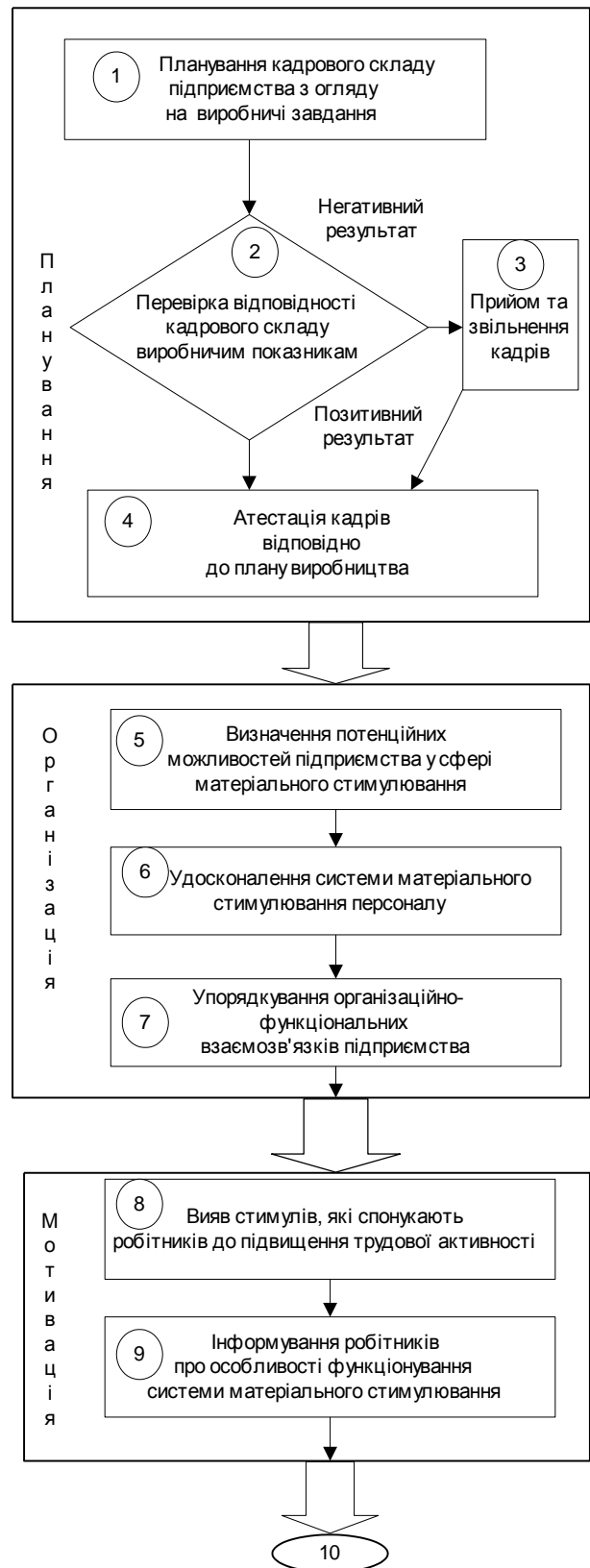
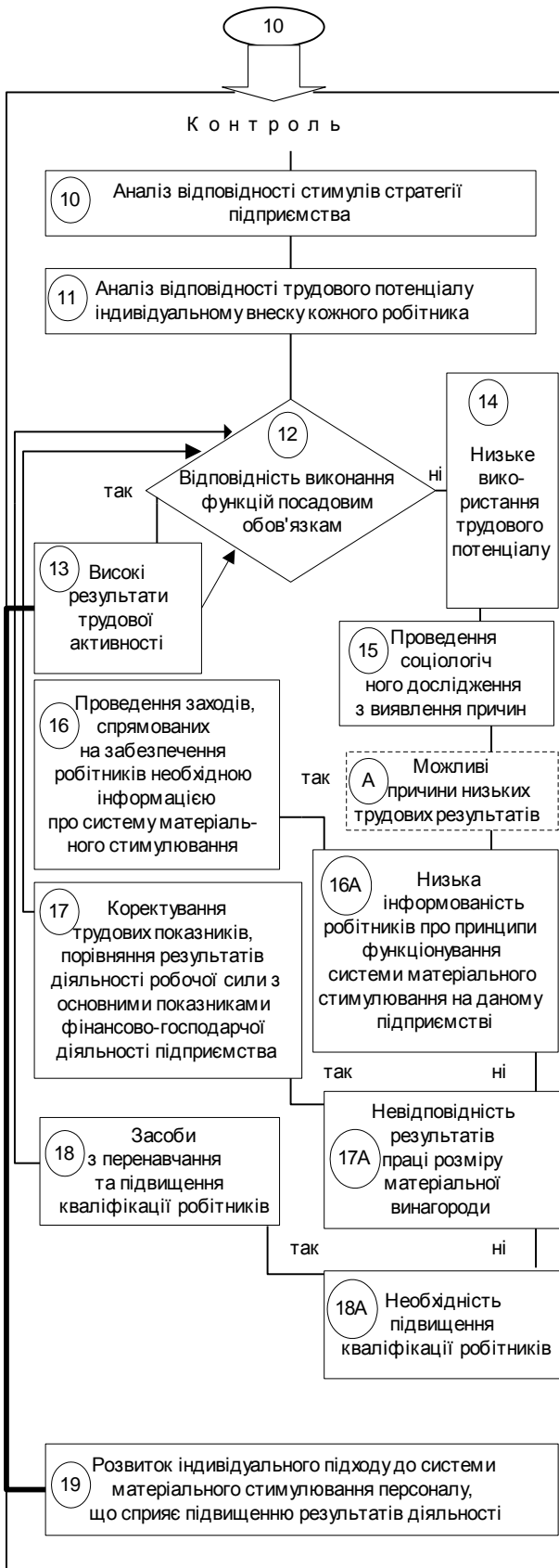


Рис. Алгоритм управління системою матеріального стимулювання персоналу підприємства



Закінчення рисунка

Кількісний склад персоналу підприємства повинен формуватися і варіюватися на основі визначення ступеня використання виробничих потужностей. Це дозволить, з одного боку, уникнути перевитрат фонду оплати праці, які спостерігаються на багатьох промислових підприємствах і не дозволяють встановлювати розмір матеріального стимулювання персоналу залежно від індивідуальних результатів праці, а з іншого боку — підвищити зацікавленість працівників у поліпшенні кінцевих результатів трудової діяльності, від яких залежить успіх подальшого функціонування підприємства. Негативним фактором впливу на більшості промислових підприємств є значна частка працівників пенсійного віку в загальній чисельності персоналу, в яких, як правило, низька працездатність, що не дає змоги підприємству залучати більш молодих і активних працівників.

Ось чому невід'ємною частиною планування складу персоналу є аналіз якісних характеристик працівників, що повинні відповідати вимогам до посади. Шляхом вирішення проблеми є створення кваліфікаційної комісії, до складу якої мають бути залучені висококваліфіковані фахівці відділу кадрів, лінійний керівник підрозділу, якому потрібна додаткова робоча сила, і представник профспілки. Головною метою створення комісії є виявлення відповідності кваліфікації кандидатів рівню вимог до кваліфікації. Об'єктивна оцінка професійних і ділових якостей, визначення можливості професійного та посадового зростання дозволить приймати на роботу висококваліфіковану робочу силу.

Необхідний серйозний підхід до здійснення цього заходу, оскільки на сьогодні встановлені розряди і посадові оклади не завжди відповідають реальним професійним якостям працівників. Причиною є зниження обсягів виробництва, простої устаткування і, відповідно, зниження рівня кваліфікації персоналу. На практиці під час прийому на роботу на посади з високим рівнем вимог до кваліфікації виходять із записів у трудовій книжці, часто на підприємство надходить робоча сила з кваліфікацією, нижчою, ніж вимагає займана посада. Розмір винагороди буде вищим, ніж розмір фактично витраченої праці, що породжуватиме перевитрати коштів на матеріальне стимулювання персоналу, зниження як трудової активності фахівців високого класу, так і результатів діяльності підприємства в цілому. Тому доцільно на підприємстві розробити ряд вимог для кожної категорії персоналу залежно від специфіки виробництва і займаної посади, які дозволять виявити рівень професійної компетентності працівника, ступінь його адаптованості до робочого

місця, ставлення до роботи, дотримання техніки безпеки, здатність до з'ясування причин поломки устаткування, а також відомості про результати роботи на попередньому підприємстві: продуктивність та якість праці. У ході розробки чинників необхідно також враховувати показники, що здатні визначити аналітичні здібності кандидата, які дозволяють розробляти і вносити раціоналізаторські пропозиції щодо поліпшення діяльності як безпосередньо його структурного підрозділу, так і підприємства в цілому; показники участі в інноваційній діяльності, що виявляють ступінь участі. У процесі вдосконалення виробництва необхідно врахувати творчий підхід до роботи і психологічну сумісність з колективом. Розроблені показники оформляються у вигляді спеціального документа за заздалегідь встановленою формою, що включає також ряд вимог за кожним показником відповідно до певної якості працівника, і додаються до резюме та характеристики з попереднього місця роботи. На основі об'єктивного аналізу перелічених документів, поданих кожним конкурсантом, і безпосередньо після особистого знайомства з ним атестаційна комісія виносить рішення про трудову придатність працівника для вакантної посади. У разі позитивного рішення про прийом на роботу документи підшиваються до особистої справи. Атестаційна комісія, крім прийому на роботу необхідної робочої сили, повинна збиратися не менше одного разу на рік і проводити атестацію працюючого персоналу з метою визначення професійної компетентності працівників, вияву потреби в підвищенні кваліфікації з урахуванням їх побажань із приводу професійного просування найближчим часом.

Після планування кадрового складу підприємства необхідно визначити його потенційні можливості у сфері матеріального стимулювання, що доцільніше робити за допомогою математичних методів, з обліком основних фінансово-господарських показників діяльності підприємства. Далі варто розглянути практичні шляхи вирішення даного завдання.

Після визначення раціонального розміру фонду оплати праці необхідно переглянути діючу систему матеріального стимулювання на підприємстві. У ході аналізу систем матеріального стимулювання на ряді підприємств було виявлено, що основна заробітна плата недостатньо гнучка, тобто не відбиває індивідуальних результатів роботи працівників і не має стимулюючого ефекту. Доказом даного твердження є проведене соціологічне дослідження, за результатами якого був зроблений висновок про відсутність бажання

працівників підвищувати рівень своєї кваліфікації з метою поліпшення результативності праці. Таке становище на підприємствах пояснюється низькою ефективністю тарифних сіток і встановлених міжрозрядних коефіцієнтів. На основі аналізу тарифної сітки, яка діє на підприємствах, було встановлено, що розрив між рівнями в середньому становив 10%, що й відіграло негативну роль. Це пояснюється тим, що до 4 розряду перехід на більш високий розряд не вимагає спеціальної підготовки, а досягається на основі виробничого досвіду, тому розрив між суміжними коефіцієнтами незначний. Однак, починаючи з 4 розряду, перехід на більш високий розряд вимагає не тільки виробничого досвіду, а й високого рівня кваліфікації, досягти якого набагато важче, тому розрив між тарифними коефіцієнтами повинен істотно збільшуватися залежно від потенційних можливостей підприємства.

Під час розробки тарифної сітки доцільно дотримуватися ряду запропонованих рекомендацій:

встановлюючи розрив між крайніми значеннями співвідношень тарифних коефіцієнтів, необхідно враховувати специфіку підприємства, його технічне оснащення, рівень механізації й автоматизації, обсяги продукції, що випускається, кількість працюючих і найбільш кваліфікованих працівників, стабільність роботи, фінансовий стан підприємства. Тобто треба співставляти можливості підприємства у сфері матеріального стимулювання і трудовий потенціал з урахуванням складності та інтенсивності праці;

з метою збільшення стимулюючого ефекту доцільно встановити "вилку" тарифних коефіцієнтів усередині встановленого розряду, що дозволить працівникам порівняно однакового рівня кваліфікації одержувати різну за розміром матеріальну винагороду залежно від їх фактичного внеску в якість результатів роботи.

Значне збільшення розриву в оплаті праці різної якості необхідно здійснювати лише при істотному збільшенні потенційних можливостей підприємства у сфері матеріального стимулювання, при цьому з метою запобігання негативним соціально-економічним наслідкам необхідно уникати вкрай низького рівня заробітної плати тієї частини працівників, у яких невисокі виробничі показники.

Розроблена система вимагає впорядкування організаційно-функціональної структури підприємства, яку на основі запропонованих рекомендацій доцільно розглянути далі.

Для забезпечення ефективності розробленої системи матеріального стимулювання необхідно провести соціологічне дослідження, головною метою якого буде виявлення найбільш істотних потреб працівників, задоволення яких забезпечить підвищення продуктивності їх праці. Методом соціологічного дослідження доцільно вибрати найбільш простий і дешевий — анкетування. Під час розробки анкети необхідно врахувати, що, незважаючи на те що матеріальні стимули на сучасному етапі є першочерговими, для працівників підприємства важливим також є задоволення потреб соціального характеру: створення комфортних умов праці, наявність на підприємстві лікувальних установ, забезпечення їдалень якісними продуктами різноманітного асортименту, база відпочинку, дружній психологічний мікроклімат у колективі, забезпечення творчого підходу до роботи. Необхідно також зазначити, що у міру інтелектуального і морального розвитку особистості спостерігається зростання прагнення до задоволення саме потреб соціального характеру, тому в анкеті необхідно враховувати як матеріальні, так і соціальні стимули персоналу, не виходячи при цьому за межі припустимих можливостей підприємства. Даний захід забезпечить спрямованість системи матеріального стимулювання на задоволення потреб персоналу і при цьому не потребуватиме значних витрат.

Важелом створення мотиваційного ефекту в процесі управління системою матеріального стимулювання є своєчасне та якісне інформування працівників про особливості діючої системи матеріальних стимулів. За результатами соціологічного дослідження ефективності діючої системи матеріального стимулювання, проведеного раніше, зроблено висновок, що саме низька інформованість працівників з цих питань не дозволяє встановити зв'язок між результатами праці і розміром матеріальної винагороди.

Важливим аспектом у системі управління матеріальними стимулами є контрольна функція, що дозволяє встановити ступінь дієвості системи і причини, що негативно вплинули на її результативність. Першим етапом контролюючих заходів є виявлення відповідності системи стимулів стратегії підприємства. Так, стратегія інтернаціоналізації, що характеризується виходом на нові ринки виробництва і збуту продукції, потребує випуску виробів високої якості з універсальними характеристиками і наявністю робочої сили високого рівня кваліфікації. Відповідно до цієї стратегії система стимулювання персоналу

буде спрямована на зацікавленість кадрів у підвищенні рівня своєї професійної підготовки. Стратегія диверсифікації, яка базується на розробці заходів, що сприяють розширенню сфер діяльності підприємства і вимагає від працівників не лише високого рівня кваліфікації, але й наявності інноваційних здібностей та творчого підходу до роботи, орієнтує систему стимулювання персоналу на залучення й утримання працівників з необхідними характеристиками.

Наступним етапом контролю є вияв відповідності трудового потенціалу індивідуальному внеску кожного працівника за допомогою аналізу виконуваних ним функцій відповідно до посади. Якщо співробітники крім функцій, виконання яких вимагає займана ними посада, виконують додатково ще ряд функцій, це свідчить про ефективність діючої системи матеріального стимулювання, що сприяє підвищенню результатів діяльності як персоналу, так і підприємства в цілому. Коли кількість виконуваних функцій не перевищує посадових обов'язків чи менша від них, то це говорить про слабку мотивуючу роль діючої системи матеріального стимулювання і вимагає проведення повторного соціального дослідження персоналу з метою вияву причин низьких трудових результатів. Причинами низького рівня використання трудового потенціалу працівниками можуть бути низька інформованість щодо принципів функціонування даної системи, невідповідність результатів праці розміру матеріальної винагороди і необхідність підвищення рівня кваліфікації. При цьому невідповідність результатів праці розміру матеріальної винагороди є причиною низької ініціативності працівників у підвищенні рівня кваліфікації. Соціологічне дослідження, проведене на ряді підприємств, показало, що переважна частина персоналу підвищувала рівень кваліфікації більше 10 років тому за розпорядженням керівництва, а не за власним бажанням. Це дозволяє зробити висновок, що відсутність у працівників потреби в професійному розвитку в умовах зміни стратегії і структури організації, викликаній динамікою зовнішнього середовища, призводить не тільки до низької працевіддачі персоналу, але й їх незацікавленості в досягненні більш високих результатів діяльності підприємства.

Таким чином, наведений алгоритм дозволяє побудувати систему управління матеріальним стимулюванням персоналу таким чином, щоб забезпечити індивідуальний підхід до кожного співробітника з обліком стимулів, що

спонукають до активізації трудової діяльності і дозволять відстежити слабкі сторони даної системи.

Література: 1. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент. — К.: МАУП, 2001. — 168 с. 2. Колот А. М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с. 3. Владимирова Л. П. Экономика труда. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательский дом "Дашков и Ко", 2002. — 300 с. 4. Уткин Э. А. Основы мотивационного менеджмента. — М.: Ассоциация авторов и издателей ТАНДЕМ; Изд. "Экмос", 2000. — 352 с. 5. Богиня Д. П. Основы економіки праці. — К.: Знання Прес, 2000. — 312 с. 6. Купульский Л. Э. Заработная плата и стимулирование труда: социально-экономический аспект. — М.: Экономика, 1981. — 248 с. 7. Оніщенко Т. П. Оплата праці: особливості оподаткування. — Харків: Фактор, 2000. — 200 с. 8. Несгерчук В. П. Організація та мотивація праці. — К.: Вид. Європейського університету фінансів, 1999. — 88 с.

Стаття надійшла до редакції
16.10.2003 р.

УДК 339.92

Сагалович А. А.

ГЛОБАЛИЗАЦІЯ: МИФЫ И РЕАЛЬНОСТЬ

The article is devoted to the problems of modern globalization. Nowadays the epoch of natural and uncontrollable globalization comes to its end and the period of intensive and purposeful development begins. The main negative tendencies outlined in modern society are analysed. The author puts forward the problem of the necessity to work out a new strategy of countries' development and to define the mechanism of counteraction to negative consequences of globalization. Maintaining the reasonable balance between the internal and external tasks and mandatory state regulation for international community as main conditions of aforementioned processes are pointed out.

70-е годы XX века являются предположительно датой рождения информационно-техно-

логической революции, которая и стала разделительной чертой в эволюции капитализма. Распад колониальной системы и самостоятельно развивающиеся освободившиеся страны подрывали сложившиеся устои мирового хозяйства. Гонка вооружений и государственное регулирование спроса привели к кризису экономического развития стран Запада. Реальный кризис 70-х годов заключался в том, что государственный сектор больше не мог постоянно расширять рынки и увеличивать занятость без повышения налогов на капитал или подпитывания инфляции путем создания избыточного денежного предложения и государственной задолженности. Назревал вопрос об ином соотношении политических и экономических механизмов регулирования. 80-е и 90-е годы были периодом переосмысления проблем конкурентоспособности в мировых хозяйственных центрах и на периферии. Научно-технический прогресс раскрывал новые горизонты развития и наряду с этим определял все новые и новые вопросы. И в данной ситуации идеи неолиберальной глобализации и отказа от государственного участия получили большую поддержку и распространение в ряде западных стран.

В своей статье "Эволюция западных концепций глобализации" Коллонтай В. дает следующее определение глобализации: "Неолиберальная глобализация — это специфический вариант интернационализации хозяйственной, политической и культурной жизни человечества, ориентированный на форсированную экономическую интеграцию в глобальных масштабах с максимальным использованием научно-технических достижений и свободно-рыночных механизмов и игнорированием сложившихся национальных образований, многих социальных, культурно-цивилизационных и природно-экологических императивов" [1].

За короткий срок в товарно-денежное обращение были включены огромные новые районы и сферы человеческой деятельности. Благодаря революции в информационной сфере возросло движение капитала между странами и усилился международный товарообмен. Расширяющиеся международные рынки открыли новые просторы для роста производительности и внедрения научно-технических достижений. Опираясь на утверждения Мартина Г.-П. и Шуманна Х. в книге "Западная глобализация: Атака на процветание и демократию", можно сделать вывод о том, что сложились новые пропорции между субъектами хозяйствования,

економікою, політикою, фінансами і виробництвом [2].

Перспективи, розкриваемі ідеологами глобалізаційних тенденцій, виглядають заманливо: плаваючі обмінні курси, дешева енергія, зниження торгових бар'єрів, ускорене розвиток сектору послуг як основної сфери зайнятості і виробництва суспільного багатства, послаблення регулюючої ролі уряду, поощрення транснаціональних компаній, здатних організувати виробництво з мінімальними витратами.

Однак постіндустріальна епоха і електронна революція принесли з собою і великі проблеми. Проаналізувавши наявні дані, можна виділити окремі намічаються негативні тенденції в сучасному суспільстві:

- зміна ролі держави;
- пошук людиною свого місця в сучасному суспільстві;
- рост безробіття;
- поляризація суспільства.

Слід докладніше розглянути ці тенденції і їх вплив на економіку і суспільство в цілому.

Зміна ролі держави. Однією з основних ідей неоліберальної глобалізації, досліджуваної сучасними економістами, соціологами і політологами, є роль держави. Перегудов С. в своїй статті "Неоліберальна глобалізація: чи є альтернатива?" [3] вказує на те, що розмивання національного суверенітету стає справжньою проблемою і, можливо, національне державство в умовах глобалізації світової економіки обречено. Державство вже не може в повній мірі виконувати роль захисника інтересів власних соціально-політичних і економічних структур.

Однак після жахаючих терористических актів світові держави відкривають для себе потенціал транснаціонального співробітництва. Сьогодні глобальні коаліції вже необхідні не тільки для зовнішньої, але і для внутрішньої безпеки. Міжнародне співробітництво і національна безпека, внутрішня і зовнішня політика тісно переплетені одна з одною. Знову поширюється принцип необхідності держави для забезпечення безпеки. Починається новий виток в процесі політичної глобалізації, і він характеризується готовністю держав до взаємодії і взаємопроникненню.

Світове вплив національного державства тепер вимірюється вмінням співпрацювати, участю в міжнародних організаціях, позиціями в суспільстві взаємопов'язаних держав і на світовому ринку.

Пошук людиною свого місця в сучасному суспільстві. Дослідженню місця особистості в сучасному світі присвячено багато робіт, і важливе місце серед них займає робота Кастельса М. під назвою "Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура". В ній народжується твердження, що в зв'язі з універсальним поширенням глобальних мереж виникає відчуження окремого людини в віртуальному кіберпросторі, що сучасний людина часто порівнює себе з існуючою реальністю [4].

З цим пов'язано і поширення засобів масової інформації, реклами, і виникнення можливості контролювати потоки інформації і формувати суспільне думку.

Рост безробіття. Надвигаючийся Інтернет-бум буде супроводжуватися зникненням великої кількості інших сервісних робочих місць в кіберпросторі. Архівариуси і бібліотекари, співробітники бюро подорожей, працівники розничної торгівлі, персонал регіональних газет і бюллетенів з оголошеннями, можливо, стануть невостребованими.

Ймовірно також, що ситуація буде нескільки іншою: вважається, що багато ліквідовані постійні робочі місця будуть замінені місцями з неповним робочим днем, тимчасовою роботою по виклику і різними формами низкооплачуваного найма. Тим не менше доходи в цьому новому світі праці, в якому мільйони тимчасових працівників будуть переводитися з однієї короткотривалої роботи на іншу, стануть помітно нижче, ніж при нинішній тарифній системі.

Поляризація суспільства. Стає зрозуміло, що глобалізація не об'єднує різні країни в єдиний ринок, а, навпаки, веде до посилення розриву між країнами. Під впливом глобалізації во багатьох країнах відбувається зміна соціально-економічних орієнтирів, зміщення в функціонуванні господарських механізмів [5]. Активне розвиток отримує індивідуалізм, зростає поточне споживання і зменшується накопичення. Середні доходи в двадцяти багатих країнах в 37 раз перевищують середні доходи в двадцяти бідніших, і за останні сорок років цей розрив удвоївся. Зростає розшарування суспільства, оскільки опре-

деляется довольно узкий круг высокопрофессиональных специалистов и круг людей, являющихся простыми исполнителями. Всего лишь 358 миллиардеров владеют таким же богатством, как и 2,5 млрд. человек вместе взятые — почти половина населения Земли [3].

На первый план выступает принцип элитарности, или "экслюзии", как основной принцип политической и экономической сферы, а следовательно, и ослабление институтов гражданского общества.

Таблица

**Неравномерность
распределения доходов
в различных странах
в 90-е годы [6]**

Страна	Доля в общих доходах, %		Отношение доли высших 10% к доле низших 10%
	низшие 10% населения	высшие 10% населения	
Австрия	4,4	19,3	4,4
Швеция	3,7	20,1	5,4
Бельгия	3,7	20,2	5,5
Финляндия	4,2	21,6	5,1
Люксембург	4,0	22,0	5,4
Германия	3,3	23,7	7,1
Нидерланды	2,8	25,1	9,0
Франция	2,8	25,1	9,1
Великобритания	2,6	27,3	10,4
США	1,8	30,5	16,6

Доцент Университета Прилепа (Македония) С. Роцеска в докладе "Глобализация: синергетическое разнообразие" на семинаре "Вызовы глобализации и проблемы крупных полупериферийных стран" (ИМЭМО РАН, 2001) подчеркнула, что процесс глобализации воздействует на страны-субъекты и на страны-объекты. Политика неолиберальной глобализации проводилась в различных странах по-разному, и если в развитых странах она проводилась выборочно, осмотнительно, не разрушая общественных устоев, то в

периферийных странах действовали более категорично, а суть происходящих изменений сводилась к дерегулированию предпринимательской деятельности, либерализации торговли и цен, сокращению хозяйственных функций государства. Негативные стороны глобализации, ярко проявившиеся во второй группе, требуют радикального пересмотра политики ведущих международных институтов и стран-лидеров.

Сегодня эпоха стихийной и неконтролируемой глобализации заканчивается и начинается период интенсивного и направленного развития. Глобализация переменна и взаимосвязана со всеми аспектами жизни человека, ее невозможно отменить, но можно изменить и направить по пути усиления ее положительного влияния.

Таким образом, необходимы выработка новой стратегии развития стран и определение механизма противодействия негативным последствиям глобализации при поддержании разумного баланса между внутренними и внешними задачами и при условии ее обязательного государственного регулирования.

Литература: 1. Коллонтай В. Эволюция западных концепций глобализации // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2002. — №1. — С. 24 – 30. 2. Мартин Г.-П., Шуманн Х. *Западная глобализация: Атака на процветание и демократию*. — М.: Изд. дом "Альпика", 2001. — 336 с. 3. Перегудов С. *Неолиберальная глобализация: есть ли альтернатива?* // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2002. — №4. — С. 22 – 28. 4. Кастельс М. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с. 5. Вебер А. *Что стоит за так называемым антиглобализмом?* // *Мировая экономика и международные отношения*. — 2001. — №12. — С. 50 – 56. 6. *United Nations Development Programme. Human Development Report*. — Oxford, N. Y., 2001. — P. 182.

Стаття надійшла до редакції
18.11.2003 р.

Довідка про авторів

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, проф., ректор ХДЕУ

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, проф., проректор ХДЕУ

Задорожний Г. В. — докт. екон. наук, проф., професор ХДЕУ

Семеняк І. В. — докт. екон. наук, професор ХНУ ім. В. Н. Каразіна

Узунов Ф. В. — здобувач ХДЕУ

Мілов О. В. — канд. техн. наук, доцент ХДЕУ

Сасіна Л. О. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ

Мартюшева Л. С. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ

Орєхова К. В. — стажист-викладач ХДЕУ

Перерва П. Г. — докт. екон. наук, професор НТУ "ХПІ"

Майборода О. Є. — аспірант ХДЕУ

Савченко Б. Г. — канд. екон. наук, професор Національної Академії державного управління при Президентові України

Боковикова Ю. В. — аспірант Національної Академії державного управління при Президентові України

Коробков Д. В. — аспірант НТУ "ХПІ"

Кондратенко Д. В. — здобувач ХДТУБА

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

Фесенко Н. Л. — аспірант ХДЕУ

Бєбєло А. С. — канд. екон. наук, доцент КНЕУ

Погорєлов С. Б. — старший викладач КНЕУ

Нечипорук Л. В. — канд. екон. наук, доцент НУВС

Смирнова В. В. — аспірант Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля

Русецький А. А. — аспірант ХДЕУ

Івашура А. А. — канд. с.-г. наук, доцент ХДЕУ

Орєхов В. М. — канд. техн. наук, доцент ХДЕУ

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

Логвін В. М. — здобувач ХДЕУ

Лобанов О. А. — викладач ХДЕУ

Зима О. Г. — аспірант ХДЕУ

Перебийніс Р. В. — аспірант ХДЕУ

Воїнова Т. С. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ

Шкурупій Ю. В. — аспірант ХДЕУ

Грачов В. І. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ

Стрижак О. О. — аспірант ХДЕУ

Вовк В. Я. — аспірант ХДЕУ

Гурнак О. В. — аспірант ДонНТУ

Столбовський А. О. — ад'юнкт НУВС

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, проф., проректор з наукової роботи ХДЕУ

Шульга Г. Ю. — викладач ХДЕУ

Сагалович А. А. — аспірант ХНУ