

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (54)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2010

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Періодичне видання включено
до Каталогу видань України
з доставкою.

Індекс видання 49222

червень 2010 р. № 2 (54)

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

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол № 8 від 11.06.2010 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук,
професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Грігорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, професор

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Сєдова Л. М. — відповідальний секретар

Тридід О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, професор

(заступник головного редактора)

Поштова адреса

засновника і видавця:

61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Головний редактор **Пономаренко В. С.**

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61001, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1а, 1 під'їзд

E-mail: vudav@ksue.edu.ua

Зав. редакції **Сєдова Л. М.** (057)758-77-05

Відповідальний секретар **Сєдова Л. М.**

Редакція (057)758-77-04 (дод. 2-57)

Редактори: **Дуднік О. М., Лященко Т. О.**

Коректор **Дуднік О. М.**

Комп'ютерна верстка **Фоміна К. С.**

Підписано до друку 18.06.2010 р.

Формат 60×90 1/8. Панір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 14,0. Обл.-вид. арк. 17,64.

Тираж 500 прим. Зам. № 473.

- 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.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300
Видавництво ХНЕУ

- © Харківський національний економічний університет, 2010
- © Економіка розвитку, 2010
- © Видавництво ХНЕУ, 2010
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Пономаренко В. С. Упровадження персональних навчальних систем у навчальний процес	5
Іванов Ю. Б., Бережна Ю. В. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення	9
Сердюков К. Г. Стратегія управління діяльністю учетних операторів фондового ринку в процесі реалізації основних положень Закону України "Об акционерных обществах"	11
Плотницька С. І. Соціальна інфраструктура регіону: особливості функціонування і регулювання.....	14
Найденов В. С. Создание основ инновационного развития.....	16
Яценко М. В. Сучасний рівень і перспективи ефективного розвитку м'ясного промислового птахівництва (на прикладі Черкаської області).....	20
Рогожин В. Д., Затейщикова О. О. Обґрунтування процесу прийняття управлінських рішень	24
Скоков Б. Г., Першина Г. О. Формування портфеля обов'язків комітетів наглядових рад акціонерних товариств будівельної галузі	28
Немашкало О. А. Ключові напрями аналізу людських ресурсів у міжнародному бізнесі ..	30
Єгорова О. О. Запровадження нових форм спеціальних правових режимів економічної діяльності в Україні	33
Таньков К. М., Бахурець О. В. Теоретичні аспекти менеджменту виробничо-логістичних ланцюгів в умовах формування коопераційних зв'язків	36

Економіка підприємства та управління виробництвом

Хохлов М. П., Мельник Ю. О. Демографічний фактор відтворення трудового потенціалу підприємства	40
Кобзев П. М. Концепция параметрической идентификации информационной открытости и рыночных отношений в ОЭС и СЭС.	43
Перерва П. Г., Тovaжнянський В. Л. Антикризисний моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства.....	46
Москаленко Н. О. Обґрунтування показників для аналізу управління змінами підприємства	51

Пашкевич М. С. Розвиток методичних підходів фінансового планування і контролю на підприємстві	53
Сазонець І. Л., Джур О. Є. Програми науково-технічного співробітництва як основа збереження кадрового потенціалу підприємств	56
Юлегіна І. В. Класифікація стратегій управління маркетинговою діяльністю підприємства	59
Карнаух К. В. Сучасний стан управління об'єктами промислової власності в інноваційній діяльності суднобудівних підприємств	64
Драпіковський О. І., Іванова І. Б. Нерухоме майно: проблеми цілісності об'єкта та адекватності його оцінки	66

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Мельник В. І. Використання технологічного підходу при розробці дистанційного навчального курсу "Регіональна економіка"	68
Гонтарева І. В., Тищенко Д. О. Формування компетенцій студентів під час проходження тренінгу за фахом "Економіка підприємства"	70
Перминова А. А. Литературный язык – основа культуры речи	76
Селезнева Е. В. Функциональные особенности пауз и их использование в практике лектора	79
Латунова К. Б. Искусство устного слова как способ достижения успеха	82
Федосеенко И. Г. Характеристика функциональных стилей речи	84
Щепаняк В. Ю. Способы построения ораторской речи: успешное выступление	87
Васильева Я. А. Роль интонации в совершенствовании ораторского искусства	89
Дериховская В. И. Значение композиционного построения речи в процессе вербальной коммуникации	92
Жураковская А. В. Тактическое применение черной риторики в вербальной коммуникации	94
Мандзюк М. М. Ораторське мистецтво і мистецтво красномовства та їх роль у покращенні комунікаційних процесів на підприємстві	96
Костяная О. В. Правила подготовки к публичному выступлению	98
Дидух В. В. Техника постановки вопросов как элемент деловой репутации	100
Емельянова О. А. Образование голоса и процесс его воспитания в системе вербальной коммуникации	103
Мозговая Е. А. Техника дыхания как основа звучания голоса	106
Отенко В. І., Варцаба В. І. Концепція інкременталізму щодо реалізації стратегічного вибору підприємства	108

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 378.147.111

Пономаренко В. С.

УПРОВАДЖЕННЯ ПЕРСОНАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНИХ СИСТЕМ У НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС

Анотація. Подано сукупність факторів, які обумовили об'єктивну необхідність створення та впровадження персональних навчальних систем на базі дистанційних технологій. Наведено об'єктивні можливості створення й упровадження персональних навчальних систем. Розглянуто особливості їх упровадження на кожному з технологічних етапів при викладанні окремих дисциплін. Акцентовано увагу на ролі персоналізації процесу навчання в сучасних умовах підготовки кваліфікованих компетентних фахівців.

Аннотация. Представлена совокупность факторов, которые обусловили объективную необходимость создания и внедрения персональных обучающих систем на базе дистанционных технологий. Приведены объективные возможности создания и внедрения персональных обучающих систем. Рассмотрены особенности их внедрения на каждом из технологических этапов в процессе обучения по каждой конкретной дисциплине. Акцентировано внимание на роли индивидуализации обучения в современных условиях подготовки квалифицированных компетентных специалистов.

Annotation. The aggregate of factors, which specified the necessity of creation and introduction of personal teaching systems on the base of distance technologies are considered. Objective possibilities of creation and introduction of the personal teaching systems are presented. Features of their introduction on each of technological stages in the course of training on each discipline are studied. The place of individualization of training in modern conditions of preparation of the qualified competent experts is accentuated.

Ключові слова: персональні навчальні системи, навчальний процес, дистанційне навчання, портал ХНЕУ.

Об'єктивна необхідність підвищення якості підготовки фахівців з вищою освітою обумовлена суттєвими змінами у суспільстві, які ґрунтуються на зміні головної рушійної сили розвитку. Усе більше вчених називають такою силою людський капітал, що, на погляд автора, заслуговує на підтримку. Якщо виходити з того, що людський капітал включає такі категорії, як знання, вміння та навички, творчість, досвід [1, с. 199], то нагальність підвищення якості підготовки фахівців стає зрозумілою.

Бурхливий розвиток ІТ-технологій дозволяє їх використання, на базі дружнього інтерфейсу, у всіх сферах

життя людей, і, в першу чергу, це стосується освітньої діяльності. Мова йде якраз про використання відповідних технологій, а не про заміну викладача комп'ютером. Така заміна навіть теоретично неможлива.

Таким чином, ІТ-технології є реальним ресурсом підвищення якості освітньої діяльності.

При цьому потрібно розуміти, що тривіальне наклепання ІТ-технологій на традиційний підхід до формування фахівця з вищою освітою, який базується на простій передачі знань від викладача до студента, не дасть очікуваного результату. Цей підхід реалізує перший і найбільш простий етап у процесі підготовки фахівця з вищою освітою.

Наразі нагальним постає перехід до концептуально нового підходу, що спрямовує весь навчальний процес на кінцевий результат – формування компетентного фахівця, який не тільки оволодів деякою множиною знань, а й здатен ефективно їх використовувати у соціальній практиці та професійній діяльності і, більш того, у якого сформовані здатності продукувати нові знання.

У цілому процес підготовки фахівців з вищою освітою, який спрямований на кінцевий результат, на погляд автора, не є простою сумою викладання окремих дисциплін з навчального плану. Для формування кваліфікованого фахівця мають бути залучені додатково такі форми навчання, які інтегрують окремі компетенції, що сформовані при вивченні студентом окремих дисциплін, у єдину фахову компетентність*.

До таких форм відносимо всі види практик (навчальну, виробничу, переддипломну), ділові ігри з основної фахової дисципліни, відповідні курсові роботи (проекти), бакалаврську та магістерську роботи, які обов'язково мають включати проектну або наукову частину, написання яких вимагає від студента творчої роботи з використанням більшості опанованих ним компетенцій.

В узагальненому вигляді процес викладання окремої дисципліни, що спрямований на кінцевий результат, на погляд автора, має проходити три технологічних етапи:

- етап, на якому забезпечується передача знань від викладача до студента та їх засвоєння. Цей етап складається з лекційного матеріалу з відповідною мультимедійною підтримкою та діагностичних заходів перевірки рівня засвоєння цих знань студентами;

- етап, на якому забезпечується формування у студента здатності ефективно використовувати засвоєні знання. Він включає залежно від особливостей дисципліни практичні, лабораторні, семінарські заняття, тренінги, курсові проекти, ділові ігри, практики та інше, які мають закріпити отримані студентом знання та перевести їх у вміння та навички і, таким чином, сформувати потрібні компетенції;

*Під окремою компетенцією автор розуміє визначене коло знань, вміння та навичок, засвоєння й опанування якими формує у студента здатність здійснювати ту чи іншу частину професійної діяльності, а у суспільному житті – здатність позиціонувати себе в тій чи іншій сфері суспільної діяльності. При цьому кожна окрема компетенція не є простою сумою вказаних знань, вміння та навичок – вона включає ще деяку синергетичну складову.

• етап, на якому забезпечується формування у студента здатності продукувати (синтезувати) нові знання. Він об'єднує всі форми та методи спільної роботи студента і викладача над відповідною науковою проблемою. Формами подання цієї роботи можуть бути есе, індивідуальні науково-дослідні завдання (ІНДЗ), статті у наукових збірниках та журналах, звіти з НДДКР, відповідні розділи у дипломних проектах або роботах та ін

На кожному з цих етапів можливе використання ІТ-технологій з урахуванням їх особливостей та з огляду на необхідність підвищення якості підготовки фахівців.

Одним із напрямів використання ІТ-технологій для вдосконалення навчального процесу є розробка і впровадження технологій дистанційного навчання. Вони відіграють суттєву роль як у денній, так і в заочній формах навчання і забезпечують самостійну роботу студента (рис. 1).

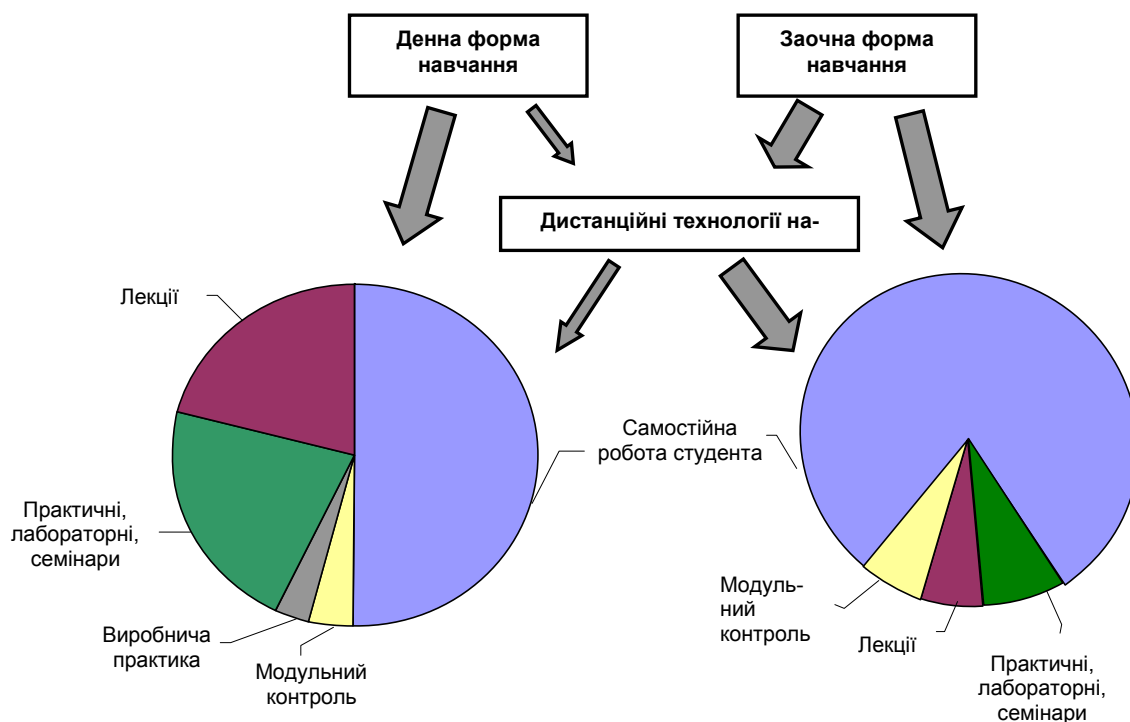


Рис. 1. Зв'язок форми навчання та видів навчального навантаження з дисциплінами навчального плану

Реалізація дистанційних технологій відносно окремої навчальної дисципліни здійснюється у вигляді персональних навчальних систем (ПНС). Ґрунтуючись на навчальній програмі [2], персональні навчальні системи розуміються автором як "автоматизовані навчальні системи" з акцентуацією на їх персональний характер і спрямованість на самостійне навчання.

Об'єктивна необхідність створення та впровадження персональних навчальних систем на базі дистанційних технологій обумовлена такими причинами:

- нагальна потреба формування у студента здатності самонавчатися протягом усього життя;
- перехід до навчальних планів нового покоління, де передбачається кардинальне збільшення годин, що відводяться для самостійного навчання за кожною дисципліною;
- спрямованість навчання на кінцевий результат, що передбачає наполегливу самостійну роботу студента з виконання індивідуальних завдань для формування здатності використовувати отримані знання у своїй діяльності;
- необхідність розширення можливості спілкування викладача зі студентом навіть при територіальному розмежуванні.

Об'єктивні можливості створення та впровадження персональних навчальних систем:

- підключення до мережі Інтернет та корпоративної комп'ютерної мережі гуртожитків, читальних залів у бібліотеці, навчальних аудиторій;
- наявність безкоштовного програмного забезпечення, що дозволяє забезпечити дистанційну технологію навчання, на якій базуються персональні навчальні системи;
- наявність науково-педагогічних кадрів, які мають необхідну кваліфікацію у сфері ІТ-технологій для створення ПНС;
- відносна простота і дружній інтерфейс програмних засобів організації ПНС у рамках дистанційних технологій навчання;
- наявність кваліфікованих кадрів з дистанційних технологій, які можуть забезпечити масштабне підвищення кваліфікації у цій сфері науково-педагогічних кадрів інших предметних областей;
- наявність науково-педагогічних кадрів, які мають достатній рівень кваліфікації у відповідній предметній області для формування контенту необхідної якості для наповнення ПНС;
- наявність у мережі Інтернет великої кількості мультимедійних продуктів для підтримки текстового контенту практично для всіх галузей знань;

• наявність можливості організувати мережні ділові ігри для напрацювання професійних компетенцій.

Ядром ПНС є *електронний підручник* (ЕП), який у своєму складі має:

1. *Сукупність модулів*, які, по суті, є відносно самостійними множинами знань, що необхідно засвоїти студенту для формування у нього визначених компетенцій. Ці модулі мають бути подані у вигляді:

• *мінімальної кількості текстової інформації, яка набрана шрифтом, що добре ідентифікується, з виділенням кольором, розміром або накресленням (курсив, напівжирний шрифт) визначень та інших найбільш важливих, з точки зору викладача, фрагментів тексту;*

• *великої кількості ілюстративного матеріалу;*

• *відеофрагментів, що дозволяють передати у динаміці процеси та явища;*

• *аудіофрагментів;*

• *гіперпосилань на інші фрагменти даного підручника або на інші навчальні матеріали, довідники;*

• *переліку рекомендованої літератури, що включає наявні в бібліотеці видання, статті в журналах, збірники наукових праць за проведеними конференціями, електронні публікації, які розміщені на серверах університету або в мережі Інтернет;*

• *системи тестів, що дозволяють оцінити рівень знань студента;*

• *глосаріїв.*

Для реалізації другого етапу технології вивчення дисципліни, а саме формування у студента здатності використовувати засвоєні знання, потрібно наповнити модулі додатковими складовими і вийти на другий більш високий рівень.

Залежно від змісту кожного модуля першого технологічного етапу викладач має вирішити, якими засобами можливо сформувати у студента потрібні компетенції. Це можуть бути практичні завдання різного рівня складності, лабораторні роботи, завдання для написання есе, курсові проекти за окремими модулями, комплект кейсів, тренінги, ділові ігри. Будь-який із цих заходів формування компетенцій повинен мати ступеневий характер з точки зору складності, з тим щоб викладач мав формалізований критерій оцінки сформованості компетенції. Що стосується тренінгів, які проводяться в інтерактивному режимі, ділових ігор, то вони потребують специфічного програмного забезпечення і великої кількості статистичної інформації. Крім того, зміст, організація і програмне забезпечення вказаних засобів формування компетенцій мають обов'язково передбачати можливість індивідуальної оцінки кожного студента за ступенем сформованості у нього компетенцій.

2. Окремою складовою ЕП має бути *практична підготовка*, яка забезпечує формування у студента більш узагальнених компетенцій, що базуються на вже сформованих окремих компетенціях у процесі вивчення окремих модулів навчальної дисципліни. Формування цих компетенцій забезпечується мережними діловими іграми, тренінгами на міжмодульній основі, курсовим проектом з попередньою практикою, якщо це необхідно.

3. *Програмне забезпечення* (платформа) має:

• підтримувати послідовне та паралельне користування вказаними фрагментами (бажана можливість швидкого переходу від одного фрагмента до іншого);

• надавати можливість запуску інших комп'ютерних програм для показу прикладів, тестування та ін.;

• надавати можливість робити закладки в будь-якому місці текстового фрагмента, відображати список закладок, відсортувавши їх у будь-якому порядку;

• підтримувати реалізацію самоконтролю засвоєння знань студентом;

• підтримувати програмне забезпечення ділових мережних ігор, тренінгів.

Таким чином, ядро ПНС надає студенту можливість засвоїти визначене коло знань, дозволяє перевірити якість їх засвоєння, сформувати визначене коло компетенцій та перевірити рівень їх опанування.

Завдання ПНС для забезпечення третього етапу вивчення дисципліни за формою найбільш просте і носить більш реєстраційний характер, оскільки він має тільки забезпечувати обмін інформацією між викладачем та студентом у процесі їх спільної наукової роботи. Тільки спільна наукова та творча проектна робота може сформувати у студента здатність і навіть бажання продукувати нові знання, але це нетривіальна діяльність.

Таким чином, за змістом завдання ПНС для забезпечення третього етапу вивчення дисципліни найбільш складне, оскільки має сприяти формуванню і прояву творчих здібностей студента. Звітність за цим видом роботи може бути подана у вигляді виконання індивідуальних науково-дослідних завдань (ІНДЗ), статей у наукових збірниках та журналах, звітів з НДДКР, відповідних розділів у дипломних проектах і роботах та ін.

Програмне забезпечення (платформа) ПНС у цілому має більш складне завдання, ніж для електронного підручника, оскільки воно повинне надавати можливість викладачеві збирати й обробляти інформацію про навчання кожного окремого студента, академічної групи, потоку, накопичувати інформацію про найбільш характерні помилки студентів за кожним модулем, дисципліною та навчальним процесом у цілому на міждисциплінарній основі.

Для того щоб студент свідомо підходив до становлення себе як самодостатньої та освіченої особистості і формував свою власну траєкторію набуття компетентності, необхідно йому надати додаткові можливості та додаткову організаційну і змістовну інформацію. Тому ПНС, крім уже названих складових, включає:

1. **Методичний блок**, адаптований до вимог ПНС, що містить: анотацію дисципліни, робочу програму з потижневим плануванням; методичні рекомендації щодо роботи над дисципліною; методичні рекомендації до виконання практичних робіт; методичні рекомендації до виконання лабораторних робіт; методичні рекомендації до виконання курсових робіт; методичні рекомендації до виконання ІНДЗ; методичні рекомендації до проведення кейсів та тренінгів; методичні рекомендації до проведення ділових ігор, ситуаційних завдань тощо.

2. **Інтернет-семінари** з використанням чатів, форумів і вебінарів.

Залежно від досвіду конкретної кафедри може бути використане будь-яке програмне забезпечення (платформа), яке підтримує загальноуніверситетські вимоги до ПНС. Головним критерієм має бути використання дружнього інтерфейсу як для викладача – розробника ПНС, так і для студента – користувача. Як правило, студент має справу з різними навчальними дисциплінами, які викладаються професорсько-викладацьким складом різних кафедр. Тому потрібно при розробці ПНС закладати єдину для всього університету систему інтерфейсу зі студентами з тим, щоб вони мали технічну можливість бути включеними у загальноуніверситетську комп'ютерну систему, що реалізує дистанційні технології навчання. Схема цієї системи наведена на рис. 2.

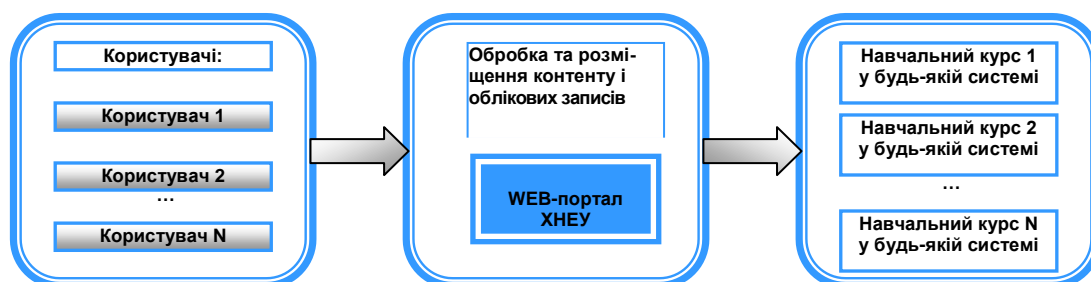


Рис. 2. Система інтерфейсу студентів з навчальними дисциплінами з використанням технології дистанційного навчання

Для організації самостійної роботи студентів з використанням дистанційних технологій в університеті було використано трирівневу модель архітектури системи дистанційного навчання (СДН). Це дозволило отримати єдину для університету систему інтерфейсу як для викладача – розробника ПНС, так і для студента – користувача, а також забезпечити незалежність від кількості та типів підключених ПНС на кафедрах.

У цей час в університеті використовуються три різні платформи, що реалізують дистанційні технології навчання: Moodle, Claroline і СДН на основі Joomla. Усі вони безкоштовні, побудовані на веб-сервері Apache, СУБД MySQL, з використанням мови програмування PHP.

Портал XНЕУ розроблений для поліпшення якості комунікацій при використанні технологій дистанційного навчання, а також для забезпечення ефективної спільної роботи з різними ПНС.

Відмінність порталу від сайту полягає в тому, що:

- його сторінки формуються із блоків, які відображають інформацію не тільки з розділів порталу, але й з інших систем;

- користувачам доступна тільки та інформація, на перегляд якої в них є права;

- пошук на порталі дозволяє знаходити й ту інформацію, яка міститься в інших, підключених до нього системах.

Портал є єдиною системою доступу до інформації СДН для викладачів і студентів університету.

Вхід у СДН для клієнтів здійснюється через браузер з доступом до порталу за адресою: <http://www.iktportal.hneu.edu.ua>.

У порталі реалізований внутрішній модуль, що об'єднує власну систему авторизації із системами авторизації Moodle, Claroline та ін.

Головна сторінка порталу наведена на рис. 3

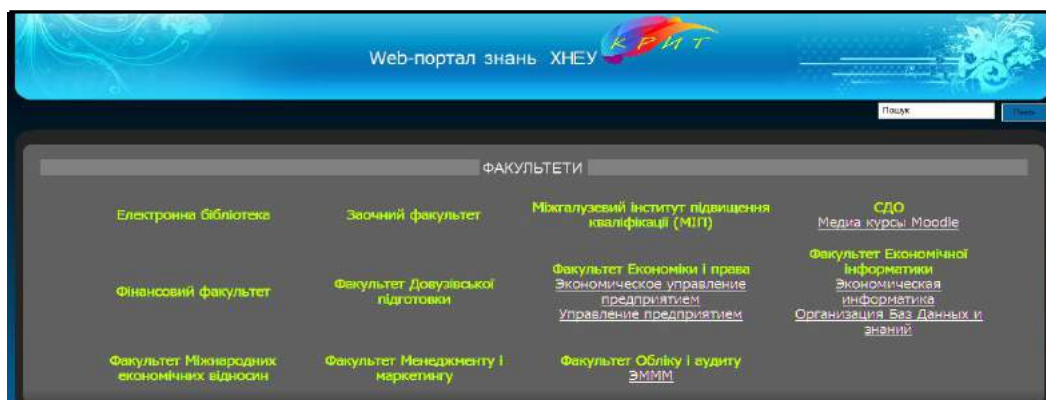


Рис. 3. Головна сторінка порталу XНЕУ

Із головної сторінки доступ до навчальних ресурсів порталу здійснюється досить легко шляхом вибору факультету та дисципліни, з якої можна отримати необхідні теоретичні відомості, завдання до лабораторних робіт, індивідуальні завдання, виконати самоперевірку своїх знань, пройти перевірку якості сформованих компетенцій і отримати необхідну допомогу від викладача.

Таким чином, на даному етапі ПНС в університеті мають усі необхідні складові для ефективного проведення навчального процесу: здійснений вибір програмних та технічних засобів, визначена структура навчальних курсів, розроблений дружній інтерфейс доступу як для викладачів, так і студентів.

Однак для більш ефективного використання ПНС необхідно виконати велику роботу з удосконалення методичного підходу до організації навчально-методичних розробок, які б повною мірою задовольняли вимоги професійної підготовки та використовували можливості технологій дистанційного навчання з урахуванням індивідуальних особливостей студентів.

На даний момент в університеті ведеться підготовка професорсько-викладацького складу із засвоєння

технологій дистанційного навчання та їх упровадження в навчальний процес. Результати цього заходу будуть оприлюднені в наступній статті.

Література: 1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України : у 3-х т. Т. 1 : Економіка знань – модернізаційний проект України / за ред. акад. НАН України Гейця В. М., Семіноженка В. П., чл.-кор. НАН України Кваснюка Б. С. – К. : Фенікс, 2007. – 544 с. 2. Компьютерная обучающая программа "Проектирование компьютерных обучающих программ", разработана по заказу кафедры технологий профессионального обучения СПбГУИТМО (Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики) : Система дистанционного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://de.ifmo.ru/~books/0055/glava1_1.htm.

УДК 336.225.6

**Іванов Ю. Б.
Бережна Ю. В.**

ПОДАТКОВА БЕЗПЕКА: СУТНІСТЬ ТА УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Анотація. Розкрито проблеми визначення сутності податкової безпеки в Україні з точки зору різних рівнів її забезпечення. Сформульовано поняття "національна податкова безпека". Обґрунтовано умови відповідності елементів податкової системи України вимогам забезпечення національної податкової безпеки.

Аннотация. Раскрыты проблемы определения сущности налоговой безопасности в Украине с точки зрения разных уровней ее обеспечения. Сформулировано понятие "национальная налоговая безопасность". Обоснованы условия соответствия элементов налоговой системы Украины требованиям обеспечения национальной налоговой безопасности.

Annotation. The problems of determination of essence of tax safety in Ukraine are exposed from the point of different levels of its providing. The concept "national tax safety" is formulated. The terms of accordance of elements of the tax system of Ukraine to the requirements of providing national tax safety are grounded.

Ключові слова: податкова система, національна податкова безпека, податкова безпека платника податку, регіональна податкова безпека, міжнародна податкова безпека.

Ураховуючи незамінну роль податків у забезпеченні національної економічної безпеки на даному етапі розвитку нашого суспільства актуальним є питання визначення сутності та умов забезпечення податкової безпеки.

Аналіз існуючої вітчизняної та зарубіжної наукової літератури дає підстави говорити про відсутність системного підходу до визначення поняття "податкова безпека". Адже, переважна більшість науковців досліджує питання податкової безпеки мікрорівня. Проблеми забезпечення системи економічної безпеки суб'єктів господарювання та ролі податкового впливу у ньому започатковано ще у роботах А. Сміта, Д. Рікардо, У. Петті, Дж. Кейнса. Нині вони знайшли своє продовження у працях М. Азарова, О. Барановського, О. Василика, В. Гейця, О. Данілова, М. Денисенка, О. Десятнюк, В. Загорського, В. Захожі, О. Захарова, І. Золотько, О. Кириченка, А. Крисоватого, Я. Литвиненка, І. Лютого, В. Мельника, В. Опаріна, А. Соколовської, А. Сухорукова, Д. Тихонова та інших вчених. До того ж науковці, досліджуючи проблему податкової складової забезпечення економічної безпеки в масштабах країни, розглядають оподаткування як засіб вилучення коштів з економіки й передачі їх на різні бюджетні потреби. Зокрема, А. Сухоруков приводить визначення, де фінансова безпека – це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері, або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку й обслуговування фінансових зобов'язань [1]. І, таким чином, податкова система виступає лише сполучною ланкою між економікою й бюджетною системою (функцією, що здійснює перенос засобів з економіки в дохідну

частину бюджету). Такий підхід ігнорує регулятивний потенціал оподаткування в дослідженні податкової складової забезпечення національної економічної безпеки.

Метою статті є обґрунтування сутності та умов забезпечення національної податкової безпеки в Україні.

Визначаючи сутність поняття "податкова безпека" необхідно враховувати роль і місце податків у забезпеченні національної економічної безпеки через реалізацію їх фінансової та регулюючої функцій. Виходячи з цього податкову безпеку варто розглядати як інтегровану підсистему економічної безпеки, яка впливає на забезпечення всіх її складових: інноваційно-технологічної, інвестиційної, енергетичної, сировинно-ресурсної, продовольчої, соціальної, експортної, імпоротної та міжнародно-інтеграційної безпеки.

У сучасній науці відсутнє не лише загальноприйняте визначення, а й єдине розуміння сутності безпеки. Зокрема, В. Похилук вважає, що безпека – це такий стан об'єкта безпеки, що забезпечується її суб'єктами, при якому досягається загальний добробут, стійкість функціонування і захищеність об'єкта за рахунок запобігання або нейтралізації негативного впливу деструктивних чинників [2].

Отже, явище податкової безпеки доцільно розглядати з точки зору різних рівнів її забезпечення.

При аналізі національної економічної безпеки виділяють передусім три важливі складові [2]:

економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;

стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;

здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Виходячи з цього, на думку авторів, національну податкову безпеку можна визначити як такий стан податкової системи, який характеризується стійкістю і стабільністю всіх її елементів, що передбачає спроможність захищати національні економічні інтереси і протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, можливість реалізації і розвитку податкового потенціалу країни, ефективне використання конкурентних переваг податкової системи в умовах глобалізації.

У рамках національної податкової безпеки доцільно розглядати також податкову безпеку мікрорівня як неодмінну умову її забезпечення.

У сучасній науковій літературі достатня увага приділяється впливу податків на забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Але в той же час слід зазначити, що при розгляді питання податкової безпеки мікрорівня, а саме визначення сутності цього поняття найбільш правильним підходом доцільно вважати точку зору Д. Тихонова, який визначає податкову безпеку платника податку як систему мінімізації ризиків платника податку, що виникають у результаті дій щодо сплати й оптимізації податків [3].

Дійсно, розглядаючи коло платників податків як складову частину суб'єктного складу податкової системи країни, можна дійти висновку, що не всі з них є суб'єктами господарювання, адже згідно зі ст. 55 Господарського кодексу [4], суб'єктами господарювання є: господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до Цивільного кодексу, державні, комунальні та інші підприємств-

ва, створені відповідно до Господарського кодексу; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані підприємцями відповідно до закону.

А згідно зі ст. 1 Закону [5], платники податків – юридичні особи, їх філії, відділення, інші відокремлені підрозділи, що не мають статусу юридичної особи, а також фізичні особи, які мають статус суб'єктів підприємницької діяльності, чи не мають такого статусу, на яких згідно із законами покладено обов'язок утримувати та/або сплачувати податки і збори (обов'язкові платежі), пеню та штрафні санкції.

Отже, розглядати податкову безпеку мікрорівня на основі діяльності лише суб'єктів господарювання було б не зовсім правильним, оскільки такий підхід залишає поза увагою вагому частину платників податків. З огляду існуючих тенденцій, це є істотною проблемою, адже переорієнтація на посилення фіскальної значимості оподаткування фізичних осіб на даному етапі розвитку розглядається вітчизняними науковцями як один з пріоритетних напрямів реформування податкової системи України.

Важливо зауважити, що як національна податкова безпека, так і податкова безпека мікрорівня, певний час можуть забезпечуватись окремо або навіть за рахунок одна одної. Водночас у стратегічному плані це – не лише взаємопов'язані, а й неподільні поняття. Виходячи із завдань фіскальної політики держава зацікавлена у збільшенні загальної суми податків та зборів, які надходять до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів. Інтерес платників податків, навпаки, полягає в мінімізації витрат, пов'язаних з погашенням податкових зобов'язань, тому лібералізація оподаткування об'єктивно сприяє зміцненню фінансового стану платників податків. Завданням державної податкової політики є встановлення такого оптимального рівня й умов оподаткування, які забезпечують баланс інтересів держави й платників шляхом створення дієвої системи мотивації останніх [6].

Аналіз соціально-економічної ситуації показує, що причини загроз національній податковій безпеці мають яскраво відбитий регіональний характер. Усі вони – як-от падіння обсягів промислового виробництва або безробіття, високий рівень заборгованості із заробітної плати, пенсій та соціальних виплат, слабка захищеність вітчизняних товаровиробників тощо – регіонально диференційовані. Тому подальший соціальний та економічний розвиток суспільства залежить від чіткої регіональної політики країни, до основоположних принципів якої мають бути включені вимоги щодо забезпечення регіональної податкової безпеки. Виходячи з цього, окремого розгляду потребує ще один рівень податкової безпеки – регіональний.

Як зазначає В. Мельник, у XXI ст. людство об'єктивно обрало глобалізацію домінуючою моделлю економічного розвитку сучасної цивілізації. У зв'язку з цим уже постають нові проблеми, пов'язані із забезпеченням збереження культури окремих народів, національної ідентичності їх окремих представників, колективної безпеки країн тощо, що приводить до зростання потреб сучасної держави у фінансових ресурсах у зв'язку з розширенням спектра її функцій. Приєднання до міжнародних організацій і колективних наднаціональних структур, членами яких уже є ряд розвинених держав, диктує необхідність досягнення й забезпечення підвищених соціальних стандартів життя. Тобто варто очікувати подальшого посилення ролі податків як перерозподільного механізму [7]. З огляду на це, існує об'єктивна необхідність визначення міжнародного рівня податкової безпеки.

Таким чином, дослідження питання податкової безпеки потребує комплексного підходу, в рамках якого варто розглядати різні рівні її забезпечення: податкова безпека платника податку, регіональна, національна та міжнародна

податкова безпека (рисунок). При цьому, важливо, що ці поняття є взаємопов'язаними та взаємообумовленими.

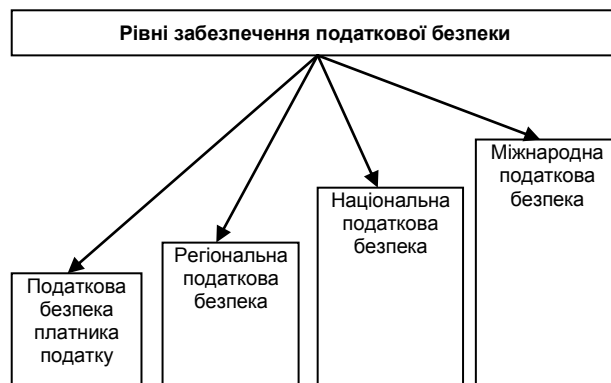


Рис. Рівні забезпечення податкової безпеки

Дослідження національної податкової безпеки як відповідного стану всіх її елементів потребує системного підходу, адже одним з критеріїв наукового підходу до створення податкової системи визначених у літературі є саме системність [8]. Система – це сукупність взаємозалежних елементів, що постійно перебуває в динаміці (функціонуванні й розвитку). Системність є принципово важливою ознакою відповідного рівня зрілості оподаткування [8].

Податкову систему варто розглядати як частину фінансової системи держави, яка є упорядкованою системою всіх податкових явищ, що функціонують і взаємодіють у суспільстві (податкові норми, податкова культура, податкові відносини, суб'єкти податкових відносин, інтегративні зв'язки всіх підсистем). У свою чергу "система оподаткування" є нормативною підсистемою податкової системи держави.

Отже, визначення умов відповідності податкової системи України вимогам забезпечення національної економічної і, зокрема, податкової безпеки доцільно здійснювати виходячи з оцінки кожного з її структурних елементів.

Таким чином, можемо визначити умови, що стосуються елементів податкової системи держави та впливають на забезпечення національної податкової безпеки:

відповідність суб'єктного складу податкової системи: ефективність діяльності органів державної податкової служби та інших контролюючих органів; високий рівень регіональної податкової безпеки та податкової безпеки окремих платників податків; інституціональні чинники державотворення в Україні засновані на принципах правової держави;

відповідність системи оподаткування напрямам державної податкової політики, що визначається ефективною реалізацією функцій податків;

високий рівень податкової культури;

правовий характер податкових відносин;

висока ефективність інтегративних зв'язків всіх підсистем функціонування податкової системи суспільства, що відображається відповідними показниками.

Забезпечення національної податкової безпеки України потребує дотримання всіх без виключення умов відповідності елементів податкової системи вимогам забезпечення національної економічної і, зокрема, податкової безпеки.

Література: 1. Сухоруков А. І. Фінансова безпека держави : навч. посібн. / А. І. Сухоруков, О. Д. Ладюк. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 192 с. 2. Похилюк В. В. Держава в транзитивній економіці: регулювання економіки, аналіз та стан економічної безпеки : монографія / В. В. Похилюк. – Полтава : РВВ ПУСКУ,

2008. – 403 с. 3. Тихонов Д. Н. Основы налоговой безопасности / Д. Н. Тихонов. – М. : Аналитика-Пресс, 2002. – 224 с. 4. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 5. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетом та державними цільовими фондами" від 21 грудня 2000 р. № 2181-III (зі змінами і доповненнями) // Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів / укл. Ю. Б. Іванов, Л. М. Карпов. – 3-ге вид., перероб. та доп. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – С. 47–94. 6. Іванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Ю. Б. Іванов, О. Л. Єськов. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 328 с. 7. Мельник В. Н. Государство и налоги: взаимообусловленность функционирования и развития / В. Н. Мельник // В монографии "Налогообложение: проблемы науки и практики". – Харьков : ИД "ІНЖЭК", 2006. – С. 109–125. 8. Основы налогообложения : учебн. пособ. / Ю. Б. Іванов, А. Н. Тищенко, Е. В. Давыскиба, О. Г. Зима. – Харьков : ИД "ІНЖЭК", 2008. – 280 с. 9. Опарин В. М. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины / В. М. Опарин // В монографии "Налогообложение: проблемы науки и практики". – Харьков : ИД "ІНЖЭК", 2006. – С. 62–89. 10. Проблеми розвитку податкової політики України та оподаткування : монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2007. – 448 с.

Стаття надійшла до редакції
31.03.2010 р.

УДК 336.761:347.7(477)

Сердюков К. Г.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УЧЕТНЫХ ОПЕРАТОРОВ ФОНДОВОГО РЫНКА В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ЗАКОНА УКРАИНЫ "ОБ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ"

Аннотация. Проанализированы проблемы, связанные с осуществлением процедуры перехода рынка ценных бумаг к бездокументарной форме именных акций. Предложены формы и методы реализации основных положений Закона "Об акционерных обществах" для акционерных обществ, осуществляющих перерегистрацию в публичные и частные АО. Сформулированы предложения по внесению изменений и дополнений к существующим правовым нормам, позволяющие избежать негативных последствий трансформации рынка ценных бумаг.

Анотація. Проаналізовано проблеми, які пов'язані зі здійсненням процедури переходу ринку цінних паперів до бездокументарної форми іменних акцій. Запропоновано форми та методи реалізації основних положень Закону "Про акціонерні товариства" для акціонерних товариств, які здійснюють перереєстрацію до публічних та приватних АТ. Сформульовано пропозиції щодо внесення змін та доповнень до існуючих правових норм, які дозволяють запобігти негативних наслідків трансформації ринку цінних паперів.

Annotation. The problems concerning the procedure of realization of transition from securities market to paperless nominal shares are analyzed. The forms and methods of implementation of the key provisions of the Law "About Joint-Stock Companies" for joint-stock companies carrying out the re-registration into public and private joint-stock companies are offered. The offers of amendments and supplements to existing legal regulations that allow to avoid the unfavorable consequences of securities market transformation are formulated.

Ключевые слова: Национальная депозитарная система, бездокументарные ценные бумаги, регистратор, Закон Украины "Об акционерных обществах", фондовый рынок.

Закон Украины "Об акционерных обществах" является по своему характеру революционным, так как изменяет форму существования акций хозяйственных обществ. С 29 октября 2010 года фондовый рынок должен принимать к хранению и обращению только бездокументарные акции, а эмитенты именных акций: публичные и частные акционерные общества, должны обеспечить их дематериализации. В связи с этим возникает огромное количество теоретических и практических вопросов, на основные из которых осуществляется попытка дать ответ в данной статье.

А именно:

1. В чем основная причина устранения дуализма форм существования акций и является ли данная мера своевременной?
2. Как отразится действие Закона на структуре Национальной депозитарной системы?
3. Какова стратегия выживания или ухода с фондового рынка регистраторов ценных бумаг?
4. Какие существуют основные риски процесса трансформации фондового рынка к бездокументарным ценным бумагам?

Основные социально-экономические функции, которые выполняет рынок ценных бумаг, следующие:

- привлечение относительно недорогих инвестиций с помощью открытой подписки на акции;
- фиксация прав собственности на корпоративные ценные бумаги;
- обеспечение возможности получения дохода за счет активных фондовых операций;
- осуществление государственных и местных займов путем выпуска, соответственно, государственных и муниципальных ценных бумаг;
- обеспечение занятости части населения за счет привлечения к профессиональной деятельности на фондовом рынке.

Напомним, что приватизация в Украине осуществлялась путем продажи и безоплатной передачи в собственность исключительно документарных ценных бумаг. Постприватизационные акции составляли и составляют огромную долю рынка и определяют его характер как рынка документарных ценных бумаг, а значит рынка, который из-за своей устаревшей структуры не может выполнять две основные функции: активное привлечение инвестиций для предприятия и возможность масштабной деятельности инвесторов на фондовых биржах.

Невозможность не вытекает из-за каких-то исключительных качеств документарных ценных бумаг. Она заложена законодателем, создавшим искусственные ограничения, давно препятствующие развитию фондового рынка.

Мировые тенденции развития рынка ценных бумаг направлены на минимизацию документооборота в физической форме, связанного с хранением и перемещением ценных бумаг, упрощением и стандартизацией процедуры документального оформления сделок по ценным бумагам.

К ценным бумагам в Украине, существующим в документарной форме, тесно привязан сертификат акций,

надежно блокирующий прохождение документарных ценных бумаг в системы электронного обращения. Вторым отягчающим фактором является изолированность регистраторов ценных бумаг от возможности электронной коммуникации с другими профессиональными участниками национальной депозитарной системы. Она разрывается только в части получения учетных реестров от депозитариев при формировании реестра на дату учета регистратором.

Но если нормотворец создал проблему, наверное, он же может ее и решить. Достаточно исключить из сопроводительного обращения сертификаты акций, разрешить подключение регистраторов к депозитариям и обязать привести систему учета в соответствие с "Положением о депозитарной деятельности", утвержденным Решением ГКЦБФР № 999 от 17.10.06.

Может сложиться впечатление, что фактически регистраторам предоставлена возможность получить лицензию хранителя и продолжать деятельность на фондовом рынке в качестве учетного оператора. Но принципиальное отличие заключается в том, что в период перехода к рынку бездокументарных акций регистраторам необходимо обеспечить выполнение лицензионных условий как регистратора, так и хранителя, что для рыночной структуры является практически невозможным. Сознательно или невольно сформированы условия, фактически перекраивающие рынок профессиональной деятельности по учету ценных бумаг в пользу существующих хранителей. Чтобы понять идет ли речь о принудительной централизации или монополизации рынка, следовало проанализировать его структуру к периоду принятия Закона "Об акционерных обществах".

По данным Государственной комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку по состоянию на 31 декабря 2008 г. 379 регистраторов имели лицензию на осуществлением деятельности по ведению реестров собственников именных ценных бумаг. Количество лицевых счетов собственников именных ценных бумаг в реестрах за исключением счетов номинальных держателей ценных бумаг составляла 11 857 175. В течение 2008 года регистраторами осуществлено 627 046 операций по перерегистрации прав собственности на именные ценные бумаги. Соответственно, количество хранителей составляло 253. Количество счетов депонентов составило 1 млн 70 тыс., то есть в 11 раз меньше, чем у регистраторов. Заметим, однако, что процент активных счетов, по которым осуществлялись операции в течении года, у хранителей ощутимо выше. В целом, хранители всего провели 448 326 учетных операций, связанных с зачислением, списанием, перемещением и другими операциями с ценными бумагами.

То есть можно с полным основанием сделать вывод о том, что основными учетными операторами на фондовом рынке были и пока остаются регистраторы, а его перераспределение осуществляется от большего к меньшему, что не логично ни с точки зрения физики, ни с точки зрения экономики.

Следует отметить, что без малого половина хранителей – это банки, получившие соответствующую лицензию и осуществляющие профессиональную деятельность на фондовом рынке. Их, по данным на 01.10.10 – 104, тогда как банков, имеющих лицензию регистратора, только 26.

Еще один вывод, который напрашивается исходя из наблюдаемых тенденций, – банки постепенно вытеснят независимых регистраторов и хранителей с рынка, заняв, безусловно, доминирующую позицию. С чем при этом столкнется потребитель? С позитивной составляющей процесса – относительной стабильностью у банков как бизнес-структур. С негативной – с ростом цены услуги, доминированием интересов банков в договорных отношениях, банковским бюрократизмом.

Регистраторов, осуществляющих профессиональную деятельность на рынке, можно классифицировать на несколько групп (таблица). Исходя из принадлежности к той или иной группе, стратегия поведения их в ходе трансформации рынка может существенно различаться.

Таблица

Типы реестродержателей и их стратегия в процессе перехода к рынку бездокументарных ценных бумаг

Типы реестродержателей	Характер финансирования	Наиболее вероятная стратегия в переходный период
Регистраторы банков	Финансируются как подразделения банков	Параллельная деятельность с хранителем этого же банка
"Карманные" независимые регистраторы	Бюджет формируется корпорацией	Стратегические объекты передаются подконтрольному хранителю
Крупные рыночные регистраторы	Самофинансирование	Получение лицензии хранителя на лицензию регистратора
Мелкие и средние рыночные регистраторы	Самофинансирование	Уход рынка путем продажи бизнеса или договорных прав с платежеспособными эмитентами
Эмитенты реестродержатели	Финансируются как подразделения эмитента	Выбор хранителя и передача ему учетных функций

Как видно из таблицы, в самом напряженном положении оказываются мелкие и средние рыночные независимые регистраторы, вероятнее всего им придется уйти с рынка, ведь деятельность регистратора является исключительной, и у них нет возможности использовать на финансирование регистраторской деятельности часть прибыли от других видов деятельности.

Наиболее устойчивы в сформированной законодателем крайне сложной ситуации регистраторы банков и системные или "карманные" регистраторы, организованные по инициативе собственников крупных акционерных обществ. Их задача – обеспечить сохранность корпоративных прав и выполнить любые необходимые действия в интересах владельца компании. Экономика в данном случае полностью или частично вытесняется интересами безопасности основных активов корпорации.

В самом экономически сложном положении пребывают крупные рыночные регистраторы, имеющие исключительный источник финансирования – доходы от деятельности по ведению системы реестра.

Рассмотрим два сценария поведения независимого регистратора на рынке. Первый – профессиональная деятельность без трансформации в хранителя до дематериализации выпуска акций последним клиентом. Видимо этот сценарий как основной прогнозировали авторы закона. С полной убежденностью можно утверждать, что он не реализуем по двум основным причинам.

Первая – у любого крупного регистратора, имеющего 100 и более договоров с эмитентами в договорном портфеле, не менее 10 % договоров, имеющих фактически односторонний характер. Эмитент или не ведет хозяйственную деятельность, или предприятие работает так, что не в состоянии оплачивать юридическое поддержание своей организационно-правовой формы. Дематериализация выпусков таких эмитентов растянется на десятилетия, уходящие в никуда. К

тому же, по мере сокращения клиентской сети доходы регистратора сокращаются, и, будучи бизнесом с низкой рентабельностью, регистратор в скором времени преодолевает точку безубыточности, направляясь от дематериализации к деморализации.

Регистраторы будут вынуждены уходить, оставляя неизвестно где и кому тысячи реестров с сотнями тысяч или миллионов счетов собственников, корпоративных прав, об интересах которых своеобразно позаботились законодатели.

Вторая – при условии получения лицензии хранителя как постоянные, так и переменные издержки предприятия существенно возрастут. Даже если абстрагироваться от расходов на увеличение уставного фонда до 1 млн грн, обучение 5 специалистов торговцев и хранителей, приобретения криптографического оборудования и программного обеспечения для коммутации с депозитариями и прочие ежемесячные расходы возрастут на существенную сумму. А именно, увеличение фонда оплаты труда, в связи с необходимостью иметь в штате не менее двух сертифицированных торговцев и трех хранителей ценных бумаг, взносы за членство в саморегулирующих организациях торговцев и хранителей ценных бумаг, арендная плата за дополнительную офисную площадь, в соответствии с лицензионными требованиями для торговцев и хранителей. Уже имеющийся опыт показывает, что эта сумма колеблется в пределах от 15 до 25 тыс. грн в месяц. Для реформируемого регистратора это очень существенное увеличение расходной части бюджета предприятия, а для многих регистраторов, с учетом экономического кризиса, снижением деловой активности предприятий и замораживанием фондового рынка, просто отодвигающая их за грань экономической целесообразности ведение хозяйственной деятельности.

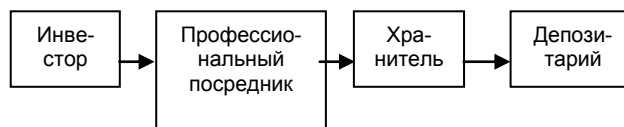
Помимо всего прочего, пункт 25 главы 2 Лицензионных условий ведения профессиональной деятельности на фондовом рынке – депозитарной деятельности, делает невозможным поэтапную трансформацию реестра в бездокументарную форму. Он гласит: "В случае получения хранителем лицензии на осуществление профессиональной деятельности на фондовом рынке – депозитарной деятельности, а именно деятельности по ведению реестров владельцев именных ценных бумаг, хранителю запрещается осуществлять любые операции с ценными бумагами, реестр собственников именных ценных бумаг которых он ведет, кроме операций регистратора по договору с эмитентом". Допустим, портфельный или стратегический инвестор планирует сделку по акциям еще не дематериализованного выпуска. Первоначально планируется обездвиживание пакета акций в целях экономии на оплате услуг по переоформлению прав собственности. Комбинированный регистратор-хранитель не может предложить услуги хранителя и вынужден отправлять инвестора на поиски стороннего хранителя. Но высока вероятность, что следом уйдет и обездвиженный реестр, так как выбранный держатель крупного или контрольного пакета акций – хранитель, будет предложен, что логично с позиции инвестора, им на собрании акционеров для размещения массива счетов.

Предположительно, что часть крупных независимых регистраторов, ступив на путь перехода от деятельности по ведению реестров к депозитарной деятельности хранителя, до конца перехода не дойдут. Что произойдет с балластовыми реестрами, застрявшими в документарной форме? Пока ни одного оптимистического прогноза.

Ситуация может контролироваться государством, по мнению автора, при условии демократичного реформирования регистраторов в хранителей.

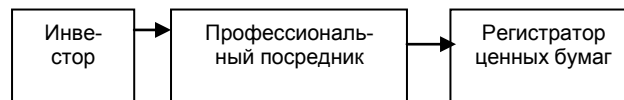
Необходимо рассмотреть возможность такой трансформации.

Фондовый рынок, на котором осуществляется обращение бездокументарных ценных бумаг на неорганизованных рынках, работает по следующей схеме:



Инвестор, при обязательном участии профессионального посредника торговца ценными бумагами, приобретает акции, которые размещает у выбранного самостоятельно хранителя. Хранитель информацию о перемещении акций эмитента установленным образом передает депозитарию.

При обращении документарных ценных бумаг имеют место два принципиальных отличия. Первое наглядно просматривается в представленной схеме:



Регистратор является исключительным держателем информации системы реестра. В случае ее утери, преднамеренной или нет, восстановление ее крайне проблематично. В этом недостаток системы учета документарных ценных бумаг, но в этом и колоссальная опасность непродуманной дематериализации.

Второе отличие заключается в том, что инвестор может реализовать свое право выбора регистратора ценных бумаг только в рамках пакета акций, которым он владеет, только на общем собрании акционеров при условии включения вопроса об утверждении договора с регистратором в повестку дня собрания.

При обращении бездокументарных ценных бумаг к процессу обращения подключаются фондовые биржи, которые направляют информацию для внесения изменений в системы учета депозитарием, а депозитарии соответственно распределяют между хранителями, у которых открыты счета участников сделки.



Вектор движения информации изменился, но существенный элемент остался – информация дублируется у профессиональных участников рынка, что практически снижает до нуля возможности ее искажения или потери.

Как видно из проведенных схем, функции регистратора и хранителя не предполагают взаимоисключающего дублирования учетных операций, а значит регистратор достаточно безболезненно может быть переведен в статус хранителя, тем более, что технология учета и документооборота не имеет принципиальных отличий.

По мнению автора целесообразно:

1) предоставить регистраторам возможность получения лицензии хранителя с отсрочкой, на приведение в соответствие с требованиями лицензионных условий в части размера уставного фонда и требований к служебному помещению в течение года;

2) разрешить специалистам регистратора, имеющим соответствующие квалификационные сертификаты, пройти обучение и получить сертификаты специалистов торговцев и хранителей ценных бумаг, которые могут параллельно учитываться в выполнении лицензионных условий до сдачи профессиональными участниками лицензии регистратора;

3) пересмотреть требования Закона о национальной депозитарной системе и лицензионных условий в части запрета хранителю на проведение операций с акциями эмитента, реестр которого ведет участник как регистратор;

4) предусмотреть механизм упрощенной системы передачи реестра временным реестродержателям, в случаях прекращения хозяйственной деятельности регистраторами, ведущими реестры предприятий, не обеспечив их переход к бездокументарным акциям.

Литература: 1. Закон Украины "Об акционерных обществах" № 514-VI от 17.09.2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ssmsc.gov.ua>. 2. Закон Украины "О ценных бумагах и фондовом рынке" №3480-IV от 23.02.2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ssmsc.gov.ua>. 3. Закон Украины "Об Национальной депозитарной системе" №710/97-ВР от 10.12.1997 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ssmsc.gov.ua>. 4. Решение ГКЦБФР № 349 от 26.05.2006 г. "Об утверждении Лицензионных условий – депозитарной деятельности" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ssmsc.gov.ua>. 5. Решение ГКЦБФР № 348 от 26.05.2006 г. "Об утверждении Лицензионных условий – деятельности по ведению реестра собственников именных ценных бумаг" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ssmsc.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції
20.05.2010 р.

УДК 332:1

Плотницька С. І.

СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА РЕГІОНУ: ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ

Анотація. Розглянуто питання розвитку соціальної інфраструктури в сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано необхідність державного регулювання окремих галузей соціальної інфраструктури. Виділено множини факторів, які обмежують можливість комерціалізації даного сектора.

Анотация. Рассмотрены вопросы развития социальной инфраструктуры в современных условиях хозяйствования. Обоснована необходимость государственного регулирования отдельных отраслей социальной инфраструктуры. Выделены факторы, ограничивающие возможность коммерциализации данного сектора.

Annotation. The issues of the social infrastructure development in the modern economy are considered. The necessity of government control of some branches of social infrastructures is proved. The limiting factors of private social infrastructure are distinguished.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, регіон, особливості функціонування, державне регулювання, обмежуючі фактори.

Визначальною тенденцією сучасного розвитку є забезпечення всебічного розгортання інфраструктурних процесів, оскільки без них неможливе ані економічне, ані

соціальне зростання країни. У системі інфраструктур важливе місце належить соціальній інфраструктурі: від ступеня її розвитку та адекватності залежить загальний стан економіки країни. За час існування соціальної інфраструктури як предмета наукового знання проведена значна робота щодо її дослідження. Але процеси, які відбуваються в економіці України в даний час, визначають нові тенденції в розвитку соціальної інфраструктури. Зростаюча її роль у прискоренні соціально-економічного розвитку України, у формуванні трудового потенціалу, у підвищенні рівня життя народу обумовлює актуальність наукових досліджень щодо проблем теорії, методології, практики розвитку соціальної інфраструктури.

Дослідження економічної сутності соціальної інфраструктури, її особливостей та елементів знайшли своє відображення в роботах С. Важенина, М. Комарова, В. Красовського, Г. Тимофєєвої, Ж. Тощенко, І. Чернявського та ін. [1; 2].

За останні роки в наукових роботах поширюється тенденція до введення територіального (регіонального) аспекту в управління розвитком соціальної інфраструктури. Проблемам розміщення та розвитку об'єктів соціальної інфраструктури присвячені роботи Данилишина Б. М., Дорогунцова С. І., Олійника Я. Б., Садової У. Я., Чернюк Л. Г. та інших дослідників [3; 4].

Водночас зміна економічних умов господарювання висуває нові вимоги до функціонування й об'єктів соціальної інфраструктури, що потребує подальшого вивчення і дослідження.

Таким чином, мета статті полягає в обґрунтуванні сутності соціальної інфраструктури як індикатора сучасного технологічного устрою, виділенні окремих складових елементів соціальної інфраструктури та визначенні доцільності і сфери державного регулювання її розвитку.

Досліджуючи поняття соціальної інфраструктури слід відмітити, що серед вчених-економістів сучасності характерним є відсутність єдиного погляду на визначення категорії соціальної інфраструктури, нерідко різні автори розуміють під цим терміном не зовсім ідентичні поняття. Це стосується як сутності, так і класифікації соціальної інфраструктури. У зв'язку з цим, хотілося б відмітити, що виникнення соціальної інфраструктури обумовлено логікою посилення соціальних функцій виробництва і визначенням її як самостійної цілісної економічної системи, а також розширенням сфери суспільних благ. Автор розглядає категорію соціальної інфраструктури в комплексі форми і змісту, явища і сутності. За формою соціальна інфраструктура є сукупністю підприємств різних форм власності і галузей, які об'єднані функцією надання послуг населенню. За змістом соціальна інфраструктура є складною, багаторівневою мегасистемою, яка включає елементи різного ступеня розвитку, масштабності, функціонального призначення. Як явище ринкової економіки категорія соціальної інфраструктури є сферою суспільних благ та благ природних монополій. Виходячи з вищенаведеного, автор вважає за доцільне визначити сутність соціальної інфраструктури не тільки в забезпеченні умов для життєдіяльності індивіда зокрема і суспільства в цілому, але й у визначенні її як ключового індикатора сучасного технологічного устрою.

На основі системного підходу було виділено в соціальній інфраструктурі вертикальний (мега-, макро-, мезо-, мікро- і т. д.) та горизонтальний (медицина, освіта, транспорт і т. д.) рівні. Ця класифікація дозволяє визначити склад елементів соціальної інфраструктури, оцінити ефективність їх функціонування і сформувати адекватні інструменти регулювання. Слід наголосити, що ці елементи мають регіональну значимість, мета розвитку яких, поряд із задоволенням потреб суспільства, полягає у створенні

відповідного рівня розвитку регіонів і їх структурних одиниць. Тобто роль регіональної соціальної інфраструктури полягає в інтеграції інтересів господарюючих суб'єктів і державних структур у системному обслуговуванні економіки та її галузей. Регіони використовують соціальну інфраструктуру як фактор підвищення якості життя суспільства і реалізації цілей розвитку, й, одночасно, вона стає перспективною розвитуку бізнесу, простором ефективної дифузії інновацій, важливою рисою рівня розвитку країни. Таким чином, у сучасних умовах регіональна соціальна інфраструктура є складною, диверсифікованою по вертикалі і горизонталі системою елементів, яка виконує загальні (інтеграційна, регулятивна, системостворююча) і специфічні (конкуренція між цілями елементів інфраструктури, комунікаційна, зниження соціальних конфліктів) функції.

На сучасному етапі в дослідженнях вітчизняних економістів відмічаються значні диспропорції розвитку соціальної інфраструктури за регіонами України [3; 4]. Так, спостерігається підвищена концентрація об'єктів соціальної інфраструктури та вищий їх розвиток у таких областях, як Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Одеська, Автономній Республіці Крим та у Києві, а занижена – у західних областях: Чернівецькій, Рівненській, Тернопільській, Волинській, Закарпатській [5]. Як приклад: четверту частину загального обсягу житла в 2009 р. збудовано у м. Києві та Київській області, ще 33,2 % – у 5 регіонах (Одеській, Харківській, Львівській, Івано-Франківській областях і в Автономній Республіці Крим) [5]. Швидко поглиблюються істотні регіональні відмінності і в обсягах споживання послуг соціального призначення.

Крім міжрегіональних відмінностей, в реаліях сьогодення слід відмітити значну різницю в забезпеченні соціальними послугами між жителями міст-мегаполісів, наприклад, Києва, Харкова, Дніпропетровська тощо, і жителями сільських поселень. Так, пересічний селянин споживає майже в 4 рази менше платних послуг соціального призначення, ніж городянин, у тому числі розрив щодо послуг пасажирського транспорту сягає 15,9 раза, установ культури, відпочинку та розваг – 8,5, охорони здоров'я – 30,2, виховання та освіти – 46,7 раза [5]. Сьогодні сільська місцевість користується залишками об'єктів соціальної інфраструктури від попереднього господарювання. Нові ж об'єкти інфраструктури на селі виникають як орієнтовані на отримання прибутку приватними власниками, а не на створення сприятливого середовища для виробництва і життєдіяльності людини. Найбільш часто на селі виникають нові об'єкти у сфері торгівлі як однієї з форм соціальної інфраструктури. Усе це призвело до того, що порушується принцип рівного доступу до споживання соціальних благ і послуг громадянами однієї країни навіть на рівні мінімальних конституційних гарантій.

Таким чином, доцільність державного регулювання розвитку соціальної інфраструктури не підлягає сумніву. У зв'язку з цим постає питання щодо вибору критеріїв необхідності державного регулювання, визначення галузей соціальної інфраструктури, в яких необхідне державне регулювання, та ступінь цього регулювання в сучасних соціально-економічних умовах. На думку автора, для вирішення назрілих питань функції держави двоякі: по-перше, заохочувати конкурентні відносини в окремих галузях соціальної інфраструктури, по-друге, зберігати державний контроль в інших.

Для того щоб провести межу між цими двома напрямками державного регулювання, доцільним є виділення таких особливостей соціальної інфраструктури:

у багатьох галузях соціальної інфраструктури (наприклад, ЖКГ, охорона здоров'я, освіта, наука та ін.)

діяльність має специфічні умови і від якості їх функціонування залежить і стабільність виробничих процесів, і рівень життя населення регіону; тобто одна з головних вимог до господарюючих суб'єктів у даних галузях соціальної інфраструктури полягає в забезпеченні безперебійності протікання відповідних процесів;

на більшості підприємств соціальної інфраструктури, крім виробничої, покладена ще й соціальна функція, тобто крім забезпечення безперебійності надання послуг, вони повинні забезпечувати ще й загальнодоступність послуг на рівні гарантованого державою мінімуму.

Виходячи з вищенаведеного, видається доцільним розробка різних підходів до управління цими об'єктами. У процес надання послуг соціального характеру доцільним буде залучення суб'єктів підприємницької діяльності на засадах співфінансування, а також суб'єктів ринкової інфраструктури – страхових та консалтингових компаній, аудиторських фірм. Значної уваги заслугує в даному контексті розвиток державно-приватного партнерства. Об'єкти соціальної інфраструктури, діяльність яких безпосередньо не пов'язана з виконанням соціальних завдань, повинні діяти на засадах рентабельності та прибутковості.

Крім вищенаведеного, видається доцільним визначити ряд обмежуючих факторів щодо комерціалізації об'єктів соціальної інфраструктури.

По-перше, це належність більшості підприємств соціальної інфраструктури до сфери дії природних монополій. Згідно зі ст. 5 Закону України від 20 квітня 2000 року № 1682-III "Про природні монополії" природна монополія – стан товарного ринку, при якому задоволення попиту на цьому ринку є більш ефективним за умови відсутності конкуренції внаслідок технологічних особливостей виробництва (у зв'язку з істотним зменшенням витрат виробництва на одиницю товару в міру збільшення обсягів виробництва), а товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на цьому товарному ринку менше залежить від зміни цін на ці товари (послуги), ніж попит на інші товари [6]. Існують деякі напрацювання щодо демонаполізації цих структур у зв'язку з їх соціальною неефективністю. Але часто це технологічно неможливо, або ж економічно не вигідно, оскільки призводить до подорожчання послуг. У дослідженнях сучасних економістів монополні прояви виправдовуються ефективністю виробництва у крупних структурах [7; 8]. Більш того, функціонування ринків природних монополій виходить за межі "невидимої руки" ринкової рівноваги. Ринковий механізм не здатен самостійно встановити ефективну рівновагу у взаємодії природних монополій і споживачів без включення третьої сили – держави [9]. Діалектичний зв'язок таких парних категорій, як монополізм і конкуренція, надає можливість з'ясувати, що в реальній практиці відсутнє чисто конкурентне середовище, замість нього мають місце різні форми недосконалої конкуренції, але як крайня форма недосконалої конкуренції існує чисто монополіне середовище, бо на окремих ринках суспільству вигідно підтримувати чистий, абсолютний, природний монополізм.

Ще один обмежуючий фактор: багато послуг соціальної інфраструктури є суспільним благом. Існує багато визначень поняття суспільне благо. Так, наприклад, у підручнику "Economics" К. Р. Макконнелла та С. Л. Брю воно визначено як "товар або послуга, до яких неможливо використати принцип виключення і виробництво яких забезпечується державою за умови, що вони приносять суттєві вигоди суспільству". В економічних словниках

зустрічається й інше трактування, відповідно до якого "суспільне благо – це товари і послуги, які надаються державою на неринковій основі" [10]. Таким чином, комерційне підприємство, як націлене на максимізацію прибутку, не зацікавлене функціонувати у сфері надання суспільних благ.

На основі проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

1) сутність соціальної інфраструктури полягає не тільки в забезпеченні умов для життєдіяльності індивіда зокрема і суспільства в цілому, але й у визначенні її як ключового індикатора сучасного технологічного устрою;

2) існує об'єктивна необхідність державного регулювання розвитку регіональної соціальної інфраструктури як в галузевому розрізі, так і в розрізі міські-сільські поселення;

3) виділено ряд обмежень, які характерні для галузей соціальної інфраструктури та не дозволяють функціонувати в даній сфері комерційним підприємствам. Залежно від конкретної галузі ці обмеження можуть бути сильніші (ЖКГ, охорона здоров'я, освіта, наука) або слабші (комплекс споживчого ринку, інформаційні комунікації, пасажирський транспорт, рекреація, культура, мистецтво, фізична культура і спорт, туризм). Відповідно, в тих галузях, де комерціалізація недоцільна, потрібно залишити державні підприємства як такі, що найбільш повно відповідають вимогам соціальної інфраструктури;

4) багато галузей соціальної інфраструктури є сферою діяльності природних монополій, що призводить до необхідності особливого контролю їх діяльності з боку держави.

Крім того, необхідно враховувати той факт, що робота галузей соціальної інфраструктури формує загальні умови діяльності підприємств і життєдіяльності населення. Принципово важливим моментом у функціонуванні підприємств соціальної інфраструктури є той факт, що їх діяльність не пов'язана з максимізацією чого б то не було (обсягів наданих послуг, величини отриманого прибутку), а направлена на стабільне надання визначеної кількості послуг обмеженій кількості споживачів.

Література: 1. Важенин С. Г. Социальная инфраструктура народнохозяйственного комплекса: (Политэкономический аспект регионального развития) / С. Г. Важенин. – М. : Наука, 1984. – 172 с. 2. Тощенко Ж. Т. Социальная инфраструктура: сущность и пути развития / Ж. Т. Тощенко. – М. : Мысль, 1980. – 206 с. 3. Семиноженко В. П. Новый регионализм / В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин. – К. : Наукова думка, 2005. – 145 с. 4. Сергеев И. Развитие социальной сферы: приоритеты регулирования / И. Сергеев, Н. Кирсанова, И. Кирсанова // Экономист. – 2007. – № 1. – С. 46–55. 5. Веб-сайт Держкомстату України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 6. Закон України "Про природні монополії" від 20.04.2000 р. № 1682-III // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 30. – Ст. 238. 7. Ключина С. В. Монополия и локальная монополия как ее тип: история вопроса, методология, теория и практика / С. В. Ключина. – Иваново : Иван. гос. ун-т, 2005. – 285 с. 8. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Филук. – К. : Знання, 2006. – 367 с. 9. Малахова Н. Б. Естественные монополии: сущность и институциональные механизмы регулирования : монография / Н. Б. Малахова. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2006. – 344 с. 10. Азрилиян А. Н. Экономический словарь / А. Н. Азрилиян. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.

УДК 330.341.1

Найденов В. С.

СОЗДАНИЕ ОСНОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Исследовано понятие инновационной активности и инновационного развития. Выделены практические признаки и общие условия развития инноваций.

Анотация. Досліджено поняття інноваційної активності та інноваційного розвитку. Виділено практичні ознаки та загальні умови розвитку інновацій.

Annotation. The notions innovative activity and innovative development are studied. Practical peculiarities and general conditions of innovative development are considered.

Ключевые слова: инновационная активность, инновационное развитие, инновационная стратегия Украины.

Инновационный рост является закономерным этапом развития экономики. Экономический рост на основе накопления основного капитала замедляется и прекращается, то есть экономическая отдача огромной накопленной массы основных средств и ее увеличения начинает снижаться. Для поддержания экономического роста требуется повышение эффективности вновь вводимых средств.

В Украине наблюдается постепенное понижение отдачи основного капитала и инвестиций в основной капитал (табл. 1).

Таблица 1

Экономическая отдача инвестиций и накопления основного капитала

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. Индекс ВВП, % к прошлому году	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,3	107,6
2. Индекс инвестиций в основной капитал, % к прошлому году	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0	129,8
3. Индекс роста основных средств, % к прошлому году	101,0	102,4	101,1	103,3	104,2	103,7	104,9	104,3
4. Соотношение приростов ВВП и инвестиций в основной капитал	0,41	0,44	0,58	0,30	0,43	1,42	0,38	0,25
5. Соотношение приростов ВВП и основных средств	5,90	3,83	4,73	2,9	2,88	0,73	1,49	1,77

Из табл. 1. видно, что отдача приростов инвестиций с уровня примерно 0,41 – 0,44 с 2006 г. понизилась до 0,38 – 0,25. Отдача приростов массы основных средств понизилась с 2003 г., и особенно с 2005 г. – до 0,73; идеальное 1,49; 1,77. Наблюдается явная тенденция к понижению эффективности нового капитала. Это предвестник угасания экономического роста.

Инновации проявляются в виде новой продукции и высокотехнологичных новых технологий. Но для того, чтобы произвести новую конкурентоспособную продукцию, необхо-

димо оборудование с высокими технологическими параметрами. Поэтому базовым показателем инновационного развития является качественный уровень основных средств. Показатели, примерно характеризующие темп обновления основных средств в Украине, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Износ и обновляемость основных средств

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Степень износа основных средств	43,7	45,0	47,2	48,0	49,3	49,0	51,5
Коэффициент обновления основных средств	2,85	3,68	3,6	4,3	5,33	5,5	5,2

Из данных таблицы видно, что средний износ основных средств нарастает, темп обновления недостаточен. Таким образом, общая техническая база инновационного прогресса не отражает. Это подтверждается и некоторыми данными о техническом уровне производств. Например, удельный вес производства электро- и кислородно-конвертерной стали в 1990 г. составлял 47,3 %, в 2000 г. – 50,4 %, в 2002 г. – 52,3 %. Прогресс очень медленный. В машиностроении удельный вес высокоточного металлорежущего оборудования в 1990 г. составлял 7,5 %, в 2000 г. – 4,9 %, в 2003 г. – 6,6 %. По сути произошло снижение. Машиностроение освоило производство новых видов продукции: в 1995 г. – 641, в 2000 г. – 469, в 2002 г. – 530. Существенного прогресса не наблюдается. Единственная отрасль, где состоялся прогресс, – электроэнергетика. Удельный вес энергии, получаемой с АЭС, вырос с 25,5 % (1990 г.) до 44,9 % (2002 г.). Статистика свидетельствует, что в выпуске промышленной продукции Украины инновационная продукция занимает 5,6 %. А в экспорте товаров 3,8 % в 2000 г. и 6,6 % в 2006 г. Сдвиг есть, но очень незначительный.

Тем не менее инновационные процессы в экономике идут (табл. 3).

Таблица 3

Инновационная активность промышленных предприятий

	2000	2003	2004	2005	2006	2007
1. Удельный вес инновационно-активных предприятий, %	18,0	15,1	13,7	11,9	11,8	14,2
2. Затраты на инновационную деятельность в промышленности, млн грн	1760,0	3059,8	4534,6	5751,6	6160	10821
3. В том числе за счет собственных средств, млн грн	1399,3	–	3501,5	5211,4	5211,4	7969,7
в % к общей сумме	79,6	–	77,3	87,7	84,6	73,7
4. Количество освоенных новых видов продукции, экз.	15323	7416	3977	3152	2408	2526
5. Реализовано на экспорт новых видов продукции, млн грн	3023,6	4776,2	7984,4	12494,8	12797	14666,6
6. Получено охранных документов	6134	5040	7632	7769
7. В том числе за рубежом	146,0	–	–	245,0	264,0	281,0

Из данных табл. 3 видно, что подъема инновационной активности промышленных предприятий Украины не наблюдается. Видимо, нужны усилия для перелома ситуации и перехода на инновационный путь развития.

Классическая теория выделяет три основных типа инноваций: базисные, улучшающие и псевдоинновации.

Базисные инновации создают принципиально новые возможности, соответственно новые потребности и новые производства – обычно кластеры новых производств, а следовательно создают рынки. Улучшающие инновации – это развитие базисных. Они не создают принципиально нового, но расширяют рынки, делают результаты базисных инноваций предметами массового потребления и производства. Деление это несколько условно, так как улучшающие инновации также могут появляться и развиваться качественными скачками (внутрикластерные, суббазисные инновации). Наконец, псевдоинновации рынок существенно не расширяют, но сбыт могут поддерживать за счёт эстетики, больших дополнительных удобств и т. п.

Таким образом, оценивать перспективность и ценность инновационной продукции целесообразно по её воздействию на рынок. Совершенно недостаточно предоставлять налоговые льготы по документам, подтверждающим техническую новизну. Если сбыт продукции быстро увеличивается, выходит на зарубежные рынки, да ещё с учётом требовательности этих рынков, ей можно давать высокие оценки и высокие предпочтения, и уменьшать по мере проявления скромности результатов сбыта. Но для этого отслеживать сбыт новой продукции нужно длительное время. Единоразовые начальные констатации практически ничего не дают.

Для того чтобы правильно построить гипотезу инновационной стратегии Украины, следует выяснить основные условия, создающие вероятность возникновения и развития инноваций.

1. Прежде всего должна быть **заинтересованность коллективов, инженерно-технического и руководящего персонала** предприятий в создании и внедрении инноваций, создаваемая гарантией того, что эффект от них принесёт дополнительные материальные выгоды. Это банальное хрестоматийное условие. Обычно принято считать, что его создаёт сам механизм рыночной экономики. Но это либеральная иллюзия. Зарабатывать на перепродаже товаров, спекуляциях валютой, повышении цен и торговых надбавок выгоднее, чем ломать головы над сложными проектами и рисковать деньгами. Типично, например, что банки не интересуются инновационными предложениями. Они зарабатывают на привычных операциях деньги дал – деньги получил . Хозяйственный механизм должен быть настроен так, чтобы у предприятий и банков была только одна возможность зарабатывать: на увеличении эффективности основной деятельности и снижении издержек. И чтобы условия этого заработка были стабильными. Тогда может проявиться интерес к развитию производства и инновациям. Имеет значение и распределение доходов внутри предприятий: установление заработной платы с учетом результатов деятельности предприятия в целом и его подразделений, система участия в прибылях. Особенно выделяют вознаграждение творческих работников, создавших инновации. Всё это банальные истины, но их воплощения у нас нет. А из них складывается отношение к инновационным процессам.

2. Вторым условием для предприятий должна быть возможность **создания некоторого избытка денежных средств**, сверх необходимых для основной деятельности. Этот финансовый жирок позволяет предприятиям экономически развитых стран нести значительные затраты на инновационную деятельность. В большинстве развитых стран финансирование инновационных исследований и разработок идет в преобладающей мере за счет средств самих предприятий. Так, в 90-е годы в странах ОЭСР самофинансирование составляло 65 % всех инновационных затрат. Крупные компании, в том числе транснациональные, по сути полностью берут на себя финансирование и организацию отдельных направлений научно-технического

прогресса, воплощения научных результатов в реальные продукты. Особенно это характерно для фармацевтики, производства вычислительной техники, программного обеспечения, средств связи [1]. **Самофинансирование инноваций – важнейшее проявление инновационной активности предприятий**, именно это основа инновационного развития.

В промышленности Украины собственные средства в инновационных затратах составляют до 80 и более процентов. Как будто-бы неплохо. Но этих средств мало. Об этом говорит то, что собственные средства финансирования научных и научно-технических работ составляют всего около 9 %. Видно, предприятия в основном возятся с мелкими псевдоинновациями. На серьезные проекты денег нет.

Жесткие финансовые ограничения не дают предприятиям возможности для манёвра средствами. Наличие собственных денежных средств и возможность свободно и быстро получить недорогой кредит создают возможность быстро реагировать на обнаруживаемые потенциальные инновации. **Оперативность реагирования предприятий на инновационные возможности – важнейшая предпосылка инновационного развития.** Для создания такой предпосылки необходимо обеспечивать экономику достаточным количеством денег и способствовать увеличению собственных капиталов производственных предприятий. К сожалению, сейчас оборотные средства предприятий в среднем полностью заемные, причем при высоких процентах, а суммы кредиторских и дебиторских задолженностей достигают и даже превышают ВВП.

Макаренко И. П. обнаружил эффект качественного порога: если монетизация экономики достигает уровня примерно 80 % ВВП, инфляция утихает, а инновационная активность развивается, то есть деньги идут в развитие [2, с. 65–72]. И это подтверждается статистикой многих стран.

3. Фундаментальным условием качества (типа) инноваций является **технологический уровень предприятий**. Высокотехнологичное наукоемкое изделие не может быть создано на предприятии с низким технологическим укладом. Соотношение технологических укладов в промышленности Украины характеризуется данными табл. 4. Высокотехнологичные производства VI уклада в промышленности Украины составляют всего 1 – 3 %.

Таблица 4

Удельные веса технологических укладов в промышленности Украины [3]

Технологический уклад	Краткая характеристика	Удельный вес в структуре производства
III	Низкотехнологические отрасли – добыча и переработка сырья	49 – 53 %
IV	Средне-низкотехнологичные отрасли: резиновые, пластмассовые, минеральные изделия, металлургия, судостроение, неточное машиностроение	40 %
V	Средне-высокотехнологичные отрасли: электрическое, электронное оборудование, точное машиностроение	6 – 8 %
VI	Высокотехнологичные отрасли: биотехнологии, искусственный интеллект, информационные системы, точные приборы	1 – 3 %

Технологический уровень экономики наглядно проявляется в структуре экспорта. Особенно интересно, что по структуре экспорта имеются данные по странам (табл. 5).

Таблица 5

Технологическая структура экспорта ряда стран, % [3]

Продукция	Высокотехнологичная	Средне-высокотехнологичная	Средне-низкотехнологичная	Низкотехнологичная
Швейцария	42,2	34,5	10,4	12,8
США	32,3	38	11,4	18,3
Великобритания	29,6	34,3	14,1	22
Япония	26,4	54,8	15	3,8
Франция	22,4	39,8	15,6	22,2
Германия	20,2	50,8	15,4	13,6
Китай	34,7	19,9	13,8	31,6
Чехия	15,2	44,2	22,6	18,7
Словакия	11,2	40,9	28,8	19,2
Польша	6,4	37,7	25,3	30,7
Украина	4,6	16,6	56,1	22,8

В составе экспорта Украины только 4,6 % высокотехнологичной продукции.

4. Для инновационной активности имеет значение развитая **производственно-техническая и научно-техническая кооперация** с предприятиями технологически развитых стран. Мировой опыт показывает, что нередко инновационные продукты разрабатываются и осваиваются на основе кооперированного сотрудничества. К сожалению Украина свернула широкие кооперированные связи с российскими предприятиями и не может развивать их с европейскими. Производственно-техническая и научно-техническая автаркия не способствует инновациям.

5. Для инновационной активности звеньев экономики необходимо чтобы они были **насыщены технически грамотными кадрами, способными на инновационное творчество**. В Украине на 1000 жителей возрастом 20 – 29 лет лиц с высшим технологическим и естественным образованием 10,5, а в ЕС-27 – 12,9. Это подтверждает тот факт, что нужно подтягивать инженерное образование.

В целом в Украине наблюдается несоответствие профессиональной структуры подготовленных специалистов потребностям инновационного развития экономики. Несмотря на то, что количество выпускников вузов в 2005 г. по сравнению с 1990 г. увеличилось на 41 %, прирост произошел за счет подготовки экономистов, юристов, менеджеров при сохранении стабильных темпов выпуска специалистов технических специальностей, о чем свидетельствуют данные табл. 6.

Таблица 6

Выпуск специалистов высшими учебными заведениями Украины, тыс. чел. [4]

	1990	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего	365,5	341,5	417,2	460,3	512,3	579,5	464,4	515,1
По отраслям знаний:								
Экономика, коммерция и предпринимательство	44,5	67,9	118,6	135,6	161,5	190,6	148,1	172,6
Право	3,4	12,8	28,9	33,4	41,5	46,1	36,4	39,7
Инженерные специальности	116,1	115,6	122,2	122,0	122,5	132,2	108,3	116,9
Инженерные специальности, в %, к общему выпуску	31,8	33,8	29,3	26,5	23,9	22,8	23,3	22,7

Важным показателем развития образования является доля студентов, изучающих естественные и технические науки, математику, вычислительную технику, то есть обучающихся по специальностям, которые создают основу для инновационного производства. Удельный вес преподавателей естественных наук и медицины, математики и информатики в общем выпуске студентов вузов III – IV уровней аккредитации в 2004 г. составлял 6,7 %, что является недостаточным. К сожалению, нет данных об образовательной структуре кадров предприятий.

6. Важным условием инновационного развития является **состояние науки**. Наука создаёт основу инновационных идей. Наука поддерживает уровень образования и творческой активности кадров. Между тем, наука в Украине далеко не процветает. Количество специалистов, выполняющих научные и научно-технические работы, по сравнению с 1990 г. снизилось на 70 % (в 1990 г. было 313,1 тыс., в 2006 г. стало 160,8 тыс.). Удельный вес докторов наук старше 60 лет в 1995 г. был 36,8 %, в 2006 г. – 51,9 %. Финансирование научных и научно-технических работ в расчете на одного выполняющего их работника увеличилось с 11 тыс. грн в 1995 г. до 32,8 тыс. грн в 2006 г. Однако оно остаётся крайне бедным. Затраты на одного

исследователя в Украине составляют только 1,4 % по отношению к США, в 3 раза меньше, чем в России (табл. 7).

Таблица 7

Соотношения затрат на науку в расчете на одного исследователя (%) [2, с 144].

	Украина	Россия	Бразилия	Южная Корея	Япония	Франция	США
Соотношение объёмов затрат (США 100%)	1,4	4	25	47	73	89	100

В Украине на финансирование научных и научно-технических работ из бюджета направляется 1 – 1,4 % расходов. В то же время в США – 6 – 7 %, Германии, Великобритании, Италии, Франции – 4 – 5 %, Японии – 3 – 3,5 % [1].

Не говоря уже о том, насколько бюджеты этих стран больше украинского. В табл. 8 приводятся сравнительные данные о финансовом и кадровом обеспечении науки в некоторых странах.

Таблица 8

Показатели развития науки в отдельных странах*

№	Показатель	Россия	США	Япония	Германия	Великобритания	Франция	Италия	Канада	Украина
1	Затраты НИОКР, млрд долл. **	9,6	247,2	92,5	43,3	23,6	27,9	13,2	12,7	1,4
2	% ВВП	1,06	2,84	30,6	2,29	1,83	2,18	1,05	1,61	0,89
3	Доля бюджетных ассигнований в затратах на НИОКР, %	49,9	30,5	22,6	36,2	26,6	45,1	53,9	21,5	27,6
4	Численность исследователей, чел.	420,2	1114,0	652,8	237,9	158,4	155,3	76,1	84,6	94,7
5	Численность исследователей на 10 тыс. экономически активного населения, чел.	57	82	96	60	55	60	32	54	42

Условные обозначения : *Данные за 1999 г. в оценке Центра исследований и статистики науки Минпромнауки РФи РАН
 ** Рассчитано с учетом ППС национальных валют [5]

Из рассмотренного материала следует, что инновационное развитие требует иной, чем сегодня в Украине, экономики. Тем не менее, такую экономику нужно целенаправленно формировать. И ведущую роль в этом процессе должно выполнять государство.

7. В сравнительно благоприятных условиях экономически развитых стран на инновационные расходы и риски без помощи государства или крупных корпораций не могут решиться многие предприятия. Необходима серьёзная финансовая, идейно-психологическая и организационная поддержка инновационных начинаний. Эту роль выполняет государство. В экономически развитых странах самофинансирование инновационных затрат дополняется государственными заказами, грантами, совместным финансированием, субсидиями. Государство поддерживает и даже инициирует направления инновационного развития. Тем более инициатива государства необходима в странах с ещё слабой экономикой.

Как обстоят дела в Украине, иллюстрирует такой пример. В апреле 2004 года была принята Комплексная программа развития высоких технологий на 2005 – 2013 гг., финансирование которой предусматривалось за счет го-

сударственных и негосударственных источников. В действительности, на первый год было выделено менее 5 % запланированного. Позже информация о выполнении программы исчезла. Государство должно постепенно строить институционально-экономический механизм, способствующий зарождению и развитию инноваций, начиная от финансовой и организационной поддержки изобретательства, патентования, разработки опытных экземпляров и до соблюдения интересов авторов и разработчиков при промышленном внедрении, а также совершенствовать оценку типа и перспективности инноваций и финансово-экономических предпочтений для них. Другими словами, государство должно взять на себя роль локомотива инновационных процессов.

Литература: 1. Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України / під ред. О. А. Кириченко. – К. : Національна академія управління, 2008. – С. 42. 2. Макаренко І. П. Макроекономічні умови формування та розвитку НІС / І. П. Макаренко. – К. : Інтертехнологія, 2009. – С. 65–72. 3. Інноваційно-

технологічний розвиток України... Аналітичні матеріали до парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 рр. / за ред. Л. І. Федулової. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2009. – С. 103. 4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с. 5. Економіка і організація інноваційної діяльності. – К. : Професіонал, 2004. – 818 с.

Стаття надійшла до редакції
10.12.2009 р.

УДК 338.439.4:636.5 (477.46)

Яценко М. В.

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ І ПЕРСПЕКТИВИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ М'ЯСНОГО ПРОМИСЛОВОГО ПТАХІВНИЦТВА (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Анотація. Досліджено стаж підприємств промислового птахівництва м'ясного спрямування Черкаського регіону, виділено основні недоліки в організації їх діяльності, а також наведено пріоритетні напрями ефективності їх розвитку.

Аннотация. Исследовано состояние предприятий промышленного птицеводства мясного направления Черкасского региона, выделены основные недостатки в организации их деятельности, а также представлены приоритетные направления эффективного их развития.

Annotation. The article deals with the condition of the industrial enterprises of poultry-breeding of a meat sector in Cherkassy region. The main disadvantages in their activity organization are pointed out, as well as the priority directions of their effective development are shown.

Ключові слова: розвиток м'ясного птахівництва, продуктивні підкомплекси АПК, продовольча безпека інвестиції, технологія.

У процесі переходу до ринкових методів управління економікою у функціонуванні підприємств промислового птахівництва нагромадилися значні проблеми, які були зумовлені низькою купівельною спроможністю населення, порушенням міжгосподарських зв'язків, погіршенням технологічного стану процесу виробництва, надмірним податковим тиском на виробників продукції, подорожчанням кредитів, скороченням державного фінансування. Усе це призвело до істотного зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції птахівництва.

Починаючи з 1999 р. в галузі промислового птахівництва розпочався процес відродження: українські підприємства нарощують обсяги виробництва, розширюють асортимент, отримують прибутки. Покращуються показники забезпечення потреб населення у продукції птахівництва. Незважаючи на це, проблему підвищення ефективності функціонування підкомплексу не можна вважати вирішеною.

У такій ситуації особливого значення набуває проведення якісного аналізу функціонування регіонального птахопродуктового підкомплексу, який дозволив би виявити резерви збільшення обсягів виробництва продукції, поглиблення її переробки, забезпечення інноваційного шляху розвитку, отримання підприємствами прибутків.

Питанням підвищення ефективності функціонування продуктивних підкомплексів АПК, зокрема птахопродуктового, присвятили свої праці чимало вітчизняних вчених-аграрників: Андрійчук В. П., Березівський П. С., Гайдуцький П. І., Галанець В. Г., Гарасим П. М., Мельник А. Ф., Онищенко О. М., Пархомець М. К., Пасхавер Б. Й., Поплавський В. Г., Саблук П. Т., Рябоконець В. П., Черевко Г. В., Янків М. Д., Ярошенко Ф. О. та ін.

Метою статті є розвиток теоретико-методичних засад визначення резервів розвитку сільськогосподарських підприємств на підґрунті дослідження динаміки промислового птахівництва Черкаської області.

У Черкаській області птахівництво є однією з провідних галузей тваринництва, продукція якої займає значне місце в раціоні харчування населення області. Станом на 1 січня 2009 року за чисельністю поголів'я птиці Черкащина займала 3 місце серед регіонів України, а на 1 жовтня 2009 р. – 2 місце (після Київської області) і в загальнодержавній чисельності займає більше 10 %. З 2000 року спостерігається збільшення чисельності поголів'я птиці в сільськогосподарських підприємствах і в загальній чисельності становить 72 %, а на 01.10.2009 р. – 77 %, проти 16 % на 01.01.2000 р.

Вирощуванням птиці займаються 39 сільськогосподарських підприємств області, які утримують більше 20 млн голів (рис. 1). На сьогодні провідними виробниками м'яса птиці є ЗАТ "Миронівська птахофабрика" та ДП "Перемога Нова". Їх частка становить 86 % обсягу м'яса птиці, виробленого сільськогосподарськими підприємствами Черкащини.

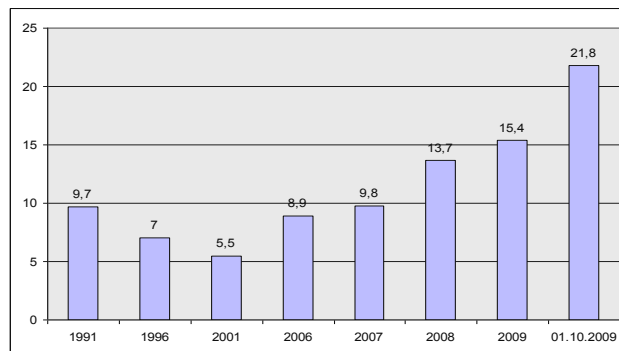


Рис. 1. Чисельність поголів'я птиці на початок 2010 року, млн голів

Питома вага продукції птахівництва в загальному обсязі продукції тваринництва становила 28 % (проти 5 % у 2000 р.), з них 25 % займає продукція вирощування. Сільськогосподарські підприємства на сьогодні за безпечують 92 % обсягів продукції птахівництва, решта – господарства населення.

Виведенням молодняка птиці займаються 8 інкубаторно-птахівничих і 8 сільськогосподарських підприємств, ними у 2008 р. виведено 10,3 млн голів молодняка, що на 36 % більше 2007 року.

Сільськогосподарськими підприємствами у 2008 році вироблено м'яса птиці (у забійній вазі) на 36 % більше відповідного періоду 2007 року. Виробництво становить 143,5 тис. т, що відповідає 1 місцю серед областей України (рис. 2).

Таблиця 1

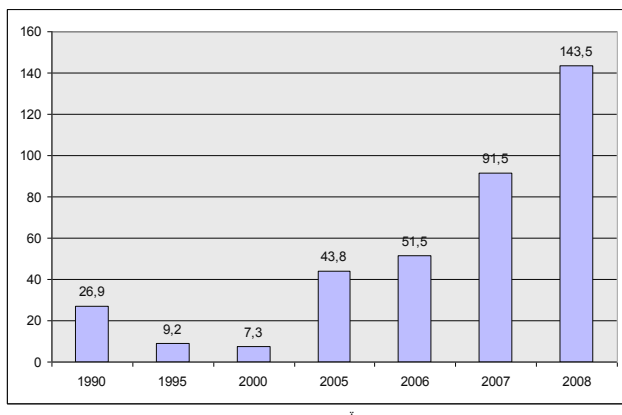


Рис. 2. Виробництво м'яса птиці у забійній вазі, тис. т

У 2008 році внесок у загальнодержавне виробництво м'яса птиці становить 18,1 %, що відповідає 2 місцю серед регіонів України (в 1990 р. на частку Черкащини припадало лише 4 % виробництва м'яса птиці).

Частка м'яса птиці у загальному виробництві м'яса всіх категорій господарств у 2008 році становила 71 % (у 1990 р. – 14 %, а у 2000 р. лише 10 %).

Виробництво м'яса птиці є важливим напрямком діяльності у промисловості області. Черкащина займає друге місце поміж інших областей у виробництві м'яса і субпродуктів птиці, що складає майже чверть від їх виробництва в Україні.

У 2008 р. м'яса і субпродуктів птиці свіжих чи охолоджених вироблено 135,6 тис. т, у січні – вересні 2009 р. – 138 тис. т, відповідно морожених вироблено 12,3 тис. т, у вересні 2009 р. – 7,2 тис. т.

Спостереження за зміною цін на м'ясо птиці в роздрібній торгівлі свідчить, що вони у 2008 р. порівняно з 2007 р. зросли на 67 %, а у 2009 р. знизились на 4,1 % (рис. 3).

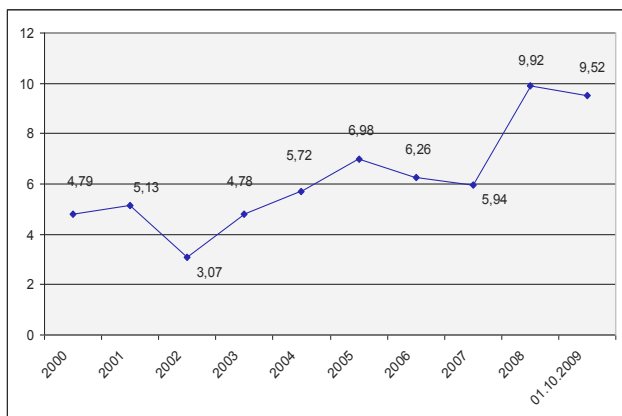


Рис. 3. Динаміка середньореалізаційних цін на м'ясо птиці, грн

Отже, період з 1990 по 2008 рр. в Черкаській області характеризується кількісним і якісним зростанням поголів'я та виробництва м'яса птиці на основі будівництва нових птахофабрик, модернізації існуючих, використання резервів зниження собівартості, підвищення обсягу продукції, пошуку оптимальної цінової політики, державних методів регулювання виробництва (табл. 1).

Основні економічні показники птахівництва Черкаської області за 1990 – 2008 рр.

Показники	Роки							2009 до 1990
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	
1. Поголів'я птиці, тис. голів	9768,0	6999,2	5475,1	8900,3	9807,5	13674,7	15400,6	1,5 рази
2. Вироблено м'яса птиці, у забійній вазі, тис. тонн	26,9	9,2	7,3	43,8	51,5	91,5	143,5	5,3 рази
3. Реалізовано м'яса птиці (бройлерів), тис. тонн	9,8	3,4	2,7	16,2	19,0	33,8	53,1	5,4 рази

Зростання виробництва м'яса птиці обґрунтовано залученням інвестицій та будівництвом нової потужної птахофабрики у Канівському районі ЗАТ "Миронівська птахофабрика", яка займає лідируючі позиції у промисловому птахівництві області і разом з дочірнім підприємством "Перемога Нова" виробляє 86 % м'яса птиці.

Щорічне зростання обсягів виробництва дозволило агропромисловим формуванням Черкаської області здійснювати витрати на 1 ц м'яса птиці на рівні 390 грн протягом останніх трьох років, що, у свою чергу, дозволило підтримувати рівень рентабельності продажів, рівний 0,7 %.

Основними джерелами фінансування інвестицій у сільське господарство є власні засоби підприємств й організацій. У 2005 р. їх частка складала 74,9 %.

Згідно з проведеним порівняльним аналізом (табл. 2 – 4) основних показників галузей тваринництва Черкаської області, виявлено тенденцію заміщення продукцією м'яса птиці інших видів м'яса, що говорить про зростаюче значення птахівництва в забезпеченні продовольчої безпеки країни і вимагає активної державної участі в розвитку даної галузі.

Таблиця 2

Динаміка поголів'я птиці, свиней, ВРХ у Черкаській області у 1990 – 2008 рр., тис. голів

Види тваринництва	Роки						
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Птахівництво	9768,0	6999,2	5475,1	8900,3	9807,5	13674,7	15400,6
Свинарство	1141,4	784,6	678,4	393,0	433,3	495,5	448,9
ВРХ	988,6	800,7	476,0	281,8	279,6	269,5	243,6

Таблиця 3

Динаміка цін на м'ясо птиці, свинину, яловичину в Черкаській області, грн/кг у 2005 – 2008 рр.

Види продуктів	Роки				Відхилення 2008 р. до 2005 р., %
	2005	2006	2007	2008	
М'ясо птиці	6,98	6,26	5,94	9,92	142
Свинина	11,8	9,9	7,8	18,0	153
Яловичина	9,9	8,5	6,9	15,4	156

Таблиця 4

Частка м'яса птиці, свинини і яловичини в загальному обсязі виробленого м'яса в Черкаській області, %

Види продуктів	Роки				
	1990	1995	2000	2005	2008
Яловичина	47,3	51,8	44,5	26,5	12,2
Свинина	37,2	35,9	43,5	28,1	16,2
М'ясо птиці	13,8	9,6	9,8	43,1	70,7

У 2008 році вартість 1 кг м'яса птиці відносно 2005 року збільшилась на 42 %, свинини – на 53 %, яловичини – на 56 %, що свідчить про значно нижчу динаміку зростання цін на м'ясо птиці.

З табл. 2 і 3 видно, що птахівництво порівняно з іншими галузями тваринництва має найбільше можливостей досягнення продовольчої безпеки принаймні у своєму секторі м'ясної продукції.

Дані табл. 4 показують, що з 1990 року частка м'яса птиці в загальному обсязі виробленого м'яса зросла на 57 %, а за останні 8 років – на 60,9 %. Це у свою чергу говорить про поступове заміщення продукцією м'яса птиці інших видів м'яса, що ще раз підтверджує необхідність пріоритетної державної підтримки птахівництва для розвитку господарств даної галузі в рамках розширеного відтворення.

За даними табл. 5 можна стверджувати, що в сучасний період розвитку економіки птахівництва Черкаської області підтвердило статус однієї з перспективних галузей сільського господарства. Це видно з того, що за останній 4-річний період стану економіки м'ясного птахівництва витрати щороку покривалися виручкою, спостерігається також тенденція до зростання відносного коефіцієнта (ГВ/ВВ) з 1,29 у 2005 р. до 1,56 у 2008 р.

Таблиця 5

Співвідношення сумарної грошової виручки від реалізації продукції і сумарних витрат на виробництво у птахівничих господарствах Черкаської області за 2005 – 2008 рр.

Роки	Грошова виручка (ГВ)		Витрати на виробництво (ВВ)		Відносний коефіцієнт (ГВ/ВВ)	
	тис. грн	індекс	тис. грн	індекс	тис. грн	індекс
2005	512,3	1,00	398,2	1,00	1,29	1,00
2006	573,4	1,12	410,9	1,03	1,39	1,09
2007	967,6	1,89	669,9	1,68	1,44	1,13
2008	2 146,7	4,19	1 373,3	3,45	1,56	1,27

Аналіз основних показників показав, що в Черкаській області на ЗАТ "Миронівська птахофабрика" та її дочірньому підприємстві "Перемога Нова" за останні 5 років рентабельність зросла в 2,4 раза, ними виробляється 86 % продукції м'яса птиці області.

Валове виробництво м'яса птиці на даному підприємстві в середньому на рік збільшувалося на 46 %. Лише в 2006 р. порівняно з середнім показником за 5 років зростання обсягу виробництва м'яса птиці склало 17 %, а найбільше зростання відбулось у 2007 р. і досягло 77 % та у 2008 р. – 56 % у зв'язку з введенням нових потужностей.

Одночасно із зростанням обсягу виробництва підвищився середньодобовий приріст (згідно з даними за ЗАТ "Миронівська птахофабрика") з 40 г в 2004 р. до 50 г в 2008 р. при витратах корму 1,7 у.к.од. Крос став володіти більш високим генетичним потенціалом швидкості зростання, а саме: збереження більше 95 %,

термін відгодівлі – 37 днів. Це пояснюється поліпшенням кормової бази і впровадженням нових технологій.

Керівники згаданого закритого акціонерного товариства вважають, що українська влада слабо підтримує тих, хто займається вітчизняним виробництвом продуктів харчування. Ще 20 років тому Україна була продовольчо незалежна. І сьогодні вона може повернути собі такий стан. Лише за останні два роки птахівництво Черкаської області зуміло майже утричі збільшити обсяги виробництва м'яса птиці з 51,5 тис. тонн у 2006 році до 143,5 тис. тонн у 2008 р., а за обсягами виробництва м'яса на душу населення удвічі – з 84,6 кг у 2006 р. до 155 кг у 2008 р., частка м'яса птиці в якому 70 %. Цей показник майже удвічі перевищив середній показник по Україні (41,2 кг).

Господарствами всіх категорій птахівничих підприємств за 2008 рік вирощено 143,5 тис. тонн м'яса птиці, що на 56 % вище минулорічного обсягу і у 5 разів більше обсягу 1990 року. Нині птахівники області займають 2 місце в Україні за чисельністю поголів'я птиці, а їх частка в загальнодержавній чисельності птиці складає більше 10 %.

За даними Головного управління статистики у Черкаській області похваленню птахівництва Черкащини, поліпшенню його фінансового стану сприяли протягом останніх п'яти років притоки масштабних інвестицій. Завдяки великим інвесторам, таким, як акціонерне товариство закритого типу "Миронівський хлібопродукт", у Канівському районі на території шести сільських рад і площі 728 га земель сільськогосподарського призначення у 2004 році розпочато, а в 2007 році закінчено роботи з розміщення та будівництва комплексу з семи бригад з вирощування курчат-бройлерів, забійного комплексу, інкубатора, сан-пропускника, споруд для зберігання кормів. Одна бригада складається з 16 пташників ємністю 50 тис. курчат на одну посадку. Загальна потужність птахофабрики складає 5 млн 600 тис. курчат на одну посадку.

Завдяки фінансовим ресурсам АТЗТ "Миронівський хлібопродукт" ЗАТ "Миронівська птахофабрика" вже зараз виробляє щодня більше 20 тис. тонн м'яса птиці у живій вазі, що дозволяє даному підприємству займати лідируючі позиції серед кращих підприємств країни за обсягами продукції птахівництва.

Аналіз даних, що відображають тенденцію динаміки використання внутрішніх ресурсів, показав, що в більшості птахівничих підприємств відсутня пропорційність між основними показниками. Так, у ЗАТ "Миронівська птахофабрика", підприємству, що нарощує рентабельність, обсяги фонду оплати праці збільшилися в 3,3 раза, а прибуток – у 16 разів.

Причиною цього бачаться як штучні маніпуляції з елементами валового доходу з боку керівництва, так і відсутність фонду розвитку. У зв'язку з цим є необхідність у пошуку внутрішніх резервів зростання доходів, що дасть можливість стабілізувати пропорційну залежність між основними елементами господарських процесів. Тому, на погляд автора, важливим є вдосконалення амортизаційної політики підприємства як одного з джерел внутрішніх резервів та вдосконалення бази, що підлягає оподаткуванню, як джерела зовнішніх резервів.

Динаміка нарахування амортизації в активній частині у великих підприємствах за останні 5 років має тенденцію до зниження, що не дозволяє оновлювати машини та устаткування високими темпами. Підприємство ЗАТ "Миронівська птахофабрика" має новітні обладнання та технології, проте ступінь зносу устаткування на інших птахофабриках області складає 65 %. Господарювання на розширеній основі вимагає оновлення устаткування й зрочення частки зносу в найближчі роки. На погляд автора, активна інвестиційна політика держави сприятиме

вкладанню коштів в основні засоби птахогосподарств відстаючих птахофабрик за рахунок придбання нового устаткування та сприятливої виробничої і фінансової бази, що дасть можливість вийти їм на рівень розширеного відтворення. Допомога підприємствам-аутсайдерам дасть можливість їм бути привабливими з позиції об'єднання в організаційно-інтегровану структуру.

Ефективність діяльності господарств м'ясного птахівництва та економічна доцільність їх функціонування пов'язана з їх рентабельністю, про яку можна судити за прибутковістю ресурсів або продукції підприємств. ЗАТ "Миронівська птахофабрика" має тенденцію до зростання рентабельності й обсягів виробництва.

На основі виробничих даних можна зробити висновок про те, що фінансова підтримка від держави, потужних інвесторів та інших джерел фінансування найбільшим чином сприятиме розширеному відтворенню на птахофабриках регіону.

Механізм регулювання ринку м'ясної продукції, спрямований на забезпечення прибутків товаровиробникам для ведення розширеного відтворення, підтримку споживання населення високоякісною м'ясною продукцією на рівні медичних норм за прийнятними цінами, створення умов для конкуренції та обмеження монополізму у м'ясному птахівництві приводить до здешевлення продукції та поліпшення конкурентного становища регіональних товаровиробників на м'ясному ринку птиці.

Збільшення обсягів виробництва м'яса птиці могло б бути ще більшим, якби вдалося знизити негативний вплив зовнішніх чинників, основним з яких є нееквівалентність цін виробників засобів виробництва, м'ясовиробників та споживачів цін, що призводить до послідовного зростання питомої ваги витрат птаховиробника на одиницю продукції.

Підвищення рівня продовольчої безпеки держави на основі нарощування виробництва продуктів харчування, поліпшення їх якості та збалансованості за поживними елементами, а також забезпечення захисту інтересів вітчизняного виробника є стратегічним пріоритетом соціального та економічного розвитку України в умовах ринкових перетворень. Для вирішення харчової проблеми продукти птахівництва, зокрема, виробництво пташиного м'яса, за співвідношенням ціни та якості, враховуючи купівельну спроможність населення України, завжди займало провідні позиції. Однак в агропромисловому виробництві України галузь птахівництва залишається проблемною, хоча в той же час стрімко розвивається. Створити сприятливі умови для підвищення ефективності птахівництва в цілому, забезпечити населення високоякісними продуктами харчування, витримати значну конкуренцію на внутрішньому ринку і знайти шляхи виходу на зовнішній ринок – ось перелік далеко не всіх питань, які стоять перед галуззю Черкаської області на сучасному етапі розвитку як і України в цілому.

В організаційно-технологічному розвитку товариницьких галузей птахівництва є галуззю, яка найбільше відповідає умовам застосування інтегрованої моделі "селекція – споживач кінцевої продукції", спрямованої на тісне поєднання всіх ланок виробничого процесу і забезпечення економічних інтересів учасників спільної діяльності в одержанні високих результатів. Характерними особливостями цієї галузі порівняно з іншими є обмеження територіальної потреби розміщення виробництва м'яса птиці, висока біологічна скоростиглість птиці та швидкий відтворювальний цикл, що має надзвичайно велике значення для ритмічного постачання цінної і незамінної свіжої висококалорійної продукції споживачам у великі міста, промислові центри, курортні зони. Особливості утримання птиці при застосуванні сухого ком-

бікорму для годівлі, як основної складової технологічного процесу виробництва продукції птахівництва, сприяють впровадженню комплексно-механізованих й автоматизованих безвідходних технологій в інтегрованих господарських структурах.

Широкі можливості забезпечення високої територіальної концентрації поголів'я із застосуванням сучасних індустріальних методів утримання птиці, інноваційних досягнень сприяють зростанню продуктивності праці в галузі. Птахівництво досить ефективно реагує на розвиток інтенсифікації виробництва і належить до числа галузей, які мають можливість здійснювати розширене відтворення за рахунок впровадження прогресивних технологій, застосування інновацій і випуску конкурентоспроможної продукції. Лише тут виробляється цінне, необхідне для населення м'ясо птиці, яке може відповідати світовим стандартам. У розвитку цієї галузі світова економіка в цілому набагато випередила країни, що розвиваються, або звільнилися від тоталітарного режиму. В Україні ця галузь потребує прискореного технічного переоснащення, застосування прогресивних технологій. Світова практика доводить, що країни, в яких широко застосовують інноваційні досягнення, знаходяться в авангарді розвитку. Кожна національна інноваційна система несе в собі певну історичну спадщину нації, але інноваційні системи кожної країни не можуть існувати без інтеграційних взаємовідносин зі світовими системами, а також з окремими країнами.

Інноваційні системи мають бути міждержавними з елементами національних особливостей, але інноваційні системи кожної країни не можуть існувати без інтеграційних взаємовідносин зі світовими системами, а також з окремими країнами. Інноваційні напрями підвищення ефективності галузі птахівництва дають змогу поліпшити життєвий рівень населення; зміцнити фінансовий стан підприємств і розширити їх можливості щодо подальшого розвитку інноваційної діяльності, вирішити соціальні проблеми сільських територій, сприяти збереженню й оздоровленню навколишнього природного середовища.

Процес вирощування всіх видів птиці включає такі операції: племінна селекція, підготовка яєць до інкубації, інкубація, вивід молодняку, вирощування молодняку, утримання та годівля птиці, лікування і нарешті забій та переробка кінцевого продукту. При цьому необхідно врахувати такі чинники, як біологічні особливості сільськогосподарської птиці технологічного призначення, особливості племінної роботи, технології інкубації, вирощування та утримання м'ясного молодняку. Тобто технологічний процес, як зазначалося вище, – багатовступінчастий, вимагає значних інноваційних вкладень, а також використання новітніх технологій для утримання конкурентоспроможності на внутрішньому та світовому ринках.

Література: 1. Тваринництво Черкащини : статистичний збірник / Державний комітет статистики України ; Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси, 2008, 2009 рр. 2. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – К., 2009. 3. Ярошенко Ф. О. Птахівництво України: стан, проблеми і перспективи розвитку / Ф. О. Ярошенко ; Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки" – К. : 2004. 4. Програма розвитку галузі птахівництва України на 2005 – 2009 роки. – К. : Асоціація "Союз птахівників України", 2005. 5. Маламуд Д. Б. Производственно-экономический потенциал птицеводства / Д. Б. Маламуд // Пищевая промышленность. – 2004. – № 9.

Стаття надійшла до редакції
19.05.2010 р.

ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Анотація. Вивчено моделі прийняття рішень, обґрунтовано доцільність використання ситуаційної моделі, удосконалено модель прийняття управлінських рішень Врума – Йеттона – Яго, в якій на відміну від існуючої, уточнено зміст та враховано критерії оцінки кожного з етапів алгоритму прийняття рішень, а також враховано компетентність персоналу.

Аннотация. Изучены модели принятия решений, обосновано целесообразность использования ситуационной модели, усовершенствовано модель принятия управленческих решений Врума – Йеттона – Яго, в которой в отличие от существующей, уточнено содержание и критерии оценки каждого из этапов алгоритма принятия решений, а также компетентность персонала.

Annotation. The models of making decision are studied, the expedience of the using of situational model is grounded. It is improved the model of acceptance of administrative decisions Vrum – Yetton – Yago, in which, unlike existing, maintenance is specified and the criteria of estimation of each of the stages of algorithm of making decision and also the competence of personal is taken into account

Ключові слова: моделі прийняття рішень, процесний, системний, ситуаційний підходи до технології прийняття рішень.

Практичне вирішення проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення ефективної роботи господарських систем більшою мірою залежить від правильності вибору підходу до процесу (технології) прийняття управлінських рішень. Особливої значимості дане питання набуває в умовах постійного браку кількості варіантів альтернативних рішень, часу, непередбачуваності наслідків від реалізації рішень, а також низької вірогідності правильного його розуміння та виконання колективом виконавців. У цьому випадку, актуальними є питання щодо встановлення сталих та надійних відносин керівника з колективом, адже люди по-різному ставляться до ризику, до оцінки очікуваних наслідків від прийнятих ними рішень, до впливу їх на досягнення цілей інших людей або груп.

Різними підходами до прийняття рішень займалися лауреати Нобелівської премії з економіки: М. Алле, Д. Канеман, Г. Саймон, вітчизняні вчені Большаков А. С., Михайлов В. И., Василенко В. О., Шостка В. І. [1 – 6]. Ними були розглянуті різні способи уявлення процесу прийняття рішень, засновані на різних підходах до управління: системний, процесний, ситуаційний. Однак умови вибору конкретної технології до прийняття рішень, розглянутих у

процесному, системному та ситуаційному підходах, є недостатньо розкритими.

Отже, процесний підхід передбачає, що процес прийняття управлінських рішень повинен бути спрямований на здійснення управлінських функцій, до яких належать планування, організація, координація, мотивація та контроль. Недоліком такого підходу є тривалий проміжок часу між прийняттям обґрунтованого рішення, тобто його плануванням, та перевіркою – контролем його по факту. При цьому слабо враховується те, що первісне (планове) рішення могло бути правильним, однак його організація, координація та мотивація персоналу (елементи процесу прийняття рішення) були виконані на недостатньому рівні. Узагалі, технологія прийняття управлінського рішення відповідно до даного підходу схожа на управління об'єктом у вигляді чорного ящика, в якому вплив здійснюється лише на вході.

Приймати управлінські рішення на основі системного підходу керівники повинні з урахуванням принципу єдності всіх підсистем, до яких належать люди, структура, завдання та технологія, які орієнтовані на досягнення різних цілей в умовах швидкої зміни зовнішнього середовища. Хоча даний підхід є максимально адаптованим до сучасних умов, адже в ньому враховано внутрішню і зовнішню складові, однак корегування різних функціональних елементів процесу прийняття рішення здійснюється лише за кінцевим результатом. Але на відміну від процесного підходу, вплив на процес прийняття управлінських рішень у системному підході здійснюється не лише на вході, але й на елементах процесу прийняття управлінських рішень.

Найбільш повним, таким, що поєднує положення попередніх двох підходів та враховує всі фактори, які впливають на процес прийняття управлінського рішення, на думку авторів, є ситуаційний підхід, який є подальшим розвитком системного підходу.

Ситуаційний підхід концентрується на тому, що прийняття управлінських рішень відбувається на основі різних методів управління та залежно від ситуації. Відповідно до даного підходу, процес прийняття управлінського рішення залежить від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища і наявності великої кількості цих факторів говорить про те, що не існує єдиного, "найкращого" сценарію прийняття управлінських рішень. Найефективнішим методом у конкретній ситуації є метод, який найбільше відповідає конкретній ситуації. Таким чином, у даному підході завчасно передбачаються вірогідності можливих змін стану об'єкта управління. Даний підхід також дозволяє враховувати вплив такої важливої для управлінського персоналу особистої якості, як лідерство [1].

Ситуаційний підхід до вивчення лідерства досліджує взаємодію різних ситуацій для того, щоб виявити причинно-наслідкові зв'язки у відношеннях лідерства, що дозволяє передбачати можливу поведінку лідера при прийнятті рішення та наслідки цієї поведінки (табл. 1).

Сутність моделей ситуаційного лідерства

Модель Танненбаума – Шмідта	Тривимірна модель Фреда Фідлера
Лідер при прийнятті рішень обирає один з семи можливих зразків поведінки залежно від сили дії на відносини лідерства трьох чинників: самого лідера, його послідовників і ситуації, що склалася. Недоліки моделі полягають у труднощах стосовно обліку всіх можливих взаємодій між лідером, послідовниками і ситуацією при встановленні причинно-наслідкових зв'язків у відносинах лідерства	В основі даної моделі лежить положення, що при прийнятті рішень лідерський стиль залишається відносно постійним та практично не змінюється у часі. Вибір стилю лідерства за Фідлером повинен визначитися трьома змінними: 1) привабливістю лідера; 2) структурою завдання; 3) об'ємом легітимної влади лідера. Неповнота даної моделі полягає у тому, що в ній не були висвітлені мотиваційні сили лідера в колективі, а також їх зв'язок із зусиллями працівника щодо виконання свого завдання
Модель Стінсона – Джонсона	Модель "шлях – мета" Мітчела і Хауса
Відповідно до моделі керівник повинен впливати на те, як підлеглий виконуватиме завдання, тобто постійно направляти в потрібне русло зусилля працівника і всіляко його підтримувати на всьому шляху, усуваючи можливі перешкоди. Мітчел і Хаус вивели два стилі керівництва: стиль підтримки і директивний стиль. Згідно з моделлю, вибір стилю повинен виходити з потреб підлеглих. Якщо серед них переважає прагнення до ідентифікації себе в організації, то необхідний стиль підтримки; якщо ж активною потребою є автономія і самовираження, то більш відповідним буде директивний стиль	Дана модель припускає, що найбільш ефективний стиль лідерства залежить від досвідченості підлеглих і їх потреби у службовій самостійності, а також структури виконуваного ними завдання. Усі можливі ситуації можна звести до чотирьох, а кількість можливих стилів – до двох. Якщо завдання добре структуроване, а люди прагнуть до незалежності, керівникові потрібно вибрати високий ступінь контролю. Навпаки, низький ступінь втручання у процес виконання завдання слід вибрати, якщо робота не структурована, а працівники хочуть більше самостійності, або коли робота детально розписана і виконавці не амбітні
Модель Херсея і Бланшарда	Модель прийняття рішення Врума – Йеттона – Яго
Відповідно до моделі стилі керівництва при прийнятті управлінських рішень можна обирати залежно від зрілості виконавців. Директивність керівництва, що визначається характером роботи, також впливає на вибір оптимального стилю. Зрілість працівників складається з таких критеріїв: 1) працівники спроможні працювати незначною мірою, бажать працювати рідко; 2) працівники спроможні працювати певною мірою, іноді бажать працювати; 3) працівники спроможні працювати достатньою мірою, працювати бажать часто; 4) працівники спроможні працювати значною мірою, бажать працювати завжди. Стілі керівництва відповідно до зрілості такі: 1) вказуючий; 2) переконуючий; 3) стиль участі; 4) делегуючий	У даній моделі вчені розглядали управлінську діяльність навколо процесу ухвалення рішення. Головні фактори – інформація, керівник і підлеглий. Вчені виводять п'ять стилів керівництва: (A1) – керівник використовує власну інформацію і самостійно ухвалює рішення; (A2) – менеджер отримує інформацію у підлеглих, ухвалює рішення сам, не радячись з підлеглими; (K1) – менеджер при ухваленні рішення керується пропозиціями окремих співробітників, кого стосується дана проблема, перед цим їх вислухавши; (K2) – керівник радиться з окремими співробітниками, а ухвалення рішення виносить на суд колективу; (Y) – менеджер вислуховує пропозиції колективу і ухвалює те рішення, яке підтримає більшість. Обрати стиль для конкретної ситуації можна після відповіді на такі запитання: 1. Наскільки велике значення якості рішення? 2. Чи достатньо є інформації для ухвалення якісного рішення? 3. Наскільки структурована проблема? 4. Як впливає узгодження підлеглих з цілями компанії на ефективне виконання завдання? 5. Яка вірогідність того, що з власним рішенням керівника погодяться підлегли? 6. Наскільки мотивовані співробітники на досягнення цілей організації і виконання даного завдання? 7. Яка вірогідність виникнення конфлікту при сумісному виробленні альтернативи?

Усі зазначені моделі мають свої переваги та недоліки, однак головним недоліком, на думку авторів, є відсутність кількісної оцінки критеріїв, недостатньо розкритими є також питання впливу на прийняття рішення рівня розвитку персоналу. Тому пропонується удосконалити модель Врума – Йеттона – Яго.

Основні недоліки даної моделі полягають у тому, що відсутні критерії оцінки кожного із запитань, пояснення змісту запитань, не враховано рівень компетентності підлеглих.

Отже, відповідно до розробленої моделі Врума – Йеттона – Яго, сутність кожного з етапів процесу прийняття рішення є такою.

1. Перший етап в даному дереві рішень стосується оцінки важливості якості рішення (Я). Але, на думку авторів, будь-яке з управлінських рішень потребує високої якості виконання. У зв'язку з цим, дане питання потребує уточнення. Узагалі при прийнятті управлінських рішень особливого значення набуває компетентність особи, яка приймає рішення.

Відповідно до цього, автори пропонують на відміну від існуючого підходу застосування такої характеристики, як ступінь доведеності рішення до знань та вмінь, або рівень проробки даного рішення. У випадку, коли рівень проробки управлінського рішення є високим (1), керівник здатен самостійно прийняти управлінське рішення, тобто застосувати стратегії A1 та A2. Якщо ж рівень проробки управлінського рішення є низьким (0), дії керівника повин-

ні бути спрямовані на отримання максимуму інформації, аналізу проблеми, тобто перейти до наступного етапу.

2. Наявність у повному обсязі інформації (I) значно спрощує процес прийняття рішення за умови, що є достатня кількість часу. Однак все частіше доводиться приймати рішення в найкоротші строки за наявності мінімуму інформації, або взагалі розраховуючи на власну інтуїцію.

3. У результаті визначення ступеня інформативності, формується уявлення про рівень структурованості проблеми. Так, якщо проблема є новою і раніше не вирішувалась, вона є слабо структурована і потребує більш глибокого вивчення, наявності необхідних знань (С). Критеріями як для інформативності, так і для структурованості є бальна оцінка визначення того, наскільки високою (0,5 – 1) або низькою (0 – 0,49) є інформативність чи структурованість проблеми. Важливе значення у процесі прийняття управлінського рішення має також якість та правдивість інформації, що насамперед залежить від компетентності підлеглих, які надають інформацію керівнику. У моделі Врума – Йеттона – Яго не враховано критерій впливу рівня компетентності підлеглих на ефективність виконуваного завдання.

4. Авторами на відміну від існуючого підходу пропонується замість оцінки згоди підлеглих з цілями компанії, визначати компетентність (К) менеджерів середньої та нижчої ланок. Дану оцінку можна здійснювати на основі методики визначення показника розвитку та використання

управлінського персоналу, відповідно до якої співвідносяться втрати від неякісної праці управлінського персоналу з витратами на його розвиток. При чому, якщо значення показника від 0 до 0,49 – високий рівень компетентності, якщо від 0,5 до 1 – низький рівень.

5. У процесі роботи не тільки керівник впливає на підлеглих, але й повинен бути встановлений зворотний зв'язок. Поганий зворотний зв'язок може призвести як до звільнення робітника, так і до уходу керівника. Тому важливим у прийнятті управлінського рішення є вивчення вірогідності підпорядкування підлеглих (П), що висвітлює рівень прийняття підлеглими лідерського стилю (поведінки, поглядів керівника). Якщо погляди керівника та підлеглих є полярними, досягти консенсусу у прийнятті рішення дуже важко. Рівень підпорядкованості залежно від ситуації може оцінити керівник – низька підпорядкованість 0 – 0,49 балів, висока підпорядкованість 0,5 – 1 балів.

6. Вивчення мотивації (М) на досягнення цілей організації є одним з вирішальних етапів, залежно від якого обирається та чи інша стратегія. Низький рівень (0 – 0,49) мотивації підлеглих до виконання завдання значно підвищує ризикованість управлінського рішення, адже працівники не зацікавлені в його успішності.

7. Останнім етапом у дереві рішень є визначення рівня конфліктності, який вираховується, як і попередні два показники, для зниження рівня ризикованості у процесі прийняття управлінського рішення (КФ).

Опишемо, за яких обставин можна обирати ту чи іншу стратегію.

Так, стратегія А1 обирається у таких випадках. Коли проблема, що виникла, має високий рівень проробки (1), а підпорядкованість підлеглих є високою (0,5 – 1). У даному випадку має місце повсякденна проблема, яку керівник здатен вирішити власноруч.

Коли проблема потребує високого рівня проробки, для чого є повна інформація (1), але компетентність менеджерів є низькою (0 – 0,499). У даному випадку керівник, користуючись власним досвідом, а також інформацією, рівень якої за даною проблемою є дуже високим, може самотужки вирішити проблему, тим більше, що рівень компетентності підлеглих є низьким.

Існує ще один випадок, коли доцільно обрати стратегію А1 і він є найбільш ризикованим для керівника, адже він повинен приймати стратегічне рішення самостійно, засновуючись на власній інтуїції, в умовах повної відсутності інформації (0) та структурованості проблеми (0). Компетентність підлеглих при цьому є низькою (0 – 0,499).

Стратегія А2 характерна для ситуації, коли вирішення проблеми потребує високого рівня проробки (1) і використовується у таких випадках. Коли інформативність проблеми (1), компетентність підлеглих (0,5 – 1) та рівень їх підпорядкованості (0,5 – 1) є високими. Даний випадок характеризується наявністю мінімуму ризиків для керівника при прийнятті управлінських рішень, адже підлеглі та керівник працюють як єдина висококваліфікована команда.

Повною протилежною даній ситуації, коли також можна обрати стратегію А2, є випадок, де рівень інформативності (0), компетентність підлеглих (0 – 0,499) є низькими, але рівень структурованості проблеми – високим (1). Це означає, що подібна проблема мала місце бути, і алгоритм її вирішення відомий, тому, користуючись порадами окремих підлеглих, керівник самостійно приймає рішення.

Існує також випадок, коли проблема, що виникла, має високий рівень проробки (1), але підпорядкованість підлеглих є низькою (0 – 0,499), в даному випадку також можна обрати стратегію А2.

Стратегія К1 використовується у двох випадках, в яких проблема, що потребує вирішення, має низький рівень проробки (0). Коли інформативність (1), компетент-

ність підлеглих (0,5 – 1) є високими, підпорядкованість (0 – 0,499) та мотивація (0 – 0,499) до досягнення цілей – низькими. У цьому випадку додатково визначають конфліктність підлеглих. Якщо її рівень є низьким (0 – 0,499), потрібно обирати стратегію К 1, та звернути увагу на стан мотиваційної системи, удосконалення якої вплине як на підпорядкованість керівників, так і на підвищення рівня мотивації до виконання завдання.

Коли інформативність проблеми є низькою (0), але структурованість (1), компетентність підлеглих (0,5 – 1), підпорядкованість (0,5 – 1) – високими. У даному випадку керівник разом із командою спеціалістів розробляють проекти можливих рішень, але право останнього вибору залишається за керівником.

Стратегія К2 обирається, якщо вирішення проблеми потребує високого рівня якості, у таких випадках. Коли інформативність (1), компетентність підлеглих (0,5 – 1) та рівень конфліктності є високими (0,5 – 1), але підпорядкованість (0 – 0,499), мотивація – низькими (0 – 0,499). Цей варіант є доволі ризикованим, адже керівник не може прийняти рішення, засновуючись на власному досвіді, адже підлеглі не є прибічниками його стилю роботи та мають низьку мотивацію до виконання завдання. Тому необхідно звернути увагу на підвищення мотиваційного рівня колективу, а також покращення морально-психологічного клімату.

Якщо інформативність (0), структурованість проблеми (0) та підпорядкованість підлеглих (0 – 0,499) низькі, але компетентність та рівень мотивації високі (0,5 – 1), ризик при вирішенні проблеми є не таким високим, як у попередньому випадку, але налагодження відносин між керівником та підлеглими все ж є необхідним.

Стратегія У обирається в таких випадках. Коли рівень проробки рішення є низьким, причому інформативність проблеми (1), компетентність та рівень мотивації підлеглих є високими (0,5 – 1), а підпорядкованість низькою (0 – 0,499). У даному випадку керівник повністю довіряє ухвалення рішення своїм підлеглим, адже ризик від його прийняття зменшується за рахунок високої зацікавленості всіх учасників у досягненні успіху, а також за рахунок високої інформативності та компетентності співробітників.

Якщо проблема, що виникла, має низький рівень проробки, але інформативність (0), структурованість, підпорядкованість та мотивація підлеглих є низькими (0 – 0,499), лише компетентність підлеглих на високому рівні (0,5 – 1). Ситуація, що склалася, є найбільш небажаною для керівника, адже його втручання в ухвалення рішення є неможливим, а мотивація підлеглих на досягнення цілей є низькою. Тому ризикованість даної ситуації є дуже сильною, і увагу слід приділити створенню ефективного мотиваційного механізму, а також відносинам між керівником та підлеглими.

Практичне застосування методу дерева рішень для процесу прийняття управлінських рішень пропонується здійснювати на основі вивчення посадових обов'язків управлінського персоналу (табл. 2). Також було виявлено, які рішення мають високий рівень проробки, а які – низький.

Таблиця 2

Рішення, які найчастіше зустрічаються на коксохімічних підприємствах

Рішення, які потребують додаткових знань та навичок	Рішення з високим рівнем проробки
1	2
Вибір постачальників	Делегування повноважень
Організація збуту продукції	Заохочення топ-менеджерів
Оновлення основних виробничих фондів	Контроль якості сировини

Закінчення табл. 2

1	2
Розподіл прибутку	Надання благ топ-менеджерам (авто, телефон, квартира тощо)
Укладання колективного договору	
Інноваційний розвиток	Необхідність навчання окремих топ-менеджерів
Формування ціни на продукцію	Визначення умов складання договорів
Розрахунок потреби в сировині	Надання відпусток топ-менеджерам
Формування логістичної системи	

На прикладі ВАТ "Авдієвський КХЗ" здійснимо апробацію удосконаленої моделі прийняття управлінських рішень Врума – Йеттона – Яго. Розглянемо рішення щодо інноваційного розвитку підприємства.

Управлінські рішення щодо інноваційного розвитку

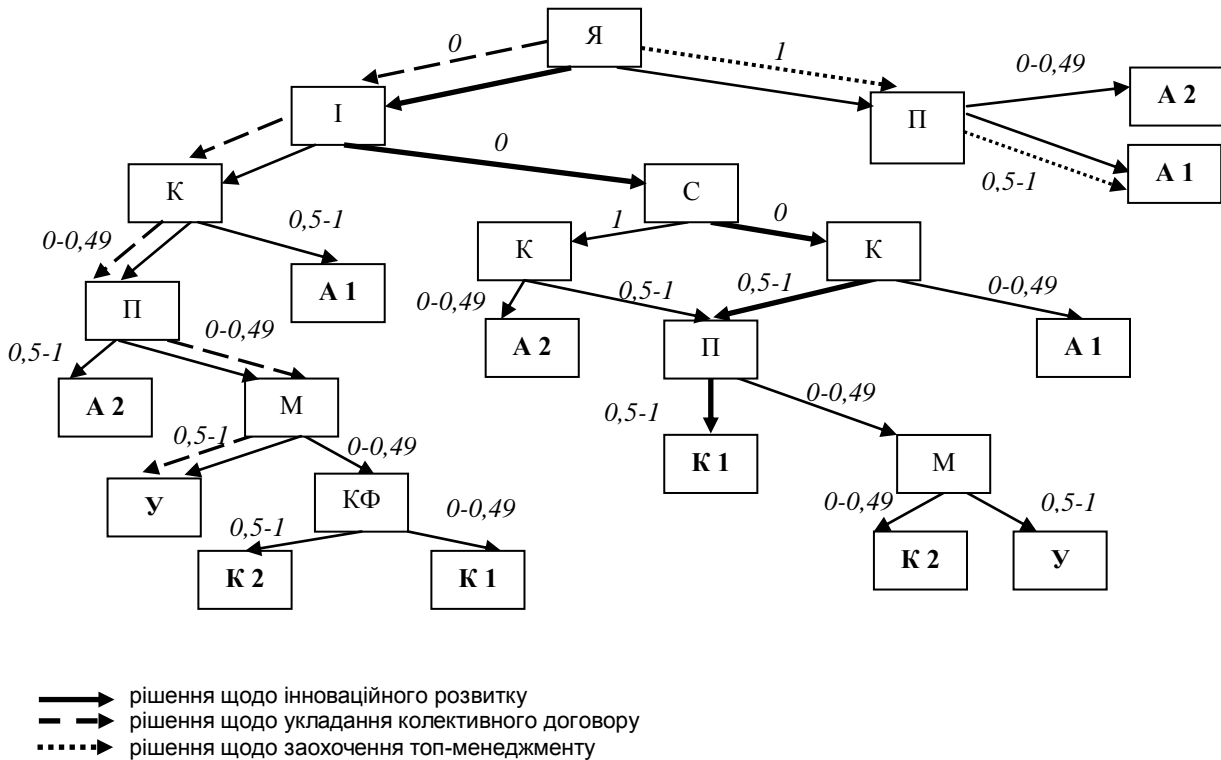


Рис. Упровадження технології прийняття управлінських рішень на основі методу дерева рішень для ВАТ "Авдієвський КХЗ"

Укладання колективного договору потребує високого рівня проробки. Інформативність є високою (1), адже укладання колективного договору є обов'язковою процедурою, що здійснюються періодично. Компетентність персоналу з цієї проблеми є звичайно високою (0,78), адже ступінь зацікавленості та мотивованості є високим.

Звичайною для будь-якого підприємства є ситуація, коли дії керівництва спрямовані на мінімізацію витрат з боку підприємства, тому в даному випадку керівництво не може розраховувати на повне погодження підлеглих, тому ступінь підпорядкованості проблеми є низьким (0,3), а рівень мотивації працівників є навпаки – високим (0,9). У даному випадку доцільно обрати стратегію У, яка полягає в тому, що керівник вислуховує пропозиції колективу і ухвалює те рішення, яке підтримує більшість.

Рішення щодо необхідності заохочення окремих топ-менеджерів має високий рівень проробки (1), при

для всіх підприємств коксохімічної галузі є стратегічними та потребують високої якості виконання. У зв'язку з цим, у більшості випадків досвід керівника, його професійні та особисті знання є недостатніми для прийняття рішення, тому керівник не здатен самостійно, лише на основі спроможності його до передбачення результатів прийняти рішення. Так, на ВАТ "Авдієвський КХЗ" конкретним прикладом інноваційного розвитку є впровадження технології уловлювання та переробки продуктів коксування.

Компетентність управлінського персоналу з питань інноваційного розвитку на ВАТ "Авдієвський КХЗ" є високою і складає 0,89, рівень підпорядкованості також на високому рівні (0,78), тому доцільно обрати стратегію К1, коли керівник при ухваленні рішення керується пропозиціями окремих співробітників, кого стосується дана проблема, перед цим їх вислухавши (рисунок).

цьому підпорядкованість підлеглих також на високому рівні (0,8), отже доцільно обрати стратегію А1, коли керівник самостійно приймає управлінське рішення. Якщо мова йде про надання відпусток або закордонних відряджень, рівень підпорядкованості підлеглих є низьким, адже ці питання стосуватимуться окремих співробітників, тому з метою уникнення конфліктних ситуацій керівник повинен отримати необхідну інформацію у підлеглих та ухвалити рішення сам, не радячись з ними.

Таким чином, застосування удосконаленої моделі процесу прийняття управлінських рішень (УР) Врума – Йеттона – Яго дозволяє покращити як загальні показники, що характеризують ефективність господарської діяльності, так і локальні показники, що стосуються переважно внутрішнього середовища.

Так, підвищення ефективності від прийняття УР, що виражається через скорочення часу, зменшення ризиків

від прийняття УР досягається за рахунок наявності чіткого алгоритму дії залежно від ситуації, що склалася на даний момент на підприємстві. Що стосується локальних показників, то застосування даної моделі передбачає здійснення постійного моніторингу таких важливих показників, як рівень мотивації підлеглих до досягнення цілей, їх компетентність та підпорядкованість керівникові, а також рівень конфліктності. Відповідно до цього, на підприємстві ведеться постійна робота над підтримкою даних показників на бажаному рівні.

Отже, наукова новизна полягає в запропонованні технології прийняття управлінських рішень на основі удосконаленої ситуаційної моделі Врума – Йеттона – Яго, яка, на відміну від існуючої, враховує критерії оцінки на кожному з етапів алгоритму прийняття рішень залежно від ситуації та рівень компетентності підлеглих, що дозволяє суттєво скоротити ризики, час та сприяє встановленню сталих і надійних відносин керівника з колективом.

Література: 1. Большаков А. С. Современный менеджмент: теория и практика / А. С. Большаков, В. И. Михайлов. – СПб.: Питер, 2000. – 416 с. 2. Василенко В. О. Ситуаційний менеджмент: навч. посібн. / В. О. Василенко, В. І. Шостка. – К.: ЦУЛ, 2003. – 285 с. 3. Тронин Ю. Н. Управленческие решения: учебн. пособ. для вузов / Ю. Н. Тронин, Ю. С. Масленченков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 310 с. 4. Kahneman D. Prospect theory: An analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. – 1979. – № 47. – Pp. 313 – 327. 5. Tversky A. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty / A. Tversky, D. Kahneman // *Journal of Risk and Uncertainty*. – 1992. – № 5. – Pp. 297–232. 6. Allais M. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque. Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine / M. Allais // *Econometrica*. – 1953. – Vol. 21. – № 4. – Pp. 503–546. 7. Simon G. Administrative Behavior / G. Simon. – N.Y., 1947. – 436 p.

*Стаття надійшла до редакції
18.05.2010 р.*

УДК 331.108.37

**Скоков Б. Г.
Першина Г. О.**

ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ОБОВ'ЯЗКІВ КОМІТЕТІВ НАГЛЯДОВИХ РАД АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. Досліджено проблему стосовно формування переліку комітетів наглядових рад та визначення їх обов'язків. Відповідно до українського законодавства та результатів останніх наукових досліджень сформовано портфель обов'язків комітетів наглядових рад, а їх перелік прояснено та оновлено.

Аннотация. Исследована проблема, касающаяся формирования перечня комитетов наблюдательных советов и выявления их обязанностей. В соответствии с законодате-

льством Украины и результатами последних научных исследований сформирован портфель обязанностей комитетов наблюдательных советов, а их перечень прояснен и обновлен.

Annotation. The issue concerning the boards' committees' list forming and its obligations detecting is studied. According to the Ukrainian legislative base and the latest scientist discoveries investigation the case of directors boards committees duties is identified and the list of committees is cleared up and updated.

Ключові слова: органи управління акціонерним товариством, комітети наглядової ради, портфель обов'язків, акціонерні товариства будівельної сфери, принципи корпоративного управління.

Перехід до ринкових відносин та активна приватизація 90-х років ХХ століття спричинила виникнення такої форми власності, як акціонерні товариства. Такі товариства мають свої органи управління (загальні збори акціонерів – найвищий орган, наглядова (спостережна) рада – орган стратегічного управління діяльністю товариства та орган захисту прав акціонерів, правління – здійснює управління поточною діяльністю та ревізійна комісія – орган, що контролює фінансово-господарську діяльність правління).

Наглядова рада згідно з Законом України "Про акціонерні товариства" (ст. 56) [1] та Принципами корпоративного управління [2, с. 35 – 37] у своєму складі може створювати комітети на тимчасовій або постійній основі з числа своїх членів з метою вирішення актуальних питань управління.

Аналіз законодавчої бази та останніх досліджень, присвячених корпоративному управлінню, виявив, що питання формування комітетів наглядової ради та визначення їх обов'язків вивчено недостатньо, наприклад у ст. 56 ЗУ "Про акціонерні товариства" лише зазначається, що питання про визначення обов'язків комітетів ради приймаються простою більшістю голосів. Положення про наглядову раду, прийняте Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР), зазначає лише приблизний перелік комітетів [3] так само, як і Принципи корпоративного управління, в яких, проте, прописуються обов'язки двох комітетів, аудиторського та з питань призначень і винагород. У Законі "Про господарські товариства" [4] питання формування комітетів наглядової ради та особливостей їх функціонування взагалі не розглядається.

Такі автори, як О. Щербина [5] І. Спасио-Фатєєва, В. Борисова, Кібенко О. Р. [6], Задихайло Д. В., Назарова Г. В. [7], які відводять у своїх працях велике місце діяльності наглядової ради, лише вказують на те, що рада може створювати комітети для вивчення певних питань на тимчасовій та постійній основі, проте жодних рекомендацій щодо їх повноважень та переліку таких комітетів не надають.

Тому метою дослідження є прояснення та чітке формування переліку комітетів з визначенням портфеля їх обов'язків.

Дослідження діяльності наглядових рад акціонерних товариств будівельної галузі (таблиця) виявило, що станом на початок 2009 року в 90 % товариств комітети взагалі не створювались. У 10 % товариств – створено аудиторський комітет. Похибка розрахунків складає ± 10 %. Також було виявлено, що статuti та положення про наглядові ради і комітети наглядових рад практично не містять переліку обов'язків комітетів.

Дослідження комітетів наглядових рад будівельних акціонерних товариств [8]

Комітети	ВАТ "Донецьк-житлобуд"	ВАТ "Трест "Житлобуд-1"	ВАТ "Житлобуд-2"	ВАТ "Житлобуд-3"	ВАТ "Івано-Франківськбуд"	ВАТ "Київ-міськбуд"	ВАТ "Криворіжжитлобуд"	ВАТ "Металургпромжитлобуд"	ВАТ "Промжитлобуд"	ВАТ "Сумжитлобуд"
Стратегічного планування										
Аудиторський				√						
З питань призначень та винагород										
Інвестиційний										
Жодних комітетів не створено	√	√	√		√	√	√	√	√	√

Пропонується створити в наглядовій раді товариств будівельної галузі з точки зору обов'язків, покладених на раду, та специфіки управління акціонерним товариством саме будівельної галузі і спираючись на рекомендації ДКЦПФР [2; 3] на обов'язковій основі такі комітети, як: комітет з питань аудиту; з питань призначень та винагород, стратегічного планування; з питань інформаційної політики (цей комітет пропонується створювати і у ст. 56.1 ЗУ "Про акціонерні товариства" [1], проте його наявність не враховується на офіційному сайті системи розкриття інформації на фондовому ринку України), крім цього повинен створюватися інвестиційний комітет. Також, з точки зору специфіки обов'язків та завдань наглядової ради акціонерного товариства слід створити юридичний комітет.

Далі необхідно прояснити перелік обов'язків для кожного з вищезазначених комітетів.

Як обов'язки аудиторського комітету слід виділити такі, як:

оцінка повноти та достовірності відображення фінансово-господарського стану товариства у його бухгалтерській звітності (ст. 75.4 ЗУ "Про акціонерні товариства" [1]);

контроль за збереженням та раціональним використанням фінансових і матеріальних ресурсів товариства;

контроль за забезпеченням точності та повноти бухгалтерських записів;

контроль за організацією та функціонуванням системи бухгалтерського обліку;

контроль за відповідністю даних бухгалтерського обліку фактичній наявності активів, їх належним збереженням;

експертизи фінансової та операційної діяльності;

питання управління ризиками [2, с. 36];

підготовки оглядів діяльності товариства та розробки рекомендацій щодо підвищення її ефективності;

запобігання та викриття фальсифікацій і помилок [2, с. 36];

розгляд кандидатур та призначення зовнішніх аудиторів, вирішення питань стосовно винагороди за проведення аудиту;

контроль за незалежністю аудитора [2, с. 36];

визначення напрямів необхідного аудиту [2, с. 36].

До обов'язків комітету зі стратегічного планування можуть бути віднесені такі:

1) стратегічний аналіз і прогностичне забезпечення;

2) визначення мети і завдань товариства;

3) варіантна розробка стратегії (стратегічне планування);

4) контроль за виконанням стратегії;

5) оцінка і коригування стратегічного плану.

Як обов'язки комітету з питань інформаційної політики можуть бути виділені такі:

забезпечення кожному акціонеру доступу до документів, визначених частиною першою статті 77 ЗУ "Про акціонерні товариства" [1], крім документів бухгалтерського обліку, які не стосуються значних правочинів та правочинів, у вчиненні яких є заінтересованість, якщо інше не передбачено законами (ст. 78.1 ЗУ "Про акціонерні товариства" [1]);

надання кожному акціонеру додаткової інформації про діяльність товариства за згодою виконавчого органу товариства або у випадках і порядку, передбачених статутом чи рішенням загальних зборів акціонерного товариства (ст. 78.2 ЗУ "Про акціонерні товариства" [1]);

надання можливості своєчасного отримання інформації про фінансовий стан товариства та результати його діяльності, про порядок управління товариством і суттєві факти, що стосуються фінансово-господарської діяльності товариства тощо, зацікавленим особам [2, с. 33–34];

забезпечення необхідних умов для своєчасного обміну інформацією та ефективної взаємодії між наглядовою радою та виконавчим органом – правлінням.

Обов'язки комітету з призначень та винагород мають бути такими:

1) визначення критеріїв підбору кандидатур голови та членів виконавчого органу, керівників основних структурних підрозділів товариства [2, с. 37];

2) призначення та звільнення членів правління;

3) розробка політики товариства у галузі винагород, включаючи визначення розміру винагороди голови та членів виконавчого органу, встановлення системи заохочень для управлінського персоналу [2, с. 36];

4) розробка умов договору з головою та членами виконавчого органу [2, с. 37];

5) попередня оцінка кандидатур на посади голови та членів виконавчого органу, а також результатів їх діяльності;

6) визначення відповідності кандидатів у члени наглядової ради та ревізійної комісії критеріям підбору, визначеним у внутрішніх документах товариства [2, с. 37];

7) проведення оцінки діяльності членів ради та самої ради;

8) нарахування розміру відшкодування для членів ради й подання даних до бухгалтерії;

9) оцінка "незалежності" членів наглядової ради [2, с. 37].

Обов'язками інвестиційного комітету можуть бути такі, як:

пошук інвестиційних проектів;

розрахунок терміну окупності, індексу дохідності та чистого дисконтованого доходу і на підставі цього прийняття рішень про участь товариства в інвестиційних проектах;

реалізація стратегії виходу з проектів.

Як обов'язки юридичного комітету можуть бути виділені такі:

1) перевірка правомірності діяльності товариства з юридичної точки зору;

2) перевірка правильності оформлення та ведення документації;

3) перевірка відсутності порушень законодавства в діяч ради, що може призвести до суттєвих наслідків.

Таким чином, комітети наглядової ради, у випадку, якщо вони створюються та функціонують на постійній основі і представлені особами, які володіють достатньою компетенцією, здатні покращити ефективність функціонування рад, а також подолати явище недостатньої поінформованості членів ради в діяльності товариства через епізодичну участь.

Встановлення чіткого переліку комітетів та портфеля їх обов'язків дозволить наглядовій раді більш чітко визначати, який комітет потрібно створити на даному етапі з урахуванням питань, які слід більш детально розробити перед засіданням ради, та специфіки проблем, що стоять перед товариством.

Проте слід відзначити, що розробка питання щодо визначення переліку комітетів наглядової ради та їх обов'язків не є повною без встановлення критеріїв до відбору осіб як членів комітетів наглядової ради і впровадження процедури їх оцінки як на етапі відбору, так і у процесі виконання ними своїх обов'язків. Усі ці питання потребують подальшого детального дослідження.

Література: 1. Закон України "Про акціонерні товариства" // Українське національне інформаційне агентство – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=748116>. 2. Принципи корпоративного управління. – К. : Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, 2004. – 72 с. 3. Положення про наглядову раду ВАТ // ДКЦПФР. – 8 квітня. – 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://apelyasia.org.ua/node/3508>. 4. Закон України "Про господарські товариства" // Верховна Рада України. – 1991. – 19 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1576-12>. 5. Щербина О. Як правильно прописати повноваження наглядової ради в новій редакції статуту / О. Щербина // Правовий тиждень. – № 17(143). – 28 квітня

2009 р. – С. 9. 6. І. Спасибо-Фатеева. Корпоративне управління : монографія / І. Спасибо-Фатеева, О. Кібенко, В. Борисова ; за ред. проф. І. Спасибо-Фатеевої. – Харків : Право, 2007. – 498 с. 7. Задохайло Д. В. Корпоративне управління / Д. В. Задохайло, О. Р. Кібенко, Г. В. Назарова. – Харків : Еспада, 2003. – 687 с.

Стаття надійшла до редакції
21.04.2010 р.

УДК 06.08:65.012.32

Немашкало О. А.

КЛЮЧОВІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Анотація. Визначено напрями і результати аналізу людських ресурсів у міжнародному бізнесі. Розглянуто методіку оцінки людських ресурсів у міжнародному бізнесі на основі оцінки лояльності персоналу та рівня мотивації. Проаналізовано структуру робочих колективів та ступінь задоволеності працею у країнах Європи.

Аннотация. Определены направления и результаты анализа человеческих ресурсов в международном бизнесе. Рассмотрена методика оценки человеческих ресурсов в международном бизнесе на основе оценки лояльности персонала и уровня его мотивации. Проанализированы структура рабочих коллективов и степень удовлетворенности трудом в странах Европы.

Annotation. The directions and results of analysis of human resources in international business are certified. The method of estimation of human resources in international business on the basis of estimation of loyalty of personnel and its motivation is considered. The structure of workings collectives and degree of satisfaction by labour in the countries of Europe are analysed.

Ключові слова: аналіз, міжнародний бізнес, людські ресурси, лояльність, структура, оцінка, персонал, розвиток.

Людські ресурси є одним з найважливіших активів будь-якої компанії, тому проблемам дослідження людських ресурсів приділяють серйозну увагу як у зарубіжній, так і у вітчизняній практиці управління.

Працівники, лояльні компанії, зацікавлені у співпраці з нею, задоволені своєю роботою, не лише самі більш продуктивно працюють, але і підвищують задоволеність зовнішніх і внутрішніх клієнтів своєї компанії. Вони випускають якіснішу продукцію, швидше освоюють нові технології і толерантніше ставляться до змін. Саме лояльність персоналу, як свідчить досвід кращих компаній, є одним з важливих ресурсів підвищення ефективності діяльності компанії. У зв'язку з цим питання аналізу людських ресурсів з метою виявлення рівня їх

мотивації і лояльності компанії набувають особливої актуальності.

Дослідженню проблем управління людськими ресурсами присвячено значну кількість робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. При цьому найбільш цікавими, на погляд автора, є питання дослідження зарубіжного досвіду управління людськими ресурсами та його інтеграція в діяльність вітчизняних компаній. Проте дослідження щодо управління людськими ресурсами саме в міжнародному бізнесі носять фрагментарний характер у зв'язку з тим, що цей науковий напрям носить яскраво виражений прикладний характер і кожна з міжнародних компаній впроваджує власну модель управління людськими ресурсами. Глобальний характер міжнародного бізнесу зумовлює необхідність визначення підходів до аналізу людських ресурсів у міжнародному бізнесі.

Мета дослідження полягає у визначенні принципових особливостей аналізу людських ресурсів у міжнародному бізнесі.

Висока задоволеність роботою – ключова умова успіху в будь-якому бізнесі. Результативність діяльності, задоволеність клієнтів, утримання кадрів і задоволеність співробітників тісно взаємозв'язані. Але щоб збудувати ефективну систему мотивації HR-менеджерам необхідно проаналізувати мотиви і настанови персоналу компанії, оцінити рівень їх задоволеності своєю працею, ступінь прихильності (commitment) компанії. Результати подібних досліджень надають можливість:

- оцінити якісний склад співробітників;
- визначити готовність перспективних фахівців пов'язати своє майбутнє саме з цією компанією;
- розробити заходи щодо утримання найбільш цінних працівників, підвищення віддачі від їх діяльності;
- знайти ефективні способи підвищення лояльності персоналу;
- розробити рекомендації щодо мотивації різних груп співробітників.

Аналіз людських ресурсів включає такі напрями:

- 1) внутрішні дослідження персоналу компанії (які дозволяють виявити настанови, що визначають поведінку працівників);
- 2) аудит проблемних зон в управлінні людськими ресурсами;
- 3) бенчмаркінг – порівняння важливих параметрів різних компаній у сфері управління людськими ресурсами. Аудит людських ресурсів надає змогу виявити сильні і слабкі сторони компанії, розробити необхідні управлінські зміни.

З метою дослідження людських ресурсів – HRA (Human Resources Analysis) – міжнародна дослідницька мережа Factum Group розробила спеціальну методику. Вона призначена для проведення аудиту прихильності співробітників своїй роботі і компанії, а також оцінки ступеня їх задоволеності роботою. Методика дозволяє виявити основні чинники, що впливають на настанови, мотивацію, поведінку персоналу. Вона була апробована у ряді компаній Центральної і Східної Європи.

Додатковою перевагою методики є можливість сегментувати працівників компанії за різними критеріями (демографічними, соціальними, психологічними і т. п.). Групи розрізняються не лише за рівнем кваліфікації і наявності професійного досвіду, але і за ставленням до роботи, рівнем лояльності компанії та ін. Це дозволяє виділяти групи найбільш перспективних співробітників і надавати рекомендації щодо роботи з ними.

На основі виміру двох узагальнених параметрів: прихильність співробітника компанії і прихильність своїй роботі, методика HRA дозволяє виділити чотири основні типи співробітників: "лідери", "кар'єристи", "лояльні" і "пасажири".

"Лідери" відрізняються високим рівнем залученості і прихильності як своїй роботі, так і компанії. Вони складають найбільш цінний її актив.

"Кар'єристи" – віддані своїй роботі, але не компанії. Вони відкриті для конкурентних пропозицій від інших потенційних працедавців.

"Лояльні" – віддані компанії, згодні працювати тривалий час. Проте ці співробітники працюють не в повну силу (нижче встановлених норм або неефективно), проявляють менше ентузіазму при виконанні своїх робочих завдань.

"Пасажири" є серйозною проблемою для компанії. Вони не проявляють відданості ні компанії, ні своїй роботі, більш того, у критичний момент можуть виступити проти компанії.

Обробка отриманих за допомогою анкетування даних дозволяє віднести кожного співробітника до одного з цих чотирьох типів. Така сегментація персоналу необхідна для прийняття управлінських рішень у сфері управління людськими ресурсами.

Розуміння особливостей сприйняття і мотивації різних груп працівників є основою для побудови ефективної взаємодії з ними. Методика HRA дозволяє визначити, як інструменти мотивації сприймаються співробітниками різних типів, як вони впливають на установки і поведінку людей. HRA дає можливість детально проаналізувати систему чинників, що формують прихильність компанії і професійної діяльності (менеджмент, система винагороди, внутрішні комунікації, умови роботи та ін.). Використання чутливих статистичних методів допомагає оцінювати вплив ключових чинників, які формують сильну прихильність співробітників, а періодичне повторення досліджень дозволяє відстежувати динаміку зміни значущості цих чинників, виявляти приховані мотиваційні проблеми.

Дослідження проводиться, як правило, методом CAWI (computer assisted web-interview): працівники компанії заповнюють анкету, розміщену на спеціалізованому сайті.

Інтерпретація отриманих результатів вимагає уточнення. Однією з важливих переваг методики HRA є наявність "бенчмарков" (benchmark) – орієнтирів або контрольних пунктів, які дозволяють порівнювати результати різних компаній. У 2009 році міжнародна дослідницька мережа Factum Group провела дослідження, в якому взяло участь 4 250 працівників різних компаній у різних країнах світу. Соціологів цікавила спільна задоволеність і прихильність співробітників своїм компаніям. Аналіз бенчмаркінгової бази даних по семи країнах (Угорщина, Литва, Росія, Словаччина, Україна, Чехія й Естонія) демонструє, що найбільш продуктивна структура робочих колективів спостерігається в Угорщині. У цій країні працюють найвідданіші компаніям співробітники, крім того тут переважають "лідери" (їх більше половини – 57 %), тоді як "пасажири" – всього 25 %. Найбільш проблемна ситуація спостерігається в Литві, де у трудових колективах здебільшого зустрічаються "пасажири": їх в середньому 61 %, тоді як "лідерів" – лише 19 % (рис. 1).

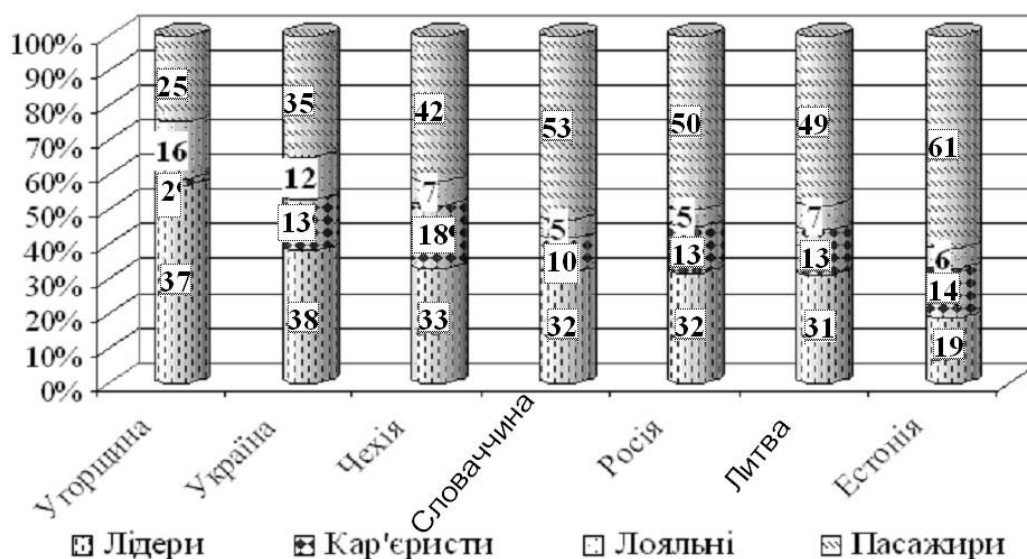


Рис. 1. Структура робочих колективів регіону Центральної і Східної Європи [1]

Результати дослідження показують: порівняно з іншими державами, в Україні структура робочих колективів виглядає досить благополучною. Співвідношення "лідерів" і "пасажирів" складає 38 до 36 %. У всіх останніх країнах (окрім Угорщини) "пасажирів" істотно більше, ніж "лідерів", а найвищий відсоток "кар'єристів" (18 %) виявився в Росії.

У всіх країнах, що взяли участь у дослідженні, люди в цілому задоволені своєю роботою: середній показник рівня спільної задоволеності співробітників не опускається нижче 58 % (рис. 2).

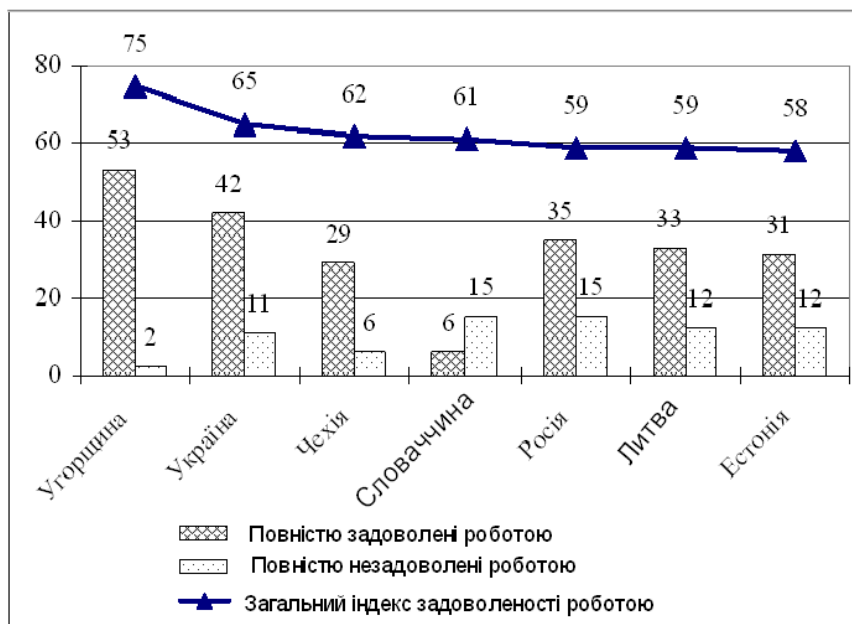


Рис. 2. Загальна задоволеність роботою у країнах Центральної і Східної Європи [1]

Дані рис. 2 дозволяють зробити висновок про те, що найбільш високий рівень задоволеності роботою спостерігається в Угорських працівників: більшість з них (75 %) згодні з твердженням: "У цілому, я повністю задоволений моєю теперішньою роботою". В Угорщині також найвищий відсоток (53 %) тих, хто відчуває себе цілком задоволеним, і найбільш низька частка незадоволених роботою – таких всього 2 %.

Найменший рівень спільної задоволеності роботою відмічений в Естонії. Україна за параметром спільної задоволеності також займає друге місце серед всієї групи

країн: рівень згоди наших працівників з твердженням: "У цілому, я повністю задоволений моєю теперішньою роботою" досягає 65 %. Більш сприятливим в Україні є і співвідношення кількості повністю задоволених і категорично не задоволених роботою людей – 42 до 11 %. Співробітники Чехії знаходяться на третьому місці: у цій країні спільна задоволеність досягає 62 %. Найнижчий рівень спільної задоволеності роботою спостерігається в Естонії. Результати дослідження також показали: незважаючи на високий рівень задоволеності місцем роботи, багато українців не проти його змінити; максимальний ступінь готов-

ності піти на іншу роботу продемонстрували 33 % респондентів. У той же час у сусідніх країнах готові змінити роботу: у Росії – 14 % співробітників, а в Угорщині, чії показники задоволеністю зіставні з Україною, – менше 1 % [1].

Сьогодні ринок праці швидко змінюється. Пошук і залучення висококваліфікованих фахівців стає для працевдавців усе більш складним завданням, тому формування прихильності і підвищення задоволеності професіоналів, що вже працюють в компанії, є одними з важливих завдань HR-менеджера. Дослідження людських ресурсів – дієвий і практичний спосіб моніторингу діяльності компанії. Отримані результати допоможуть керівникам приймати ефективні управлінські рішення в галузі управління людськими ресурсами.

Література: 1. Часовська О. А. Порівняльна характеристика моделей управління персоналом в міжнародному бізнесі / О. А. Часовська // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2009. – № 9 (139). – С. 180–186. 2. Одегов Ю. Г. Аудит и контроллинг персонала / Ю. Г. Одегов, Т. В. Никонова. – М. : Экзамен, 2004. – 118 с. 3. Бузько І. Р. Розвиток теорії управління людськими ресурсами: історичний аспект та світовий досвід / І. Р. Бузько, О. А. Часовська // Вісник Донецького національного університету. – Серія В. Економіка і право. – 2009. – Том. 1. – С. 15–19. 4. <http://www.hrliga.com>.

Стаття надійшла до редакції
31.05.2010 р.

УДК 330.322:346.2(477)

Єгорова О. О.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ФОРМ СПЕЦІАЛЬНИХ ПРАВОВИХ РЕЖИМІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто нормативно-правові акти, в тому числі і законопроекти, щодо запровадження та функціонування нових для України форм спеціальних правових режимів економічної діяльності з акцентом на наявних в них проблемах та неузгодженостях зі взятими на себе Україною міжнародними зобов'язаннями та чинним національним законодавством. Запропоновано заходи щодо систематизації та вдосконалення нормативно-правової бази в цій сфері для забезпечення прискореного розвитку регіонів, галузей та країни в цілому.

Аннотация. Рассмотрены нормативно-правовые акты, в том числе и законопроекты, относительно введения и функционирования новых для Украины форм специальных правовых режимов экономической деятельности с акцентом на существующих в них проблемах и несогласованностях со взятими на себя Украиной международными обязательствами и действующим нацио-

нальным законодательством. Предложены меры по систематизации и усовершенствованию нормативно-правовой базы в этой сфере для обеспечения ускоренного развития регионов, отраслей и страны в целом.

Annotation. The legal texts, including drafts, concerning the establishment and operation of new forms of the special legal regimes of economic activity in Ukraine, focusing on existing problems and inconsistencies with international obligations taken up by Ukraine and current national legislation are considered. There are also indicated measures for the systematization and improvement the legislative framework in this sphere for the development acceleration of regions, sectors and countries as a whole.

Ключові слова: СПРЕД, інвестиційний парк, науковий парк, індустріальний (промисловий) парк, іннополіс, територія перспективного розвитку.

Спеціальні правові режими економічної діяльності (СПРЕД) фактично застосовуються в Україні у формах спеціальних економічних зон (СЕЗ) з 1995 року, територій пріоритетного розвитку (ТПР) з 1999 року, технологічних парків (ТП) з 2000 року та наукових парків (НП) з 2007 року. Поспіх і нехтування демократичними процедурами у запровадженні більшості СПРЕД, недосконалість нормативно-правової бази у цій сфері та її неузгодженість з міжнародними зобов'язаннями України й європейськими стандартами, непослідовність державної політики та недотримання державою гарантій щодо стабільності правового поля, безперечно, негативно позначилися на ефективності подальшого застосування цього економічного інструментарію. Через це доцільність застосування чинних та запровадження нових для України форм СПРЕД досі залишаються дискусійними серед представників наукових, владних, політичних, бізнесових та інших кіл. Однак позитивний світовий досвід використання СПРЕД та сучасний критичний стан економіки України зумовлюють необхідність переосмислення засад застосування цього економічного інструментарію, спонукають до його використання для подолання фінансово-економічної кризи та забезпечення інвестиційно-інноваційної спрямованості розвитку національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. До того ж, в 2010 році закінчується термін дії п'ятирічного мораторію на надання нових та розширення існуючих пільг із сплати податку на одану вартість, що дає правові підстави запровадити нові форми СПРЕД у цих цілях. Тому наразі актуальними є аналіз нормативно-правових актів та їх проектів щодо запровадження нових форм СПРЕД в Україні, оцінка їх узгодженості з чинним національним законодавством та європейськими стандартами.

Джерельною базою дослідження стали нормативно-правові акти, останні законопроекти у цій сфері та роботи вітчизняних вчених щодо результатів та перспектив застосування окремих форм СПРЕД в Україні, зокрема М. Влащука [1], Лушкін В. А. [2], Мазур О. А. [3], Чмир О. С. [4]. Водночас процесу запровадження нових форм СПРЕД ще бракує цілісного і системного погляду на цей економічний інструментарій.

Метою статті є внесення пропозицій щодо систематизації та узгодженості з національним законодавством і європейськими стандартами нормативно-правової бази щодо запровадження нових форм СПРЕД в Україні. Для досягнення цієї мети було проаналізовано чинні нормативно-правові акти щодо СПРЕД та законодавчі ініціативи щодо нових форм.

Пропозиції щодо запровадження нових форм СПРЕД в Україні, які надходили до Верховної Ради Украї-

ни впродовж 2004 – 2010 років у вигляді законопроектів, можна згрупувати за напрямками індустріально-промислового [5 – 9], інвестиційного [10; 11] та науково-інноваційного [12 – 16] спрямування.

Створення елементів розвитку інноваційної інфраструктури України (зокрема інноваційних центрів, НП, інноваційних бізнес-інкубаторів, центрів трансферу технологій, технополісів і соціотехнополісів у складі кластер-технопарків) передбачене низкою нормативно-правових документів.

До основних сучасних чинників негативного впливу на ефективність функціонування та запровадження нових форм СПРЕД в Україні слід віднести:

Відсутність системного бачення ролі СПРЕД як інструментарію вирішення економічних проблем регіонів, галузей і країни в цілому. Відсутнє визначення місця і ролі СПРЕД, у тому числі і нових форм СПРЕД, у реалізації завдань чинних Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р. та відповідних регіональних стратегій розвитку, Стратегії економічного та соціального розвитку України "Шляхом європейської інтеграції" на 2004 – 2015 роки. У проекті Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [17] в контексті розвитку інноваційної інфраструктури лише згадується про технопарки, наукові центри, науково-технічні підприємства та фонди і зазначається, що розвиток інноваційної інфраструктури потребує всебічної державної підтримки. У проекті стратегії розвитку України "Україна-2020: стратегія національної модернізації" [18], передбачено заходи щодо створення сучасної інноваційної системи з використанням таких форм і функціональних одиниць СПРЕД, як ТП, НП, технополісів, бізнес-інкубаторів та центрів трансферу технологій. Проте використання інших чинних форм СПРЕД (СЕЗ, ТПР) і в цілому використання СПРЕД як економічного інструментарію прискорення розвитку економіки країни належним чином не визначено.

Неузгодженість окремих нормативних проектів щодо СПРЕД із чинним національним законодавством та міжнародними зобов'язаннями України. Передбачені у законопроектах про створення інвестиційних парків [10], іннополісів [14; 16], зон розвитку високих і нових технологій [15] норми щодо запровадження цих нових форм СПРЕД рішеннями Кабінету Міністрів України суперечать ст. 92 Конституції України [19]. У законопроекті щодо інвестиційних парків також на Кабінет Міністрів України покладалося створення органу управління парку (Національного Агентства з питань залучення інвестицій та управління інвестиційними парками) з функціями центрального органу виконавчої влади та сферою діяльності не лише на території інвестиційного парку, що не відповідає п.15 ст. 106 Конституції України [19]. Цей же законопроект за своєю суттю є новою редакцією рамкового закону щодо СЕЗ, що не відповідає ієрархії нормативно-правових документів. Також положення законопроектів щодо запровадження нових форм СПРЕД частково не відповідають актам *acquis communautaire*, зокрема через відсутність визначень граничної кількості функціональних елементів кожної з нових форм СПРЕД, що не узгоджується з Угодою про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством і їх державами-членами [20].

Необхідність системного доопрацювання законопроектів про запровадження нових форм СПРЕД. Деякі визначення нових форм СПРЕД (щодо іннополісів та зон розвитку високих і нових технологій) абсолютно тотожні й не містять необхідних характерних ознак, які відрізняють по суті їх поміж собою. Їх, відповідно до положень

законопроектів [14 – 16], можна розглядати як різновид ТП, а саме інноваційні ТП, а промислові парки, згідно з рамковим законом щодо СЕЗ, як функціональні типи СЕЗ, а не як окремі форми СПРЕД. Слід зазначити, що на виконання Указу Президента [21] щодо здійснення заходів зі створення на базі Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" технополісу у галузі високих технологій при доопрацюванні відповідного законопроекту [12] і прийнятті Закону України "Про науковий парк "Київська політехніка" [22], в ньому було вилучено пункти щодо пільг для суб'єктів господарювання, що відмежувало його за умовами діяльності від чинних СЕЗ, а назву "технополіс" було замінено на "науковий парк". Однак, на відміну від умов цього закону, в рамковому Законі України "Про наукові парки" [23] (ст. 19 та 20) визначено певні форми державної допомоги НП, що відновлює підстави розглядати їх як функціональний тип СЕЗ і створює правову колізію з відповідними правовими наслідками. У прийнятому за основу в першому читанні законопроекті про індустріальні (промислові) парки відсутні положення, спрямовані на заохочення функціонування на їх території інноваційних підприємств, хоча, відповідно до чинної Концепції державної цільової економічної програми "Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008 – 2012 роки", вони мають бути елементами розвитку інноваційної інфраструктури.

Заполітизованість процесу запровадження нових форм СПРЕД. Подані до Верховної Ради законопроекти тривалий час не розглядаються, не доопрацьовуються чи не набувають статусу законів через політичне протистояння їх авторів й опонентів та несистемну роботу Верховної Ради України. Так, поданий у вересні 2005 року до Верховної Ради законопроект щодо інвестиційних парків [10] так і не було розглянуто в першому читанні. Законопроекти щодо іннополісів [14], зон розвитку високих і нових технологій [15] та один із законопроектів щодо індустріальних (промислових) парків [7], внесений головою КМУ в червні 2007 р., були одночасно відкликані (23 листопада 2007 року) у зв'язку з початком роботи Верховної Ради України 6-го скликання, але надалі їх розгляд так і не було здійснено. А поданий 30 листопада 2007 року проект Закону "Про стимулювання розвитку високих технологій в Україні" [16] досі не розглядався в першому читанні. Прийнятий у червні 2009 року в першому читанні проект закону "Про індустріальні (промислові) парки" [8] досі не доопрацьовано і не прийнято як закон України.

Збереження несистемного підходу негативно позначається на ефективності застосування нових форм СПРЕД в Україні, довірі інвесторів до цього економічного інструментарію та інвестиційній привабливості країни загалом.

Для забезпечення системного запровадження та подальшого ефективного застосування нових форм СПРЕД в Україні доцільно:

по-перше, деполітизувати процеси запровадження і застосування СПРЕД. Розглядати СПРЕД як економічний інструментарій забезпечення національних інтересів України. Обирати форму, функціональний тип і термін дії СПРЕД на засадах проблемно-цільового підходу до вирішення конкретних економічних проблем розвитку регіонів, галузей і країни в цілому. Відповідні позиції мають бути закладені при розробці програми діяльності нового уряду України;

по-друге, при напрацюванні нормативно-правових документів щодо запровадження нових форм СПРЕД, забезпечити дотримання ієрархії в чинних нормативно-правових актах та узгодженість із взятими Україною зобов'язаннями за міжнародними угодами. Унормувати засади створення і функціонування усіх форм СПРЕД в одному рамковому законі (наприклад, в Законі "Про загальні

засади запровадження і застосування спеціальних правових режимів економічної діяльності в Україні"). Передбачити безпосереднє запровадження конкретних СПРЕД тільки для вирішення визначених економічних проблем і на підставі окремих законів. При доопрацюванні до другого читання проекту Закону України "Про індустріальні (промислові) парки" включити до нього положення щодо розміщення на території таких парків інноваційних підприємств. На перехідний період до вступу України в ЄС передбачити можливість запровадження СПРЕД, які забезпечують прискорене вирішення економічних проблем і швидке зростання економічних показників країни, хоча і не повністю відповідають стандартам ЄС;

по-третє, внести доповнення до чинних Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року та відповідних регіональних стратегій розвитку, передбачивши використання потенціалу СПРЕД у реалізації завдань, визначених у цих документах;

по-четверте, доопрацювати проект "Стратегії інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів", із визначенням в ньому ролі і місця СПРЕД як економічного інструментарію.

Здійснення запропонованих заходів та законодавче закріплення пропозицій систематизує застосування чинних і запровадження нових форм СПРЕД в Україні, сприятиме більш ефективному їх функціонуванню, відновить довіру інвесторів до СПРЕД, поліпшить інвестиційний клімат в Україні та дозволить прискорити перехід до інноваційної моделі розвитку економіки країни.

У подальшій перспективі доцільно провести наукове дослідження щодо впливу застосування нових форм СПРЕД на економіку країни та формування економічної безпеки держави.

Література: 1. Влашук М. ПриПАРКована індустрія / М. Влашук // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 23. – С. 9–11. 2. Лушкін В. А. Вільні економічні зони у національній економіці та перспективи їх розвитку [Карті] : монографія / В. А. Лушкін. – Житомир : Житомир, 2001. – 227 с. 3. Мазур О. А. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О. А. Мазур, В. С. Шовкалюк. – К. : Прок-Бизнес, 2009. – 70 с. 4. Чмир О. С. Щодо подальших перспектив застосування в господарській практиці України спеціальних економічних режимів / О. С. Чмир // Університетські наукові записки. Часопис Хмельницького університету управління та права. – 2007. – № 3. – С. 179–184. 5. Про загальні засади створення та функціонування промислових парків [Текст] : проект Закону України [подано 05.04.04]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=17705. 6. Про експериментальний промисловий парк "Київщина" [Текст] : проект Закону України [подано 05.04.04.]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=17711. 7. Про індустріальні (промислові) парки [Текст] : проект Закону України [подано 27.06.07]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30506. 8. Про індустріальні (промислові) парки [Текст] : проект Закону України [подано 27.08.08]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=33158. 9. Про основи створення індустріальних

парків [Текст] : проект Закону України [подано 23.12.08]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=34022. 10. Про загальні засади створення і функціонування інвестиційних парків : проект Закону України [подано 08.09.05]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=25374. 11. Про території перспективного розвитку [Текст] : проект Закону України [подано 28.04.10]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=37616. 12. Про технополіс "Київська політехніка" [Текст] : проект Закону України [подано 09.02.06]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=26882. 13. Про наукові парки [Текст] : проект Закону України [подано 05.03.2007]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=29646. 14. Про іннополіси [Текст] : проект Закону України [подано 14.06.07]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30396. 15. Про зони розвитку високих і нових технологій [Текст] : проект Закону України [подано 26.06.07]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30473. 16. Про стимулювання розвитку високих технологій в Україні [Текст] : проект Закону України [подано 30.11.07]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=30853. 17. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : проект стратегії [Електронний ресурс] // Комітет Верховної Ради України з питань науки і освіти : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=1. 18. Україна-2020: стратегія національної модернізації : проект стратегії [Електронний ресурс] // Міністерство економіки України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/file/link/144790/file/Strategy_2020.doc. 19. Конституція України [чинна з 28.06.96]. [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0>. 20. Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським співтовариством та їх державами-членами // Офіційний вісник України. – 2006. – № 24. – 29 червня. 21. Питання Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут" [Текст] : указ Президента України [принятий 30.08.04] // Урядовий кур'єр. – 2004. – 3 вересня. 22. Про науковий парк "Київська політехніка" [Текст] : закон України [принятий 22.12.06 : чинний з 20.01.07] // Урядовий кур'єр. – 2007. – 20 січня. 23. Про наукові парки [Текст] : закон України [принятий 25.06.09 : чинний з 01.01.10] // Урядовий кур'єр. – 2009. – 5 серпня.

*Стаття надійшла до редакції
28.05.2010 р.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ ВИРОБНИЧО- ЛОГІСТИЧНИХ ЛАНЦЮГІВ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Анотація. Розглянуто теоретичні положення менеджменту виробничо-логістичних ланцюгів як закономірний процес формування й розвитку коопераційних зв'язків. Освоєння у практиці менеджменту підприємств представлених бізнес-схем формування коопераційних зв'язків є необхідною умовою оптимізації руху товарного, у тому числі товарно-сировинного, а також інформаційного й фінансового потоків на всіх стадіях виробничого циклу.

Аннотация. Рассматриваются теоретические положения управления производственно-логистических цепей как закономерный процесс формирования и развития кооперационных связей. Освоение на практике менеджмента предприятий представленных бизнес-схем формирования кооперационных связей является необходимым условием оптимизации движения товарного, в том числе товарно-материального, а также информационного потоков на всех стадиях производственного цикла.

Annotation. Theoretical positions of management of industrial logistical chains are considered as natural process of formation and development of cooperation communications. Application of the offered business-schemes is a necessary condition of optimisation of movement of commodity, information and financial streams at all stages of a production cycle.

Ключові слова: виробничо-логістичний ланцюг, бізнес-модель виробничо-логістичного ланцюга, коопераційні зв'язки, ключові цінності.

Логістичні методи у практиці управління товаропотоками за останній час корінним чином змінилися. Завдяки формуванню нових господарських відносин, які виникають між підприємством – виробником кінцевої готової продукції – і постачальниками, посередниками і кінцевими споживачами у спільному управлінні матеріальними й віднесеними до них інформаційними, фінансовими та сервісними потоками, логістика стала однією з найбільш розвинутих сфер економіки та бізнесу. Завдяки логістиці сьогодення й майбутнє вітчизняної економіки набуває нових рис і нових взаємовідносин суб'єктів ринку. Якщо первісно увага підприємств фокусувалася на внутрішніх процесах, то згодом відбувся перехід до зовнішньої інтеграції в логістичні ланцюги, що об'єднують між собою декількох учасників процесу створення доданої вартості. У країнах розвинутої ринкової економіки досить стрімко почали розвиватися концепції, що базуються на положеннях концепції стратегічної взаємодії з партнерами по бізнесу. Акцент на реалізації цих положень пояснюється загальною тенденцією використання процесних підходів у логістичному менеджменті. Їх формування диктується ланцюговою

реакцією самоорганізації внутрішніх і зовнішніх господарських зв'язків.

Незважаючи на те, що перспективи розвитку менеджменту ланцюгів поставок безперечні [1 – 4], сьогодні відсутнє чітке розуміння того, як необхідно формувати і реалізовувати проект створення такого ланцюга за формування виробничих коопераційних зв'язків, за яких умов такий проект принесе виробникові готової кінцевої продукції та його бізнес-партнерам очікуваний успіх у довгостроковій перспективі. У таких умовах актуальним є встановлення науково-методичних підходів до формування і утримання конкурентних переваг за рахунок встановлення нових резервів підвищення ефективності виробництва і логістики через посилення міжфункціональної координації всіх видів діяльності, що пов'язані з плануванням та управлінням поточними виробничо-господарськими процесами, які відбуваються як на підприємстві, так і в зовнішньому середовищі. Це визначило вибір теми даного дослідження і його основну мету: розвиток науково-методичних положень, що визначають стратегічне спрямування на формування коопераційних зв'язків у виробничо-логістичних ланцюгах (ВЛЛ).

Для досягнення цієї мети у роботі вирішуються такі завдання:

визначення умов формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ, які визначають перегляд функцій учасників цього ланцюга з приведенням їх у відповідність до вимог і потреб споживчого ринку;

встановлення теоретичних положень побудови бізнес-моделі формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ.

Завдання формування виробничих коопераційних зв'язків є багатоваріантним. Так, джерела виникнення, час виникнення і характер узгодження всіх матеріальних, інформаційних, фінансових й інших потоків залежать від специфіки виробничо-господарської діяльності головного підприємства і узгодженості її з суб'єктами коопераційних відносин. Оптимізація вирішення завдання встановлення коопераційних зв'язків для кожного підприємства окремо надзвичайно складна через необхідність врахування великої кількості досить часто невідомих чи невизначених факторів. ВЛЛ складається із незалежних виробників (сировини, матеріалів і комплектації, кінцевої готової продукції), посередників і перевізників. Як правило, вони діють самостійно на свій страх і ризик. Відповідно господарські відносини формуються "за досвідом", інколи спонтанно, у результаті чого реалізуються прийнятні, але не оптимальні варіанти ВЛЛ.

Отже, сформовані таким чином господарські зв'язки не є ефективними. Кожний учасник ВЛЛ намагається забезпечити собі максимально можливі корисні результати без урахування інтересів всієї бізнес-системи у цілому. Тому тісний зв'язок всіх логістичних потоків за відсутності єдиного інформаційного потоку у випадку збоїв господарських зв'язків можуть призвести до руйнування ВЛЛ.

Консолідація внутрішніх і зовнішніх коопераційних зв'язків дозволяє виробникові не тільки з достатнім ступенем точності проектувати власні матеріальні і віднесені до них інформаційні, фінансові та інші потоки, контролювати їх походження у реальних масштабах часу, але й активно управляти рухом товаропотоків у ВЛЛ. Така консолідація дозволяє найбільш повно охопити весь процес взаємодії суб'єктів коопераційних зв'язків й оптимізувати матеріальні потоки. При цьому за певних умов матеріальні потоки будуть проходити лише між окремими учасниками ВЛЛ не торкаючись виробника готової кінцевої продукції, що забезпечує зменшення транспортних і складських витрат та пришвидшення виробничих процесів

З позиції авторів, умовою ефективного менеджменту у ВЛЛ є формування й управління сукупними кооперацій-

ними зв'язками, які необхідно розділяти за ознакою рівня інтеграції виробництва і логістики учасників ВЛЛ. За цим ВЛЛ як багатоланковий ланцюг (по суті специфічна розподільна мережа) може формуватися по-різному залежно від того, наскільки коопераційні зв'язки, які виникли, допускають самостійність учасників ВЛЛ у виконанні певних дій: узгодження умов угоди, визначення термінів передачі матеріальних цінностей, вибір бізнес-партнерів тощо. У цьому випадку формується специфічний коопераційний ринок, товарооборот на якому регулюється не тільки загальноприйнятими правовими нормами, але і власними коопераційними правилами, що вводяться угодою учасників виробничої кооперації. Підприємство – координатор виробничої кооперації – зосереджує свою увагу на залучення сторонніх підприємств і організацій, оцінюючи перспективи ділового співробітництва, ставить питання щодо доцільності включення нових бізнес-партнерів.

Виходячи з досліджень М. Ліндерса і Х. Фірона [5], автори формулюють ідею ефективного менеджменту ВЛЛ таким чином.

Прогресуючий розвиток виробництва і логістики визначається переходом від традиційних, антагоністичних

принципів ведення бізнесу до розвитку інтегрованих виробничо-логістичних структур з формуванням складних коопераційних зв'язків між учасниками таких структур адекватно рівню розвитку ринкових відносин.

Сучасні умови розвитку менеджменту ВЛЛ досить прийнятні саме в ринковій економіці, де особливо важливі горизонтальні зв'язки і послуги суспільного користування, які задовольняють сукупну суспільну потребу і оплачуються споживачем, швидко оформляються у самостійний вид бізнесу (бізнес орієнтований на стратегічну кооперацію). Ведення такого бізнесу визначається вимогами:

- скорочення тривалості виробничого циклу;
- мінімізація рівня запасів;
- підвищення рівня надійності у дотриманні термінів виконання замовлень;
- забезпечення високої гнучкості виробництва [1].

З цієї точки зору можна виділити декілька етапів формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ, що передбачає їх безперервне удосконалення (рис. 1).

Формування й розвиток коопераційних зв'язків



Рис. 1. Основні етапи формування коопераційних зв'язків у виробничо-логістичних ланцюгах

За будь-яких умов формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ повинне відбуватися у таких напрямках:

формулювання основоположних пропозицій виробника потенційним бізнес-партнерам відносно формування й прогресуючого розвитку коопераційних зв'язків у ВЛЛ, орієнтованих на створення максимальної цінності для кінцевого споживача;

узгодження умов формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ, що визначаються у процесі створення споживчої цінності;

виділення тих процесів, що виконуються учасниками ВЛЛ для створення максимальної цінності для кінцевого споживача.

У кінцевому підсумку необхідно чітко визначити ті цілі, досягнення яких забезпечує найбільшу продуктивність всіх доступних учасникам ВЛЛ ресурсів, забезпечуючи собі конкурентні переваги у встановлених часових і просторових параметрах середовища їх взаємодії.

Прийняття такого рішення передбачає позиціонування підприємства у системі координат "переваги, що отримують учасники виробничої кооперації – ступінь змін у відносинах учасників виробничої кооперації".

На рис. 2 представлена запропонована авторами дослідження бізнес-модель формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ. За цією моделлю діяльність підприємства

виходить з вивчення потенційних переваг, які можуть бути отримані при різних формах коопераційних зв'язків у ВЛЛ. З цієї точки зору передбачається ранжування субпідрядних підприємств за такими категоріями: неприйнятний бізнес-партнер, прийнятний бізнес-партнер, гарний бізнес-партнер, кращий бізнес-партнер і ключовий бізнес-партнер.

Переваги, що отримують учасники виробничої кооперації

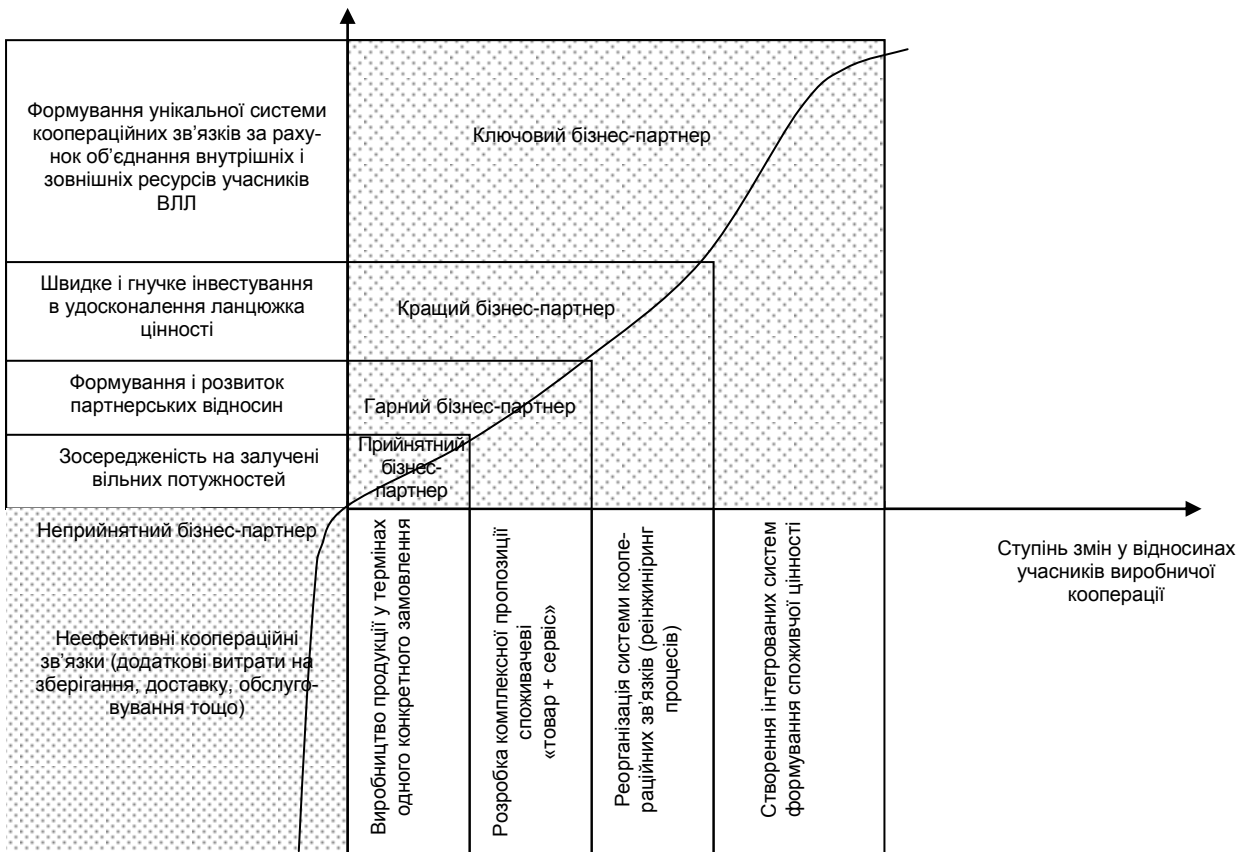


Рис. 2. Бізнес-модель формування коопераційних зв'язків у виробничо-логістичному ланцюгу

Ознакою неприйнятного бізнес-партнера вважається його невідповідність стратегічним і оперативним потребам підприємства – виробника кінцевої готової продукції – безперечне задоволення потреб і вимог кінцевих споживачів у довгостроковій перспективі. За цих умов відносини з неприйнятним бізнес-партнером визначаються виконанням одного замовлення і заміною його на партнера, який здатний виконати свої функції у ВЛЛ.

Групу прийнятних бізнес-партнерів формують ті субпідрядні підприємства, які відповідають поточним потребам підприємства у виконанні замовлень кінцевих споживачів. Такі партнери забезпечують підприємству достатній рівень ефективності виконання замовлення, що взагалі міг би бути наданий й іншими партнерами. Отже, прийнятні бізнес-партнери не мають досить чітко виражених переваг перед своїми конкурентами.

Гарний бізнес-партнер проявляє себе значно краще порівняно з прийнятними партнерами, оскільки він разом зі своєю проміжною готовою продукцією надає підприємству певний набір послуг, що приносять додану вартість. Тому перехід прийнятного бізнес-партнера у цю групу визначається його спроможністю вести активну роботу

у пошуку способів більш повного задоволення потреб і вимог виробника кінцевої готової продукції за прийнятними цінами, а відтак і потреб та вимог кінцевого споживача.

Групу кращих бізнес-партнерів визначають ті підприємства й організації, що відповідають певним стратегічним потребам виробника кінцевої готової продукції. У цьому випадку їх коопераційні зв'язки орієнтовані на формування й розвиток довгострокового партнерства за умови виключення дублювання окремих операцій і процесів. Принципового значення набуває їх співпраця у взаємному удосконаленні коопераційних зв'язків з метою звільнитися від тих видів діяльності, які не приносять доданої вартості (перехід на аутсорсинг-технології).

Ключові бізнес-партнери виділяються на фоні інших тим, що їх коопераційні зв'язки формуються на ґрунті прогнозування стратегічних й оперативних потреб підприємства – виробника кінцевої готової продукції і вони здатні відповідати їм повною мірою.

Наявність ефективних коопераційних зв'язків у ВЛЛ дозволяє отримати підприємству-виробникові кінцевої готової продукції – значні конкурентні переваги у довгостроковій перспективі. Але, поряд з цим, це може обернути

виробника у часткову чи повну залежність від субпідрядних підприємств й організацій. Вихід з цієї ситуації автори бачать у *коопераційному профілюванні підприємства* на основі чіткого визначення таких базових елементів менеджменту ВЛЛ у їх взаємодії й взаємозалежності.

1. *Ключові цілі менеджменту ВЛЛ в умовах формування коопераційних зв'язків.* Це те, що визначає майбутнє проекту організації й управління складними коопераційними виробничо-логістичними структурами. Такі цілі розглядаються як декларація вищим керівництвом підприємства своїх намірів щодо своєї орієнтації на стратегічну кооперацію у довгостроковій перспективі. Їх здійснення буде постійно наближати підприємство до повної реалізації проекту. Ключові цілі підприємства відбивають ключові цінності, які передбачають розгляд проекту як такого, що ефективно інтегрує й адаптує окремі види виробничої і логістичної діяльності (ключові сфери підприємницької діяльності), процеси та ресурси, які у сукупності складають ланцюжок цінності. Елементи такого ланцюжка беруть участь у формуванні споживчої цінності кінцевого виробленого продукту – від вихідних джерел сировини і матеріалів до підприємства-виробника кінцевої готової продукції та її споживачів.

2. *Представлення ключових цінностей.* З одного боку, ключова цінність – це те, як її розуміє кінцевий споживач: сприйняття переваг і вигід, отриманих ним у результаті виконання замовлення, і як таких, що перевищують зазнані ним при цьому загальні витрати на всіх етапах використання / споживання кінцевої готової продукції. Необхідно відзначити, що при розгляді цінності з позицій споживача до уваги беруть загальні споживчі витрати, а не ціна, оскільки у більшості угод на поставку проміжної кінцевої продукції, окрім ціни, присутні такі значимі для споживача витрати: на укладання угоди, на технічне обслуговування, на транспортування і зберігання, на навчання власного персоналу, безпосередню експлуатацію / споживання та вилучення продукції з виробничого процесу та її утилізацію тощо [6]).

З іншого боку ключова цінність – це те, що визначає майбутнє кінцевого виробника і всіх учасників ВЛЛ у цілому. Це фундаментальне поняття про ідеальні коопераційні відносини у ВЛЛ. Це певні переконання, на підставі яких приймаються управлінські рішення та здійснюються відповідні дії у ланцюгу. Тобто, ключова цінність – це те, що "дійсно стратегічно важливо" для всіх учасників коопераційних зв'язків у ВЛЛ. Її декларація може дати персоналу важливі вказівки для переорієнтації своєї внутрішньої і зовнішньої поведінки, особливо під час періодів організаційних змін.

Ключові цінності підприємства, у яких відбиваються ключові цілі менеджменту ВЛЛ в умовах формування коопераційних зв'язків, – це те, що визначає ефективну сукупну довгострокову діяльність з оптимізації доцільної сукупності внутрішніх і зовнішніх відносин всіх учасників ВЛЛ. Визначення і сприйняття вищим керівництвом цих цінностей дозволяє по-новому побачити проблеми логістичної реорганізації підприємства у цілому. Насамперед це встановлення причин виникнення відхилень від декларованих вихідних ціннісних пріоритетів стосовно споживача.

3. *Формування ключових цінностей.* З позицій менеджменту ВЛЛ формування ключових цінностей визначається такими етапами:

а) визначення ключових цінностей. Для цього управлінський апарат учасників ВЛЛ встановлює набір діючих цінностей, які сприймаються їх персоналом: діловий імідж, потреба у прибутковості роботи, переконаність у безперечному виконанні всіх потреб споживачів та ін.;

б) передача ключових цінностей. Ключові цінності, які визначають існуючий і майбутній стан менеджменту ВЛЛ, мають бути очевидними як для персоналу кінцевого виробни-

ка, так і для всіх субпідрядних підприємств, логістичних провайдерів, кінцевих споживачів і суспільства у цілому;

в) об'єднання ключових цінностей і практики коопераційних зв'язків у ВЛЛ. Органи управління як пріоритет розглядають систематичне узгодження та координацію теоретичних положень формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ (тобто теоретичних ідеалів менеджменту кооперації) і практичну поведінку підприємства виробника кінцевої готової продукції щодо коопераційних відносин із своїми бізнес-партнерами.

Саме поєднання всіх вищеозначених ціннісних складових коопераційних зв'язків у ВЛЛ забезпечує можливість безперечного задоволення потреб і вимог кожного споживача.

Викладені вище положення підводять до встановлення особливостей менеджменту ВЛЛ в умовах формування коопераційних зв'язків. Саме за цих обставин поєднується персонал і матеріальна база всіх учасників ВЛЛ, визначається порядок перетворення вихідних ресурсів у кінцевий продукт. У сукупності структура коопераційних зв'язків і загальна система менеджменту ВЛЛ визначають його статику, яка переходить у динамічний стан з моменту, коли керівники учасників ВЛЛ всіх рівнів починають виконувати свої функції у процесі сукупної виробничо-логістичної діяльності.

Таким чином, проблема формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ визначається вирішенням завдань:

узгодити ключові цілі формування коопераційних зв'язків у ВЛЛ із загальними цілями та напрямками діяльності всіх його учасників у часових та просторових параметрах середовища функціонування;

перемістити увагу менеджменту ВЛЛ з питань реструктуризації внутрішніх бізнес-процесів на дослідження ключових цінностей, що має привести до розвитку коопераційних стратегій ведення підприємницької діяльності, які впливають на зміни у концепціях управління виробництвом і логістикою;

вирішити проблеми підвищення ефективності менеджменту ВЛЛ шляхом переходу до формування сукупних коопераційних зв'язків у їх взаємозв'язку і взаємозалежності адекватно динаміці ринку – використання інноваційних технологій логістичної підтримки виробництва; набуття ключових компетенцій та участь у різних виробничо-логістичних мережних структурах.

Література: 1. Иванов Д. А. Логистика. Стратегическая кооперация / Д. А. Иванов. – М. : Вершина, 2006. – 176 с. 2. Крикавський Є. В. Формування логістичних систем у концепції ланцюга поставок / Є. В. Крикавський // Формування ринкової економіки : спец. вип. – Сучасні проблеми теорії і практики маркетингу. – К. : КНЕУ, 2005. – 241 с. 3. Харрісон А. Управління логістикою : Розробка стратегій логістичних операцій / Алан Харрісон, Ван Хоук Ремко ; пер. з англ. ; за наук. ред. О. Є. Міхейцева. – Дніпропетровськ : Баланс Бізнес Букс, 2007. – 368 с. 4. Хендфилд Р. Б. Реорганізація цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности / Р. Б. Хендфилд, Э. Л. Николс, мл. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом "Вильямс", 2003. – 416 с. 5. Линдерс М. Р. Управление снабжением и запасами / М. Р. Линдерс, Х. Р. Фирон ; пер. с англ. – СПб. : ООО "Издательство Полигон", 1999. – 432 с. 6. Кристофер М. Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М. : Технологии, 2005. – 200 с.

Стаття надійшла до редакції
26.05.2010 р.

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК [314.18:331.522.4](477)

**Хохлов М. П.
Мельник Ю. О.**

ДЕМОГРАФІЧНИЙ ФАКТОР ВІДТВОРЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Присвячено огляду сучасної демографічної ситуації в Україні, тенденціям змін у структурі зайнятості та їх впливу на розвиток трудового потенціалу суспільства та окремого підприємства.

Аннотация. Посвящено обзору современной демографической ситуации в Украине, тенденциям изменений в структуре занятости и их влиянию на развитие трудового потенциала общества и отдельного предприятия.

Annotation. An overview of the present demographic situation in Ukraine, the trends of changes in employment patterns and their influence on the development of labor potential of society and the individual enterprise are studied.

Ключові слова: праця, трудовий потенціал, демографічна ситуація, структура зайнятості.

Відродження нормального сталого відтворення трудового потенціалу набуває життєво важливого значення для розвитку економіки України та для створення основ її економічної безпеки. Вирішальне значення має вирішення цієї проблеми в первинній ланці національної економіки – на підприємствах, де створюється національний продукт, формуються соціальні умови у головній сфері життєдіяльності – у виробництві. Але це питання є надмірно складним та усеосяжним, щоб вирішувати його у межах окремого підприємства. Значний вплив на відтворення трудового потенціалу підприємств роблять несприятливі демографічні процеси, які відбуваються у суспільстві. Кожне індивідуальне підприємство, що розглядається, здійснює свою господарчу діяльність як елемент суспільного національного комплексу. Тому воно знаходиться під впливом глобального, національного, регіонального рівней, у тому числі демографічних.

Вивченню демографічних проблем на різних рівнях господарювання присвячені праці багатьох науковців, таких, як В. Борисов, Е. Лібанова, А. Саградов, С. Тютюн-

никова, М. Волгін та багато інших. Однак недостатньо вивченою і у той же час гостроактуальною є проблема відтворення трудового потенціалу на рівні підприємств з урахуванням сучасних демографічних процесів. Тому метою статті є висвітлення демографічної ситуації у суспільстві, що служить важливим фактором відтворення трудового потенціалу у первинних ланках економіки – на підприємствах.

Небезпечна демографічна ситуація, міграція кваліфікованої робочої сили, що жадає працювати, невідповідність рівня оплати праці витраченим зусиллям, знецінення робочих професій в очах населення може призвести до суцільного занепаду виробництва у країні. Наявність цих невіршених питань підтверджується статистично. Для ілюстрації зазначених положень пропонуються нижченаведені дані.

Для більшості країн СНД початковий період незалежності характеризувався глибоким падінням обсягів ВВП. Так, Україна за цей період скоротила свій валовий внутрішній продукт на 40 %, Росія і Казахстан – майже на 20 % [1]. Рівень народжуваності за останні роки скоротився майже вдвічі і не забезпечує навіть простого відтворення населення. Збільшується кількість сімей, які взагалі не бажають мати дітей з огляду на соціальні та матеріальні причини. У розвинутих країнах теж спостерігається негативна тенденція: якщо на початку 70-х років кількість розлучень на 1000 шлюбів у країнах закордонної Європи коливалося в межах від 100 до 200, то в останнє десятиріччя воно зросло до 200 – 300 [2]. Збільшується кількість країн, у яких фактично вже не забезпечується розширене відтворення населення. До них відносяться в основному країни Європи, де сумарний коефіцієнт народжуваності ще в 90-х роках знизився до показника 1,5. Деякі з цих країн (наприклад, Польща) ще мають мінімальне перевищення народжуваності над смертністю. Інші ж, яких набагато більше, стали країнами з нульовим або від'ємним приростом населення (наприклад, Австрія, Бельгія, Іспанія, Португалія, Італія, Греція, Хорватія, Швеція та деякі інші) [2].

Треба зазначити, що вищеназвані тенденції негативно впливають на усі аспекти відтворення, тому вирішувати їх треба комплексно. Для цього у розвинутих країнах досить успішно застосовують так званий індекс людського розвитку (ІЛР), або індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), що був розроблений у 1990 р. Цей показник дозволяє охопити усі аспекти розвитку та відтворення трудового потенціалу, дослідити його зміни. ІЛР складається із трьох показників – ВВП на душу населення, грамотність та очікуваний строк життя [3] та дає оцінку людському прогресу, формуючи власний рейтинг країн. Україна протягом останніх років демонструє

певний прогрес (77 місце у рейтингу ІРЧП у 2006 році, 76 місце на початку 2009 р.) [4], але загалом її позиції потребують значного зміцнення.

Період змін у суспільних відносинах супроводжується змінами у демографічній ситуації, але в Україні на ці зміни накладається несприятлива демографічна історія, яка значно деформувала віковий склад, чисельність населення, порушила механізм його демографічного відтворення. Саме це і викликає значні негаразди у демографічному русі України. На даний момент можна прослідити досить негативні тенденції змін у природному русі населення України за період з 90-х років ХХ ст. до початку ХХІ століття (табл. 1).

Таблиця 1

Природний рух населення України [1]

Показники	1990	1995	2000	2004	2008	2009
Кількість народжених, тис. осіб	65,72	49,29	38,51	39,07	46,695	39,25
Кількість померлих, тис. осіб	62,96	79,26	75,81	75,49	68,95	63,895
Природний приріст населення, тис. осіб	27,6	-29,97	-37,3	-36,42	-22,26	-24,64
Кількість зареєстрованих шлюбів, тис.	48,28	43,17	27,45	31,72	30,66	15,21
Кількість зареєстрованих розлучень, тис.	19,28	19,83	19,73	18,35	15,28	9,28
Кількість працездатного населення, тис. осіб	-	37,67	36,15	35,83	33,65	33,38

Ці тенденції яскраво проявляються при розгляді демографічної ситуації у Харківській області: на початок 2010 року природний приріст населення є від'ємним та становить 17,96 тис. осіб при загальній чисельності населення регіону 2 767 тис. осіб, а на 889 укладених шлюбів припадає 570 розлучень [1].

Зрозуміло, що несприятлива демографічна ситуація звужує базу відтворення трудового потенціалу держави. Ураховуючи прогноз розвитку населення до 2015 року (табл. 2), не можна очікувати швидких докорінних позитивних зрушень у демографічному розвитку, а також істотного перелому існуючих негативних тенденцій щодо кількісних параметрів трудового потенціалу.

Таблиця 2

Основні параметри та тенденції демографічного розвитку України [1]

Показники	2003	2005	2007	2010*	2015*
Сумарний показник народжуваності	1,2	1,2	1,2	1,3	1,4
Рівень смертності немовлят, %	9,6	9,3	9,1	8,8	8,2
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років:					
жінки	74,1	74,2	74,7	75,4	76,7
чоловіки	62,4	62,4	63,9	64,3	66,2
Сальдо міграції, тис. осіб	-24,2	-5,6	+14,2	+31,9	+47,8
Питома вага осіб у віці 60 років і старше в загальній чисельності населення, %	21,2	20,7	20,3	20,6	21,7
Загальна чисельність населення, тис. осіб	47633	47047	46351	45533	44458

Примітка: *прогнозні дані

На рівень народжуваності безпосередньо впливає укладення шлюбів і формування шлюбних відносин. Слід враховувати, що в Україні щороку відбувається 150 – 190 тис. розлучень, внаслідок чого понад 150 тис. дітей залишаються без одного з батьків [1]. Статистикою встановлено, що рівень розлучень не компенсується вторинними шлюбами, особливо серед жінок, що також впливає на рівень народжень.

Демографічна ситуація безпосередньо впливає на економічний стан держави, зокрема на кількість та якість робочої сили, трудового потенціалу підприємства. Але це не єдина проблема соціально-трудова сфери. Проблеми зайнятості, безробіття та оплати праці є визначальними в галузі соціально-трудова відносин. Багато з цих проблем народжувалися ще в радянські часи, але у своїй згубній силі вони розкрилися у процесі трансформації економіки України в ринкову. Економічні перетворення в державі привели до кардинальних змін у структурі зайнятості населення. Але ці зміни не завжди позитивні.

Зберігається неефективна структура зайнятості з високою часткою працівників у сільськогосподарському секторі економіки. Недостатній розвиток одержує сектор послуг, не розвиваються нові високотехнологічні галузі промисловості. Ринок праці під впливом загальнодержавної тенденції до зменшення ролі виробництва в економіці відчуває на даний момент гострий дефіцит працівників робочих спеціальностей.

Уже зараз потреба у працівниках актуальних в недавньому минулому спеціальностей значно скоротилась. Це явище супроводжується занепадом промислового виробництва у цілому. Таким чином, фахівці усіх спеціальностей зіштовхуються з браком робочих місць (табл. 3), а у деяких галузях виробництва поряд із цим спостерігається і дефіцит працівників (найчастіше це робочі спеціальності).

Таблиця 3

Потреба підприємств у працівниках в Україні, у тис. осіб [5]

Вид економічної діяльності	2007 р.	2009 р.
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	7,3	2,2
Добувна промисловість	8,1	0,8
Діяльність готелів та ресторанів	2,6	0,6
Виробництво електроенергії, газу та води	6,5	1,8
Освіта	4,1	1,5
Фінансова діяльність	3,6	3,6
Будівництво	16,7	3,2
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	21,6	7,7
Державне управління	16,8	11,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9	6,2
Діяльність транспорту та зв'язку	13,1	4,9
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	13,1	7,6
Переробна промисловість	42,8	12,1

Потреба підприємств у працівниках робочих спеціальностей за останнє десятиріччя зросла у декілька разів, і тільки скорочення темпів промислового виробництва внаслідок глобальної економічної кризи знизило цю потребу у 2009 р. (табл. 4).

Таблиця 4

Динаміка потреби підприємств у працівниках в Україні, у тис. осіб [5]

Роки	За професійними групами							
	законодавці, вищі державні службовці та керівники, менеджери	професіонали	фахівці	технічні службовці	працівники сфери торгівлі та послуг	кваліфіковані робітники сільськогосподарського та лісового господарства і рибальства	кваліфіковані робітники з інструментом	робітники з обслуговування, експлуатації технологічного устаткування, складання устаткування та машин
1999	2,6	4,9	4,8	0,5	2,1	0,8	18,6	13,1
2003	8	15,1	13,8	2,6	7,5	1,8	48,8	30,4
2004	10,3	16,9	15,3	4,4	9,9	2	53,6	38
2007	11,1	16,5	15,6	6,4	15,1	1,4	48,8	31,7
2009	6,5	10	9,1	2,4	8	0,7	11,4	7,7

Відсутність коштів на підприємствах промисловості у часи ринкової трансформації економіки призвели до масової втрати кваліфікованих кадрів багатьох спеціальностей, які внаслідок звільнення та відсутності гідної зарплати змінили вид діяльності та професію. Водночас розпалась система професійної технічної освіти: якщо у 1993 році професійно-технічні навчальні заклади випустили 307,1 тис. фахівців, то у 2008 р. – вже 265,1 тис. [5]. На даний момент існує певний дисбаланс між кількістю випускників ВНЗ різних рівнів акредитації (табл. 5).

Таблиця 5

Кількість випускників вищих навчальних закладів України, тис. осіб [5]

Роки випуску	ВНЗ I – II рівнів акредитації	ВНЗ III – IV рівнів акредитації
1993/94	198,0	153,5
2007/08	134,3	468,4
2009/10	114,8	527,3

Небажання абітурієнтів навчатися у профільних закладах освіти разом із старінням наявних кваліфікованих кадрів та їх перепрофілюванням за часи занепаду національного виробництва призводять до руйнівних наслідків.

Нині існує значне відставання темпів підготовки кадрів системою профтехосвіти від потреб ринку праці: щороку вітчизняні професійно-технічні навчальні заклади випускають близько 300 тис. кваліфікованих робітників, тоді як кількість заявлених роботодавцями вакансій сягає майже півтора мільйона.

До того ж, підготовка кадрів у ПТНЗ ведеться за 500 професіями, хоча в реальному виробництві їх нараховується понад 5 тис. найменувань [4]. Якщо не переломити ситуацію, дисбаланс на ринку праці й надалі загостриватиметься, що з часом може призвести до незворотних наслідків для економіки країни.

У зв'язку зі зміною галузевої структури зайнятості (дефіцит трудових ресурсів у галузях обробної промисловості, особливо в машинобудуванні і легкій промисловості) загострилися регіональні проблеми працевлаштування.

Поширення явища безробіття на пострадянському просторі можна охарактеризувати за допомогою методології Міжнародної організації праці (МОП), що у два і більше разів перевищує офіційні оцінки. На початку 2010 р. рівень безробіття в Україні за національною методикою склав 1,9 %, а за методикою МОП – 8,6 %. Це пояснюється тим, що оцінка МОП включає до незайнятих і осіб, що не зареєстровані у державній службі зайнятості. Зокрема, рівень безробіття, визначений за методологією МОП, перевищує показник зареєстрованого безробіття у Великобританії – у 1,7 раза, у Росії – майже в 4 [2].

Одна з головних проблем українського ринку праці – відсутність робочих місць з гідною оплатою. Це ще більше видно порівняно із розвинутими країнами Заходу. В Україні на той же час зберігається суттєва розбіжність у заробітній платі не тільки за регіонами, але і за видами економічної діяльності.

Наприкінці 2008 року за різними видами діяльності в розрахунку на одного штатного працівника спостерігалася така заробітна плата (рисунок).

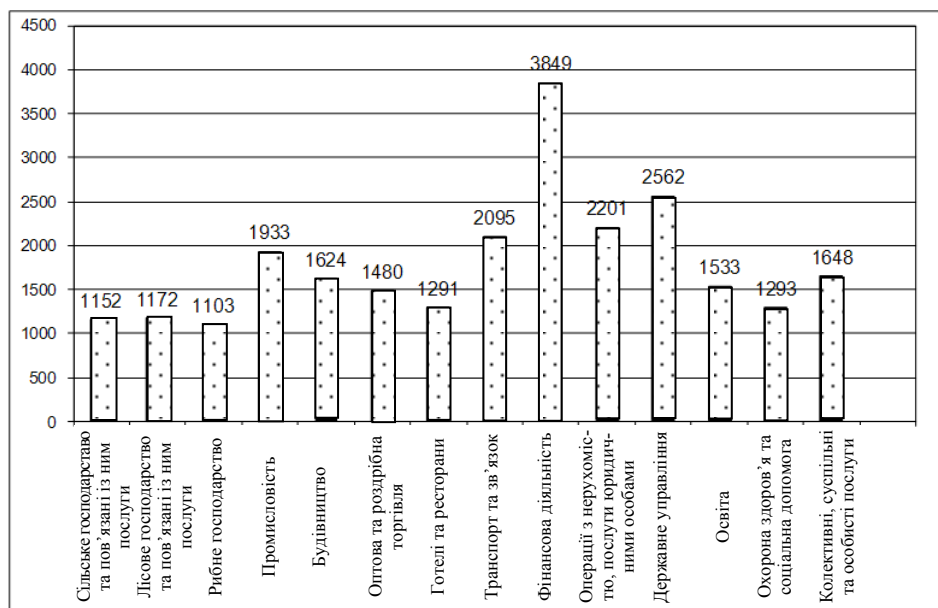


Рис. Середня заробітна плата в Україні за видами економічної діяльності, грн [5]

Цей рівень ніяк не відповідає наявній потребі держави у кадрах за різними спеціальностями, але, на жаль, ситуація досі не змінилась.

Загострення негативних тенденцій в Україні і погіршення внаслідок цього стану трудового потенціалу країни та процесу його відтворення потребує послідовного втілення ефективної демографічної політики, що має бути спрямована на:

посилення плановірності в елімінації негативних демографічних тенденцій на усіх рівнях управління, з цією метою збільшення дієвості державної демографічної політики;

наращування трудових ресурсів потенціалу держави у напрямі підготовки кваліфікованих спеціалістів за дефіцитними професіями, підвищення престижу робочих спеціальностей на державному рівні;

підвищення оплати праці у промисловості, освіті, сільському господарстві тощо, державна підтримка навчальних закладів, що готуватимуть працівників дефіцитних професій.

Поліпшення демографічної ситуації у країні, вирівнювання ситуації на ринку праці, розвиток трудового потенціалу відразу відобразатимуться на ефективності роботи окремих підприємств та галузей, що приведе до покращення економічного стану держави.

Література: 1. Демографічна ситуація в Україні, офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/ds/dso.html>. 2. United Nations Data Retrieval System [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.un.org>. 3. Рыбаковский Л. Л. Практическая демография / Л. Л. Рыбаковский. – М. : ЦСИ, 2005. – 199 с. 4. Офіційний сайт Міністерства праці та соціальної політики України. – Режим доступу : www.mlsp.gov.ua. 5. Оприлюднення експрес-випусків Держкомстату у 2010 році, офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 6. Волгин Н. А. Демография / Н. А. Волгин. – М. : РАГС, 2003. – 384 с. 7. Кизим Н. А. Качество жизни населения и конкурентоспособность Украины и стран ЕС / Н. А. Кизим, В. М. Горбатов. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2005. – 164 с.

*Стаття надійшла до редакції
20.05.2010 р.*

УДК 339.13.017

Кобзев П. М.

КОНЦЕПЦИЯ ПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ ОТКРЫТОСТИ И РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОЭС И СЭС

Нет ничего практичнее хорошей теории.

Л. Больцман

Аннотация. Описан концептуальный подход к управлению стратегическими изменениями системных состояний информационной открытости и корректности экономических отношений в рыночных организационно-экономических системах.

Анотація. Описано концептуальний підхід щодо управління стратегічними змінами системних станів інформаційної відкритості і коректності економічних відносин у ринкових організаційно-економічних системах.

Annotation. The conceptual approach to the management of strategic changes of system state information transparency and correctness of economic relations in market economic-organizational systems are studied.

Ключевые слова: концепция, системный подход, параметрическая идентификация, информационная открытость, корректность отношений, трансформация систем, системный кризис, системная модель, функционал, управление, стратегические изменения.

При трансформации в рыночное состояние система государственного управления постсоветской Украины, созданная с нарушением системных принципов и системных закономерностей, стала генератором системных проблем [1]. Наряду с производными системного кризиса (политического, конституционного, правительственного, финансово-экономического, экологического, энергетического, социально-демографического, жилищно-коммунального, здравоохранения и образования) в системе возникли и другие системные проблемы, такие как, информационная закрытость власти и бизнеса от общества и некорректность рыночных отношений как между бизнес-структурами, так и между бизнесом и властью. В работах [1; 2] показано, что аналогичные проблемы вызвали саморазрушение системы государственного управления СССР и развал государственной системы СССР в целом. Следовательно можно предполагать, что без устранения системного кризиса, информационной закрытости и некорректности рыночных отношений, дальнейшее функционирование "больной" постсоветской государственной системы Украины приведёт в недалёкой перспективе к аналогичному, что и в случае "больной" государственной системы СССР, исходу.

Для субъектов мирового рынка внутрисубъектная рыночная среда Украины как информационно закрытая и некорректная стала инвестиционно непривлекательной. Как показала практика, декларативные "системные" реформы в постсоветских государственных системах не дают желаемых результатов. Возникшие и нарастающие системные проблемы в формируемой рыночной среде Украины тормозят развитие рыночной экономики как на микро-, так и на макроуровне. Симптомами информационной закрытости и некорректности рыночных отношений стали несовершенные регламенты (законы), коррупция, тенезация экономики и неисполнение субъектами хозяйствования и государственными структурами установленных регламентов, а также отсутствие или неадекватность наказаний за их нарушение со стороны коррумпированной судебной системы.

Поэтому решение системных проблем информационной открытости и корректности рыночных отношений является крайне актуальным и возможно только системными методами. Конструктивных системных решений возникших и нарастающих проблем от отечественных государственных и бизнесового менеджментов в силу их профессиональной неподготовленности и отсутствия стратегического системного мышления пока не предложено. Отечественные учёные и специалисты решению названных проблем, из-за отсутствия заказа на их решение, пока не уделяют им внимания о чём свидетельствует отсутствие, кроме авторских, научных публикаций по данному вопросу.

В работах [3 – 6] автором предложен ряд конструктивных системных решений аналогичных проблем. Предлагаемая публикация является продолжением авторских разработок и посвящается решению проблемы управления информационной открытостью и корректностью рыно-

чных отношений в организационно-экономических системах (ОЭС).

Поскольку проблема возникла давно и существует длительное время, то сформировалась устойчивая характеристика системного состояния государственной системы и её системных элементов – это высокий уровень информационной открытости и некорректности рыночных отношений. Следовательно, возникает управленческая проблема перевода системы и её системных элементов из существующего негативного состояния в новое состояние системной информационной открытости и корректности рыночных отношений. Ясно, что системные управленческие проблемы могут быть решены не путём отдельных бессистемных реформ, а системными методами научного управления, которые базируются на количественных измерениях системных параметров и характеристик состояния систем. К таким методам относится кибернетический метод параметрической идентификации объектов управления, адаптированный применительно к искусственно созданным ОЭС и социально-экономическим системам (СЭС), которыми являются предприятия и государства соответственно. В основу предлагаемой концепции и положен данный метод. Ниже приводится описание сути концептуального подхода.

Как известно в основе рыночной экономики лежат отношения "товар – деньги – товар", осуществляемые субъектами хозяйствования, то есть структурами малого, среднего и крупного бизнеса, а также отдельными людьми. Все эти структуры в теории систем относятся к классу искусственно созданных ОЭС и СЭС, которые в рыночной экономике рассматриваются как открытые системы.

Понятие "открытость" в теории систем означает обмен систем с внешней средой веществом, энергией и информацией. Следовательно, рыночные отношения "товар – деньги – товар" должны включать и информационное сопровождение. Кроме того, исполнителями обменов в ОЭС и СЭС являются их активные элементы, то есть люди и поэтому имеет место человеческий фактор, который характеризуется уровнем корректности межличностных отношений при обменах.

Исходя из этого, изначальная формула рыночных отношений может быть записана в модифицированном виде: "товар – деньги – товар + информация + корректность отношений". Из формулы следует, что материальным сопутствуют информационные обмены и корректные отношения участников обмена. Это означает, что системную открытость характеризуют, с одной стороны, уровень информационного сопровождения, а, с другой стороны, уровень корректности рыночных отношений активных элементов ОЭС и СЭС в процессе материальных, финансовых и информационных обменов.

В зависимости от полноты и достоверности информации изменяется характер рыночных отношений субъектов. Чем полнее и достовернее информация, тем меньше неопределённость в принятии решений по материальным обменам и тем выше степень открытости их участников. Чем корректнее поведение и межличностные отношения активных элементов в процессе рыночных обменов, тем также выше степень открытости взаимодействующих ОЭС и СЭС.

Степень открытости в рыночной экономике способствует повышению доверия субъектов рынка друг к другу и, как следствие, снижению рисков при реализации рыночных обменов. Понимая это, во внутригосударственных и межгосударственных рыночных средах экономически развитых стран формировались корректные рыночные отношения не только между субъектами рынка по горизонтали, а и по вертикали – с системами государственного

управления [7]. Практика экономически развитых стран демонстрирует позитивное влияние системной открытости на создание благоприятных условий для эффективной экономической деятельности как на микро-, так и на макроуровне, а также инвестиционной привлекательности внутренних сред ОЭС и СЭС.

Основой системной открытости развитых рыночных структур стали введенные совершенные системные регламенты, нормы и стандарты, то есть правила выполнения информационной открытости и корректных рыночных отношений. Отличительной особенностью практики корректных рыночных отношений и высокой степени системной открытости является не только высокое системное совершенство регламентов (законов), норм и стандартов, а и неукоснительное их исполнение всеми субъектами рынка и их активными элементами, а также неотвратимость наказания за их нарушение.

Суть предлагаемых системных конструктивных подходов состоит в том, чтобы синхронно перевести все отечественные бизнес-структуры и структуры государственного управления всех уровней из состояния информационной закрытости и некорректности рыночных отношений в состояние информационной открытости и корректности рыночных отношений. Перевод систем из одного состояния в другое – это функция системного менеджмента, выполнение которой относится к методам управления стратегическими изменениями. Однако, когда объектами управления являются системы и её активные системные элементы, то, естественно, следует применять системный подход. Это означает, что применительно к управлению изменением состояния системы следует знать исходное, целевое, а также промежуточное состояния системы. Состояние открытости системы определяется многими параметрами и факторами информационной открытости в поведении и отношениях активных элементов в процессе функционирования систем.

В настоящее время таких методов и инструментов применительно к оценке степени открытости искусственно созданных ОЭС в опубликованных источниках нет, что подтверждает кроме практической полезности и научную новизну решаемой проблемы и предлагаемой концепции.

Бизнес-структуры с такими характеристиками являются привлекательными деловыми партнёрами в силу их предсказуемости и положительного имиджа персонала как носителя высоких общечеловеческих ценностей. Ясно, что отечественные бизнес-структуры в большинстве своём не отличаются такой привлекательностью в силу, прежде всего, недостаточной их степени открытости и корректности отношений. А практический менеджмент отечественных бизнес-структур не уделяет этому вопросу должного внимания из-за ошибочного отнесения его к малозначимым факторам влияния на результаты деятельности. В тоже время для западных бизнес-структур этот фактор является конкурентным преимуществом.

Кроме того, степень открытости для систем управления отечественных бизнес-структур не является, из-за отсутствия соответствующего инструментария, измеряемым параметром, что затрудняет его идентификацию и управление им. В этой связи параметрическая идентификация открытости является актуальной задачей, решение которой позволяет реализовать научное управление изменением состояний систем.

Для информационного описания и параметрической идентификации ОЭС автором предложена модифицированная системная модель "белого ящика", которая построена путём дополнения к классической модели ряда системных параметров, описывающих ОЭС, и которая в модифицированном варианте представлена на рисунке.

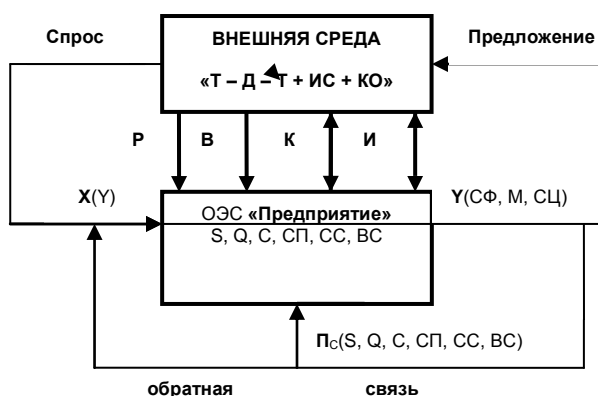


Рис. Модифицированная модель "белого ящика" для параметрической идентификации ОЭС

В представленной модели приняты следующие условные обозначения: формула открытых и корректных рыночных обменов во внешней среде ОЭС "Предприятие" или внутригосударственной среде "Т - Д - Т + ИС + КО" (товар - деньги - товар + информационное сопровождение + корректность отношений); Y(СФ, М, СЦ) - выход ОЭС как функция системообразующего фактора (СФ), миссии (М) и стратегической цели (СЦ); X(Y) - вход ОЭС как функция выхода (Y); P_с(S, Q, C, СП, СС, ВС) - обобщенный параметр системного состояния ОЭС как функция частных обобщенных системных параметров состояния: стратегичности управления (S), системной открытости (Q), системной структурности (C), системного потенциала (СП), системного совершенства (СС), системной благоприятности внутренней среды (ВС); Y, X, P, B, K и И - системные параметры для параметрического описания взаимодействия ОЭС с внешней средой, соответственно, продуктовый выход (Y), ресурсный вход (X), внешние регламенты (P) её создания и организации функционирования, внешние воздействия (B) на неё за нарушение внешних регламентов, внешние коммуникации (K) и внешние информационные обмены (И).

Все представленные в модели на рисунке системные параметры при их измерении полно и адекватно описывают и отображают своими значениями статическое состояние ОЭС, то есть её мгновенную фотографию или срез системы, остановку в её функционировании. Описываемой ОЭС указанными системными параметрами соответствует функционал Ф вида:

$$F(Y, X, P, B, K, I, S, Q, C, SP, SS, BC) = 0. \quad (1)$$

Согласно системной теории равенство нулю функционала означает взаимосвязь и взаимозависимость всех параметров системы. Исходя из этого можно получить зависимость показателя системной открытости Q от системных параметров, характеризующих взаимодействие или материальные и информационные обмены ОЭС или СЭС с внешней средой и при которых свойства их открытости проявляются. Такими параметрами являются Y, X, P, B, K и И, а зависимость для системной открытости можно записать в общем виде:

$$Q^{OEC} = F_0(Y, X, P, B, K, I), \quad (2)$$

где F₀ - функциональная зависимость показателя системной открытости от управляемых параметров открытости, возникающих при взаимодействии ОЭС с внешней средой по указанным в скобках каналам взаимодействия. Тогда, переходя к управляемым параметрам открытости,

выражение для показателя системной открытости можно представить в следующем формализованном виде:

$$Q^{OEC} = F_0(Q^{IS(Y,X,P,B,K,I)}, Q^{KO(Y,X,P,B,K,I)}), \quad (3)$$

где Q^{IS(Y,X,P,B,K,I)}, Q^{KO(Y,X,P,B,K,I)} - обобщенные оцениваемые показатели составляющих системной открытости по информационному сопровождению обменов и корректности отношений, соответственно по каналам взаимодействия Y, X, P, B, K и И.

Поскольку системный параметр Q^{OEC} характеризует состояние системы в определенный момент времени, то нас будет интересовать статическая связь данного показателя с управляемыми параметрами взаимодействия. Такая связь может быть положена в основу параметрической идентификации состояния открытости ОЭС как характеристики взаимодействия активных элементов ОЭС с активными элементами других систем, функционирующих во внешней среде. Изложенный подход был использован в ранее опубликованных работах автора [3 - 6], посвященных параметрической идентификации ОЭС в части оценивания уровней состояния системной структурности (C), системного потенциала (СП), системного совершенства (СС) и благоприятности внутренней среды (ВС).

Таким образом, выражение (3) может быть положено в основу построения системной модели оценивания уровня открытости по аналогии построенных ранее для других системных показателей и описанных в работах [3 - 6], а, следовательно, реализации предлагаемой концепции.

В последующей публикации будет описана системная модель оценивания уровней информационной открытости и корректности рыночных отношений ОЭС или СЭС и технология применения результатов оценивания в управлении стратегическими изменениями по переводу их из состояния закрытости в состояние системной открытости.

Литература: 1. Кобзев П. М. Системный подход к совершенствованию государственного управления и местного самоуправления / П. М. Кобзев // Управління розвитком. - 2005. - № 2. - С. 13-16. 2. Райков А. Устойчивость государственного управления и открытость информационной сферы [Электронный ресурс] / А. Райков. - Режим доступа : <http://www.osp.ru/os/1996/06/179008/>. 3. Кобзев П. М. Определение уровня системного совершенства предприятия на основе иерархической модели оценочных показателей / П. М. Кобзев // Управління розвитком. - 2004. - № 1. - С. 31-39. 4. Кобзев П. М. Системно-кибернетический подход к стратегическому управлению системным потенциалом предприятия / П. М. Кобзев // Управління розвитком. - 2006. - № 7. - С. 101-104. 5. Кобзев П. М. Системная модель оценки соответствия структуры предприятия его цели функционирования / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. - 2008. - № 3. - С. 85-87. 6. Кобзев П. М. Системная модель для оценки внутренней среды предприятия как объекта стратегических изменений / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. - 2009. - № 3. - С. 54-58. 7. Кобзев П. М. Системный анализ созданных альтернативных иерархий организационно-экономических систем / П. М. Кобзев // Економіка розвитку. - 2009. - № 4. - С. 24-29.

АНТИКРИЗОВИЙ МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РОБОТИ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Викладено методичний підхід до проведення антикризового моніторингу виробничої і комерційної діяльності промислового підприємства. Запропоновано дві аналітичні функції, які окремо можуть досить об'єктивно відтворювати стан справ на підприємстві. Доведено, що найбільш точний результат антикризового моніторингу може бути отриманий при спільному використанні даних функцій.

Аннотация. Изложен методический подход к проведению антикризисного мониторинга производственной и коммерческой деятельности промышленного предприятия. Предложены две аналитические функции, которые по отдельности могут достаточно объективно отражать состояние дел на предприятии. Доказано, что наиболее точный результат антикризисного мониторинга может быть получен при совместном использовании данных функций.

Annotation. The methodical approach to anticrisis monitoring of production and commercial activity of an industrial enterprise is studied. Two analytical functions, which can separately reflect enterprise activity objectively are offered. It is proved that correct result of anticrisis monitoring can be get by using these functions.

Ключові слова: антикризовий моніторинг, санація, реструктуризація, управління, машинобудівні підприємства.

Інтеграція України до світових політичних та економічних структур вимагає інтенсифікації трансформаційних процесів. Одним із найголовніших завдань на цьому шляху стає відновлення ефективної діяльності та підвищення конкурентоспроможності базової ланки економіки – промислових підприємств. Понад 40 % усього промислово-виробничого потенціалу України складає машинобудівний комплекс. Криза перехідного періоду виявила, що він є найбільш вразливим до негативних змін економічної ситуації. Галузь машинобудування – базова в економіці будь-якої країни, і забезпечення її ефективного розвитку є пріоритетним завданням. Тому існує реальна потреба в розробці дієвого організаційно-економічного механізму діагностики та попередження розвитку кризових явищ з метою відновлення економічного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу.

Теорія та практика антикризового управління накопичила значний потенціал теоретичних та практичних методів, які дозволяють досить успішно прогнозувати ознаки та ймовірність кризових явищ на промислових підприємствах. Разом з тим, ще є достатня кількість невирішених проблем, які не дозволяють повною мірою використовувати наявний потенціал антикризового управління. Ще до

цього часу відсутня єдина думка навіть з приводу визначення предмета дослідження. Так, у монографії професора Є. Уткіна [1] антикризовий менеджмент визначається як частина загального менеджменту на підприємстві, що застосовує його кращі прийоми, методи й інструменти, орієнтується на те, як запобігти можливих ускладнень у діяльності підприємства, забезпеченні його стабільного, успішного господарювання. Це формулювання підтримують багато авторів [2 – 4]. У роботі харківських вчених О. Пушкаря, О. Тридіда, А. Колоса [5] підкреслюється, що сутність антикризового менеджменту полягає в оперативному реагуванні на прояви факторів, які спричиняють кризу, шляхом своєчасної розробки і реалізації актуальних антикризових заходів та програм. Автори роботи [6] антикризовим менеджментом вважають сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур, що застосовуються до конкретного підприємства-боржника і характеризують економічні відносини, які складаються при його оздоровленні чи ліквідації. Такий підхід, на думку авторів цього дослідження, є правильним з погляду аналізу економічних відносин, що виникають у процесі здійснення антикризового менеджменту, але, як стверджує Л. Лігоненко [7], таке визначення обмежене рамками одного підприємства і процедурами, передбаченими процесом банкрутства. У роботі під загальною редакцією Г. Іванова [8] термін "антикризовий менеджмент" замінюється терміном "система банкрутства", що, на думку авторів, також не розкриває його повної сутності. У колективній праці під загальною редакцією проф. Є. Мінаєва і В. Панагушина [9] антикризовим управлінням вважається не тільки управління, що орієнтоване на виведення підприємства зі стану кризи, але й управління, що заздалегідь прогнозує і попереджає неплатоспроможність підприємства відповідно до розробленої стратегічної програми підвищення конкурентних переваг і фінансового оздоровлення. Не можна не погодитися з Л. Лігоненко [7], що таке бачення цього процесу характеризує сутність антикризового менеджменту лише з погляду прогнозування банкрутства підприємства і виведення його з цього стану.

Основні методичні підходи до виявлення ознак банкрутства підприємства включають в себе зазвичай фінансові показники роботи, що орієнтує практичні дії більшою мірою на вирішення фінансових, а не виробничих або ринкових проблем. У більшості методів діагностики кризових явищ (як вітчизняних [4; 7; 10], так [8; 9; 11; 12]) практично не враховуються такі стрижневі показники роботи промислового підприємства, як обсяги виробництва продукції, обсяги її збуту, дебіторська та кредиторська заборгованості та ін. Тому, незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, бракує системного теоретико-методологічного підґрунтя для ефективної організації санаційно-реструктуризаційного процесу та контролю за його реалізацією. Є актуальним та необхідним розвиток теорії і практики у сфері попередження банкрутства та усунення ознак неплатоспроможності підприємств, що й зумовило вибір авторами теми, мети і завдань цього дослідження.

Стан вітчизняної економічної науки у сфері антикризового управління докорінно змінився за останні десятиліття. Значний внесок у пошуку ефективних шляхів швидкого виходу з тяжкого фінансово-економічного стану промислових підприємств зробили такі провідні вчені, як Терещенко О. О. [4], Ситник Л. С. [3], Лігоненко Л. О. [7], Пушкар О. М. [5], Клебанова Т. С. [9], Ковальов А. П. [2], Раєвнева Е. В. [13] та ін. Їхні дослідження дали значний поштовх для практичного розроблення та запровадження комплексу заходів як запобігання банкрутству підприємства,

так і виходу його з кризи. Незважаючи на це, динамічність та структурна перебудова ринкової кон'юнктури, процеси глобалізації міжнародного товарного ринку, світова фінансова криза потребують удосконалення існуючих підходів до своєчасного виявлення ознак банкрутства на машинобудівних підприємствах.

Виробничо-комерційну діяльність машинобудівного підприємства більшою чи меншою мірою характеризують безліч найрізноманітніших показників, які можуть бути розділені на різні групи. На думку авторів у контексті цього дослідження слід виділити дві основні групи показників, які є такими, що в основному визначають оцінку рівня виробничо-підприємницької діяльності підприємства і його фінансової стійкості:

а) показники ринкового успіху продукції підприємства в даний період часу;

б) показники виробничо-фінансової стійкості підприємства в ринковому середовищі.

Існуюча база наукових досліджень [1; 3; 8; 9] рекомендує і у групі "а", і у групі "б" значну кількість показників і характеристик, врахувати які у ряді випадків або взагалі не є можливим, або це врахування несе в собі значну погіршеність і неточність, що приводить у результаті в деяких випадках до помилкових висновків. У зв'язку з цим авторами вибрані, оцінені й обґрунтовані з кожної із вказаних вище груп лише по два показники, які, на їх погляд, дозволяють зробити достовірні висновки і рекомендації. З показників групи "а" авторами виділені показники обсягу виробництва і обсягу реалізації продукції та їх взаємозв'язок на кожному етапі даного періоду часу. З показників групи "б" – показник дебіторської заборгованості, тобто обсяги фінансової заборгованості даному підприємству його боржниками, і показник розширеної кредиторської заборгованості, тобто обсяги фінансової заборгованості даного підприємства своїм кредиторам, до бюджету держави і своїм працівникам у вигляді заробітної плати.

На думку авторів, характеристика виробничої діяльності машинобудівного підприємства може бути отримана з використанням функції F_1 , формування якої має двоваріантний алгоритм:

$$\text{Перший варіант: } F_1 = tg \frac{\pi}{4} \left(\frac{y - x}{y} \right) \quad \text{> } y > x \quad (1)$$

Функція визначена в інтервалі $[0; 1]$,

$$\text{Другий варіант: } F_1 = tg \frac{\pi}{4} \left(\frac{y - x}{x} \right) \quad \text{> } y < x \quad (2)$$

Функція визначена в інтервалі $[-1; 0]$,

де x – виробництво продукції, тис. грн; y – збут продукції, тис. грн.

Певним обмеженням даної функції є те, що в обох варіантах повинна дотримуватися умова $(y + x) > 0$. Це означає, що пропонується функція F_1 в обох своїх різновидах передбачає аналіз виробничо-комерційної діяльності лише діючих підприємств, тобто обов'язково здійснюючих виробництво і (або) збут самостійно виготовленої продукції.

Проведемо дослідження економічної сутності функції F_1 , а також запропонуємо економічну інтерпретацію окремих найцікавіших її значень. При побудові функції F_1 автори виходили з посилки, що дана функція повинна відображати основні варіанти взаємодії обсягу виробництва (x) і обсягу реалізації продукції (y). У запропонованому вигляді функція F_1 характеризує як успішну роботу машинобудівного підприємства (за умови $y > x$), так і наявність певних ринкових проблем у його роботі (за умови $x > y$). Вказана різниця між обсягом виробництва і обсягом реалізації продукції може бути використана як певне нормування залежно від значень x або y .

Вибір для функції F_1 тангенціальної аналітичної залежності дозволяє обмежити область значень даної функції інтервалом $[-1; +1]$ і через нелінійність функції F_1 є можливість відстежити градієнт зміни обсягів виробництва продукції або обсягів реалізації продукції на ринку. Зокрема, можна прогнозувати інтервали падіння обсягу виробництва (при $x > 0$) або обсягу продажів ($y > 0$). Таким чином, виходячи з викладених вище посилок, діапазон значень функції F_1 характеризується таким характерними станами, економічна інтерпретація яких може бути зведена до реальних процесів, які відбуваються на підприємстві. Основні точкові й інтервалові значення функції F_1 і їх економічні характеристики представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Економічна характеристика області значень функції F_1

Назва тенденцій	Значення функції F_1	Значення аргументів		Стан підприємства і його ринку (характеристика тенденцій)
		x	y	
Орієнтація на склад	$F_1 = (-1)$	$x > 0$	$y = 0$	Вироблена продукція не продається на ринку і поповнює складські запаси
Труднощі на ринку	$(-1) < F_1 < 0$	$x > y$	$y < x$	Обсяги виробництва продукції перевищують обсяги її продажу у грошовому еквіваленті.
Рівновага	$F_1 = 0$	$x = y$	$y = x$	Найбільш сприятлива ситуація на підприємстві. Обсяг виробництва продукції точно відповідає обсягу її продажів (стан ринкової рівноваги)
Зростаючий ринок	$1 < F_1 < 0$	$x < y$	$y > x$	Сприятлива ситуація, коли підприємство і ринок його продукції успішно розвиваються
Стоп-виробництво	$F_1 = 1$	$x = 0$	$y > 0$	Виробник не виготовляє дану продукцію, а на виконання своїх зобов'язань використовує складські запаси товару

Таким чином, область розрахункових значень функції F_1 дозволяє проаналізувати й оцінити роботу машинобудівного підприємства з виробництва і реалізації своєї продукції, здійснювати постійний виробничий моніторинг своєї діяльності, вчасно попереджати небажані тенденції як на самому підприємстві, так і на ринку його продукції. Якщо моніторинговий контроль значень функції F_1 визначає її прагнення до значення до (-1) , то це означає, що підприємство недостатньо зусиль прикладає до активізації збутових операцій. Прагнення функції F_1 до нуля свідчить про досить стабільну роботу підприємства, а коли спостерігаються тенденції наближення значення функції F_1 до $(+1)$ – на підприємстві намітилися стійкі передумови падіння обсягів виробництва даної продукції.

У той же час, на думку автора, використання в антикризовому моніторингу лише значень функції F_1 є необхідною, але не достатньою умовою здобуття об'єктивної і достовірної інформації про існуючу ситуацію на підприємстві. У зв'язку з цим, пропонується до використання ще однієї моніторингова функція F_2 , що відображає зовнішні фінансові взаємини підприємства-виробника зі своїми контрагентами. Економічний зміст даної функції може бути зведений до таких посилок.

В основу формування функції F_2 пропонується покласти показники виробничо-фінансової стійкості підприємства в ринковому середовищі, зокрема, дебіторсько-кредиторські співвідношення. У даному випадку пропонується в показнику дебіторської заборгованості враховува-

ти обсяги фінансової заборгованості даному підприємству його боржниками (традиційний підхід до формування даного показника), а показник кредиторської заборгованості трактувати в більш розширеному сенсі, який дещо відрізняється від традиційного формулювання. Пропонується до кредиторської заборгованості відносити обсяги фінансової заборгованості даного підприємства своїм кредиторам, а також борги підприємства до бюджету (державного і місцевого) і своїм працівникам у вигляді заробітної плати.

Проведений аналіз показав, що найбільшою мірою опису динаміки вказаних показників і варіантам їх взаємодії відповідає, як це буде показано нижче, аналітична функція котангенса. З урахуванням наведених вище посилок аналітичний вигляд запропонованої функції F_2 буде такий:

$$F_2 = \frac{4}{\pi} \arctg \left(\frac{\alpha - \beta - \gamma - \eta}{\sqrt{\alpha^2 + (\beta + \gamma + \eta)^2}} \right), \quad (3)$$

де α – дебіторська заборгованість підприємства, тис. грн.; β – кредиторська заборгованість, тис. грн.; γ – заборгованість підприємства перед бюджетом (державним і місцевими), тис. грн.; η – заборгованість підприємства із заробітної плати своєму персоналу, тис. грн.

Функція F_2 призначена для об'єктивної і достовірної оцінки фінансового стану конкретного підприємства, для виявлення та опису особливих фінансових ситуацій на підприємстві (отримані і не повернені кредити, тобто $(\beta + \gamma + \eta) > \alpha$; підприємство само виступає в ролі фінансового інвестора, коли $(\beta + \gamma + \eta) < \alpha$ і т. д.).

Вибір функції арктангенса зумовлений точнішим й об'єктивнішим аналізом ситуації, коли сума $(\beta + \gamma + \eta)$ прагне до значення α , а в цілому функція F_2 прагне до нуля. Також вибору вигляду аналітичної функції арктангенса сприяє і той факт, що вона більшою мірою піддається нормуванню в інтервалі значень $[-1; +1]$.

Проведений аналіз області значень функції F_2 дозволяє виділити й обґрунтувати ряд характерних ситуацій у фінансовій діяльності машинобудівного підприємства. Основні точкові та інтервалові значення функції F_2 і їх економічні характеристики наведені у табл. 2.

Таблиця 2

Економічна характеристика області значень функції F_2

Назва тенденцій	Значення функції F_2	Значення аргументів		Стан підприємства і його ринку (характеристика тенденцій)
		α	$\beta + \gamma + \eta$	
Кредиторська яма	$F_2 = (-1)$	$\alpha = 0$	$(\beta + \gamma + \eta) > 0$	Кредиторські заборгованості мають абсолютний характер, ситуація на підприємстві граничить з банкрутством
Небезпечні кредити	$(-1) < F_2 < 0$	$A < (\beta + \gamma + \eta)$	$(\beta + \gamma + \eta) > \alpha$	Підприємство живе невідповідно до своїх достатків, маючи надмірний обсягів кредиторських зобов'язань
Платіжний баланс	$F_2 = 0$	$A = (\beta + \gamma + \eta)$	$(\beta + \gamma + \eta) = \alpha$	Бездефіцитність платіжних можливостей конкретного підприємства
Успішна робота	$1 < F_2 < 0$	$A > (\beta + \gamma + \eta)$	$(\beta + \gamma + \eta) < \alpha$	Досить успішне нумування підприємства
Потенційне інвестування	$F_2 = 1$	$\alpha > 0$	$(\beta + \gamma + \eta) = 0$	Усі зароблені кошти вкладуються в інноваційний розвиток підприємства

Таким чином, область розрахункових значень функції F_2 дозволяє проаналізувати й оцінити фінансові показники роботи машинобудівного підприємства, здійснювати постійний фінансовий моніторинг своєї діяльності, своєчасно попереджати небажані тенденції як на самому підприємстві, так і на ринку його продукції. Якщо моніторинговий контроль значень функції F_2 визначає її прагнення до значення (-1) , то це означає, що сумарні кредиторські заборгованості підприємства істотно перевищують сумарні зобов'язання боржників підприємства, воно працює не по своїм можливостям, маючи надмірний обсяг кредиторських зобов'язань. Прагнення функції F_2 до нуля свідчить про те, що в рамках певної довірчої області дефіцит платіжного балансу підприємства не викликає особливих побоювань. Коли спостерігаються тенденції наближення значення функції F_2 до $(+1)$ – на підприємстві намітилися стійкі передумови досить успішного функціонування.

Використання в цілях антикризового моніторингу фінансових і виробничих показників роботи машинобудівних підприємств функцій F_1 і F_2 дає свої позитивні результати. Разом з тим, кожна із вказаних функцій відображає результати стану підприємств в окремій галузі – виробничій або фінансовій, які, незважаючи на їх найважливіше значення в діяльності підприємства, мають досить автономні сфери впливу. Тому, на погляд авторів, комплексний антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства може бути здійснений лише з одночасним (інтегральним) використанням функцій F_1 і F_2 . Для досягнення цієї мети пропонується використовувати декартову систему координат (декартову фазову площину), нормування координат в якій здійснюватиметься з використанням значень функцій F_1 і F_2 . У зв'язку з тим, що область значень кожної з функцій F_1 і F_2 обмежена значеннями $+1 \dots -1$, це означає, що внутрішні точки квадрата $(-1) \leq F_1 \leq (+1)$; $(-1) \leq F_2 \leq (+1)$ охоплюють все різноманіття спільних значень функцій F_1 і F_2 . Визначивши в кожний конкретний момент часу значення даних функцій, знаходимо на фазовій площині точку і залежно від її розташування можемо зробити економічний коментар виробничо-фінансового стану підприємства.

Моніторинг значень функцій F_1 і F_2 протягом декількох років (кварталів, місяців, декад і т. д.) на одному і тому ж підприємстві дає можливість відстежити зміну положення інтегральної оцінки на фазовій площині (рух інтегральної точки всередині квадрата) і тим самим оцінити тенденції у зміні стану справ на підприємстві і, що є надзвичайно важливим, оцінити ефективність зусиль, які робляться на підприємстві, із поліпшення (зміцнення) виробничо-фінансової ситуації.

На рисунку наведено приклад побудови такої фазової площини з використанням функцій F_1 і F_2 як координат. Результат цієї дії представлений прикладом здобуття інтегральної оцінки M у перебігу п'яти періодів часу (наприклад, 2005 – 2006 – 2007 – 2008 – 2009 рр.), під час яких проводилося дане дослідження.

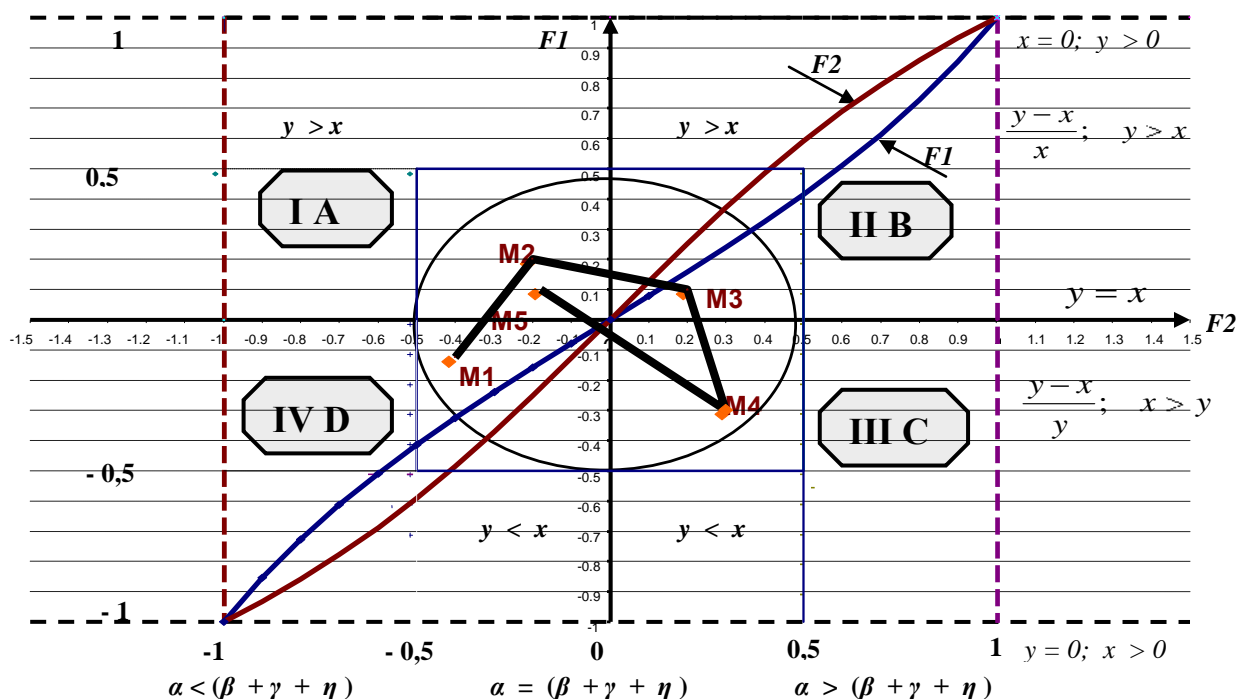


Рис. Фазова площина спільної дії функцій $F1$ і $F2$

У результаті отримана ламана лінія $M1 - M2 - M3 - M4 - M5$, яка відображає зміну виробничо-фінансової ситуації на конкретному підприємстві, що і є предметом дослідження. Зміна положення інтегральної точки M на рисунку в результаті, на думку авторів, може оцінюватися первинною економічною характеристикою кожного з виділених квадрантів: *I A*, *II B*, *III C* і *IV D* на фазовій площині спільної дії функцій $F1$ і $F2$.

Фаза I A. Характеризується перевищенням обсягу продажів над обсягами виробництва ($y > x$) і наявністю негативного сальдо з дебіторсько-кредиторських зобов'язань підприємства [$\alpha < (\beta + \gamma + \eta)$]. У зв'язку з тим, що існуючих обсягів виробництва недостатньо для покриття наявного попиту, продукція частково продається зі складів. Фінансова ситуація на підприємстві в цілому незадовільна: підприємство знаходиться в ранзі боржника, оскільки його борги перевищують боргові зобов'язання його партнерів по бізнесу. Дана фаза знаходиться в області значень даних функцій $-1 < F1 < 0$ і $0 < F2 < 1$, що дозволяє зробити певні висновки й узагальнення. По-перше, чим ближче значення функції $F2$ до значення "1", тим успішніше продається продукція підприємства на ринку. По-друге, чим ближче значення функції $F1$ до значення (-1), тим більше фінансових проблем має підприємство. По-третє, позитивну ситуацію на підприємстві і його ринку характеризує одночасне прагнення функції $F1$ і функції $F2$ до нуля.

Фаза II B. Область значень цієї частини фазової площини характеризується значеннями фазоутворюючих функцій у таких межах: $0 < F1 < 1$ і $0 < F2 < 1$. Економічний зміст даної фази зводиться до таких положень. По-перше, це область досить успішної діяльності підприємства на ринку. Воно має позитивне дебіторсько-кредиторське сальдо (борги підприємству перевищують власні борги за кредитами), тобто $\alpha > (\beta + \gamma + \eta)$, що дозволяє підприємству досить упевнено відчувати себе як при проведенні ринкових операцій, так і при прийнятті рішення відносно інноваційно-інвестиційних проектів навіть з досить високим рівнем ризику. По-друге, у зв'язку з наявністю досить великого рівня

попиту на продукцію підприємства ($y > x$), воно має можливість не лише успішно реалізувати всю вироблену продукцію, але й усунути складські запаси товарів, що накопилися з минулих, не настільки вдалих, часових періодів. Як певну небезпеку і підвищений ризик в цій частині фазової площини слід зазначити складнощі в організації виробничого процесу (з'ясувати і усунути причини нехватки виробленої продукції для задоволення зростаючих потреб споживачів), а також труднощі в поверненні дебіторської заборгованості, які можливі в даному випадку.

Фаза III C. Для даної фази характерними є області значень досліджуваних функцій $0 < F1 < 1$ і $-1 < F2 < 0$, що дає можливість зробити такі висновки і рекомендації. По-перше, фінансове положення підприємства, аналіз якого проводиться, має досить стійкі позиції, оскільки $\alpha > (\beta + \gamma + \eta)$, тобто підприємство має позитивне дебіторсько-кредиторське сальдо. По-друге, незважаючи на те, що стійке фінансове становище, підприємству загрожує незадовільний розвиток ринкової ситуації, яка характеризується зниженням попиту на його продукцію ($x > y$) і збільшенням складських запасів нереалізованих товарів. Робота підприємства "на склад" у принципі можлива, але протягом не дуже тривалого часу, у зв'язку з обмеженими складськими потужностями й обсягами власних обігових коштів.

Фаза IV D. Це найменш комфортна і певною мірою надзвичайно небезпечна для даного підприємства частина фазової площини. Таке твердження підтверджується наступними посилками. По-перше, область значень кожної з досліджуваних функцій $F1$ і $F2$ знаходиться в зоні найбільшого для підприємства ризику настання кризових явищ

$-1 < F1 < 0$ і $-1 < F2 < 0$. Їх спільна дія в небажаному напрямі істотно посилює кризові явища на підприємстві. По-друге, підприємству необхідно терміново підсилувати свої ринкові позиції, оскільки низький попит на його продукцію ($x > y$) неминуче погіршуватиме і без того складну фінансову ситуацію на підприємстві. По-третє, негативне дебіторсько-кредиторське сальдо підприємства [$\alpha < (\beta + \gamma + \eta)$] не дозво-

ляє зробити дієвих заходів із кардинальної зміни ринкової ситуації. Дане положення додатково посилюється продовженням виробництва продукції понад її потребу, що веде до заповнення складських приміщень і перевищення нормативів обігових коштів. Аналіз показує, чим ближче значення функції F_2 до (-1), тим все менше і менше продається продукція підприємства на ринку, а чим ближче значення функції F_1 до значення (-1), тим більші фінансові проблеми випробує підприємство. І, нарешті, найбільш негативну ситуацію на підприємстві і його ринку характеризує одночасне прагнення функції F_1 і функції F_2 до значення (-1).

Таким чином, область розрахункових значень спільної дії функцій F_1 і F_2 дозволяє проаналізувати й оцінити ринкові, виробничі та фінансові показники роботи машинобудівного підприємства, здійснювати постійний виробничо-фінансовий моніторинг своєї діяльності, своєчасно попереджати небажані тенденції як на самому підприємстві, так і на ринку його продукції. Основні точкові й інтервалові значення функцій F_1 і F_2 і їх економічні характеристики, детально розглянуті авторами вище, наведені в табл. 3.

Таблиця 3

Економічна характеристика характерних областей фазової площини спільної дії функцій F_1 і F_2

Фаза	Назва тенденції	Значення функцій		Співвідношення аргументів функцій		Стан виробництва і фінансів підприємства, а також його ринку (характеристика тенденції)
		F_1	F_2	"x" і "y"	"α" і "β + γ + η"	
I A	Труднощі мікрорівня	$1 < F_1 < 0$	$-1 < F_2 < 0$	$y > x$	$A < (\beta + \gamma + \eta)$	Виробничо-фінансові ризики невдач, що залежать в основному від самого підприємства (недовипуск продукції і підвищені обсяги кредитів)
II B	Успішна робота	$1 < F_1 < 0$	$1 < F_2 < 0$	$y > x$	$A > (\beta + \gamma + \eta)$	Зростаючий ринок і успішна фінансова діяльність. Пошук шляхів розширення виробництва продукції
III C	Труднощі макрорівня	$-1 < F_1 < 0$	$1 < F_2 < 0$	$x > y$	$A > (\beta + \gamma + \eta)$	Небезпеки для підприємства криються в зовнішньому середовищі: дебітори не розраховуються з боргами, падає попит на продукцію підприємства.
IV D	Кризова ситуація	$-1 < F_1 < 0$	$-1 < F_2 < 0$	$x > y$	$A < (\beta + \gamma + \eta)$	На підприємстві розвиваються кризові явища. Не повернені борги за кредитами і низькі обсяги збуту наочно підтверджують дану ситуацію

На кожному з розглянутих квадрантів фазової площини спільної дії функцій F_1 і F_2 значення їх аргументів може змінюватися в досить широкі межі, що в результаті може вийти за рамки викладених вище висновків і рекомендацій. Наприклад, для "фази I A" значення функцій F_1 і F_2 "0,1" і "-0,1" відповідає принципово іншому перебуванню справ на підприємстві (досить стабільний і в цілому позитивний стан справ), ніж при значенні цих же функцій "1" і "-1" (тенденції погіршення мікроекономічних показників, що різко загострилися, на підприємстві). Хоча в обох випадках стан справ на підприємстві відповідає умовам "фази I A". Такого роду випадки, більшою або меншою мірою прийнятні для підприємства в даній частині фазової площини, мають місце і в інших квадрантах. Вказані передумови дозволяють висловити припущення, що для певної групи підприємств на фазовій площині може бути визначена деяка досить сприятлива для всіх фаз область спільних значень функцій F_1 і F_2 , в рамках якої фінансовий стан підприємства можна вважати більш-менш прийнятним. Така область на рисунку умовно визначена координатами 0,5...0...-0,5 по обох координатних осях, тобто в рамках цієї області знаходяться фінансово-виробничі підприємств із значеннями функцій $-0,5 < F_1 < 0,5$ і $-0,5 < F_2 < 0,5$. Як вважають автори, точнішою дана область виглядатиме при її обмеженні не прямими лініями (квадратна площа), а криволінійною лінією, наприклад, кругова площа з радіусом 0,5, що також відтворено на рисунку. Крім того, такий підхід дозволяє проводити додатковий моніторинг стану підприємства навіть в рамках одного квадранта фазової площини. Якщо в перебігу, наприклад, 2 – 3 періодів часу інтегральна точка знаходиться у квадранті "фази I A", то чим ближче вона буде знаходитися до виділеної кругової зони (в разі її попадання за межі цієї зони), тим більше передумов до того, що на підприємстві відбудуватимуться позитивні тенденції.

банкротства / А. П. Ковалев. – М. : АО "Финстатинформ", 1995. – 96 с. 3. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством / Л. С. Ситник. – Донецьк : ІЕП НАН України, 2000. – 504 с. 4. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємства / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2000. – 412 с. 5. Пушкар А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы / А. И. Пушкар, А. Н. Тридод, А. А. Колос. – Харьков : ООО "Модель вселенной", 2001. – 452 с. 6. Базаров Г. З. Теория и практика антикризисного управления : учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых ; под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина – М. : ЮНИТИ, 1996. – 469 с. 7. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с. 8. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / под ред. Г. П. Иванова. – М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с. 9. Крыжановский В. Г. Антикризисное управление : учебное пособие для студентов технических вузов / В. Г. Крыжановский, В. И. Лапенков, В. И. Лютер ; под ред. Э. С. Минаева, В. П. Панагушина. – М. : ПРИОР, 1998. – 432 с. 10. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2003. – 272 с. 11. Altman E. I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy / E. I. Altman // Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – № 4. – P. 589–609. 12. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure / W. Beaver // Journal of Accounting Research. – 1966. – № 4. – P. 71–111. 13. Раевнева Е. В. Некоторые подходы к анализу кризисных явлений на предприятии / Е. В. Раевнева, В. Ф. Байцын // Вестник ХГЭУ. – 2000. – № 1. – С. 89–93.

Стаття надійшла до редакції
22.04.2010 р.

УДК 005.71

Москаленко Н. О.

ОБґРУНТУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Присвячено уточненню критеріїв управління процесами організаційних змін підприємства та відбору відповідних до них показників для аналізу та моніторингу цих процесів.

Аннотация. Посвящено уточнению критериев управления процессами организационных изменений предприятия и отбору соответствующих им показателей для анализа и мониторинга этих процессов.

Annotation. The article is dedicated to the specification of criteria of organizational changes management of the enterprise and to the selection indicators to them for the analysis and monitoring of these processes.

Ключові слова: зміни, критерії та ознаки, показники, аналіз управління змінами.

При аналізі процесів організаційних змін постає питання, яку саме методику або методичний підхід обрати. Різні погляди стосовно дослідження процесів змін свідчать про актуальність проблеми і доцільність подальшого всебічного вивчення.

Метою статті є уточнення критеріїв управління процесами організаційних змін підприємства та відбір відповідних до них показників для аналізу та моніторингу цих процесів.

Концепція економічної ефективності організаційних змін не є устояною. При оцінці, наприклад, ефективності програм реструктуризації, як правило, застосовують широко відому методику, що ґрунтується на визначенні продуктивності використання ресурсів підприємства [1; 2]. Як критерій такої оцінки І. Ансофф використовує показник рентабельності стратегічних капітальних вкладень, відко-регований на ступінь "оптимальності" стратегії фірми й ступінь відповідності потенціалу фірми цієї оптимальної стратегії [1]. А. А. Алпатов представляє даний критерій як відношення отриманого чистого доходу (збільшення прибутку) підприємства за рахунок здійснення заходів до вкладень у реструктуризацію [2]. Однак така оцінка на основі зайво укрупненої моделі процесів реструктуризації призводить до неадекватного їхнього відбиття й істотної втрати економічної інформації, тому що не дозволяє повною мірою врахувати взаємодію реальних факторів внутрішнього середовища, конкретизувати їхній вплив на керуванні процеси.

У науковій літературі є різні підходи щодо аналітичного забезпечення процесів змін. Так, Аїстова М. Д. [3] актуальним вважає підхід, який розглядає короткострокові (продуктивність, ефективність, якість, гнучкість, задоволеність), середньострокові (конкурентоспроможність, розвиток) та довгострокові (виживання) критерії ефективності підприємств та їх реструктуризації. Такий підхід є загальним та неконкретним.

У концепції управління змінами Адизеса І. К. ключовими критеріями є короткострокова та довгострокова

ефективність і продуктивність організації [4]. Короткострокова ефективність та продуктивність спрямовані на задоволення поточних потреб існуючих клієнтів. При цьому індикаторами є зростання прибутку та зниження витрат. Довгострокова ефективність означає, що поточний стан буде задовольняти майбутні потреби клієнтів. Умовою забезпечення довгострокової ефективності є досягнення продуктивності за рахунок узгодження особистісних інтересів із спільними (інтеграції).

Наведені підходи свідчать про те, що важливі не інструменти, а концепції, на яких вони засновані. Саме вони перетворюють різні методи, спрямовані на вирішення окремих завдань, в єдину інформаційну систему.

Теорія організаційних змін налічує багато концепцій, серед яких модель перетворень бізнесу К. Левіна, модель перетворення бізнесу Ф. Гуяра й Дж. Келлі, модель "від гарного до великого" Дж. Коллінза, модель "кризової змін" Дж. Дак, теорія Е і теорія О організаційних змін М. Біра й Н. Норія, модель управління стратегічними змінами І. Ансоффа. Ці концепції управління змінами є найбільш поширеними, але несуть скоріше теоретичний, концептуальний, ніж емпіричний характер. Такі концепції (моделі К. Левіна [5], моделі Дж. Д. Дак [6], Дж. П. Коттера [7]), що описують одночасно послідовність та зміст етапів змін, не дозволяють зробити практичні змістовні висновки й суттєво обмежені у застосуванні.

Моделі, що описують набір методів і засобів управління, сформовані як концептуальні підходи до виявлення об'єктів змін та інструментарію впливу. Разом з тим їх можна вважати взаємодоповнюючими, через те що, наприклад, модель І. Ансоффа [1] спрямовує організаційні зміни на формування стратегічного потенціалу, теорія М. Біра та Н. Норія [8] розмежовує важелі управління. Серед визначених більш практичною вважається модель перетворення бізнесу Ф. Гуяра й Дж. Н. Келлі [9]. Дана концепція є самодостатньою й має певні переваги, основними з яких можна назвати такі:

1. Визначає комплекс методів та засобів організаційних змін (рефреймінгу, реструктуризації, ревіталізації та оновлення), які на практиці можуть використовуватися як комплексний інструментарій залежно від стану організації чи підприємства.

2. Орієнтує управління змінами за критеріями – зростання, ефективність діяльності, стійкість, інноваційний розвиток, що обумовлено засобами їх реалізації.

3. Дає можливість спрямовувати зміни на вирішення як оперативних, тактичних, так і стратегічних завдань, що обумовлено можливістю контролю процесу змін за визначеними критеріями.

Таким чином, розглядаючи процеси управління змінами як процеси управління розвитком підприємства, відповідну підпорядкованість повинні мати й критерії для аналізу цих процесів. Тому цілям ефективного функціонування й розвитку підприємства відповідають такі ознаки: стійкість фінансово-економічного стану підприємства, підвищення ефективності його діяльності, наявність процесів зростання та інноваційного розвитку. Ці ознаки відображують сутність ефективності процесів змін й визначають набір показників, що характеризують досягнення цілей.

Стієкість фінансово-економічного стану є головною умовою ефективного його функціонування в умовах ринкового середовища і передумовою процесів злиття, поглинання, приєднання або ліквідації підприємств. Для кожного підприємства існує: внутрішня, фінансова та загальна стійкості [10, с. 186]; абсолютний, нормальний, нестійкий або кризовий стани [11; 12; 13]; "успадкована", техніко-економічна, внутрішня, зовнішня та фінансова стійкості [14].

Аналіз фінансово-економічної стійкості дає можливість оцінити готовність підприємства до погашення своїх боргів у короткостроковому періоді, його фінансову незалежність, тенденції зміни рівня цієї незалежності, відповідність стану активів і пасивів підприємства. Основними параметрами стійкості фінансово-економічного стану підприємства є незалежність, платоспроможність, ліквідність, фінансова стабільність. Тому до показників, що відповідають даному критерію, віднесені такі коефіцієнти: автономії, співвідношення запозичених та власних коштів, маневреності власного капіталу, забезпеченості обігових активів власними коштами, абсолютної ліквідності, критичної ліквідності, загального покриття, загальної платоспроможності, оборотності кредиторської заборгованості, оборотності дебіторської заборгованості, індекс постійного активу. Ці показники, перш за все, відповідають за питання захищеності та ризику підприємства. Разом із тим, як правильно зазначають Москаленко В. П., Пластун О. Л. [15]: кожне підприємство у процесі своєї діяльності намагається знайти мету між прибутковістю і ризиком, що, по суті, перебувають у безпосередній залежності, тобто йдучи на великі ризики, підприємство розраховує одержати більший прибуток. Малі ризики, які супроводжуються незначними обсягами прибутку, ставлять під сумнів доцільність діяльності підприємства. Тому ключовими є дві сторони діяльності підприємства: ефективність і захищеність (безпека діяльності).

Ефективність діяльності відображає економічні цілі підприємства, пов'язані із забезпеченням і максимізацією прибутку. Її визначають як "відношення "виходів" до факторів, що вводяться" [3, с. 43], "ступінь реалізації цілей організації при мінімальних, але необхідних витратах" [16, с. 111].

Як відносна величина, ефективність передбачає порівняння результату із витратами на його досягнення. Тому критерію ефективності діяльності відповідають показники використання фінансових, виробничих, трудових ресурсів через їх оборотність, а саме фондіввіддача та виробіток на одного працівника. Відносними характеристиками ефективності діяльності підприємства є показники рентабельності. Вони характеризують дохідність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу та ринкового обміну. Серед показників рентабельності відібрано: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізованої продукції, рентабельність виробничих активів підприємства.

Ефективність діяльності – це багатоаспектне поняття. Американський економіст Й. Шумпетер ввів поняття статичної та динамічної ефективності. Статична ефективність – це ефективність функціонування підприємства у зовнішньому середовищі без додаткового зростання. Вона характеризує поточний стан підприємства, тобто вирішення завдань тактики. Від статичної ефективності залежить конкурентоспроможність підприємства в короткостроковому періоді. Динамічна ефективність – ефективність розвитку підприємства, яка, власне, забезпечує його конкурентоспроможність в довгостроковому періоді. Це є основними положеннями, яких слід дотримуватись при аналізі ефективності діяльності підприємства в цілому, зокрема, при аналізі процесів змін підприємства. Тому окремо виділено показники за критеріями зростання та інноваційного розвитку.

Зростання відповідає за збільшення підприємства, що реалізується через зростання обсягів продажу продукції, зростання частки ринку, зростання асортименту про-

дукції, яка виробляється, чисельності персоналу. Зростати означає "збільшуватися в розмірах або кількості" [17, с. 62]. Даному критерію відповідають темпи зростання обсягів реалізованої продукції (в діючих цінах), зростання активів підприємства, зростання питомої ваги виробничих активів підприємства, зростання чистого прибутку, зростання середньооблікової чисельності працівників, коефіцієнт оновлення персоналу. Дані показники доповнюють оцінку ринкової вартості підприємства й відображають характер процесів змін, їх спрямованість на скорочення або нарощування потенціалу підприємства.

Ефективність у довгостроковому періоді можлива на засадах інноваційного розвитку. Розвиток – це збільшення здібностей й компетенцій. Інноваційний розвиток управління організаційними змінами спирається на попередній досвід підприємства, додаючи до нього "щось" (і за рахунок цього додавання), що спрямовує процес діяльного розвитку (нагромадження) досвіду в майбутнє. Традиційно "інновації" асоціюються з результатами науково-технічної сфери. Однак, насправді це лише найбільш ситуаційно-акцентована "інноваційна область". Практично ідентичну "інноваційній" методологічну топологію має ще ряд діяльних процесів. Зокрема, індивідуальне світоглядне становлення (при цьому, щоправда, "інноваційний розвиток" носить внутрішньоособистісний характер) – поетапне "розширення свідомості", що залежить від імпульсів осмислення, від одержання нового життєвого досвіду, нової інформації.

Інноваційному процесу, акцентованому на творчих і "механічних" людських проявах, властиві такі складові:

фундаментом процесу служить база уже наявних знань і досвіду (не залежно від того, чи йде мова про окрему особистість, колектив або співтовариство);

суб'єкт реалізації цього досвіду (людина, колектив, підприємство та ін.) має певну якість, що традиційно визначається як професіоналізм (уміння ефективно користуватися досвідом і знаннями на практиці, прагнення до вдосконалення цього вміння) та креативність (схильність, готовність, прагнення до змін);

ідея (згадане раніше "щось") несе новизну й опирається на багаж наявного досвіду;

набір інструментів "матеріалізації" інноваційної ідеї – створення прототипу;

зовнішнє середовище – джерело знань і досвіду;

інфраструктура зовнішнього середовища потенційно сприйнятлива, здатна прийняти й реалізувати інновацію;

кінцевий ефект реалізації й експлуатації інновації, зокрема, що обумовив збільшення споконвічного досвіду та знань.

Перераховані складові важливо розглядати як характеристики інноваційного процесу. Такий процес може відбутися як такий тільки при успішній реалізації всіх перерахованих складових, ключовою умовою чого є одержання кінцевого ефекту. Таким чином, управління за критерієм інноваційного розвитку спрямовує організаційні зміни на створення нових продуктів, досвіду, можливостей і технологій. За інноваційний розвиток відповідають показники: валові інвестиції в основний капітал, питома вага інвестицій на капітальне будівництво, витрат на технологічні інновації, питома вага витрат на програмне забезпечення, витрати на інформатизацію, коефіцієнт підготовки до нових професій, коефіцієнт підвищення кваліфікації. Також включені показники питомої ваги інвестицій на капітальне будівництво та інвестицій в основний капітал, які

вказують на наявність можливостей зростання підприємства в майбутньому.

Розглянуті критерії та визначені за цими ознаками показники є основою для аналізу та систематичного моніторингу процесів змін, забезпечують контроль реалізації тактичних та стратегічних завдань організаційних змін підприємства. Стійкість фінансово-економічного стану та ефективність діяльності відповідають за короткострокові та середньострокові результати управління змінами, критерії зростання та інноваційного розвитку відповідають за майбутнє підприємства та є ознакою збалансованості планів керівництва із загальними планами підприємства стосовно характеру процесів змін на підприємстві.

Література: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. 2. Алпатов А. А. Управление реструктуризацией предприятий / А. А. Алпатов. – М. : Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – 268 с. 3. Аистова М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М. : Альпина Паблишер, 2002. – 288 с. 4. Адизес И. Управляя изменениями / Ицхак Адизес. – СПб. : Питер, 2008. – 224 с. 5. Дафт Р. Организации : учебник для психологов и экономистов / Р. Дафт. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. – 480 с. 6. Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Д. Дак. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 320 с. 7. Коттер Дж. П. Впереди перемен / Дж. П. Коттер ; пер. с англ. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 256 с. 8. Широкова Г. В. Теория О и теория Е как стратегия организационных изменений: [авторы теорий – Майкл Бир и Нитин Нориа (Гарвард)] / Г. В. Широкова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 61–68. 9. Гуияр Ф. Ж. Преобразование организации / Ф. Ж. Гуияр, Д. Н. Келли ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 376 с. 10. Мних С. В. Экономический анализ : подручник для студ. высш. навч. закладів / С. В. Мних. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 465 с. 11. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 416 с. 12. Пивоваров К. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций / К. В. Пивоваров. – М. : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2003. – 120 с. 13. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. — М. : ООО "ТК Велби", 2002. – 424 с. 14. Экономический анализ : учебник для вузов / под ред. Л. Т. Гиляровой. — 2-е изд., доп. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с. 15. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180–191. 16. Федорова Н. Н. Организационная структура управления предприятием : учебн. пособ. / Н. Н. Федорова. – М. : ТК "Велби", 2003. – 256 с. 17. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф ; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.

Стаття надійшла до редакції
16.04.2010 р.

УДК 658.155

Пашкевич М. С.

РОЗВИТОК МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розвинуто методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства під час фінансового планування і контролю. Запропоновано модель розрахунку оберненого коефіцієнта реалізованої економічної вигоди.

Анотация. Получили развитие методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия во время финансового планирования и контроля. Предложено модель для расчета обратного коэффициента реализованной экономической выгоды.

Annotation. Methodical approaches to efficiency evaluation of enterprise activity during financial planning and monitoring are developed. The model for calculating of inverse ratio of received benefit is offered.

Ключові слова: планування, економічна вигода, підприємство.

Теоретичні та методичні аспекти процесу планування і контролю діяльності підприємства залишаються актуальними та своєчасними завжди, оскільки планування є основоположною функцією управління, де визначаються цілі та завдання підприємства, і від точності та ефективності заходів, розроблених на перспективу у процесі планування, залежить ефективність та результативність діяльності підприємства в цілому. В умовах розбудови постіндустріальної інноваційної економіки процес розробки планів діяльності підприємства потребує творчих підходів, наукових досліджень з метою напрацювання нового удосконаленого інструментарію, застосування якого дозволить більш глибоко, більш точно прогнозувати, планувати та контролювати усі напрямки функціонування підприємства. Особливо це стосується фінансового планування і контролю, яке відображає результати діяльності підприємства у вигляді сукупності джерел формування та використання грошових надходжень, а також спеціальних показників їх співвідношення. Оскільки фінансова система живить підприємство і від її збалансованості залежить його подальший, у тому числі інноваційний, розвиток.

Таким чином, питання розвитку методичних підходів фінансового планування і контролю на підприємстві є надзвичайно актуальними для економіки України під час вирішення проблем ефективного управління звичайною та інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств.

Різним аспектам управління фінансовою діяльністю підприємств присвятили свої наукові праці чимало вчених. Серед них Бойко В. В. [1], Галушко О. С. [2], Ермошкіна О. В. [3], Єфремов В. С. [4], Москаленко В. Є. [5], Орлов О. О. [6], Покропивний С. Ф. [7], Семенов Г. А. [8] та ін.

Однак, незважаючи на значний рівень розробленості теми фінансового планування та контролю, все ще залишаються деякі питання, що потребують дослідження та подальшого розвитку. Так, на думку автора, не достатньо уваги приділяється аспекту економічної оцінки результатів

діяльності підприємств. Система показників ефективності управління підприємством потребує перегляду. Адже, показники ефективності завжди є тими контрольними критеріями, на які орієнтується процес управління та залежно від яких приймаються ті або інші рішення. Особливої гостроти набуває питання розвитку методичних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства як складової фінансового планування у контексті реалізації політики інновацій, а саме ризикованих та непередбачуваних проєктів, разом з політикою ресурсозбереження, а саме тотального контролю над витратами та відтворенням виробничих ресурсів.

Таким чином, метою досліджень, результати яких викладено у даній статті, є узагальнення та подальший розвиток наукових засад процесу фінансового планування і контролю на підприємстві. Для цього розв'язання потребує одне із завдань, яке полягає в удосконаленні існуючих методичних підходів проведення оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому та окремих видів його діяльності. Це дозволить більш глибоко аналізувати та більш ефективно планувати усі процеси на підприємстві, зумовлюючи науково обґрунтовані рішення в контексті загальної мети будь-якого підприємства мінімізувати обсяги використаних ресурсів та понесених витрат, а також максимізувати рівень надходжень грошових коштів.

До складу процесу фінансового планування і контролю на підприємстві входить визначення контрольних показників, за допомогою яких можна оцінити ефективність його діяльності за певний період. Слід зазначити, що сьогодні існує чимала кількість різних моделей, які дозволяють визначити рівень прибутковості, ефективності використання активів, рентабельності виробничої діяльності, рентабельності окремих видів продукції тощо. При цьому у різних наукових та навчальних джерелах зустрічаються різні назви одного й того самого показника. На основі пріоритетних цілей здійснення аналізу та планування вчені у різний спосіб групують зазначені показники ефективності та результативності функціонування підприємства. Слід зазначити, що відсутність законодавчого регулювання на державному рівні системи оцінки ефективності діяльності підприємств дає господарюючим суб'єктам високий рівень свободи у цьому питанні. Однак, незважаючи на це, єдиним залишається принцип побудови вищенаведених показників – визначення відношення прибутку до понесених витрат (зроблених інвестицій, капіталовкладень тощо).

Одним з найбільш розповсюджених показників ефективності діяльності підприємств, який застосовується під час фінансового планування і контролю, є показник рентабельності. Аналіз масиву моделей для визначення цього показника дозволив виявити такі недоліки. По-перше, відсутній зв'язок параметрів моделей з основними фінансовими документами підприємства, які регламентуються законодавчо та фактично містять формули для розрахунку різних видів прибутку та витрат, а саме кошторисом (при плануванні) та звітом про фінансові результати (при оцінці фактичної економічної ефективності). Між тим, у більшості випадків запропоновані різними авторами моделі визначення рентабельності спираються на такі параметри, як прибуток та витрати, але не конкретизують їх відносно зазначених документів. Наприклад, іноді не зрозуміло, який саме прибуток має на увазі автор, валовий, чистий, операційний, а також які саме витрати слід включати, виробничі, операційні, від звичайної діяльності тощо. Унаслідок цього, особливо у процесі навчання, виникають певні складності та плутанина у розумінні змісту показника рентабельності та методику його обчислення. По-друге, наведені показники рентабельності, особливо ті, що стосуються основної діяльності підприємств, не відображають

ефективність основних процесів з точки зору економічних реалій сьогодення, не задовольняють потребам збереження та відтворення виробничих ресурсів, отримання реальних грошових коштів від їх використання та забезпечення стабільного функціонування усіх систем підприємства в цілому.

Так, включення у розрахункову модель рентабельності показника прибутку, навіть визначеного у звіті про фінансові результати підприємства, не дає уявлення про рівень реально отриманих грошових коштів на рахунки підприємства, оскільки існує потужний фактор тимчасового відволікання грошових коштів від процесу виробництва у вигляді дебіторської заборгованості. Тоді виникає ситуація, коли ефективність виходить дещо викривленою, оскільки фактичний рівень реально отриманих грошей на одиницю понесених витрат нижчий за визначену рентабельність. Необхідність залучення кредитних ресурсів для поповнення обігових коштів внаслідок наявності дебіторської заборгованості та виплата у подальшому відсотків також знижує рентабельність вже майбутніх періодів. З іншого боку, параметр витрат, що враховується у показнику рентабельності також має обмежений характер, оскільки зазвичай враховує понесені продуктивні витрати, залишаючи осторонь використані непродуктивно ресурси, обсяги яких фактично відображають рівень ефективності виробничого процесу і, на думку автора, повинні бути враховані при оцінці ефективності. Це пов'язано ще з тим, що у звіт про фінансові результати не включається певна частина непродуктивних витрат, а саме тих, що виникли з вини постачальника, працівника та з інших причин, які важко встановити.

Таким чином, на основі вищенаведеного можна зробити такі висновки. Процес фінансового планування і контролю повинен спиратися на показники оцінки ефективності діяльності підприємства, які максимально відображатимуть реальний стан після реалізації продукції або надання послуг, який виражається у реально отриманих грошових коштах та фактично витрачених виробничих ресурсах, у тому числі непродуктивно. На думку автора, система показників економічної ефективності повинна ґрунтуватися на законодавчо визначених поняттях і термінах, що наводяться в основній фінансовій документації підприємства, зміст та порядок складання якої регламентується законодавчо на державному рівні.

Раніше, у [9] було запропоновано як показник ефективності виробничої діяльності підприємства використовувати показник реалізованої економічної вигоди. Згідно з [10], економічна вигода – це потенційна можливість підприємства до отримання грошових коштів від використання активів підприємства, до яких належать і виробничі ресурси. Тоді реалізованою економічною вигодою вважатиметься при фактичному отриманні прибутку у грошових коштах від фактично використаних виробничих ресурсів під час виготовлення продукції, у тому числі непродуктивно. Показник рівня реалізації економічних вигід відображає ефективність управління процесом формування виробничих витрат з метою ефективного використання виробничих ресурсів та ефективність управління процесом компенсації виробничих витрат з метою відтворення виробничих ресурсів. Ефективність управління процесом формування виробничих витрат відображається у рівні нарощеного потенціалу до отримання грошових коштів, а ефективність управління процесом компенсації – у рівні реалізації цього потенціалу. На думку автора, доцільно проводити також аналіз за оберненим коефіцієнтом реалізованої економічної вигоди, який показуватиме обсяг витрачених на виготовлення продукції виробничих витрат на одну гривню отриманих грошових коштів у чистому прибутку:

$$K_{PEB} = \frac{C_B}{\Pi_q^K} = \frac{C_B^K + C_B^{HK}}{\Pi_q^K} = \frac{C_B^{\Pi} + C_B^{HP}}{\Pi_q^K}, \quad (1)$$

де K_{PEB} – обернений коефіцієнт реалізованої економічної вигоди (грн/грн); C_B – виробничі витрати, понесені у ході виробництва продукції (грн); Π_q^K – чистий прибуток від реалізації продукції, отриманий у грошових коштах на рахунки підприємства у звітному періоді (грн); C_B^K – виробничі витрати, компенсовані виручкою від реалізації продукції у звітному періоді (грн); C_B^{HK} – виробничі витрати, не компенсовані виручкою від реалізації продукції у звітному періоді (грн); C_B^{Π} – продуктивні виробничі витрати (грн); C_B^{HP} – непродуктивні виробничі витрати (грн).

До складу понесених виробничих витрат, не компенсованих у звітному періоді виручкою від реалізації продукції, включаються виробничі собівартість реалізованої продукції з відстрочкою платежу, $C_B^{ДЗ}$; непродуктивні виробничі витрати з вини постачальника, працівника та інших причин, які важко встановити (бракована продукція), за виключенням браку з технологічних та форс-мажорних обставин, виробничі витрати за яким включаються відповідно до виробничої собівартості та інших операційних витрат, C_B^B ; виробничі собівартість продукції, що залишилась не реалізованою, C_B^{HP} :

$$C_B^{HK} = C_B^{ДЗ} + C_B^B + C_B^{HP}. \quad (2)$$

У свою чергу, до складу не продуктивних виробничих витрат включаються усі виробничі витрати у вартості бракованої продукції, що виникла з різних причин: з технологічних, C_B^{BT} ; форс-мажорних, $C_B^{B\Phi}$; з вини постачальника, працівника та з інших причин, які важко встановити:

$$C_B^{HP} = C_B^{BT} + C_B^{B\Phi} + C_B^B. \quad (3)$$

Також у [9] було наведено модель для розрахунку максимального значення реалізованої економічної вигоди на основі вичерпання резервів її підвищення. Слід зазначити, що ця формула має дещо обмежений характер, оскільки поряд з факторами отриманого чистого прибутку від реалізації продукції у грошових коштах у звітному періоді, Π_q^K ; перевищення доходів від процесу компенсації над витратами на її здійснення, $(D_{\phi} - C_{\phi})$; не отриманого чистого прибутку у грошових коштах у звітному періоді внаслідок наявності дебіторської заборгованості, Π_q^{HK} , доцільно враховувати чистий прибуток, що міг би бути отриманий у разі продажу бракованої продукції, Π_q^{HP} , а також чистий прибуток, що міг би бути отриманий у разі продажу у звітному періоді залишків нереалізованої продукції, Π_q^{HP} . Тоді, максимальне значення оберненого коефіцієнту реалізованої економічної вигоди, теоретично-методичні підходи до визначення якого, на відміну від існуючих, передбачають урахування найбільш повного використання резервів підвищення ефективності управління процесами формування та компенсації виробничих витрат, розраховується таким чином:

$$K_{PEB}^{max} = \frac{C_B^K + C_B^{HK}}{\Pi_q^K - (D_{\phi} - C_{\phi}) + \Pi_q^{HK} - \Pi_q^{HP} + \Pi_q^{HP}}. \quad (4)$$

Таким чином, отримані моделі для визначення оберненого показника реалізованої економічної вигоди та його максимального значення з урахуванням використання резервів підвищення ефективності управління процесами формування та компенсації виробничих витрат дозволяє більш точно та об'єктивно кількісно оцінити економічну ефективність виробничої діяльності підприємства. Завдання з удосконалення методичних підходів та розробки інструментарію проведення економічної оцінки є надзвичайно важливим для подальшого розвитку наукових засад фінансового планування і контролю на підприємстві. Наведені моделі оціночного показника оберненої реалізованої економічної вигоди дозволяють здійснити планування основних показників виробничого процесу орієнтовно кінцевих результатів після реалізації продукції, які полягають в обсязі використаних виробничих ресурсів, у тому числі неефективно, та обсязі реально отриманого чистого прибутку у грошових коштах у звітному періоді. Наведені моделі є складовою інструментарію для вирішення проблем ресурсозбереження та інноваційного розвитку підприємств на основі процесів фінансового планування і контролю, оскільки враховують не тільки рівень використання виробничих ресурсів, але й рівень їх відтворення після реалізації продукції, що впливає на процес ресурсозбереження, а також враховує реально отримані грошові кошти, які є базою для звичайної або інноваційної діяльності підприємств. У подальшому доцільно розглянути методичні підходи до оцінки ефективності використання окремих видів ресурсів під час планування діяльності підприємства у контексті зазначених економічних проблем.

Література: 1. Бойко В. В. Економіка підприємств України : навч. посібн. / В. В. Бойко. – 2-е вид., переробл. і доп. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2002. – 535 с. 2. Галушко О. С. Финансы предприятий / О. С. Галушко, А. Б. Вайченко. – Днепропетровск : РИК НГУ, 2000. – 203 с. 3. Єрмошкіна О. В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи : монографія / О. В. Єрмошкіна. – Днепропетровск : НГУ, 2009. – 479 с. 4. Ефремов В. С. Стратегия бизнеса: концепция и методы планирования : учебн. пособ. / В. С. Ефремов. – М., 1998. – 1992 с. 5. Планування діяльності підприємства : навч. посібн. / за заг. ред. В. Є. Москаленко. — К. : КНЕУ, 2002. – 252 с. 6. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник / О. О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с. 7. Покропівний С. Ф. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування : навч. посібн. / С. Ф. Покропівний. – К., 1998. – 208 с. 8. Семенов Г. А. Організація і планування на підприємстві : навч. посіб. / Г. А. Семенов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с. 9. Пашкевич М. С. Оптимізація параметрів та оцінка економічної ефективності управління процесом компенсації виробничих витрат на промисловому підприємстві / М. С. Пашкевич // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць ДНУ. – 2009. – Вип. 250, т. 6. – С. 1555–1562. 10. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.1999 р. 9 № 996-XIV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>. – Верховна Рада України; Закон від 16.07.1999 № 996-XIV.

Стаття надійшла до редакції
19.05.2010 р.

**ПРОГРАМИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО
СПІВРОБІТНИЦТВА ЯК ОСНОВА
ЗБЕРЕЖЕННЯ КАДРОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ**

Анотація. Проаналізовано організаційний механізм використання та відтворення кадрового потенціалу підприємств космічної галузі за допомогою наукового потенціалу у сфері інформаційно-комунікаційних, високих наукоємних технологій шляхом вивчення тенденцій на підприємствах та організаціях, зайнятих науково-технічним співробітництвом, виявлено недоліки та зроблено пропозиції щодо покращення стану окремих інноваційних складових економіки.

Аннотация. Проанализирован организационный механизм использования и воспроизводства кадрового потенциала предприятий космической отрасли с помощью научного потенциала в сфере информационно-коммуникационных, высоких наукоёмких технологий путём изучения тенденций на предприятиях и организациях, занятых научно-техническим сотрудничеством; обнаружены недостатки и сделаны предложения по улучшению состояния отдельных инновационных составляющих экономики.

Annotation. The organizational mechanism of the use and reproduction of skilled potential of enterprises of space industry is analysed by scientific potential in the field of informatively-communications, science intensive technologies through the tendencies on enterprises and organizations that are busy in scientific and technical collaboration; failings are found out and suggestion on the improvement of single part of innovative constituents of economy are considered.

Ключові слова: науково-технічне співробітництво, кадровий потенціал, організаційний механізм, підприємства космічної галузі, космічна діяльність, інноваційна модель розвитку.

У всіх індустріально розвинених країнах світу під впливом науково-технічного прогресу значно зросли продуктивні сили суспільства, відбулися вагомі зміни у сфері науки, техніки і технології. Виникла галузь виробництва, пов'язана з інформатизацією, завдяки якій з'явилися нові напрями в наукових дослідженнях і культурі. Саме космічна діяльність сприяє генерації та поширенню цих нових знань, технологій, продуктів. Ці зміни комплексно впливають на все суспільство і приводять до значних перетворень виробничої і духовної сфери життя людини, змінюють природу соціуму і його пріоритети. Тому актуальними є дослідження процесів, пов'язаних із механізмами збереження, формування та відновлення кадрового потенціалу наукоємних підприємств космічної галузі, їх впливу на становлення інформаційного суспільства в Україні.

За підсумками роботи за 2009 рік підприємствами космічної галузі вироблено товарної продукції на суму 2,1 млрд грн. В умовах фінансово-економічної кризи співвідношення обсягів виробництва 2009 року до відповідних обсягів 2008 року склало 82,3 % і є кращим порівняно з цим показником в цілому по промисловості України (78,1 %)

і по машинобудуванню (54,9 %). Збільшився обсяг реалізації продукції на експорт і склав 53 % від загального обсягу продукції (у 2008 році – 47 %). Покращився експортно-імпорتنний баланс космічної галузі – за підсумками 2009 року експорт в 3 рази перевищив імпорт. Середньомісячна зарплата зросла на 7,3 % і на 8 підприємствах галузі її рівень є вищим за середній рівень по промисловості України. Але продовжувався відтік кадрів. Середньооблікова чисельність працівників скоротилась на 7,3 % [1].

Забезпечення та функціонування організаційної складової механізму використання та відновлення кадрового потенціалу підприємств космічної галузі через механізм науково-технічного співробітництва визначена високим науково-практичним запитом цих досліджень.

Теоретичні та методологічні питання обґрунтування управлінських рішень у сфері використання і збереження кадрового потенціалу, науково-технічного співробітництва в космічній галузі, обґрунтування пріоритетних напрямів державної політики у цій галузі знайшли своє відображення у працях В. Горбуліна, А. Гайдачука, В. Кривцова, В. Колесника, С. Конюхова, Е. Кузнєцова, Ю. Мошченко, У. Письменної, А. Шевцова, Л. Федулової та ін. [2 – 7].

Як ефективна модель розвитку народного господарства Україна обрала інноваційну модель, яка повинна забезпечити їй підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та національної безпеки держави. Але процес побудови інноваційної структури відбувається повільно, а сама інноваційна структура є функціонально неповною, недостатньо розвинутою. При її характеристиці аналізують виробничо-технологічну, фінансово-економічну, нормативно-правову, територіальну та кадрову підсистеми (рис. 1). Космічна галузь виступає як один із засобів структурних змін в економічній системі на шляху інноваційного розвитку.

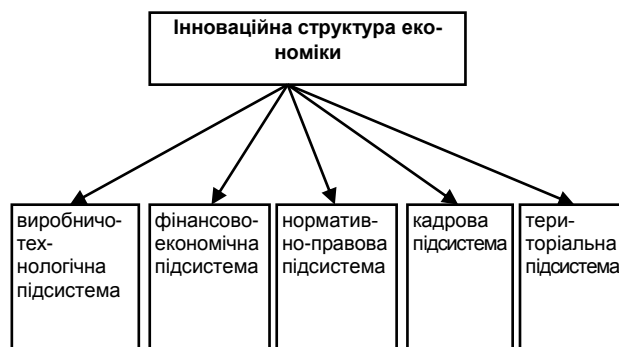


Рис. 1. Складові інноваційної структури економіки

Україна повноправний партнер на ринку космічної продукції та послуг і має можливість створювати ракетно-космічну техніку у замкнутому циклі. Схематично продукцію підприємств космічної галузі можна представити за допомогою рис. 2.

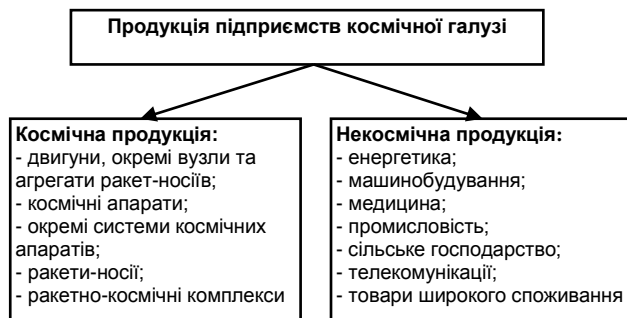


Рис. 2. Класифікація продукції підприємств космічної галузі

Виконання космічних програм в Україні дозволило зберегти науковий та виробничий потенціал в інтересах національної економіки та безпеки. У цьому їй допомогли програми науково-технічного співробітництва із різними країнами.

Ось чому метою роботи було дослідження організаційного механізму процесу використання та відновлення наукового потенціалу у сфері високих наукоємних технологій, його впливу на формування бази даних технологій, науково-технічних досягнень, впливу на побудову інноваційного типу економіки за допомогою підприємств та організацій зайнятих науково-технічним співробітництвом у космічній галузі.

На сьогоднішній день у космічній сфері Україною підписано 29 двосторонніх договорів, 18 багатосторонніх угод та 18 угод із міжнародними організаціями.

У міжнародному науково-технічному співробітництві України виділяють науково-технічну співпрацю, яка здійснюється у вигляді сумісних програм науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт шляхом об'єднання наукових, фінансових і матеріальних ресурсів, створення сумісних науково-дослідних груп фахівців або організацій.

Реалізація планів і результатів розробок суттєво пов'язана з відповідністю наукової і матеріальної бази проблеми, що розробляється, правильності вибраної форми співпраці.

Так, наприклад, згідно з Договором між Україною та Федеративною Республікою Бразилія про довгострокове співробітництво щодо використання ракети-носія "Циклон-4" була створена Бінаціональна компанія "Алкантара Циклон Спейс" (АЦС), яка розглядається бразильською стороною як така, що сприяє розвитку наукової діяльності у країні, залученню молоді до космічних досліджень, відіграє важливу роль у захисті національного суверенітету завдяки використанню супутникових комунікацій, дистанційного зондування та метеорології. Цей проект дозволяє Україні, яка не володіє власним наземним комплексом, зміцнити її традиційну аерокосмічну промисловість, яка нараховує десятиліття розвитку аерокосмічних та воєнних технологій, і надає можливість запускати сучасні космічні апарати у космос, крім того, українська сторона за допомогою цього проекту бажає активізації двостороннього співробітництва в галузі науки, використання спільного космічного проекту як фактору мотивації для реалізації інших ініціатив у галузі високих технологій за участю науковців та підприємців обох країн [8].

Науково-технічне співробітництво між ЄС та Україною має свій розвиток і у космічній галузі, де основним інструментом інтеграції до європейського дослідницького простору є Рамкові програми ЄС. Зараз діє 7-ма Рамкова програма (FP7), яка спрямована на співпрацю окремих дослідників, науково-дослідних інститутів та підприємств у форматі транснаціональних консорціумів. Програма FP7 розрахована на 2007 – 2013 роки та матиме загальний бюджет близько 50 млрд євро. Україна має потужні можливості у сфері досліджень, технологій та інновацій, тому вона обрала курс на набуття асоційованого членства у 7-й Рамковій програмі.

Ефективність науково-технічного співробітництва в космічній галузі, її вплив на збереження та відновлення кадрового потенціалу простежується через організаційний аспект формування роботи і завдань.

Національне космічне агентство України (НКАУ) — спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади, який забезпечує реалізацію державної політики в галузі космічної діяльності, розробляє разом з міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади та НАН України Загальнодержавну (Національну) космічну

програму України, здійснює керівництво дорученою йому сферою управління, несе відповідальність за стан її розвитку.

Загальнонаціональна цільова науково-технічна космічна програма України на 2008 – 2012 роки є четвертою космічною програмою України, яка покликана забезпечити рівень космічної діяльності, необхідний для розв'язання нагальних проблем у сфері безпеки держави, впровадження високих технологій, а також підвищення рівня науки і освіти. Перед прийняттям Програми її проект пройшов експертизу. Експертиза була проведена Експертною Радою, створеною згідно з розпорядженням Президії НАН України [9]. Програма включає сім основних напрямків:

- наукові космічні дослідження;
- дистанційне зондування Землі;
- супутникові системи телекомунікацій;
- розвиток наземної інфраструктури, навігаційних та спеціальних інформаційних систем;
- космічні комплекси;
- розвиток базових елементів та прогресивних технологій космічної техніки;
- розвиток дослідно-експериментальної та виробничої баз галузі.

Програма виправдано віднесена до категорії науково-технічних і як видно із назв окремих цільових програм вона сприяє інтенсифікації високотехнологічних виробництв та перспективних напрямків розвитку науки і техніки, що формують майбутній каркас національної економіки. Безумовно, головним ресурсом, що забезпечує реалізацію цієї програми, є людський ресурс, який здатний виконувати завдання подібної складності.

Але, на жаль, у Програмі окремим рядком не виділені кошти за напрямком «Освіта». Хоча в попередніх програмах були передбачені кошти за даним напрямком, але на практиці їх не вистачало і фінансування не здійснювали.

Розуміючи вплив інновацій на суспільство «Європейська космічна політика» яка була розроблена Єврокомісією та Європейським космічним агентством, визначає космічні технології як інструмент, за допомогою якого забезпечується конкурентоспроможність Європи в економічній гонці із США.

Позитивним наслідком є зосередження зусиль на ключових пускових проектах, де за щорічним показником Україна посідає 3 – 5 місця у світі. Реалізація унікального міжнародного проекту – програм ракетно-космічного комплексу морського базування "Морський старт" і "Глобалстар", які розраховані на застосування вітчизняних ракетно-сіїв "Зеніт" і "Циклон", де Україна із 22 базових технологій володіє 17 також є прикладом, що лише підкреслює обмеженість можливостей щодо співпраці різних країн за актуальними напрямками. За 10 років пускової діяльності (з березня 1999 року) у рамках проекту "Морський старт" здійснено 30 пусків, у тому числі 28 успішних.

Одним із головних питань для нас також є не тільки запуски КА, але й ефективне використання космічної інфраструкції, що і передбачає міжнародна кооперація моніторингу земної поверхні. У 2009 році здійснено 6 пусків ракет-носіїв українського виробництва, під час яких на орбіту були виведені 11 космічних апаратів.

Обсяги експорту космічної галузі України завжди були орієнтовані на 75 – 80 % на Росію. Сьогодні ця тенденція триває. Позитивним прикладом співпраці є робота спільного українсько-російського підприємства «Космотранс» що дозволяє експлуатувати конверсійну ракету SS-18 під назвою «Дніпро» запущено 35 штучних супутників землі.

Ураховуючи особливості господарських зв'язків із РФ слід відзначити підписання угоди (потребує ратифікації) із Російською Федерацією щодо трансферу технологій, яка вирішує велику кількість непорозумінь у спільній діяльності.

Однак через недостатнє фінансування З(Н)КПУ та інші причини не виконувалися (в повному обсязі) важливі міжнародні проекти. Припинення програми "Морський старт" значно вплинула на діяльність державного підприємства ВО "Південний машинобудівний завод ім. О. М. Макарова". Падіння виробництва на підприємстві склало близько 40 % [1]. Це означає недозавантаження виробничих потужностей, скорочення тривалості робочого часу, падіння рентабельності. Збереження таких тенденцій може призвести до поступового згортання космічної діяльності як на міжнародних ринках космічних послуг, так і у використанні космічних технологій в інтересах розвитку економіки та науки України.

Особливість фінансового забезпечення національних програм різних країн світу показує, що приблизно наполовину вони фінансуються державою, решта – комерційні джерела. Такі ж структурні тенденції спостерігаються і на Україні при неповному державному фінансуванні.

Концепція реалізації державної політики України у сфері космічної діяльності на період до 2030 року передбачає поглиблення стратегічного партнерства з Російською Федерацією і Бразилією, виконання спільних науково-технічних програм з регіональними економічними угрупованнями (СНД, ЄС) і потужними державами – регіональними лідерами (США, Китаєм, Індією) за рахунок участі в міжнародних програмах і реалізації престижних власних проектів [10].

Для розгляду наукових рекомендацій та інших пропозицій щодо головних напрямів розвитку науки і техніки, обговорення найважливіших програм та інших питань у НКАУ створюється науково-технічна рада з числа вчених і висококваліфікованих фахівців, одним із завдань якої є розгляд засобів, пов'язаних з підготовкою та підвищенням кваліфікації фахівців для космічної галузі України, з урахуванням необхідної номенклатури спеціальностей.

На сьогодні у склад космічної галузі входить 35 підприємств і організацій (заводи, КБ, проектні та проектно-дослідні інститути, центри спостереження та управління).

Багато років Дніпропетровський національний університет ім. Олеся Гончара та його фізико-технічний факультет (ФТФ) здійснює кадрову підготовку фахівців для космічної галузі. За час функціонування факультету його досвідчені фахівці створювали наукові засади для розвитку ракетно-космічної галузі та інших галузей народного господарства, відбулось становлення наукових шкіл факультету. Структурні підрозділи ФТФ відображають рівень співпраці з підприємствами галузі.

Кафедра проектування і конструкцій літальних апаратів має на базовому підприємстві ДКБ „Південне” власну філію. До її складу входить науково-дослідна лабораторія гідродинаміки літальних апаратів. Кафедра двигунобудування на базовому підприємстві ДКБ „Південне” також має свою філію. До її складу входять науково-дослідні лабораторії низькотемпературної плазми та теплосилових установок. Кафедра енергетики також має на базовому підприємстві ВО „Південний машинобудівний завод” свою філію. Кафедра систем автоматизованого управління має філії на базових підприємствах – ДКБ „Південне” та Конструкторському бюро „Дніпровське”, а кафедра радіоелектронної автоматики – на базовому підприємстві НДІ „Технології машинобудування”. До складу цієї кафедри входить науково-дослідна лабораторія „Інформаційно-вимірювальні технології неруйнівного контролю”.

Усього з 2006 р. для різних підгалузей машинобудування ФТФ підготував по відкритим та закритим спеціальностям 1 215 студентів (927 спеціалістів, 288 магістрів). Усього за 2009 р. підготовлено 203 студенти (182 спеціалі-

сти та 81 магістр). При чому, спостерігалось збільшення кількості студентів-магістрів за роками.

У 2009 році на факультеті велися дослідження за 13 держбюджетними темами. Щорічно проводиться Міжнародна молодіжна науково-практична конференція „Людина і космос” за 23 напрямками, що свідчить про різногалузеву спрямованість наукових інтересів і розробок працівників ФТФ, всього ДНУ ім. Олеся Гончара, їх співпрацю із провідними організаціями та установами, зайнятими у сфері високих технологій.

У даний момент поки що в Університеті не створено організаційної форми для подальшого практичного використання сумісних наукових напрацювань вчених, комерціалізації їх розробок.

Серед активних лідерів ринку космічних послуг є Державне підприємство „Конструкторське бюро „Південне” ім. М. К. Янгеля, яке бере активну участь в науково-технічному співробітництві та виконує науково-технічні та проектно-конструкторські роботи в галузі створення ракетно-космічної, спеціальної військової техніки та об'єктів іншого технічного призначення, необхідних для економіки України.

У 2009 р. КБ мало 91 закінчену наукову і науково-технічну розробку, кількість яких суттєво не зменшувалася за роками; з них – на створення і вдосконалення нової техніки – 91, в тому числі технічний рівень яких перевищує кращі світові аналоги –1, відповідає світовому рівню – 65, нижче рівня кращих світових аналогів – немає. Але найбільшу кількість розробок впроваджено у країнах СНД та у країнах далекого зарубіжжя (крім країн СНД). Нестача коштів на захист патентних прав в інших країнах стримує можливості отримання майбутніх вигід.

КБ „Південне” традиційно приймає на роботу студентів-випускників ФТФ ДНУ ім. Олеся Гончара, при чому ця потреба щорічно може бути задоволена на 4,5 %.

Узагальнюючи наведені дані та приклади стосовно впливу науково-технічного співробітництва у космічній галузі на питання збереження кадрового потенціалу та його подальшого впливу на конкурентоспроможність підприємств народного господарства, можна виділити таке.

Науково-технічне співробітництво серед підприємств космічної галузі як у країні, так і на зовнішньому рівні має достатньо відлагоджений організаційний механізм із суттєвими інструментами впливу. Програми науково-технічного співробітництва у космічній галузі України сприяють генерації високотехнологічних продуктів та процесів, а, головне, забезпечують збереження та відновлення кадрового складу починаючи з освітньої підготовки у ВНЗ та інших навчальних закладах.

Космічна галузь має достатньо розгалужену виробничо-технологічну підсистему, що формує інноваційну структуру України. Завантаження українських підприємств суттєво залежить від зовнішньої складової попиту, а тому потребує чіткого аналізу конкурентоспроможності своєї продукції. Міністерство освіти та Міністерство промислової політики здійснюють реєстрацію завершених технологій, в тому числі подвійного призначення, придатних для застосування в інноваційно-інвестиційному процесі розвитку вітчизняного виробництва і продажу на міжнародному ринку. Кабінет Міністрів України встановив мінімальні ставки винагороди авторам технологій і особам, які здійснюють їх трансфер. Підприємствами галузі забезпечується захист прав інтелектуальної власності, проводиться експертиза науково-технічних проектів, надаються послуги у сфері метрології, стандартизації, контролю за якістю, підготовка, перепідготовка кваліфікації працівників.

Нерозвинутість фінансово-економічної підсистеми народного господарства, нестача бюджетних коштів та постійне недофінансування не дає систематичної можли-

вості здійснювати процеси збереження та відновлення всіх видів ресурсів, в тому числі і кадрової підсистеми. Весь ресурсний потенціал, в тому числі і кадровий, у космічній галузі стає залежним від зовнішньої складової ринку, від зовнішнього попиту. Нестача коштів ставить під загрозу захист інтелектуальних прав власності за кордоном та неможливість отримання доходів від нематеріальних активів (НМА). Крім того, на підприємствах підрозділів та фахівців з комерціалізації власних розробок. Залишається повільність створення і розвитку малих інноваційних підприємств, наукових парків, які б сприяли комерціалізації розробок у космічній галузі. Ураховуючи тісну співпрацю підприємств та установ космічної галузі із навчальними закладами доцільним є прийняття в Україні закону, який би зобов'язував ВНЗ створювати дозволені законодавством організаційні форми для комерціалізації власних розробок і створювати додаткові робочі місця.

Фінансово-економічна підсистема інноваційної структури, якій сприяє науково-технічна діяльність у космічній галузі, суттєво залежить від виробничо-технологічної підсистеми. Спостерігається постійне суттєве недофінансування із держбюджету України, що значно впливає на результати та терміни виконання проектів й інші соціально-економічні показники.

Розвиток територіальної підсистеми свідчить лише на користь підприємств космічної галузі. Природно сформовані кластери підприємств. Передбачається об'єднання існуючих науково-технічних і виробничих структур та будуть утворені три українські ракетно-космічні корпорації (Дніпропетровськ, Харків, Київ). НКАУ вже уклало угоди про співпрацю з держадміністраціями Харківської, Дніпропетровської, Вінницької областей. Передбачається, що створення інтегрованих структур гармонізує відносини ракетно-космічної галузі й регіонів, адже в успішній роботі корпорацій буде зацікавлена місцева влада [8].

При аналізі кадрової складової підприємств космічної галузі виявлена наявність фахівців високої кваліфікації (більше 80 %), здатних забезпечувати виробництво високотехнологічної продукції. Але кількість працівників, що знаходиться у підпорядкуванні НКАУ є достатньо великою порівнянно з іншими космічними агентствами. Це спричиняє певну неповороткість підприємств і говорить про необхідність виваженої реорганізації. Незважаючи на проблему недозавантаження підприємств та кадрів галузі необхідний більш чіткий механізм стимулів індивідуальних інвестицій у кадровий потенціал.

Розглянутий організаційний механізм науково-технічного співробітництва у космічній галузі свідчить про наявність відлагодженої системи прийняття рішень, що забезпечує збереження та відтворення кадрової складової, необхідної при створенні високотехнологічної продукції і послуг підприємствами космічної галузі і різними науковими організаціями та установами України, для формування інноваційної економіки України.

Література: 1. Прес-конференція Генерального директора НКАУ Ю. С. Алексєєва щодо основних результатів космічної діяльності України в 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua>. 2. Федулова Л. І. Технологічний розвиток економіки України : монографія / Л. І. Федулова. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2006. – 628 с. 3. Горбулін В. П. Збереження статусу ракетно-космічної держави – національне завдання України / В. П. Горбулін, А. І. Шевцов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 144–152. 4. Горбулін В. П. Безопасность – 2010 [Електронний ресурс] / В. П. Горбулін. – Режим доступу : <http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/show/627>. 5. Мошненко Ю. В. Украинские ракетно-

тели в 2008 г. в мире запускали 8 раз [Электронный ресурс] / Ю. В. Мошненко. – Режим доступа : <http://e-finance.com.ua/ru/incidents/2008/12/11>. 6. Шевцов А. Будущее можно спланировать [Электронный ресурс] / А. Шевцов. – Режим доступа : <http://www.zerkalo-nedeli.com/ie/show/632>. 7. Результаты прогнозно-аналитического исследования за отдельными тематическими направлениями Государственной программы. 15. Космичные технологии в народном хозяйстве та технології подвійного призначення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.foresight.nas.gov.ua/DocLib1>. 8. Інтерв'ю Генерального директора НКАУ Олександра Олексійовича Зінченка газеті "Урядовий кур'єр" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua>. 9. Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма на 2008 – 2012 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/nsau/catalogNEW.nsf>. 10. Проект концепції реалізації державної політики України у сфері космічної діяльності на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkau.gov.ua/nsau/newsnsau.nsf>.

Стаття надійшла до редакції
20.05.2010 р.

УДК [005.21:005.511]:339.56

Юлегіна І. В.

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Досліджено підходи до класифікації стратегій управління маркетинговою діяльністю підприємства. Результати аналізу показують, що науковці в основному виділяють чотири рівні розробки таких стратегій. Міжнародні маркетингові стратегії обираються залежно від ступеня інтернаціоналізації діяльності підприємства та є граничними варіантами реалізації корпоративних, функціональних й інструментальних стратегій.

Анотация. Изучены подходы к классификации стратегий управления маркетинговой деятельностью предприятия. Результаты анализа показывают, что исследователи в основном выделяют четыре уровня разработки таких стратегий. Международные маркетинговые стратегии выбираются в зависимости от степени интернационализации деятельности предприятия и являются граничными вариантами реализации корпоративных, функциональных и инструментальных стратегий.

Annotation. Different approaches to classification marketing management strategies of enterprises are studied. The results show, that scientists distinguish four levels of working out these strategies. International marketing strategies are pick out according to internationalization level of enterprise and are limited version of corporate, functional and instrumental marketing strategies.

Ключові слова: стратегії управління, класифікація, порівняльна характеристика, міжнародна маркетингова діяльність.

У сучасній економічній літературі автори все більше звертаються до поняття управління маркетинговою діяльністю та менеджмент, орієнтований на ринок Унаслідок

чого виникає потреба у дослідженні питання класифікації стратегій управління маркетинговою діяльністю та її порівняння зі стратегіями управління діяльністю підприємства і стратегіями маркетингу.

На сучасному етапі розвитку міжнародної економіки попит на більшість товарів і послуг перевищується їх пропозицією, тому управління діяльністю підприємства повинне ґрунтуватися на принципах маркетингу. На думку всесвітньовідомого фахівця Пітера Друкера, оскільки функція маркетингу настільки фундаментальна, що її неможливо розглядати поза контекстом всієї економічної діяльності підприємства, оскільки доцільність його існування

можна оцінити за результатами його роботи, тобто з погляду на споживачів [1]. У той же час підходи до класифікації стратегій управління міжнародною маркетинговою діяльністю підприємства існують різні. Одні дослідники пропонують класифікувати всі можливі стратегії підприємства як маркетингові [2 – 6], інші поділяють той же самий набір стратегій на маркетингові й управлінські [7]. Разом з тим, більшість критеріїв класифікації стратегій, покладені в основу їх розподілу на групи, співпадають. Порівняльна характеристика підходів до класифікації маркетингових стратегій наведена в табл. 1 [8].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика класифікації маркетингових стратегій

Автор	Групи	Види стратегій у межах кожної класифікації
1	2	3
Гайдаєнко Т. А.	Ділові стратегії компанії	
	Портфельні стратегії	Модель аналізу бізнес-портфеля БКГ. Методика оцінки портфеля за моделлю GE. Загальна портфельна матриця (DPM)
	Стратегії розвитку	Модель можливостей розвитку Товар/ринок Матриця зовнішніх здобувань
	Конкурентні стратегії	Продуктове лідерство. Цінове лідерство. Лідерство в ніші
	Функціональні стратегії компанії	
	Маркетингові стратегії	Стратегії цільового ринку. Товарні стратегії. Цінові стратегії. Стратегії розподілу. Стратегії комунікацій
Виробничі стратегії. Фінансові стратегії. Адміністративні стратегії		
Данько Т. П.	Корпоративні стратегії управління маркетингом	
	Конкурентні стратегії	Лідерства за витратами. Широкої диференціації. Оптимальних витрат. Ринкової ніші. Сфокусована стратегія диверсифікації товарного асортименту
Крюков А. Ф.	Корпоративні стратегії маркетингу	
	Портфельні стратегії	Матриця БКГ. Матриця Джи-І-Маккінслі Матриця Ансоффа. Матриця зовнішніх здобувань. Нова матриця БКГ
	Стратегії зростання	Стратегії концентрованого зростання. Стратегії інтегрованого зростання
	Конкурентні стратегії	Стратегія лідерства за витратами. Стратегії диференціації. Стратегія концентрування
	Функціональні стратегії маркетингу	
	Стратегії сегментації ринка. Стратегії позиціонування. Стратегії комплексу маркетингу	
	Інструментальні стратегії маркетингу	
Продуктові стратегії. Цінові стратегії. Стратегії розподілу. Стратегії просування		

1	2	3
		Ринкові стратегії
Ламбен Ж.-Ж.	Портфельні стратегії	Матриця Зростання/частка ринку Матриця Привабливість /конкурентоспроможність
	Базові стратегії розвитку	Лідерство за рахунок економії на витратах. Стратегії спеціалізації (Лішер)
	Стратегії зростання	Інтенсивне зростання. Інтегративне зростання. Зростання через диверсифікацію
	Конкурентні стратегії	Лідера. Кидуючого виклик Слідкуючого за лідером
	Стратегії міжнародного розвитку	Цілі міжнародного розвитку. Форми міжнародного розвитку. Стадії розвитку міжнародних організацій
Синяєва І. М.	Корпоративний рівень маркетингових стратегій	
	Портфельні стратегії	Матриця БКГ. Матриця Мак-Кінсі
	Стратегії зростання	Матриця І. Ансоффа (Товар/ринок). Матриця зовнішніх придбань. Нова матриця БКГ (Ефект диференціації/ Ефект витрати-обсяг)
	Конкурентні стратегії	Лідера ринку. Слідкуючого за лідером. Компаній, що уникають конкуренції
	Функціональний рівень маркетингових стратегій	
	Стратегії з обґрунтування вигідного цільового ринку. Стратегії залучення споживачів. Позиціональні стратегії	
	Операційний рівень маркетингових стратегій	
	Товарні стратегії. Цінові стратегії. Стратегії розподілу. Стратегії просування	
Циганкова Т. М.	Система маркетингових стратегій фірми	
	Корпоративні стратегії	Портфельні. Зростання. Конкурентні
	Функціональні стратегії	Сегментації. Позиціювання. Маркетинг-міксу
	Інструментальні стратегії	Товарні. Цінові. Просування. Розподілу
	Міжнародні маркетингові стратегії	
	Загальні стратегії	Товарна лінія (повна, широка, розширена, вузька). Географія розповсюдження (внутрішня, регіональна, багаторегіональна, глобальна)
	Стратегії географічної експансії	Один ринок. Декілька ринків
	Глобальні стратегії	Інтеграції (стандартизоване виробництво). Глобальних сегментів (один і той же сегмент). Глобальних елементів 4Р (для окремих складових 4Р). Глобального продукту (глобалізація товару). Глобальних торговельних марок (одна торгова марка на всіх закордонних ринках, де продається товар)
	Стратегії продукт-ринок	Широка продуктова лінія. Вузька продуктова лінія
	Конкурентні стратегії підприємств на міжнародних ринках	

Результати аналізу показують, що автори в основному виділяють чотири рівні розробки маркетингових стратегій: корпоративний, функціональний, інструментальний й міжнародний.

Корпоративний рівень розробки стратегії виділений у роботах авторів Гайдаєнко Т. А. (ділові стратегії),

Данько Т. П., Крюкова А. Ф., Синяєвої І. М., Циганкової Т. М. Усі автори, крім Данько Т. П., підрозділяють корпоративні стратегії на групи: портфельні, стратегії зростання й конкурентні стратегії. Як видно з табл. 2, кількість стратегій, що входять у кожен із груп, у різних авторів відрізняється, а також спостерігаються різночитання в термінологічному

апарати (наприклад, матриця Мак-Кінсі [5] та Джи-І-Маккінслі [3] або матриця GE & McKinsey [6]). При цьому корпоративні стратегії маркетингу [2 – 6] суттєво не відрізняються від корпоративних стратегій управління діяльністю підприємства взагалі [7]. Разом з тим, не можна не помітити, що розбіжності в розподілі авторами стратегій у рамках обраних груп не мають принципових протиріч. Тобто одні і ті ж самі стратегії в одних джерелах визначаються як корпоративні стратегії менеджменту, в інших – як корпоративні стратегії маркетингу. Це пов'язано з тим, що функції менеджменту та маркетингу перетинаються все більше.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика підходів до класифікації корпоративних стратегій

Група стратегій	Автор	Стратегії, що входять до групи
Портфельні стратегії	Гайдаєнко Т. А.	Модель аналізу бізнес-портфеля БКГ. Методика оцінки портфеля за моделлю GE. Загальна портфельна матриця (DPM)
	Крюков А. Ф.	Матриця БКГ. Матриця Джи-І-Маккінслі Матриця Ансоффа. Матриця зовнішніх здобувань. Нова матриця БКГ
	Ламбен Ж.-Ж.	Матриця Зростання/частка ринку Матриця Привабливість/конкурентоспроможність
	Синяєва І. М.	Матриця БКГ. Матриця Мак-Кінсі
	Циганкова Т. М.	Матриця Бостонської консалтингової групи. Матриця GE & McKinsey
Стратегії зростання	Крюков А. Ф.	Стратегії концентрованого зростання. Стратегії інтегрованого зростання
	Ламбен Ж.-Ж.	Інтенсивне зростання. Інтегративне зростання. Зростання через диверсифікацію
	Синяєва І. М.	Матриця І. Ансоффа (Літовар/ринок) Матриця зовнішніх придбань. Нова матриця БКГ (Ефект диференціації/Ефект витрати-обсяг)
	Циганкова Т. М.	Матриця Ансоффа. Матриця зовнішніх придбань. Нова матриця БКГ
Конкурентні стратегії	Гайдаєнко Т. А.	Продуктове лідерство. Цінове лідерство. Лідерство в ніші
	Данько Т. П.	Лідерства за витратами. Широкої диференціації. Оптимальних витрат. Ринкової ніші. Сфокусована стратегія диверсифікації товарного асортименту
	Крюков А. Ф.	Стратегія лідерства за витратами. Стратегія диференціації. Стратегія концентрування
	Ламбен Ж.-Ж.	Лідера. Кидуючого виклик Слідуючого за лідером
	Циганкова Т. М.	Загальна конкурентна матриця. Модель конкурентних сил. Матриця конкурентних переваг. Модель реакції конкурентів

Наступні два рівні класифікації стратегій, які виділяються дослідниками, це функціональний та інструментальний [3; 5 – 7]. У табл. 3 проведено порівняльну характеристику підходів до виділення функціональних та інструментальних стратегій маркетингу. Слід також зазначити, що істотних розбіжностей у питанні відношення стратегій до функціональних або інструментальних стратегій немає, є тільки невеликі розходження в термінологічному апараті. Гайдаєнко Т. А. виділяє функціональні стратегії як наступний рівень після корпоративних та визначає маркетингові стратегії як одну з груп функціональних стратегій компанії в окрему групу. У той же час у роботах Крюкова А. Ф., Синяєвої І. М., Циганкової Т. М. відповідні їм по суті стратегії поділені на функціональні й інструментальні. Циганкова Т. М. відзначає, що функціональні стратегії маркетингу є основними маркетинговими стратегіями. Саме досягнення заданого обсягу продажів на цільовому ринку є основною метою маркетингової діяльності підприємства. Проте досягнення цієї мети можливо тільки за умов ефективного позиціонування товару у свідомості споживачів, тобто розробки комплексу маркетингу. Таким чином, складові маркетингового комплексу виступають інструментами, які дозволяють підприємствам здійснювати позиціонування товару на обраному цільовому ринку.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика підходів до виділення функціональних та інструментальних стратегій маркетингу

Автор	Стратегії, що входять до групи	Група стратегій
Гайдаєнко Т. А.	Стратегії цільового ринку. Товарні стратегії. Цінові стратегії. Стратегії розподілу. Стратегії комунікацій	Маркетингові
Крюков А. Ф.	Стратегії сегментації ринку. Стратегії позиціонування. Стратегії комплексу маркетингу	Функціональні стратегії маркетингу
Крюков А. Ф.	Продуктові стратегії. Цінові стратегії. Стратегії розподілу. Стратегії просування	Інструментальні стратегії маркетингу
Синяєва І. М.	Стратегії з обґрунтування вигідного цільового ринку. Стратегії залучення споживачів. Позиціональні стратегії	Функціональний рівень
Циганкова Т. М.	Стратегія сегментації. Стратегія позиціонування. Стратегія маркетинг-міксу	Функціональні
Циганкова Т. М.	Товарні. Цінові. Просування. Розподілу	Інструментальні

Можна зробити висновок, що функціональні та інструментальні стратегії підпорядковані корпоративним і саме вони є стратегіями управління маркетинговою діяльністю підприємства.

Порівняльна характеристика підходів до класифікації міжнародних маркетингових стратегій подана в табл. 4. Міжнародні стратегії виділені як окремий рівень класифікації у працях Циганкової Т. М. та Ламбена Ж.-Ж. Як видно, стратегії міжнародного маркетингу розглядаються авторами з різних точок зору. Це говорить про те, що завдання, які ставили перед собою дослідники, були різними.

Таблиця 4

Порівняльна характеристика підходів до класифікації міжнародних маркетингових стратегій

Автор	Група стратегій	Стратегії, що входять у групу
Циганкова Т. М.	Міжнародні маркетингові стратегії	Конкурентні стратегії підприємств на міжнародних ринках
		Глобальні стратегії
		Загальні стратегії
		Регіональні експансії
Ламбен Ж.-Ж.	Стратегії міжнародного розвитку	Стратегії продукту-ринку
		Цілі міжнародного розвитку. Форми міжнародного розвитку. Стадії розвитку міжнародних організацій

Стратегії міжнародного розвитку, які розглядає Ламбен Ж.-Ж., відбивають більшою мірою організаційні аспекти виходу підприємства на зовнішній ринок і по суті є більшою мірою корпоративними, тобто такими, що розробляються вищим менеджментом підприємства. Слід зазначити, що класифікація стратегій запропонована цим автором, взагалі розглядає всі стратегії як ринкові.

Міжнародні маркетингові стратегії, розглянуті Циганковою Т. М., більшою мірою відображають процес стратегічного управління міжнародною маркетинговою діяльністю і тому будуть розглянуті більш детально.

Конкурентні стратегії підприємств на міжнародних ринках залежать від наявності у них відповідних ресурсів і типу конкуренції, з якою вони стикаються. Можливі такі варіанти конкуренції: місцеве підприємство – глобальна компанія; транснаціональна компанія – транснаціональна компанія; глобальна компанія – глобальна компанія тощо. Конкурентні стратегії на міжнародних ринках є відбиттям корпоративної стратегії діяльності підприємства.

Глобальна стратегія міжнародного маркетингу – процес застосування єдиного комплексу стратегічних принципів для досягнення мети підприємства при роботі на більшості закордонних ринків. Компанія, що використовує глобальну стратегію, розглядає світовий ринок як єдине ціле. При цьому реалізація такої стратегії передбачає інтеграцію маркетингових стратегій, що застосовуються в багатьох країнах, та їх підпорядкованість єдиній глобальній стратегії. У такому разі підприємство може застосовувати глобальний підхід стосовно маркетингової стратегії в цілому, а деталізації маркетингового планування залишати в компетенції місцевих філій. Глобальна стратегія міжнародного маркетингу відображає стратегію вибору цільового сегменту, а саме – стратегію масового маркетингу.

При виборі *стратегії регіональної експансії* підприємство концентрує свої ресурси та маркетингові зусилля в одному або кількох регіонах світу. У цій ситуації підприємство вже вийшло за межі свого внутрішнього ринку, але ще не досягло багаторегіонального або глобального рівня. Критерій вибору ступеня регіональної експансії відповідає стратегії вибору цільового сегменту, а саме – стратегіям концентрованого та диференційованого маркетингу.

Загальні стратегії міжнародного маркетингу класифікуються за двома критеріями міжнародної діяльно-

сті підприємства: географічне розповсюдження та глибина продуктової лінії. З позиції функціональних стратегій маркетингу критерій географічне розповсюдження є втіленням функціональної стратегії позиціонування і змінюється від внутрішньої стратегії до глобальної регіональної стратегії; глибина продуктової лінії – інструментальної стратегії товару, та змінюється від стратегії продажу одного товару до стратегії продажу повної номенклатури продукції підприємства. Тобто обрана стратегія знаходиться на перехресті функціональної та інструментальної стратегій маркетингу.

Стратегії продукт-ринок дозволяють знайти баланс між продуктовою та економічною експансією, яка виникає внаслідок об'єктивної обмеженості ресурсів. Вирішуючи це питання, необхідно досягти концентрації ресурсів і маркетингових зусиль у тих сферах, де можливе отримання найбільшої віддачі. Зазвичай компанії шукають баланс між двома полярними стратегіями: пропозицією *вузької продуктової лінії однорідному сегменту споживачів* та пропозицією *широкої продуктової лінії великій кількості сегментів*. Продуктова стратегія відноситься до товарної інструментальної стратегії маркетингу, ринкова – до стратегії позиціонування.

Порівняльний аналіз підходів до класифікації стратегій міжнародного маркетингу приводить до висновку, що всі вони є варіантами реалізації корпоративної, функціональної та інструментальної стратегій. Специфіка вибору стратегії міжнародного маркетингу полягає в тому, що вони мають враховувати стан міжнародного ринку та ступінь інтернаціоналізації діяльності підприємства.

Таким чином, розробка стратегій управління маркетингом має здійснюватися у чотири етапи, відповідно до яких можна визначити рівні класифікації маркетингових стратегій: корпоративний, функціональний, інструментальний та міжнародний. Перш за все обирається корпоративна стратегія підприємства. Потім для кожної стратегічної бізнес-одиниці обираються маркетингові стратегії: спочатку функціональна та слід за нею інструментальна. Стратегія міжнародного маркетингу є складовою маркетингової стратегії та підпорядкована їй. У подальшому слід дослідити залежність виду обраної міжнародної маркетингової стратегії від ступеня інтернаціоналізації діяльності підприємства.

Література: 1. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учебн. пособ. / Друкер Питер Ф. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 272 с. 2. Данько Т. П. Управление маркетингом : учебник / Т. П. Данько. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 334 с. 3. Крюков А. Ф. Управление маркетингом : учебн. пособ. / А. Ф. Крюков. – М. : КНОРУС, 2005. – 368 с. 4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Жан-Жак Ламбен ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2005. – 800 с. 5. Синяева И. М. Управление маркетингом : учебн. пособ. / И. М. Синяева. – М. : Вузовский учебник, 2003. – 224 с. 6. Циганкова Т. М. Управление международным маркетингом : навч. посібн. / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2001. – 132 с. 7. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т. А. Гайдаенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2006. – 496 с. 8. Юлегіна І. В. Управління міжнародним маркетингом : навч. посібн. / І. В. Юлегіна. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 148 с.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

СУЧАСНИЙ СТАН УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄКТАМИ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. Розглянуто сутність управління об'єктами промислової власності, проаналізовано сучасні підходи до управління об'єктами промислової власності в інноваційній діяльності суднобудівних підприємств та запропоновано створення спеціалізованих підрозділів як основної ланки системи управління зазначеними об'єктами.

Аннотация. Рассмотрена сущность управления объектами промышленной собственности, проанализированы современные подходы к управлению объектами промышленной собственности в инновационной деятельности судостроительных предприятий и предложено создание специализированных подразделений в качестве основного звена системы управления указанными объектами.

Annotation. The essence of management of industrial property objects is considered, current approaches to management of industrial property objects in innovative activity of shipbuilding enterprises are analyzed and creation of specialized departments as main part in the management system of specified objects is proposed.

Ключові слова: об'єкти промислової власності (ОПВ), інноваційна діяльність, суднобудівні підприємства, система управління ОПВ.

Застосування винаходів, корисних моделей, нових технологічних процесів та нового обладнання у господарській діяльності суднобудівних підприємств дозволяє створити конкурентні переваги на ринку, скорочує тривалість виробничого циклу та дозволяє зайняти стійку позицію на ринку. Процес створення та використання об'єктів промислової власності (ОПВ) є досить складним і складається з цілого ряду етапів і процедур. Тому на сьогоднішній день на суднобудівних підприємствах дуже актуальним є створення ефективної системи управління об'єктами промислової власності, яка б дозволяла врахувати особливості кожного етапу й обрати найбільш ефективний напрям використання ОПВ.

Проблемам управління об'єктами промислової власності присвячено ряд праць вітчизняних і закордонних вчених: В. Зінова, П. Крайнева, П. Цибульова, А. Якімаха [1 – 4] та ін. Але переважна більшість дослідників розглядають сутність та форми управління об'єктами інтелектуальної власності, а управління об'єктами промислової власності досліджується в обмеженому колі джерел. Крім того, управління об'єктами промислової власності вимагає системного розгляду з урахуванням результативності інноваційної діяльності підприємства, але в більшості праць роз-

глядається відірвано від системи управління інноваційною діяльністю в цілому.

Мета роботи полягає в розробці рекомендацій щодо створення єдиної системи управління ОПВ в інноваційній діяльності суднобудівних підприємств.

Процес управління ОПВ можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на створення та використання ОПВ з урахуванням всіх стадій життєвого циклу зазначених об'єктів з метою отримання прибутку.

Цибульов П. М. [3] визначає п'ять стадій життєвого циклу об'єкта права інтелектуальної власності (ОПВ):

- 1) створення ОПВ;
- 2) набуття прав на ОПВ;
- 3) використання (комерціалізація) прав на ОПВ;
- 4) захист прав інтелектуальної власності;
- 5) утилізація ОПВ.

Наведені етапи є характерними і для об'єктів промислової власності, їх можна подати у графічному вигляді (рис. 1).

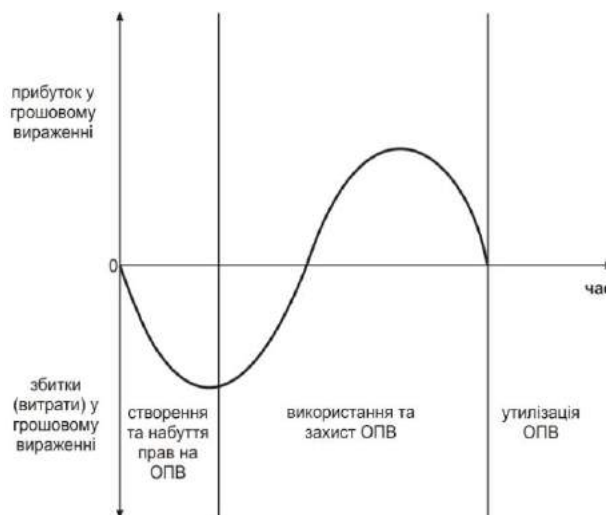


Рис. 1. Життєвий цикл об'єктів права промислової власності

Ураховуючи зазначені етапи життєвого циклу, зрозуміло, що процес створення та використання ОПВ є всеохоплюючим і вимагає виконання робіт різного характеру. Тому здійснення заходів з управління об'єктами промислової власності не може бути покладене на один або декілька підрозділів підприємства, а вимагає створення системи співпраці та взаємозв'язку всіх структурних підрозділів шляхом розроблення єдиної патентної політики підприємства.

Управління об'єктами промислової власності включає такі складові: проведення аудиту ОПВ; створення реєстру об'єктів промислової власності; розробка Положення про використання ОПВ; проведення патентно-кон'юнктурних досліджень; здійснення патентного пошуку; проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт; створення об'єктів промислової власності; аналіз охороноздатності створеного ОПВ та вибір режиму правової охорони; оформлення документів для отримання правової охорони; аналіз шляхів використання об'єктів промислової власності та вибір найбільш раціонального напрямку; оцінка прав на ОПВ залежно від способу використання; постановка на бухгалтерський облік; захист прав на ОПВ в разі їх порушення; просування ОПВ як то-

вару або інноваційної продукції, виготовленої з використанням ОПВ, на ринок.

Ураховуючи особливості створення та використання об'єктів промислової власності на підприємстві, організаційну структуру управління ними можна подати таким чином (рис. 2).



Рис. 2. Організаційна структура управління об'єктами промислової власності

Ефективність роботи цієї структури залежить від чітко визначеної політики підприємства в галузі управління об'єктами промислової власності, побудови ефективної системи співпраці всіх зазначених структурних підрозділів та створення дієвого механізму матеріального і морально-го заохочення тих працівників підприємства, які займаються винахідництвом та раціоналізаторством, з метою спрямування діяльності підприємства на інноваційний шлях розвитку.

Наведена організаційна структура управління ОПВ є достатньо умовною, оскільки особливості діяльності того чи іншого підприємства вимагають створення власної системи управління об'єктами промислової власності. Відповідальність за організацію інноваційної діяльності на підприємстві та побудова системи управління об'єктами промислової власності має бути покладена безпосередньо на керівника підприємства. Центральними структурними підрозділами в цій структурі є патентний підрозділ та підрозділ комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, а також можливе їх об'єднання в одну структурну одиницю. Усі інші наведені підрозділи в структурі управління об'єктами промислової власності є допоміжними і виконують функції, які не можуть бути здійснені центральними підрозділами. Наприклад, відображення об'єктів промислової власності у балансі підприємства може здійснюватися тільки бухгалтерією. У разі порушення прав на ОПВ підготовка позовної заяви та представлення інтересів патентовласника в суді покладається на юридичну службу підприємства.

На сьогоднішній день на суднобудівних підприємствах Миколаївської області не існує спеціалізованих підрозділів з управління промисловою власністю. За радянських часів існували патентні бюро, які були ліквідовані у зв'язку з реструктуризацією суднобудівних підприємств. Тож функції управління промисловою власністю покладені на підрозділи, які мають до цього непряме відношення. Зрозуміло, що за таких умов ефективне управління створенням та використанням об'єктів промислової власності, є неможливим. З будь-яких питань, пов'язаних з правовою охороною та використанням ОПВ, підприємства змушені звертатись до патентних повірених або юридичних організацій. Це не є ефективним шляхом, оскільки послуги та-

ких організацій є досить дорогими, до того ж зовнішнім організаціям доволі важко врахувати всі особливості діяльності суднобудівного підприємства. Крім того, без створення такої центральної ланки в управлінні ОПВ, як патентний підрозділ, неможливо побудувати комплексну систему управління об'єктами промислової власності на підприємстві та узгодити інтереси всіх учасників цього процесу.

Отже, на сьогоднішній день керівництво багатьох підприємств ще не розуміє вирішальної ролі, яку відіграють об'єкти промислової власності в інноваційній діяльності суднобудівних підприємств. Проте сучасні умови розвитку суднобудівної промисловості вимагають застосування ОПВ у виробництві з метою створення інноваційної конкурентоспроможності на світовому ринку продукції. Для цього на кожному суднобудівному підприємстві необхідно побудувати ефективну систему управління об'єктами промислової власності з урахуванням всіх стадій їх життєвого циклу і таких особливостей ОПВ, як нематеріальний характер, унікальність кожного об'єкта, необхідність отримання спеціального охоронного документа та обмежений термін існування. Суднобудівна промисловість також характеризується рядом особливостей, серед яких значний термін реалізації проектів, велика вартість проектно-конструкторських робіт, складність об'єктів, які виготовляються, та ін. Це ускладнює управління об'єктами промислової власності. Тому, на думку автора, для побудови ефективної системи управління ОПВ на суднобудівних підприємствах необхідно створювати патентні підрозділи та підрозділи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності як такі, що здатні забезпечити виконання більшості функцій управління ОПВ та координувати виконання функцій управління іншими підрозділами підприємства. При цьому дуже важливим є визначення і розподіл функцій управління між різними підрозділами підприємства та узгодження дій всіх учасників цього процесу. Для цього відповідальність за здійснення ефективного управління ОПВ має бути покладена особисто на керівника підприємства.

Таким чином, сучасні умови розвитку економіки вимагають застосування об'єктів промислової власності у виробництві суднобудівних підприємств з метою виготовлення інноваційної конкурентоспроможної продукції. На думку автора, складність процесу формування та використання таких об'єктів вимагає створення спеціалізованих патентних підрозділів як основної ланки в системі управління об'єктами промислової власності з метою підвищення ефективності інноваційної діяльності суднобудівних підприємств.

Література: 1. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью : учебн. пособ. / В. Г. Зинов. – М. : Дело, 2003. – 512 с. 2. Крайнев П. П. Интеллектуальная экономика: управление промышленной собственностью : монография / П. П. Крайнев. – К. : Концерн "Видавничий Дім "Ін Юре", 2004. – 448 с. 3. Цибульов П. М. Управление интеллектуальной собственностью : монография / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зинов, Ю. Суїні ; за ред. П. М. Цибульова. – К. : "К.І.С.", 2005. – 448 с. 4. Якимихо А. П. Управление объектами интеллектуальной собственности / А. П. Якимихо, Г. И. Олехнович. – Мн. : ГИУСТ БГУ, 2006. – 335 с.

Стаття надійшла до редакції
26.05.2010 р.

НЕРУХОМЕ МАЙНО: ПРОБЛЕМИ ЦІЛІСНОСТІ ОБ'ЄКТА ТА АДЕКВАТНОСТІ ЙОГО ОЦІНКИ

Анотація. Розглянуті питання єдності складових нерухомого майна як інституційної передумови визначення його ринкової вартості.

Аннотация. Рассмотрены вопросы единства составляющих недвижимого имущества как институциональной предпосылки определения его рыночной стоимости.

Annotation. The questions of unity of constituents of the real estate as institutional pre-condition of appraisal of its market value are considered.

Ключові слова: нерухоме майно, ринкова вартість, принципи оцінки.

Нерухоме майно – основа національного багатства будь-якої країни, вагома складова активів підприємств та домогосподарств. Це традиційний об'єкт інвестування, застави, оподаткування. Тому цілком природним є інтерес власників нерухомості та суспільства в цілому до визначення її реальної цінності, а значить і до проведення об'єктивної та професійної оцінки.

За багаторічну історію оцінка нерухомості сформувала розвинуту систему понять, принципів та способів оцінювання, що втілені в міжнародних та європейських стандартах оцінки, об'єднаних навколо головної мети – встановлення ринкової вартості як загальновизнаної міри цінності майна.

Очікувалось, що прийняття та закріплення цих норм у національних стандартах сприятиме ефективній оцінці нерухомого майна і в Україні. Проте аналіз вітчизняної оціночної практики свідчить, що досягнення ринкової вартості у нас є скоріш декларацією ніж реальним результатом оцінки. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває аналіз інституційних передумов визначення ринкової вартості нерухомого майна.

Ця проблема висвітлювалась у публікаціях науковців та професійних оцінювачів Коваль О. В., Пузенко С. О., Семенико Б. А., Сівця С. О., Третяка А. М. Серед причин, що не дозволяють визначити ринкову вартість, автори називають нерозвиненість ринку нерухомості, недоступність та недостовірність даних про угоди, недосконалість методичного забезпечення та недостатність професійної підготовки оцінювачів і, як висновок, неможливість та недоречність застосування в Україні положень міжнародних стандартів і навіть існування національних особливостей оцінки нерухомого майна, що історично склалися. Однак поза увагою залишається першопричина неможливості досягнення ринкової вартості – неправильна ідентифікація нерухомого майна як об'єкта оцінки.

Ураховуючи, що у такому аспекті проблема, яка розглядається, не аналізувалася, головною метою цієї статті є розкриття природи системних властивостей нерухомого майна як необхідної умови визначення його ринкової вартості, а також встановлення ступеня релевантності положень чинного законодавства завданням ефективною оцінки.

Складність в ідентифікації об'єкта зумовлена тим, що в радянській правовій доктрині було відсутнє саме поняття нерухомого майна. І навіть з відродженням приватної власності на землю, його відновлення в цивільному законодавстві України розтягнулося на десятиріччя, що не могло не позначитися на розвитку вітчизняної оцінки нерухомості [1]. Як наслідок використання неадекватної ринку вартості негативно відбивається на процесах в економіці та викликає недовіру до оцінювача як професіонала.

Передусім це проявилось під час приватизації, коли протягом майже двох десятиків років будівлі і споруди продавалися та оцінювалися не тільки без земельних ділянок, на яких вони розташовані, а й без чіткого визначення розмірів останніх та подальших прав стосовно них, що стало джерелом проблем, з якими стикалися не тільки продавці та покупці цього майна, а й оцінювачі. При цьому продавець отримував неадекватну суму надходжень від продажу, покупець змушений був нести додаткові витрати щодо консолідації придбаного нерухомого майна, а оцінювачі, визначаючи замість ринкової вартості її сурогат, набували та поширювали негативну практику оцінки цілісного об'єкта за його складовими.

Така практика спирається на норму Закону України «Про оцінку земель» [2], за якою земельні ділянки виокремлюються в самостійний об'єкт оцінки, фактично поділяючи нерухоме майно на дві різні речі: земельні ділянки та нерухоме майно, відмінне від землі. Проте це вступає у протиріччя з положеннями цивільного, земельного та містобудівного законодавства і не дозволяє реалізувати основні принципи оцінки.

Так, відповідно до Цивільного кодексу України [3], до нерухомих речей (нерухоме майно, нерухомість) належать земельні ділянки, а також об'єкти, розташовані на земельній ділянці, переміщення яких є неможливим без їх пошкодження або істотного знецінення, таких, як ліси та багаторічні насадження, водні об'єкти, будівлі та споруди тощо. Тобто, за ознаками ці об'єкти разом із земельною ділянкою утворюють єдине ціле, що дає змогу використовувати нерухомість за призначенням, а саму нерухомість вважати однією (складною) речю. Крім того, нещодавні зміни, що були внесені до ст. 377 Цивільного кодексу та ст. 120 Земельного кодексу [4] виключають можливість продажу будівлі або споруди без земельної ділянки, забезпечуючи тим самим цілісність нерухомого майна.

Залежно від призначення нерухомість може бути представлена садибою, квартирою, офісом, готелем, школою, фермою чи заводом. Однак, незважаючи на таке розмаїття, це однорідні об'єкти, спільною ознакою яких є нерозривний зв'язок із землею, що специфікується характером її поліпшень.

Зуважимо, що безпосередній зв'язок із землею, який визначає нерухоме майно серед інших об'єктів, має не тільки фізичний, а й правовий та економічний зміст.

Правовий зв'язок полягає у тому, що право власності на земельну ділянку поширюється на усі об'єкти, розташовані на її поверхні, а також на простір, що є над і під поверхнею ділянки, висотою та глибиною, які необхідні для зведення житлових, виробничих та інших будівель і споруд. Тобто, з юридичної точки зору земля та поліпшення об'єднуються правами в цілісний об'єкт. При цьому при передачі прав на земельну ділянку одночасно передаються і права на земельні поліпшення. Так само як і при відчуженні прав на земельні поліпшення відчужуються і права на земельну ділянку.

Економічний зв'язок полягає у тому, що у вартості нерухомого майна завжди присутня вартість землі. При цьому вартість землі відображає вигоди місця розташування, а вартість земельних поліпшень є мірою того, наскільки приєднані до землі праця, капітал та підприємницька ініціатива збільшили вартість майна. Тобто, вартість нерухомості складається з вартості землі та вартості земельних поліпшень.

Проте це не означає, що сума результатів оцінки землі та оцінки земельних поліпшень вкажуть на ринкову вартість нерухомого майна, адже ринок не поділяє нерухоме майно за складовими, а ринкові дані щодо цін купівлі-продажу або оренди відносяться до об'єкта нерухомості в цілому. Інакше кажучи, ринкова вартість може бути визначена лише для цілісного об'єкта, а притаманна їй адитивність дозволяє розподілити значення ринкової вартості між складовими нерухомого майна.

При такому розподілі реалізуються основні принципи оцінки, пов'язані з природою нерухомого майна [5]:

принцип залишкової продуктивності землі, за яким її ринкова вартість – це залишок доходу з нерухомого майна, після покриття усіх витрат, пов'язаних з його отриманням;

принцип внеску, за яким ринкова вартість земельних поліпшень – це різниця між ринковою вартістю нерухомості та ринковою вартістю власне землі.

Принцип внеску, за яким ринкова вартість земельних поліпшень – це різниця між ринковою вартістю нерухомості та ринковою вартістю власної землі.

Оперування консолідованим об'єктом нерухомого майна забезпечує реалізацію ще одного з основних принципів оцінки – принципу найбільш ефективного використання, та дозволяє зробити аналіз найбільш ефективного використання дієвим інструментом досягнення ринкової вартості. Цьому сприятимуть і зміни, внесені до деяких законодавчих актів України [6; 7], де чіткіше виписують поняття юридично дозволеного використання, що робить правомірним альтернативне використання нерухомості.

Зараз стає неможливим зведення відповідного аналізу до послання на правостановлюючі документи, де зазначено, для яких потреб була надана земельна ділянка, і цим обмежуватися. По-перше, оцінювач визначає поточну вартість майбутніх зисків з нерухомості, а не те, якою прибутковою чи збитковою вона була або є, а, по-друге, використання землі визначається не документами, що засвідчують право на земельну ділянку, а документами, що регламентують її використання.

Найкращим чином для визначення дозволеного використання підходять місцеві правила забудови як нормативно-правовий акт, що містить план зонування території міста з переліком переважних та допустимих видів використання земельних ділянок та показниками, що регламентують характер їх поліпшення.

За відсутності місцевих правил забудови оцінювач може скористатися матеріалами містобудівної документації, що встановлює межі функціональних зон, види використання та забудови територій. Це дозволить не тільки визначити склад та основне призначення території, де розташований об'єкт нерухомого майна, а й окреслити перелік об'єктів, розміщення яких допускається чи не допускається в межах цієї території.

Таким чином, оцінювач отримує можливість проаналізувати продуктивність усіх видів використання нерухомого майна, що конкурують між собою на певній території, й обґрунтувати варіант найбільш ефективного використання для об'єкта, що оцінюється.

Слід зазначити, що саме за результатами аналізу найбільш ефективного використання треба обирати об'єкти для порівняння і, тим самим, визначитися щодо підходу до оцінки. Адже спосіб оцінювання диктується характером обігу на ринку порівнянних об'єктів, що надасть перевагу або порівняльному, або дохідному підходу. І лише для спеціалізованої нерухомості єдино можливим при визначенні вартості буде витратний підхід.

Крім того, виключно в рамках аналізу найбільш ефективного використання визначається ринкова вартість землі та реальний внесок земельних поліпшень у загальну вартість нерухомого майна, який може суттєво змінюватися під впливом економічного знецінення, зумовленого перспективою альтернативного використання землі.

Зайве казати, що розмір земельної ділянки та склад її компонентів (майданчик під будівлею, проїзди та тротуари, господарські та інші майданчики, газони, автостоянки тощо) мають відповідати призначенню нерухомого майна, бо невідповідність параметрів земельної ділянки її поліпшенням призводить до неефективного використання нерухомого майна (коли ділянка або недополіпшена, або переполіпшена). Це особливо важливо, коли об'єктом угоди є частина нерухомого майна, що передбачає поділ земельної ділянки. Параметри новостворених земельних ділянок повинні забезпечувати не тільки розміщення, а й обслуговування розташованих на них будівель та споруд. Тобто, земельній ділянці, як і нерухомому майну в цілому, властива емерджентність, що забезпечує її функціональну цілісність [8].

З емерджентністю земельної ділянки пов'язане ще одне питання, на яке слід звернути увагу. Згідно з Цивільним кодексом України (стаття 183) речі, в тому числі і нерухомі, є подільними та неподільними. Подільною є річ, яку можна поділити без втрати її цільового призначення, і відповідно – неподільною, яку не можна поділити без втрати її цільового призначення.

Стосовно земельних ділянок, ця норма цивільного права може бути виражена таким чином:

подільними є земельні ділянки, що без порушення їх сутності можуть бути поділені на реальні земельні частки, кожна з яких після поділу формує нову земельну ділянку, здатну забезпечити нормативні вимоги щодо забудови або іншого її використання;

неподільними є земельні ділянки, що складаються з ідеальних земельних часток і не можуть бути поділені в натурі (на місцевості) без шкоди для їх раціонального використання.

Підсумовуючи, слід зазначити, що чинне законодавство створює всі підстави для проведення ефективної оцінки нерухомого майна, визначаючи його як єдину (складну) річ, найбільш ефективного використання якої забезпечується відповідністю між складовими та може бути відмінне від існуючого використання.

Одночасно у правовому полі існує колізія, коли нормами законів, що регулюють оціночну діяльність [2; 9], вимагається оцінювати нерухоме майно за фізичними складовими, розглядаючи їх як окремі речі – земельні ділянки та нерухоме майно. За таких умов або слід погодитися, що двома законами регулюється оцінка одного і того ж об'єкта, або треба визнати, що нерухоме майно не оцінюється за ринковою вартістю.

Остання може бути визначена лише за умови сприйняття нерухомого майна як цілісного об'єкта, системні властивості якого визначає безпосередній зв'язок із землею:

фізичний – коли переміщення є неможливим без знецінення та зміни призначення об'єкта;

правовий – коли складові нерухомості – земля та земельні поліпшення, слідує юридичній долі одна одної;

економічний – коли об'єкт може бути класифікований як нерухоме майно настільки, наскільки в його вартості присутня вартість землі.

При цьому, ринковій вартості нерухомого майна властива адитивність, за якою її значення дорівнює сумі значень ринкової вартості усіх інтересів у цьому майні стосовно його фізичних та/або фінансових складових.

Таке розуміння природи нерухомого майна дозволяє оцінювачу обґрунтовано вирішувати такі ключові питання, що виникають у процесі роботи, як аналіз найбільш ефективного використання, вибір порівняльних об'єктів та способу оцінювання, адекватне розподілення вартості нерухомого майна за фізичними складовими та правами стосовно них.

Література: 1. Драпіковський О. І. Проблеми інституалізації оцінки нерухомості в країнах СНД / О. І. Драпіковський, І. Б. Іванова // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2010. – № 1. – С. 27–30. 2. Закон України «Про оцінку земель» від 11 грудня 2003 року № 1378-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 3. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 4. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 5. The Appraisal of Real Estate. – 13th ed. – Chicago : Appraisal Institute, 2008. – 742 p. 6. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння будівництву» від 16 вересня 2008 року № 509-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 7. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення порядку набуття прав на землю» від 5 листопада 2009 року № 1702-VI? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 8. Марков Ю. Г. Функціональний підход в сучасному научному познанні / Ю. Г. Марков. – Новосибірськ : Наука, 1982. – 255 с. 9. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» від 12 липня 2001 року № 2658-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

*Стаття надійшла до редакції
27.05.2010 р.*

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.*
Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 004.78:378.147

Мельник В. І.

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДХОДУ ПРИ РОЗРОБЦІ ДИСТАНЦІЙНОГО НАВЧАЛЬНОГО КУРСУ "РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА"

Анотація. Розглянуто сутність технологічного підходу до навчання. Представлено методичні рекомендації з використання технологічного підходу до розробки дистанційного навчального курсу "Регіональна економіка".

Аннотация. Рассмотрена сущность технологического подхода к обучению. Представлены методические рекомендации по использованию технологического подхода к разработке дистанционного учебного курса "Региональная экономика".

Annotation. The essence of the technological approach to training is considered. Methodical recommendations about use of the technological approach to working out of a remote educational course "Regional economy" are presented.

Ключові слова: технологічний підхід, педагогічна технологія, дистанційне навчання, регіональна економіка, електронний підручник.

У сучасних умовах інтеграції України в європейське й світове співтовариство, приєднання вітчизняної системи вищої освіти до Болонського процесу актуальною проблемою є оновлення змісту економічної освіти, що дозволить наблизити підготовку фахівців до вимог ринкової економіки. Процеси глобалізації економіки та світового ринку праці вимагають від сучасного економіста фундаментальної економічної освіти, сформованого економічного мислення, самостійності, самоефективності, вміння адаптуватися до змін ринку через здатність до постійного оновлення своїх знань.

У зв'язку з цим необхідне використання технологічного підходу в освіті, що дозволить змінити саму парадигму освіти і найбільш ефективно реалізувати можливості, закладені в нових педагогічних технологіях.

Технологічний підхід до навчання сьогодні активно розробляється вітчизняною та закордонною педагогікою: йому присвячені роботи Беспалько В. П., Бершадського М. Є.,

Боголюбова В. І., Вербицького А. А., Загрекової Л. В., Капустіна Н. П., Кларіна М. В., Матвієнка П. І., Москаленка П. Г., Пехоти О. М., Пилиповського В. Я., Селевко Г. К., Л. Андерсона, Дж. Блока, Б. Блума, Т. Гилберта, Р. Мейджора, Т. Сакамото та ін.

Однак, незважаючи на значну увагу та широку дослідженість проблеми впровадження технологічного підходу до сфери вищої освіти України, невирішеним залишається питання методичного забезпечення викладання навчальних дисциплін на засадах технологічного підходу.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних рекомендацій щодо використання технологічного підходу при розробці дистанційного навчального курсу "Регіональна економіка".

Технологічний підхід відкриває нові можливості для концептуального та проєктувального освоєння різних галузей та аспектів освітньої, педагогічної, соціальної діяльності; він дозволяє:

- з більшою визначеністю передбачати результати і керувати педагогічними процесами;
- аналізувати і систематизувати на науковій основі наявний практичний досвід і його використання;
- комплексно вирішувати освітні й соціально-виховні проблеми;
- забезпечувати сприятливі умови для розвитку особистості;
- зменшувати ефект впливу несприятливих обставин на людину;
- оптимально використовувати наявні в розпорядженні ресурси;
- вибирати найбільш ефективні та розробляти нові технології й моделі для вирішення виникаючих соціально-педагогічних проблем.

Однак слід зазначити, що технологічний підхід до освітніх і педагогічних процесів не можна вважати універсальним, він лише доповнює наукові підходи педагогіки, психології, соціології, соціальної педагогіки, політології та інших напрямків науки й практики.

До визначення терміна "педагогічна технологія" існує багато підходів, узагальнюючи які це поняття можна визначити як системний метод створення, застосування та визначення всього процесу викладання й засвоєння знань з урахуванням технічних і людських ресурсів та їх взаємодії, що ставить своїм завданням оптимізацію форм освіти (ЮНЕСКО) [1].

До істотних ознак педагогічної технології Загрекова Л. В. [2] відносить діагностичне цілестворення, коригованість, цілісність, гарантоване досягнення поставлених цілей.

Технологічний підхід до навчання має на меті конструювання навчального процесу, відштовхуючись від заданих вихідних установок: соціального замовлення, освітніх

орієнтирів, цілей навчання, змісту навчання. Специфіка педагогічної технології полягає в тому, що в ній навчальний процес повинен гарантувати досягнення поставлених цілей. Основою послідовної орієнтації навчання на мету є оперативний зворотний зв'язок, що пронизує весь навчальний процес.

За В. П. Беспалько [3], педагогічна технологія дає опис, проект процесу формування особистості студента й повинна містити діагностичні цілі та зміст навчання, дидактичні процеси й організаційні форми навчання. Компонентами дидактичного процесу є: мотивація як створення стійкого інтересу студента до навчальної діяльності й перетворення зовнішніх цілей у внутрішні потреби; пізнавальна діяльність студента, тільки в результаті якої відбувається засвоєння знань; керування нею викладачем, способи якого залежать від мети навчання.

В останнє десятиліття широке розповсюдження одержала система дистанційної освіти, чому сприяє ряд факторів і, насамперед, – оснащення освітніх установ потужною комп'ютерною технікою й розвиток мережі Internet.

Вивчаючи закордонний досвід, можна виділити такий важливий аспект дистанційної освіти: в ній викладач виступає не в ролі розповсюдженця інформації (як це традиційно прийнято), а в ролі консультанта, порадирика, іноді навіть колеги того, кого він навчає. Це спонукає студентів до активної розумової й практичної діяльності у процесі оволодіння навчальним матеріалом. Вони беруть активну участь у процесі навчання, привчаються мислити самостійно, висувати свою точку зору, моделювати реальні ситуації.

Сучасний етап розвитку Української вищої школи характеризується дуже інтенсивним взаємопроникненням методик освіти західної школи в українську й навпаки. Для сучасного етапу характерне створення провідними вищими навчальними закладами своїх філій. Це різко розширює ринок освітніх послуг і заощаджує кошти, вкладені в освіту, але й призводить до погіршення якості освіти, якщо не внести корективи в методи освіти. Можливе погіршення якості освіти обумовлено такими факторами:

можливою відсутністю у філіях достатньої кількості кваліфікованих педагогічних кадрів;

неможливістю швидкого створення необхідної матеріальної навчально-лабораторної бази у філії;

економічною недоцільністю розгортання у філії повнокомплексних лабораторних комплексів і лекційних мультимедійних систем через невелику кількість студентів;

відсутність у філіях традицій і досвіду постановки й проведення науково-дослідних і навчальних робіт й експериментів.

Вирішення даної проблеми можливе на підставі впровадження у сферу освіти дистанційного навчання на базі нових інформаційних технологій і сучасного підходу до створення й функціонування навчального процесу.

Головною проблемою розвитку дистанційного навчання є створення нових методів і технологій навчання, що відповідають телекомунікаційному середовищу спілкування. У цьому середовищі яскраво проявляється та обставина, що студенти не просто пасивні споживачі інформації, а у процесі навчання вони створюють власне розуміння предметного змісту навчання.

У зв'язку із цим вимагають перегляду методики навчання, моделі діяльності й взаємодії викладачів і студентів. Успішне створення й використання дистанційного навчального курсу "Регіональна економіка" повинне починатися із глибокого аналізу цілей навчання, дидактичних можливостей нових технологій передачі інформації, вимог до дистанційних технологій з погляду вивчення конкретної дисципліни, корегування критеріїв навченості.

Дидактичні особливості навчального курсу дистанційного навчання "Регіональна економіка" обумовлюють нове розуміння й корекцію цілей його впровадження, які можна позначити в такий спосіб:

стимулювання інтелектуальної активності студентів за допомогою визначення цілей вивчення й застосування матеріалу, а також залучення студентів у відбір, пророблення й організацію матеріалу;

посилення навчальної мотивації, що досягається шляхом чіткого визначення цінностей і внутрішніх причин, що спонукають вчитися;

розвиток здатностей і навичок навчання й самонавчання, що досягається розширенням і поглибленням навчальних технологій і прийомів.

Варто підкреслити особливу важливість визначення цілей навчального курсу. Для побудови чіткого плану дистанційного навчального курсу "Регіональна економіка" необхідно:

1. Визначити, якими знаннями, вміннями та навичками володіють студенти до початку вивчення дисципліни, тобто чи мають вони необхідну навчальну базу для опанування матеріалу з даної дисципліни.

2. Визначити перелік професійних компетенцій, які повинні сформуватися у студентів після вивчення навчальної дисципліни "Регіональна економіка".

3. Визначити зміст теоретичного та практичного матеріалу з навчальної дисципліни в межах кожного модуля і теми, що надасть можливість сформувати у студентів необхідні професійні компетенції.

4. Спроекувати діяльність студентів, що дозволить сформувати необхідні професійні компетенції.

Дуже важливо домагатися того, щоб поставлені цілі допомагали визначити, що очікується від студентів після вивчення цієї дисципліни. Конкретизація цілей дозволяє дати уявлення про те, які професійні компетенції студент повинен опанувати після вивчення кожної теми.

Розроблений і реалізований підхід до дистанційного навчання полягає в такому:

перед початком дистанційного навчання здійснюється психологічне тестування студента з метою розробки індивідуального підходу до навчання;

навчальний матеріал подається у структурованому виді, що дозволяє студенту одержати систематизовані знання з кожної теми навчальної дисципліни.

Зміст пропонованого до освоєння навчального курсу дистанційного навчання "Регіональна економіка" повинен бути педагогічно відпрацьований, систематизований та складатися з комплексу психологічних тестів, програми навчання й електронного підручника, що задовольняє вищевикладеним принципам.

Електронний підручник містить навчальні матеріали для дистанційного навчання, розділений на незалежні теми-модулі, кожна з яких дає цілісне уявлення про певну тематичну галузь і сприяє індивідуалізації процесу навчання, тобто студент може вибрати з варіантів навчання: вивчення повного навчального курсу з навчальної дисципліни або вивчення тільки конкретних тем.

Електронний підручник з навчального курсу "Регіональна економіка" відповідає тематичному плану дисципліни згідно з робочою програмою навчальної дисципліни. Кожен модуль містить:

найменування теми;

навчальні питання і їхню нормативну трудомісткість; цілі занять;

методичні вказівки про порядок і послідовність вивчення теми модуля;

використовувані навчальні матеріали;

завдання й тести для самоперевірки, а також посилення на правильні відповіді, щоб студенти могли перевірити своє розуміння навчального матеріалу й управляти своїм навчанням;

завдання й тести для підсумкового контролю.

Навчальний курс розрахований на певний строк вивчення, залежно від його трудомісткості. Керуючись програмою навчання й методичними вказівками, студент складає персональний план навчання та здійснює вивчення дисципліни згідно з цим планом.

Таким чином, проведені дослідження щодо теоретичних основ формування технологічного підходу у викладанні навчальної дисципліни "Регіональна економіка" дозволили обґрунтувати необхідність його використання через послідовну орієнтацію на чітко визначені цілі. Побудоване дистанційне навчання з навчального курсу "Регіональна економіка" є педагогічною технологією, цілком заснованою на використанні інформаційних і комунікаційних технологій, що дозволяє змінити саму парадигму навчання й найбільш ефективно реалізувати можливості, закладені в нових педагогічних технологіях, з метою підвищення якості підготовки фахівців.

Література: 1. Глоссарий терминов по технологии образования. – Париж : ЮНЕСКО, 1986. – 124 с. 2. Загрекова Л. В. Основы педагогических технологий / Л. В. Загрекова // Высшее образование в России. – 1997. – № 4. – С. 97–108. 3. Беспалько В. П. Педагогика и прогрессивные технологии обучения / В. П. Беспалько. – М. : Ин-т проф. обр. РАО, 1995. – 336 с.

*Стаття надійшла до редакції
27.04.2010 р.*

УДК 378.147

**Гонтарева І. В.
Тищенко Д. О.**

ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ СТУДЕНТІВ ПІД ЧАС ПРОХОДЖЕННЯ ТРЕНІНГУ ЗА ФАХОМ "ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА"

Анотація. Розглянуто визначення понять компетенція, компетентність, проведено аналіз класифікацій компетенцій, запропоновано класифікацію та перелік компетенцій, формування яких відбувається під час проведення тренінгу бакалаврів та магістрів за фахом "Економіка підприємства".

Аннотация. Рассмотрены определения понятий компетенция, компетентность, проведен анализ классификаций компетенций, предложена классификация и перечень компетенций, формирование которых происходит во время проведения тренинга бакалавров и магистров по специальности "Экономика предприятия".

Annotation. Definitions of such concepts as competence ("competentsia" and "competentist") are considered; the analysis of classifications competencies is carried out; classification and the list of competencies the formation of which occurs during carrying out of training of bachelors and masters on a specialty "Enterprise economy" is offered.

Ключові слова: компетенція, компетентність, компетентний фахівець, тренінг за фахом.

Великого значення сьогодні набувають питання підготовки компетентного фахівця з економіки. І це викликано не тільки підписанням Україною відповідних документів Болонського процесу, але й реаліями сьогодення на ринку праці в Україні. Роботодавці вважають, що в сучасних високодинамічних умовах зовнішнього середовища вони не мають можливості витратити на професійну підготовку випускників на робочому місці два-три роки, тому формування необхідних компетенцій фахівця повинно відбуватися під час навчання у ВНЗ, щоб на робоче місце приходила людина, яка має відповідний рівень компетентності.

З метою переведення набутих знань у компетенції у процесі навчання можуть використовуватись різні методи активізації, але, на погляд авторів, найбільш дієвою з них є проведення тренінгів за фахом, головною метою яких є формування у студентів компетенцій, необхідних кваліфікаційному рівню бакалавра чи магістра для виконання професійних завдань на робочому місці.

Незважаючи на те, що сьогодні проблематикою компетентнісного підходу в освіті займається велика кількість вітчизняних та закордонних вчених, таких, як Д. Равен [1], В. Хутмакер [2], І. Зімяня [3], А. Хуторський [4], О. Сидоренко [5], М. Боритко [6], Е. Іванова [7], В. Пузиревський [8], А. Карманчіков [9], А. Бермус [10], а також такі поважні суспільні організації, як ЮНЕСКО, Рада Європи, інститут Делфі, на сьогоднішній день не існує єдиного підходу до визначень понять компетенція, компетентність, а також єдиного їх класифікаційного переліку.

Тому метою даної статті є визначення понятійного апарату в галузі формування компетентного фахівця, а також визначення класифікації та переліку компетенцій, відпрацювання яких необхідно провести під час тренінгу бакалаврів та магістрів з економіки підприємства.

М. Боритко [10] відзначає, що компетенція – це наперед задана вимога до освітньої підготовки учня, характеристика його професійної ролі, компетентність – міра відповідності цій вимозі, ступінь освоєння компетенції, особистісна характеристика людини.

І. Зімяня [3] зауважує, що компетенції як деякі внутрішні, потенційні, приховані психологічні новоутворення (знання, уявлення, програми (алгоритми) дій, системи цінностей і відносин) проявляються в компетентностях людини.

А. Хуторський [4] зазначає, що компетенція – відчужена, заздалегідь задана соціальна вимога (норма) до освітньої підготовки учня, необхідна для його ефективної продуктивної діяльності в певній сфері. Компетентність – володіння учнем відповідною компетенцією, що включає його особистісне відношення до неї й предмета діяльності. Компетентність – якість особистості (сукупність якостей), що уже є в учня й мінімальний досвід діяльності в заданій сфері. Компетентність – сукупність особистісних якостей учня (ціннісно-значущих орієнтацій, знань, вмінь, навичок, здібностей), обумовлених досвідом його діяльності в певній соціально- й особистісно-значущій сфері.

Е. Іванова [7] підкреслює, що, як правило, компетентність розглядається як володіння відповідною компетенцією, тобто сукупністю взаємозалежних знань, вмінь, навичок і відносин, пов'язаних із предметом навчання, що дозволяють виконувати цілеспрямовані й результативні дії з ним.

Цікавою є думка В. Пузиревського [8], який відзначає, що компетенція – це цінна здатність змістовно наділеного розуму людини робити його конгеніальним (екзистенційно й соціально адекватним) складності життєвих ситуацій.

О. Сидоренко [5] вважає, що компетентність – це здатності, вміння та знання, достатні та адекватні для того, що необхідно зробити.

На погляд авторів, всі науковці єдині в погляді на те, що як влучно зазначив В. Хутмаєр [2], поняття "компетенція" ближче до понятійного поля "знаю як", ніж до поля "знаю що".

Тобто, на погляд авторів, в системі вищої освіти компетентність становить результат набуття студентом компетенцій, необхідних для вирішення ним у динамічних умовах оточення професійних завдань, відповідних рівню його кваліфікації.

Автори вважають, що професійна компетентність – рівень знань, вмінь та навичок, які відповідають кваліфікації та формують здатність індивідуума до виконання певного кола завдань, що визначаються динамічними вимогами суспільства та ринку праці.

Слід також відзначити, що в реальних швидких та динамічних умовах, коли відбуваються постійні зміни професійного наповнення кваліфікаційних вимог до певних професій, змінюється сама структура професій, їх зміст (а як результат відбувається переорієнтація професійної спрямованості індивіда), неможливо відокремлювати професійну складову компетентності фахівця від соціальної. Тому, на погляд авторів, можна погодитись з І. Зімньою та говорити скоріш про соціально-професійну компетентність.

Соціально-професійна компетентність – це сукупна інтегральна особистісна характеристика людини, що отримала кваліфікацію й характеризується професіоналізмом; соціально-професійна компетентність – це сукупна, сформована на базі інтелектуальних (зокрема, розумових) здатностей і особистісних властивостей особистісна якість людини, що дозволяє визначити її компетентною у своїй сфері [3].

Тоді, на думку авторів, соціально-професійна компетентність – рівень знань, вмінь та навичок, а також набутих характеристик соціальної особистості, які відповідають

кваліфікації та формують здатність індивідуума до виконання певного кола завдань, що визначаються динамічними вимогами суспільства та ринку праці.

Для досягнення певного результуючого показника соціально-професійної компетентності студента на виході з вищого навчального закладу (в даному разі мова йде переважно про економічні вищі навчальні заклади), необхідно формувати та розвивати соціально-професійні компетенції, серед яких, узагальнюючи результати проведених досліджень, а також [11], можна виділити предметні, комунікативні, системні та аналітичні. Схематично класифікацію компетенцій можна представити відповідно до рисунку.



Рис. Класифікація компетенцій, які набуває студент економічного вищого навчального закладу

Компетенційна база тренінгу бакалаврів та магістрів наведена в табл. 1 та 2.

Таблиця 1

Компетенції, які набувають розвитку при проходженні тренінгу бакалаврів

Назва навчального завдання	Соціально-професійні компетенції бакалавра з економіки підприємства, що набувають розвитку при виконанні завдання			
	Предметні (міжпредметні)	Комунікативні	Системні (особистісні)	Аналітичні
1	2	3	4	5
Презентація тренерів, цілей і завдань, компетенційної бази тренінгу			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу
Визначення сподівань студентів від тренінгу				Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Презентація програми тренінгу			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу
Види підприємств та господарських товариств			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Знайомство з послідовністю та документами щодо реєстрації підприємства	Обґрунтовувати організаційно-правову форму підприємства		Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Реєстрація товариства з обмеженою відповідальністю	Обґрунтовувати організаційно-правову форму підприємства	Робота в команді	Застосування знань на практиці. Лідерство. Прийняття рішень	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями. Управління проектами

Ефективність управління персоналом на підприємстві

72

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
Розробка карти ідей	Формувати інформаційну базу для прогнозів ситуації у зовнішньому середовищі. Обґрунтовувати альтернативні варіанти при прийнятті управлінських рішень	Робота в команді	Застосування знань на практиці. Лідерство. Прийняття рішень	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями. Управління проектами
Вибір нового бізнесу	Формувати інформаційну базу для прогнозів ситуації у зовнішньому середовищі	Робота в команді. Знання іноземних мов	Застосування знань на практиці. Лідерство. Прийняття рішень	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями. Управління проектами
Визначення правил та умов презентації			Вміння презентації	Здатність до аналізу та синтезу. Управління інформацією і знаннями
Представлення методичних рекомендацій аналізу зовнішнього середовища	Формувати і обробляти необхідну інформаційну базу щодо аналізу конкурентного середовища підприємства. Опрацювати параметри положення підприємства щодо конкурентів, його конкурентні переваги		Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Дослідження зовнішнього середовища підприємства	Формувати і обробляти необхідну інформаційну базу щодо аналізу конкурентного середовища підприємства. Опрацювати параметри положення підприємства щодо конкурентів, його конкурентні переваги. Вивчати можливості зовнішньоекономічних зв'язків, вести пошук вигідних закордонних партнерів	Робота в міжнародному середовищі. Робота в команді. Знання іноземних мов	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці. Лідерство. Здатність до самостійної роботи і навчання	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Підготовка та презентація результатів аналізу зовнішнього середовища		Робота в команді	Вміння презентації. Лідерство	Здатність до аналізу та синтезу
Представлення методичних рекомендацій щодо попереднього техніко-економічного обґрунтування нового бізнесу	Обґрунтовувати параметри напрямків розвитку підприємства, опрацювати економічні характеристики шляхів їх реалізації. Розраховувати економічну ефективність проектів, оцінювати альтернативи з урахуванням ризиків. Розробляти складові попереднього ТЕО реалізації підприємницьких намірів		Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Розробка плану маркетингу та організаційно-виробничого плану нового бізнесу	Обчислювати показники планів діяльності підприємства. Обґрунтовувати параметри напрямків розвитку підприємства, опрацювати економічні характеристики шляхів їх реалізації. Розробляти складові попереднього ТЕО реалізації підприємницьких намірів	Робота в команді	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці. Лідерство. Здатність до самостійної роботи і навчання	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями. Управління проектами. Управління змінами
Підготовка та презентація результатів		Робота в команді	Вміння презентації. Лідерство	Здатність до аналізу та синтезу
Розробка фінансового плану нового бізнесу з урахуванням різних альтернатив (придбання існуючого бізнесу, франчайзинг, самостійна організація)	Проводити необхідні економічні розрахунки щодо обґрунтування структури капіталу підприємства. Обчислювати показники планів діяльності підприємства. Готувати інформаційну базу щодо виконання управлінських рішень. Обґрунтовувати параметри напрямків розвитку підприємства, опрацювати економічні характеристики шляхів їх реалізації. Розраховувати економічну ефективність проектів, оцінювати альтернативи з урахуванням ризиків. Розробляти складові попереднього ТЕО реалізації підприємницьких намірів	Робота в команді	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці. Лідерство. Здатність до самостійної роботи і навчання	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями. Управління проектами. Управління змінами
Підготовка та презентація результатів		Робота в команді	Вміння презентації. Лідерство	Здатність до аналізу та синтезу
Розробка резюме нового бізнесу	Розробляти складові попереднього ТЕО реалізації підприємницьких намірів	Робота в команді	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці. Лідерство. Здатність до самостійної роботи і навчання	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями. Управління проектами. Управління змінами

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
Підготовка та презентація результатів та прийняття рішення щодо нового бізнесу		Робота в команді	Вміння презентації. Лідерство	Здатність до аналізу та синтезу
Проведення анкетування				Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу

Таблиця 2

Компетенції, які набувають розвитку при проходженні тренінгу магістрів

Назва навчального завдання	Соціально-професійні компетенції магістра з економіки підприємства, що набувають розвитку при виконанні завдання			
	Предметні (міжпредметні)	Комунікативні	Системні (особистісні)	Аналітичні
1	2	3	4	5
Презентація тренерів, цілей і завдань, компетенційної бази тренінгу			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу
Визначення сподівань студентів від тренінгу				Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Презентація програми тренінгу			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу
Презентація підприємства-бази тренінгу та його організаційної структури			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу
Ознайомлення з рухом інформаційних потоків на підприємстві			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Представлення методичних рекомендацій щодо аналізу зовнішнього середовища підприємства			Вміння презентації	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Дослідження зовнішнього середовища підприємства	Уточнювати масштаби конкурентного галузевого середовища підприємства й оцінювати розстановку сил. Визначити становище підприємства щодо конкурентів, його конкурентні переваги. Вести пошук, збирати, систематизувати й нагромаджувати потрібну для виконання посадових обов'язків нормативно-правову, соціально-економічну, довідкову та іншу інформацію	Робота в міжнародному середовищі. Робота в команді. Знання іноземних мов	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці	Здатність до аналізу і синтезу. Управління інформацією і знаннями
Презентація результатів аналізу зовнішнього середовища малими групами		Робота в команді	Вміння презентації. Лідерство	Здатність до аналізу та синтезу
Визначення побажань студентів щодо роботи в тих чи інших економічних службах підприємства			Прийняття рішень	Здатність до аналізу та синтезу
Оголошення результатів та остаточне формування штатів економічних служб		Робота в команді		
Психологічне тестування з метою визначення схильностей студентів до лідерства			Прийняття рішень. Лідерство	
Підрахунок та оголошення результатів, призначення керівників економічних служб		Робота в команді	Прийняття рішень. Лідерство	
Розробка штатного розпису відділів та положень про відділи	Вести пошук, збирати, систематизувати й нагромаджувати потрібну для виконання посадових обов'язків нормативно-правову, соціально-економічну, довідкову та іншу інформацію. Рационально розподіляти повноваження та компетенції в організаційній структурі управління підприємством. Обґрунтовувати раціональні форми і системи оплати праці з урахуванням конкретних умов діяльності працівників	Робота в команді	Прийняття рішень. Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу

Ефективність управління персоналом на підприємстві

74

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
Розподіл посад за штатним розписом відділу		Робота в команді	Лідерство. Прийняття рішень	
Розробка посадових інструкцій за визначеним штатним розписом	Вести пошук, збирати, систематизувати й нагромаджувати потрібну для виконання посадових обов'язків нормативно-правову, соціально-економічну, довідкову та іншу інформацію. Рационально розподіляти повноваження та компетенції в організаційній структурі управління підприємством	Робота в команді	Прийняття рішень. Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу
Презентація відділів		Робота в команді	Лідерство. Вміння презентації	Здатність до аналізу та синтезу
Узгодження положень про відділи		Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу
Аналіз функціональної сфери підприємства відповідно до зон відповідальності, що визначені положеннями про структурні підрозділи	Системно аналізувати діяльність підприємства. Аналізувати використання ресурсів та потенціалу підприємства. Оцінювати результати господарчої діяльності підприємства. Відслідковувати фінансові результати діяльності. Вести пошук, збирати, систематизувати й нагромаджувати потрібну для виконання посадових обов'язків нормативно-правову, соціально-економічну, довідкову та іншу інформацію. Виявляти й аналізувати проблемні сфери діяльності підприємства і чинники його розвитку	Робота в команді	Здатність до самостійної роботи та навчання. Лідерство. Застосування знань на практиці	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу
Робоча нарада (круглий стіл) з виступами-презентаціями уповноважених представників (бажано керівників) структурних підрозділів щодо результатів аналізу	Формувати системне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень. Формулювати управлінські рішення, оцінювати вибрати їх альтернативи. Виявляти й аналізувати проблемні сфери діяльності підприємства і чинники його розвитку	Робота в команді	Лідерство. Прийняття рішень. Вміння презентації	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу
Формування робочої групи з підготовки загального звіту "Про результати аналізу внутрішнього середовища та потенціалу підприємства"		Робота в команді	Лідерство. Прийняття рішень	
Підготовка робочою групою звіту		Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу. Управління проектами
Розробка проектів структурними підрозділами	Оптимізувати матеріальні і фінансові потоки підприємства. Моделювати оптимальну організаційну структуру управління підприємством, ефективні системи управління запасами та якістю продукції. Обирати найефективніший варіант залучення ресурсів. Обґрунтовувати виробничу програму підприємства. Вести пошук, збирати, систематизувати й нагромаджувати потрібну для виконання посадових обов'язків нормативно-правову, соціально-економічну, довідкову та іншу інформацію. Визначати напрями розвитку підприємства, здійснювати	Робота в команді	Здатність до самостійної роботи та навчання. Лідерство. Прийняття рішень. Застосування знань на практиці	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу. Управління проектами

Ефективність управління персоналом на підприємстві

75

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
	пошук засобів їх реалізації. Розраховувати економічну ефективність проектів і розробляти плани їх реалізації. Виявляти й аналізувати проблемні сфери діяльності підприємства і чинники його розвитку			
Круглий стіл (робоча нарада) з виступами-презентаціями уповноважених представників (бажано керівників) структурних підрозділів щодо проектів вирішення означених проблем	Формувати системне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень. Формулювати управлінські рішення, оцінювати вибрати їх альтернативи. Розробляти і подавати вищому керівництву підприємства рекомендації щодо напрямків його розвитку, поліпшення фінансово-економічного стану, антикризових заходів	Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень. Вміння презентації	Управління інформацією і знаннями. Здатність до аналізу і синтезу
Підготовка та затвердження загального проекту розвитку підприємства		Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу. Управління проектами. Управління змінами
Планування основних показників діяльності підприємства на засадах загального проекту розвитку	Обґрунтовувати виробничу програму підприємства. Розробляти прогнози ситуацій у зовнішньому середовищі. Розробляти плани діяльності підрозділів підприємства. Проводити ресурсне обґрунтування стратегії підприємства. Формувати стратегії діяльності підрозділів підприємств – суб'єктів ринку (стратегічних одиниць). Конкретизувати стратегії підприємства у довгострокових планах, здійснювати їх функціональне узгодження і ресурсне збалансування	Робота в команді	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу. Управління проектами. Управління змінами
Презентація планів за підрозділами підприємств	Формувати системне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень. Формулювати управлінські рішення, оцінювати вибрати їх альтернативи. Розробляти і подавати вищому керівництву підприємства рекомендації щодо напрямків його розвитку, поліпшення фінансово-економічного стану, антикризових заходів	Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень. Вміння презентації	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу
Підготовка та затвердження загального плану діяльності підприємства		Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу. Управління проектами. Управління змінами
Підготовка загального плану діяльності підприємства у програмі 1 С		Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Здатність до самостійної роботи та навчання. Застосування знань на практиці	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу. Управління проектами. Управління змінами
Презентація відділів		Робота в команді. Взаємодія зі спеціалістами з інших областей	Лідерство. Прийняття рішень. Вміння презентації	Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу
Проведення анкетування				Управління інформацією та знаннями. Здатність до аналізу та синтезу

Таким чином, досягнення мети тренінгу бакалаврів та магістрів можливе за допомогою розвинення певного кола компетенцій, які зазначені вище. При цьому, виконання кожного завдання під час тренінгу повинне бути орієнтованим на відпрацювання означених на ньому компетенцій. Слід також підкреслити, що під час проходження тренінгу варто говорити про розвинення предметних (міжпредметних) компетенцій, оскільки всі запропоновані завдання тренінгу ґрунтуються на компетенціях, які отримано студентами під час вивчення навчальних дисциплін, що передують тренінгу. Особлива увага під час тренінгу приділяється розвиненню комунікативних, особистісних (системних) та аналітичних компетенцій.

Література: 1. Равен Дж. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация / Дж. Равен. – М., 2002. (англ. 1984). 2. Hutmacher Walo. Key competencies for Europe / Hutmacher Walo // Report of the Symposium Berne, Switzerland 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) a Secondary Education for Europe. – Strasburg, 1997. 3. Зимняя И. А. Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека / И. А. Зимняя // Интернет-журнал "Эйдос". – 2006. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2006/0504.htm>. 4. Хуторской А. В. Технология проектирования ключевых и предметных компетенций / А. В. Хуторской // Интернет-журнал "Эйдос". – 2005. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2005/1212.htm>. 5. Сидоренко Е. В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии / Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2003. – 208 с. 6. Борытко Н. М. Профессионально-педагогическая компетентность педагога / Н. М. Борытко // Интернет-журнал "Эйдос". – 2007. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-10.htm>. 7. Иванова Е. О. Компетентностный подход в соотношении со знаниево-ориентированным и культурологическим / Е. О. Иванова // Интернет-журнал "Эйдос". – 2007. – 30 сентября. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-23.htm>. 8. Пузыревский В. Ю. Ценностно-смысловое содержание ключевых компетенций / В. Ю. Пузыревский // Интернет-журнал "Эйдос". – 2007. – 30 сентября. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-18.htm>. 9. Карманчиков А. И. Прогностика потенциальных компетенций как условие будущей профессиональной успешности специалиста / А. И. Карманчиков // Интернет-журнал "Эйдос". – 2007. – 30 сентября. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-22.htm>. 10. Бермус А. Г. Проблемы и перспективы реализации компетентностного подхода в образовании / А. Г. Бермус // Интернет-журнал "Эйдос". – 2005. – 10 сентября. – Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2005/0910-12.htm>. 11. Tuning Educational Structures in Europe. Line 1. Learning Outcomes. Competences. Methodology. 2001 – 2003. Phase 1/ [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.relintdeusto.es/TuningProject/index.htm>.

Стаття надійшла до редакції
18.05.2010 р.

УДК 808.5

Перминова А. А.

ЛИТЕРАТУРНЫЙ ЯЗЫК – ОСНОВА КУЛЬТУРЫ РЕЧИ

Аннотация. Рассмотрены нормы литературного языка, его виды и нормы, приведены наиболее часто встречающиеся ошибки в речи делового человека. Выделено, что литературный язык является неотъемлемой частью имиджа культурного человека.

Анотация. Розглянуто норми літературної мови, її види та норми, наведено помилки, що часто виникають у мові ділової людини. Виділено, що літературна мова є невід'ємною частиною іміджу культурної людини.

Annotation. The article is devoted to the norms of literary language, its forms and rules. The most common mistakes in the business persons speech are suggested. The literary language is considered as an integral part of the image of cultural person.

Ключевые слова: литературный язык, культура общения, устная речь, письменная речь, языковая норма.

В современном быстро изменяющемся мире каждый человек стремится стать успешным. Во многом успех зависит от самого человека, его умения себя подать, произвести первое впечатление. Первое представление о человеке и его первоначальная характеристика, как правило, формируются на основании впечатления, которое возникает от речевой манеры собеседника. Культура речи человека, манера выражать свои мысли и чувства являются его визитной карточкой. Речевая культура — показатель профессиональной пригодности для дипломатов, юристов, для ведущих радио и дикторов телевидения, журналистов, преподавателей и руководителей различных уровней. Основами культурной речи должны владеть не только деловые и публичные люди, но и все те, кто по должности связан с людьми, организует и направляет их работу, воспитывает, заботится о здоровье, оказывает услуги, читает лекции. Особенно важна речевая культура для преподавателей, ведь они "дают путевку в жизнь" молодому поколению. Умение правильно (с соблюдением правил культуры речевого общения) построить свое устное высказывание, убедительно отстаивая собственную позицию, необходимо каждому, кто желает идти в ногу со временем. А основой культуры речи является литературный язык [1].

Однако многие люди уделяют недостаточно внимания правильности своей речи, неточно применяют слова и выражения, неверно ставят ударения. Это свидетельствует о том, что они не знают норм литературного языка. Задача данной работы состоит в том, чтобы рассказать широкому кругу читателей о том, что такое литературный язык, ознакомить с его нормами и привить желание пополнять свои знания о языке.

Литературный язык составляет высшую форму национального языка. Это язык культуры, литературы, образования, средств массовой информации.

Литературный язык — обработанная форма общенародного языка, обладающая в большей или меньшей

степени письменно закріпленими нормами; язык всех проявлений культуры, выражающихся в словесной форме [2]. Он включает в себя оптимальные способы обозначения понятий и предметов, выражения мыслей и эмоций.

Между литературным языком и нелитературными разновидностями языка происходит постоянное взаимодействие. Ярче всего это обнаруживается в сфере разговорной речи. Так, произносительные особенности того или иного диалекта могут характеризовать разговорную речь людей, владеющих литературным языком [1].

На разговорную речь имеют большое влияние жаргонные слова, книжные стили, деловая лексика.

Литературный язык характеризуется следующими свойствами:

нормированность, при которой литературная норма является результатом не только языковой традиции, но и целенаправленной кодификации, закрепляемой в грамматиках и словарях;

последовательная функциональная дифференцированность средств и связанная с этим постоянно действующая тенденция к функциональному разграничению вариантов;

полифункциональность, при соблюдении которой литературный язык способен обслуживать коммуникативные потребности любой сферы деятельности;

коммуникативная целесообразность – это свойство естественным образом вытекает из членения литературного языка на функциональные стили и речевые жанры;

стабильность и известный консерватизм литературного языка, его медленная изменяемость. Литературная норма должна отставать от развития живой речи. Это свойство литературного языка имеет исключительно культурное значение: оно обеспечивает связь между сменяющимися друг друга поколениями носителей данного национального языка, их взаимопонимание [3].

Литературный язык существует в двух формах – устной и письменной, каждая из которых имеет собственную специфику.

Устная речь – это звучащая речь, создающаяся в процессе ее говорения. Для нее характерны словесная импровизация и некоторые языковые особенности (свобода в выборе лексики, использование простых предложений, употребление побудительных, вопросительных, восклицательных предложений различного рода, повторы, незаконченность выражения мысли) [1].

Письменная речь – это речь, графически закреплённая, которая заранее обдуманна и исправлена. К характерным особенностям письменной речи можно отнести преобладание книжной лексики, наличие сложных предложений, страдательных конструкций, строгое соблюдение языковых норм, отсутствие внеязыковых элементов и др.) [1].

Устная речь отличается от письменной также условиями восприятия, то есть устная речь воспринимается на слух, зависит от того, как ее воспринимают и может изменяться в зависимости от реакции собеседников. Поэтому устная речь должна быть построена и организована таким образом, чтобы ее содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателями. В то же время для письменной речи характерно зрительное восприятие, на нее не может повлиять реакция адресата. В то же время во время чтения всегда имеется возможность перечитать непонятное место несколько раз, сделать выписки, уточнить значения отдельных слов, проверить по словарям правильность понимания терминов.

Специфика литературного языка состоит в том, что это язык, нормированный как в отношении словарного состава, так и грамматического строя. В отличие от диалектов, жаргонов, а также просторечных языковых средств

литературный язык немислим без исторически развивающейся литературной нормы. Она призвана устанавливать и узаконивать употребление типичного для литературного языка и его стилей известного круга слов и их значений – лексико-семантические нормы, морфологической структуры и синтаксических конструкций – грамматические нормы, а также способов и приемов употребления речевых средств, методов создания средств художественной изобразительности так называемых стилистических норм, не говоря уже о единообразии произношения или орфоэпических норм, принятых для каждого языка в определенный период его развития [4].

Языковые нормы не придумывают ученые. Как правило, они отражают закономерные процессы и явления, происходящие в языке, и поддерживаются речевой практикой. К основным источникам языковой нормы относятся произведения писателей-классиков и современных писателей, анализ языка средств массовой информации, общепринятое современное употребление, данные живого и анкетного опросов, научные исследования ученых-языковедов.

Наиболее распространенными ошибками грамматических норм являются ошибки, связанные с употреблением рода имен существительных. Можно услышать **неправильные словосочетания**: *железнодорожная рельса, французская шампунь, большой мозоль, заказной бандероль, лакированный туфель*. Однако, имена существительные: *рельс, шампунь* – мужского рода; *мозоль, бандероль, туфля* – женского рода, поэтому **следует говорить**: *железнодорожный рельс, французский шампунь, большая мозоль, заказная бандероль, лакированная туфля* [1].

Не всегда правильно используются в речи и глаголы, например, возвратные и невозвратные. Так, в предложении *"Дума должна определиться с датой проведения заседания"* возвратный глагол *определись* носит разговорный характер, в литературном языке следует употреблять глагол без -ся: *"Дума должна определить дату проведения заседания"* [1].

Нередки также ошибки в употреблении предлогов. Так, примером может служить употребление предлогов *из-за* и *благодаря*. Предлог *благодаря* сохраняет свое первоначальное лексическое значение, связанное с глаголом *благодарить*, поэтому он употребляется для указания причины, вызывающей желательный результат: *благодаря помощи товарищей, благодаря правильному лечению* [1]. При резком противоречии между исходным лексическим значением предлога *благодаря* и указанием отрицательной причины употребление этого предлога нежелательно: *не пришел на работу благодаря болезни*. **В данном случае правильнее сказать** – *из-за болезни*.

Кроме того, предлоги: *благодаря, вопреки, согласно, навстречу* по современным нормам литературного языка употребляются только с дательным падежом: *благодаря деятельности, вопреки правилам, согласно расписанию, навстречу юбилею* [1].

Наиболее распространенными ошибками лексических норм являются ошибки неточного употребления отдельных слов. Например, наречие *где-то* имеет одно значение: в каком-то месте, неизвестно где – *где-то заиграла музыка*. Однако в последнее время это слово стали употреблять в значении: *около, приблизительно, когда-то*: *Плановые показатели составляют где-то 102 %*.

Речевым недочетом следует считать частое употребление слова *порядка* в значении *немногим больше, немногим меньше*. В русском языке для обозначения этого понятия имеются слова: *приблизительно, примерно* [1].

Одной из самых распространенных лексических ошибок является употребление глаголов *ложить* и

клатсть, имеющих одно и тоже лексическое значение. Нелитературно звучат выражения: *я ложу книгу на место*, в этом предложении следует употреблять глагол *клатсть*. Правильно использование этих глаголов легко запомнить с помощью фразы: *положить, но клатсть*.

Нарушение лексических норм порой связано с тем, что говорящие путают слова, близкие по звучанию, но различные по значению. Например, не всегда правильно употребляются глаголы *предоставить* и *представить*. Глагол *предоставить* означает: *дать возможность воспользоваться чем-либо – предоставить квартиру, отпуск, должность* и т. д., а глагол *представить* имеет значение *передать, дать, предъявить что-либо, кому-либо – представить отчет, справку; представить к награде, к ордену* и т. д. [1].

Различны по своему значению слова: *эффективный* – действенный, приводящий к нужным результатам, и *эффектный* – производящий сильное впечатление, эффект; *обидный* – причиняющий обиду, оскорбительный, и *обидчивый* – легко обижающийся, склонный видеть обиду, оскорбление там, где их нет; *сталагмит* – конический известковый нарост на полу пещеры, галереи, и *сталактит* – конический известковый нарост на потолке или своде пещеры, галереи [1].

К наиболее часто встречаемым стилистическим ошибкам можно отнести:

- употребление слова в несвойственном ему значении, например, *жаргон слов* вместо *запас слов*;
- нарушение лексической сочетаемости, например, *дешёвые цены* вместо *низкие цены, увеличение уровня благосостояния* вместо *повышение уровня благосостояния*;
- употребление лишнего слова – плеоназма, к примеру, *он негодовал от возмущения* вместо *он негодовал* или *он возмущался*;
- употребление *рядом* или *близко друг от друга* в предложении однокоренных слов – тавтология;
- лексические повторы в тексте;
- употребление слова (выражения) неуместной стиливой окраски. В литературном контексте неуместно употребление жаргонной, просторечной, бранной лексики, в деловой речи следует избегать разговорных слов, слов экспрессивно окрашенных;
- стилистический и смысловой разнобой между частями предложения [5].

Орфоэпические нормы исследуют закономерности литературного произношения. Соблюдение единообразия в произношении имеет важное значение. Орфоэпические ошибки всегда мешают воспринимать содержание речи: внимание слушающего отвлекается различными погрешностями произношения. Наибольшую трудность у носителей языка вызывает постановка ударения в словах (акцентологические нормы), так как ударение в русском языке свободно, что отличает его от некоторых других языков, в которых ударение закреплено за каким-то определённым слогом [1].

В публичных выступлениях, деловом общении и обиходной речи часто наблюдаются отклонения от норм литературного языка. Например, нередко нарушается норма ударения в таких словах, как: *валовОй, договорённость, начал, началА, понял, понялА, принял, принялА, созЫв, лекторы, инстрУкторы, шофёры, инспекторА, денежные срЕдства, квартАл, бухгАлтеры*.

Ошибки в ударении могут быть вызваны различными причинами:

ошибки, связанные с незнанием ударения, присущего тому языку, из которого данное слово заимствовано, например, слово *мизЕрный* происходит от франц. слова *мизЕр*;

ошибки, связанные с отсутствием в печатном тексте буквы "Ё", например, *жёлчь, жёлчный, заморожённый, новорождённый* и т. д.;

ошибки, которые являются следствием ошибок в написании, например, *брОня* – преимущественное право на получение чего-либо, в отличие от слова *бронЯ* – защитное покрытие, *бронь* – *грубая ошибка*; слово *грЕнок* – мужского рода и во множественном числе имеет ударение на конечном слоге – *грЕНКИ, грЕНКИ* – *грубая ошибка* [1].

Далее приведены слова, в которых очень часто деловые люди делают ошибки, неправильно поставив ударение.

баловАть (балУю, балУешь)
звонИт (звонИм, позвонИшь)
облегЧИм
предложИть
арАхис
граждАНство
договОР
досУг
завИдно
каталОг
квартАл
красИвее
кУхонный
пулОвер
тОРты
фенОмен
щавЕль
экспЕрт
кОмпас
истЕкшая неделя
крЕмы
монАхиня
самолет поднЯлся
инсуЛьт
началОсь это время
начАвшихся переговоров
пожар начАлся/начался
внесены в график
истЕблишмент
мАркетинг
мЕнеджмент
сОвестливый
форзАц
фольгА
симмЕтрия
жалюзИ
одноврЕменно
говорить о дЕньгах

зНАчимые товары
подготовЫм обязательствам
нанесЕНный удар
намЕрений
нУжно изменение
по ходАтайствам
объёмы добЫчи
жАпостливого народа
рукопись прОдана
возведенО в ранг
склОНны к агрессии
нет мОщностей
гремИт Ёмкостями
вождеЛЕНную свободу
взЯты под охрану
пробЫв там более получаса
сОбрана
процесс усугубИтся
в результате афЕр
веховЕНство
наготОве
осведомлЕН
с редАкторами, инженерЕ-рами, рЕкторами
меры принЯть
условия создалА, но создАл
обесцЕНение гривни
выпускник семинарИи
согладАтаи
шестичасовЫе переговоры
подалА, но подАл
предпринЯть меры
облегЧИть участие
отснЯтая пленка
кондИтерам
разделение прИбылей
принялА, но прИнял

Таким образом, литературный язык – это обработанный, культивированный и творчески обогащенный общенародный, "сырой", по словам М. Горького, язык. Языковая норма – это не догма, претендующая на неукоснительное выполнение. В зависимости от целей и задач общения, от особенностей функционирования языковых средств в том или ином стиле, в связи с определённым стилистическим заданием возможно сознательное и мотивированное отступление от норм.

Немало людей прикладывают огромные усилия и старания для того, чтобы быть культурными людьми, но не все понимают, что о культуре человека судят не только по его внешнему виду, манерам и поступкам, но и по тому, как он говорит и пишет. Ведь не зря из четырех каналов

распознавания, то, как мы выглядим, то, как мы действуем, то, как мы говорим, и то, как пишем, по мнению специалистов, третий и четвертый каналы занимают 40 % успешной коммуникации. Чтобы устная и письменная речь человека была правильной и корректной, он должен постоянно пополнять свои знания. Для того чтобы устная речь человека была правильной, необходимо больше читать, а чтобы не делать ошибок в речи нужно при любом сомнении в правильности написания обращаться за помощью к словарям и справочной литературе. Ведь культура речи является ключевым элементом имиджа успешного человека.

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи. Современная риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 2. <http://ru.wikipedia.org/wiki>. 3. http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/lingvistika/LITERATURNI_YAZIK.html. 4. Общее языкознание: формы существования, функции, история языка. / под ред. Б. А. Серебrenникова. – М. : Наука, 1970. – 597 с. – Режим доступа : www.pedlib.ru. 5. http://www.orfo.ru/Tutorial/Html/Err_Styl.htm.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

УДК 808.5:81'342.9

Селезнева Е. В.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПАУЗ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В ПРАКТИКЕ ЛЕКТОРА

Аннотация. Исследованы вопросы использования пауз в практике лектора. Раскрывается функциональная нагрузка паузы во время публичного выступления, проведен анализ видов пауз в зависимости от того, по какой причине или с какой целью прерывается поток речи.

Анотація. Досліджено питання використання пауз у практиці лектора. Розкривається функціональне навантаження паузи під час публічного виступу, проведено аналіз видів пауз залежно від того, з якої причини або з якою метою переривається потік мови.

Annotation. The article deals with the using of pauses in the practice of the lecturer. The functional load pauses during a public speech are considered and the kinds of pauses connected with the reason and the purpose of the interruption of speech's stream are analyzed.

Ключевые слова: пауза, виды пауз, лектор, публичное выступление, функциональная нагрузка.

В условиях современной тотальной конкуренции привычная стратегия обучения требует пересмотра. Знание преподавателем сущности предмета, понимание им диалектических основ развития науки, которой он занимается, ее связи с жизнью – необходимые, но не достато-

чные условия эффективности учебного процесса и конкурентоспособности самого преподавателя. Преподаватель-лектор обязан обладать умением эффективно воздействовать на аудиторию, убеждать, переубеждать и побуждать, то есть быть оратором. Для этого следует в совершенстве знать и применять все техники и технологии ораторского искусства. Формирование коммуникативно-развитой языковой личности, осознанно и гибко владеющей искусством объяснения, убеждения, влияния, способной к результативным выступлениям в различных видах и жанрах, для управления познавательной деятельностью аудитории включает в себя и умение пользоваться паузами в речи.

Редко кто из говорящих задумывается над тем, что такое пауза, для чего она нужна, какие паузы бывают. Считается, что пауза особой роли в речи не играет, что ее не замечают и что нужна она исключительно для выдыхания воздуха в легкие [1].

Но пауза – не просто прекращение речи или молчание. Это – элемент речи!

Это – продолжение разговора невербальными средствами. Недаром существуют такие выражения, как "красноречивая пауза", "красноречивое молчание". Пауза нередко с успехом заменяет как отдельные слова, так и развернутые высказывания. Умение не сказать, опустить в разговоре какое-то слово или даже фразу иногда позволяет воздействовать на собеседника гораздо сильнее, чем самыми образными выражениями [2].

Представьте себе, американское ток-шоу в прямом эфире в прайм-тайм по Си-Би-Эс. Знаменитый интервьюер берет интервью у сенатора, который только что был замечен в провокационной истории, предположим, он лоббировал интересы своего родного брата, который руководил крупной корпорацией. Пресс-служба сенатора заранее завизировала все вопросы журналиста и подписала договор, согласно которому журналист не имеет права вновь поднимать этот скандал.

Журналист задает первый вопрос из тех, к которым так тщательно подготовился сенатор. Сенатор замечательно, остроумно и уверенно, отвечает. Его сторонники в восторге, им так важно укрепить репутацию этого человека!

Но в студии происходит что-то странное. Журналист кивает в ответ. Улыбается. Затем закуривает сигару и молча вопросительно смотрит на сенатора.

Тот пугается и начинает отвечать уже на второй вопрос. Который не был задан.

Журналист опять кивает, и опять вежливо и вопросительно молчит.

И тогда происходит то, что неминуемо должно было произойти в этой ситуации, – сенатор начинает нервничать и в результате сам добровольно рассказывает ту историю, от которой так долго отмывался!

Естественно, пресс-служба сенатора подает в суд на журналиста. Но судья резонно замечает, что журналист задал только один, при этом согласованный с пресс-службой сенатора, вопрос. А все остальное собеседник рассказал сам по доброй воле! Журналист получает огромный гонорар, известность и слава его возрастают [3].

Роль паузы в руках грамотного пользователя трудно переоценить.

Основная цель данной статьи состоит в раскрытии функциональных особенностей пауз и их использования в практике лектора. Исследовательское задание состоит в раскрытии функциональной нагрузки пауз при работе со студенческой аудиторией.

Одним из условий того, чтобы применение пауз преподавателем во время проведения лекционных заня-

тий оказалось эффективным, является знание и понимание собственно сущности паузы, а также видов пауз.

Пауза (лат. pausa от греч. pausis – остановка, прекращение) — перерыв в речи, которому акустически обычно соответствует отсутствие звука, а физиологически — остановка в работе речевых органов. Паузы между словами... выполняют языковые функции... Языковую функцию выполняет как место паузы, так и ее длина [4]. Но и молчание может быть выразительным и значимым, подробно изучает функциональные особенности пауз паузология. Первый паузолог США проф. О'Коннор считает, что паузы могут сказать о человеке не меньше, чем слова, что в разговоре на них уходит 40 – 50 процентов времени [1].

Длительность паузы зависит от того, что вызывает остановку и ради чего она применяется. Выделяют несколько видов пауз в зависимости от того, по какой причине и с какой целью прерывается поток речи.

Физиологические паузы вызваны необходимостью вдохнуть воздух. Как правило, они совпадают с другими паузами – синтаксическими, логическими и психологическими.

Синтаксические паузы – это способ грамматического упорядочения текста, отражающий синтаксическую природу предложений. Они соответствуют знакам препинания в письменной речи и различаются длительностью. Самая короткая пауза — на месте запятой, а самой длинной требует точка. Синтаксической паузой отделяются в звучащей речи однородные члены предложения, вставные конструкции, обращения; пауза заполняет то место в предложении, где подразумевается пропуск слова.

Логические паузы связаны с содержанием, логикой выступления. С их помощью оратор осуществляет расчленение потока слов на содержательные части, это деление или соединение слов в речевые такты. Речевой такт – это отрезок фразы, целостный по значению, объединенный интонационно и выделенный с обеих сторон паузами.

Предназначение **психологической паузы** – эмоциональная интерпретация текста, раскрытие психологической нагрузки мысли. Такая пауза связана с подтекстом речи и ее сущностью. Более понятной ее можно представить, если сравнить ее с паузой логической. Как говорил знаменитый театральный режиссер, актер и педагог Константин Сергеевич Станиславский: "...в то время как логическая пауза механически формирует такты, цели фразы и именно этим помогает выснить их смысл, психологическая пауза дает жизнь этой мысли, фразе и тексту, стараясь передать их подтекст. Если без логической паузы речь безграмотна, то без психологической она безжизненна. Логическая пауза пассивна, формальна; психологическая – непременно всегда активна, богата внутренним содержанием. Логическая пауза служит уму, психологическая – чувству"[1].

Выделяют также паузы хезитации, то есть паузы обдумывания, размышления. Такие паузы могут располагаться как на границах смысловых отрезков потока речи (синтагм) и предложений, так и внутри них. Паузы хезитации имеют множество экспонентов: незаполненная пауза, вокализации (э-э, м-м и т. п), слова-паразиты, удлинение звуков, невербальная пауза (покашливание, вздох, смех, цоканье языком и т. п.), повтор слова, слога или звука, неоконченные высказывания, рестарты (повторные начала) и фальстарты (неудачные начала) [5]. Считается, что такие паузы характеризуют период напряженной умственной деятельности, связанной с решением мыслительной задачи ("что сказать?"), а также с осуществлением планирования высказывания на лексико-грамматическом уровне, то есть длительность пауз отражает мыслительную активность говорящего в процессе внутриречевого плани-

рования высказывания. Экспериментальные исследования показывают, что паузы хезитации имеют чрезвычайно широкие пределы варьирования и отражают тот аспект речи, который является наименее автоматизированным [6]. Паузы хезитации не стоит смешивать с паузами, порожденными отсутствием мысли. Такие паузы следует искоренять из своей речи.

В практике ученого, лектора паузы могут нести и функциональную нагрузку.

Лектором пауза может быть использована:

- для привлечения внимания и поддержания дисциплины;
- для подчеркивания важности фразы или высказывания;
- для обдумывания и усвоения аудиторией трудного материала;
- между частями доклада;
- как показатель уверенности в себе;
- как показатель стиля и имиджа оратора;
- и после произнесения речи.

Для привлечения внимания пауза делается в начале речи для того, чтобы удостовериться, что контакт с аудиторией осуществлен, и это является одним из правил ораторского искусства.

Это напоминает такой сюжет в Ералаше. Весна. Мальчик стоит в луже. Лужа большая, глубокая. Вокруг собираются взрослые. — "Мальчик, зачем ты здесь стоишь, простудишься!?" Он стоит, молчит, держит паузу. Собирается еще больше людей. — "Мальчик, зачем ты здесь стоишь, простудишься..." Он невозмутимо стоит, держит паузу...!!!!?? И, наконец, со словами: "А вот оно что!" он прыгает на месте в середине лужи, фонтан брызг, и... все в грязной воде. Задача выполнена, он собрал внимание, выдержал паузу, и КПД его хулиганских действий стало гораздо выше!

Задача каждого оратора зафиксировать паузу, установить зрительный контакт и тогда внимание зала будет сконцентрировано на вас. И только тогда должны быть произнесены первые слова, которые необходимо тщательно выверять.

Если пауза передержана, внимание неизбежно будет ослабляться и в аудитории пойдет шумок, шорох, перешептывания.

Хорошему лектору важно чувствовать время и начинать говорить на пике внимания!

Опытный педагог именно долгой паузой может добиться полной тишины в аудитории. Неопытный выступающий, сколько бы ни пытался повторить этот прием, получит обратный эффект. Это происходит потому, что паузы бывают разными, они имеют окраску и подтекст. И аудитория – многомиллионная у экранов телевизоров, студенческая во время проведения лекции или единичная – у костра или на званом ужине – чувствует содержание паузы мгновенно. И король может оказаться голым [7]!

Для подчеркивания важности информации. Такая пауза делается обычно после важных или значительных фраз. В этот момент у слушателей в голове звучат последние слова оратора. Этой паузой следует воспользоваться перед подачей важной информации, акцентируя на этом внимание. Например: "Лично мое мнение...". После этого следует сделать паузу. И даже те, кто не слушал – обратят внимание на это высказывание.

Этот прием очень важен в практике лектора, так как запомнить весь текст лекции студенты вряд ли смогут, но с помощью правильной расстановки пауз лектор может оставить в головах студентов самую важную информацию лекционного материала.

Паузы для обдумывания и усвоения сказанного дают возможность отдохнуть и подумать как риторике, так и слушателям. Произнесение речи и активное слушание – тяжелая работа, и нужно выделять короткие промежутки времени для отдыха и "переваривания" услышанного.

Если об этом не позаботиться – слушатели устанут и перестанут воспринимать информацию. Информацию, сложную для восприятия, лучше перемежать паузами после каждой группы слов.

Паузы этого типа помогают понять и запомнить сказанное, ведь смысл текста средней длины просто ускользает, если по ходу не дать слушателю времени для осмысления услышанного. Прочитав цитату без пауз, следует ее прочитать снова, сделав необходимые паузы.

"Продажа товаров – это битва (помолчите, и пусть мысль о битве отложится в сознании слушателей), и только бойцы могут выиграть ее (помолчите и дайте отложиться этой мысли). Нам может не нравиться это обстоятельство, но не мы его создали, и мы не можем его изменить (пауза). Соберитесь с мужеством, когда вступаете в игру, которая называется торговлей (пауза). Если вы этого не сделаете (немного затяните паузу), вы будете каждый раз бить мимо цели (пауза). Никогда еще тот, кто боится подавать мяч, не забивал гола (помолчите и дайте вашей мысли отложиться). Помните это (помолчите и снова дайте вашей мысли отложиться). Тот, кто умело вводит мяч в игру или подает его для окончательного удара, – это всегда тот парень, который идет к победе... (помолчите подольше, чтобы увеличить интерес к тому, что вы скажете об этом игроке) с твердой решимостью в сердце [1]."

Порционно выдавая информацию подобно тому, как мы откусываем кусок, пережевываем, глотаем, снова откусываем... и постепенно съедаем весь бутерброд. Как говорили древние спартанцы: "Начало вашей длинной речи мы забыли, а конец не поняли, потому что забыли начало".

Одной из ошибок молодых, неопытных лекторов, является то, что они боятся пауз и давятся текстом. Многие говорят быстро вследствие нервозности, а "ключичное", поверхностное дыхание способствует закреплению высокого темпа речи. Не доверяя себе, неопытные ораторы не решаются просто держать паузу и стараются заполнить промежутки между словами различными "м-м-м", "э-э-э", "понимаете", прочищая горло, цокая языком или причмокивая.

Боятся пауз не следует! При прочих равных условиях, они скорее помогут, чем помешают.

Паузы между частями доклада также необходимы, как и уже описанные. Для эффективности и эффективности своего выступления полезно не только пользоваться паузами между частями доклада, но и интонационно выделять необходимую часть своего выступления.

Пауза как показатель уверенности в себе – хороший психологический прием. Паузы хорошо помогают справиться с волнением. Следует помнить, что аудитория воспринимает длительность пауз гораздо короче, чем это кажется выступающему. Поэтому опасаться того, что пауза будет затянута и заполнять ее звуками не следует; тем самым демонстрируя уверенность в том, что вы все держите под контролем.

Пауза как показатель собственного стиля, отличающегося от других ораторов, позволяет создать свой образ, а также собственный имидж. Лектор, хорошо вла-

деющий всеми видами пауз, легко справляется со всеми проблемами, возникающими в аудитории.

Пауза после окончания речи очень важна для обеих сторон коммуникации. Если слушатель доволен работой оратора, и вы добились внимания, то нормальной реакцией на это могут быть аплодисменты. За аплодисменты слушатель должен быть вами благодарен. Поэтому не следует забывать по окончании речи уходить без слов благодарности за то, что вас выслушали и адекватно отреагировали, если и без аплодисментов [7].

Опытные лекторы знают, что пауза не должна быть пустой – пустая пауза разочаровывает аудиторию, хорошо, если она наполнена внутренней жизнью. Можно использовать следующий прием: в паузе собирать взгляды людей из разных секторов аудитории, оценивать их готовность, представить их лица и внутреннее состояние: "Так, ну что готовы, что тут у нас". Внешне ничего специально демонстрировать не надо. Только внутренняя работа делает паузу насыщенной. Следует помнить, что вы должны быть хозяином положения. Секрет такой паузы – в концентрации внимания на людях в зале.

В заключении следует заметить, что современный этап модернизации образования выдвигает повышенные требования к профессиональной подготовке преподавателя. Лектор должен быть человеком творчески мыслящим, коммуникативным лидером, умеющим эффективно воздействовать на аудиторию. Такой человек не может обойтись без использования различных видов пауз в своей речи. Во время проведения лекционного занятия многие задачи, стоящие перед лектором, могут быть решены именно с помощью удачной паузы. Ведь правильно поставленной и выдержанной паузой можно добиться результатов, которые с помощью других техник ораторского искусства иногда недостижимы.

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи. Современная риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1998. – 576 с. 2. <http://www.ritorika.info>. 3. <http://www.ninazvereva.ru>. 4. Светозарова Н. Д. Пауза / Н. Д. Светозарова // Лингвистический энциклопедический словарь. – М., 1990. 5. Александрова О. А. Речекоммуникативный статус паузы колебания : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19. – Великий Новгород, 2004. – 208 с. 6. Белякова Л. И. Паузы в нормальной речи и при заикании / Л. И. Белякова, Е. А. Дьякова // Вопросы психологии. – 1993. – № 3. – С. 88. 7. <http://bolsunov.com>. 8. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. Как перестать беспокоиться и начать жить / Дейл Карнеги. – М. : Прогресс, 1989. – 720 с. 9. Светозарова Н. Д. Синтагма / Н. Д. Светозарова. // Лингвистический энциклопедический словарь – М., 1990. – С. 447. 10. <http://www.syntone-kazan.ru>.

*Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.*

ИСКУССТВО УСТНОГО СЛОВА КАК СПОСОБ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

Аннотация. Представлены рекомендации по овладению навыками ораторского искусства, а также по совершенствованию приобретенных знаний и умений во время публичного выступления.

Анотація. Наведено рекомендації щодо оволодіння навичками ораторського мистецтва, а також щодо удосконалення набутих знань та вмінь під час публічного виступу.

Annotation. The recommendations for mastering skills of oratory, and also for perfection of acquired knowledge and skills during public speech are given.

Ключевые слова: оратор, ораторское искусство, выступление, публика, красноречие.

В современном мире умение публично выступать является залогом успеха в различных сферах деятельности. Умение красноречиво говорить, а также убеждать в своей правоте других является необходимым элементом достижения как профессиональных, так и личных целей.

Проблема теории и практики ораторики широко рассмотрена в учебных пособиях, периодической литературе, монографиях, но, тем не менее, многие вопросы до сих пор остаются дискуссионными.

В статье представлены рекомендации, которые помогут научиться убедительно говорить, эффективно выступать публично, эффективно проводить презентации, вести успешно бизнес-переговоры, самого сложного оппонента превращать в союзника, строить гармоничные отношения с окружающими людьми.

Умение говорить – передавать информацию с помощью речи – основной критерий, который отличает человека от животного, это ценнейший дар, он помог человечеству добиться всего, что мы видим сейчас. Однако каждый знает, что говорить можно по-разному, некоторых людей можно слушать часами, не отрываясь, других выслушать до конца просто невозможно, внезапно появляется огромное, необъяснимое желание немедленно уйти от общения.

Известно, что людям, умеющим уверенно и красиво выступать перед публикой, все в жизни дается легче, перед ними открывается больше дверей, им доступен более широкий круг профессий, где они смогут добиться значительных высот благодаря своей "достаточно уникальной" способности без проблем выступать публично, не испытывая скованности и огромной неуверенности, не путая и не забывая слова.

Актуальность данной проблемы состоит в том, что с необходимостью публичных выступлений приходится сталкиваться постоянно: на лекциях, собеседованиях и совещаниях, бизнес-переговорах и звонках клиентам, пресс-конференциях и бизнес-презентациях, интервью и защитах проектов, спорах в трудовом коллективе и беседах "по душам" с самыми дорогими для нас людьми.

Для большинства людей публичные выступления – это настоящий кошмар, не зависимо от возраста, пола,

профессии, опыта и положения в обществе. Для них необходимость выйти в аудиторию приравнивается к страшной пытке. Публичные выступления венчают список человеческих страхов. Считается, что они соседствуют в этом перечне с боязнью змей и прыжков с парашютом. Но это верно лишь отчасти, так как большинство людей, все-таки предпочло бы выступить с речью, нежели оказаться в яме с питонами. Многие сферы деятельности требуют публичных презентаций, а значит, у каждого есть достаточно возможностей, чтобы стать оратором, потому что победить страх перед выступлениями можно только с помощью увеличения количества публичных выступлений, а также начать получать от этого огромное удовольствие, полюбить выступать, и, конечно же, научиться добиваться цели своего выступления.

Ораторское красноречие как особый вид искусства возникло в античной Греции. Ни одна другая древняя культура – ни египетская, ни аккадская, ни китайская, ни индийская – не уделяли такого пристального внимания ораторике, как греческая, и не давали высоких образцов содержательного и стилистического совершенства диалектики и искусства устного слова. Традиции современной ораторской речи восходят к античной риторике Древней Греции и Рима [1]. Среди известных ораторов можно выделить такие известные личности, как Аристотель, Демосфен, Марк Антоний, Перикл, Платон, Сократ, Цицерон и Юлий Цезарь.

В настоящее время данные вопросы не стали менее актуальными. Литературы по ораторскому искусству достаточно много, особенно хотелось бы выделить следующих авторов: Д. Аксенову, Баеву О. А., В. Борисову, Введенскую Л. А., Гандапаса Р. И., Демидову И. В., Зуброву А. С., Каверина Б. И., Кузнецова И. Н., Рублева А. П., Совкову З. В. и С. Шипунова, а также ряд иностранных авторов, таких, как Д. Карнеги, П. Л. Сопера, К. Стюарда, Х. Уилборна, Р. Хоффа и У. Юри.

Оратор (лат. oro – "говорю") – это человек, обладающий даром красноречия и (или) владеющий ораторским искусством, а также тот, кто произносит речь [1].

Наиболее известными ораторами современности по праву считаются Ленин В. И., Б. Муссолини, У. Черчилль, Ф. Рузвельт, Р. Рейган, Дж. Кеннеди, А. Гитлер, Хрущев Н. С., Жириновский В. В.

Хорошая речь, кроме слухового восприятия, воспринимается и зрительным путем. Слушатели присматриваются к оратору: как выглядит, как стоит, какое у него выражение лица, какая походка, какие действия делает руками. Слушателей интересует, что он представляет сам по себе. Выступить публично – это значит дать слушателю возможность познакомиться с оратором. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, если он не воодушевлен мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией.

Содержательная и изысканная речь не в состоянии оказать нужного эффекта, если она будет тусклой по своей форме или по способу реализации. Самое пристальное внимание следует обращать на технику речи и прилагать усилия по ее совершенствованию. Работа по повышению уровня речевой культуры немислима без усовершенствования речевого аппарата. Нельзя выступать перед слушателями, "пережевывая" текст, "съедая" начало и концы слов, заменяя одни звуки другими или объединяя отдельные слова в одно бессмысленное сочетание. Такая речь искажает смысл высказывания и производит неприятное впечатление. Выразительность речи может быть достигнута лишь в результате систематической работы, направленной как на тренировку и развитие органов речи, так и на совершенствование свойств голоса.

Для того чтобы научиться выступать перед публикой, необходимо "развязать язык", а именно избавиться от комплексов, и обрести уверенность. В каждом из нас сидит "внутренний оратор": наедине с самим собой мы ведем умные беседы, но перед реальными слушателями теряемся, начинаем запинаться и не знаем, что сказать. Это происходит от боязни оказаться непонятыми и осмеянными.

Не существует определенных шаблонов, с чего следует начинать речь. Каждый выступающий человек, например преподаватель, самостоятельно вырабатывает для себя вариант вступления, например, можно начать с приветствия и выразить благодарность аудитории, затем можно задать слушателям вопрос, относящийся к теме разговора. Заданные вопросы решают сразу две задачи: они устанавливают связь с аудиторией, создавая впечатление, что происходит совместное участие в процессе, и, кроме того, задавая вопрос, можно успокоиться и уже тогда начинать задуманное. Один из эффективных приемов – обозначить двумя-тремя фразами, о чем планируется разговор. Например: "Сначала я кратко коснусь..., затем перейду к...".

Важно знать, что, согласно классическим канонам, речь состоит из трех частей: вступления, основной части, заключения. На первую и последнюю отводится примерно 20 % времени. Около 60 % – на основную. Выступление на конференции занимает в среднем 15 – 20 минут. Нетрудно посчитать, что на вступление и заключение приходится по 3 минуты. А на основную часть – 9, но в тоже время необходимо помнить, что вступлением нужно привлечь внимание аудитории и по возможности настроить ее на благожелательный лад. Необходимо также помнить о том, что удерживать внимание аудитории бесконечно невозможно в связи с естественным утомлением: первый кризис внимания наступает через 15 – 20 минут после начала выступления, второй – через 30 – 35 минут.

Необходимая часть успешного публичного выступления – использование шуток, юмора относящегося к теме. Необходимо шутить, но делать это спонтанно, по делу и в соответствии со вкусами аудитории. Категорически запрещается подшучивать над слушателями. А также необходимо избегать заранее заготовленных шуток.

Речь должна быть энергичной, индивидуальной, яркой, запоминающейся, голос должен то повышаться, то переходить на шепот, необходима смена тона голоса, акцентирование важных слов и подчинение им неважных, пауза до и после важных мыслей, чтобы привлечь внимание аудитории. Необходимо постоянно пополнять словарный запас и информативность с помощью книг, статей и даже кинофильмов, запоминать яркие обороты, словечки, словоформы. Также необходимым элементом привлечения внимания может стать жестикация и перемещение по аудитории или сцене, так как не имеет смысла "прилипнуть" к одному месту.

В общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, поз и жестов крайне необходимо для успеха речи. Но иногда внешние данные могут отвлекать внимание слушателей от содержания речи. Это возможно, если манеры и приемы оратора не будут помогать лучшему выражению идей, которыми он делится со слушателями, и, следовательно, не станут служить своему прямому назначению.

Неотъемлемые качества хороших ораторских манер – непринужденность, воодушевление, уверенность и дружелюбный тон. В правильной позе сочетаются непринуж-

денность осанки и легкость движений. Жесты – это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей. Жестикация руками может оказаться разнообразной до бесконечности. При надлежащем применении жесты, всегда непроизвольно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявления настроений и мыслей оратора.

Опытные и эффективные ораторы советуют, что говорить следует простыми предложениями. В выступлении сначала должна прозвучать ключевая фраза. Затем следует привести аргументы, добавить пояснения, воспользовавшись вспомогательными средствами речи. Не нужно настраиваться на монолог. Будьте готовы в любой момент перейти к диалогу. Тогда неожиданно заданный вопрос не собьет с мысли. Но в тоже время диалог требует от оратора обширных познаний в различных областях, таких, как философия, история, законодательство и литература с тем, чтобы он мог перенести обсуждение любого вопроса в более высокие сферы, а не ограничиваться узкими проблемами.

В заключении следует использовать обобщающие сказанные речевые конструкции: "итак, можно сделать вывод"; "подводя итог"; "закончить выступление, я хочу примером...". Если упоминается литературное произведение или историческая личность, не помешает соответствующая цитата.

Заканчивать речь необходимо решительно и ни в коем случае не следует бояться аплодисментов. Не нужно пытаться как можно быстрее уйти со сцены или из аудитории.

Таким образом, необходимо больше времени уделять общению, устанавливая контакт с аудиторией, потому что публичное выступление – это процесс взаимодействия и оратора, и аудитории.

Данная статья окажется полезной для студентов и преподавателей, секретарей и менеджеров, а интерес к углубленному изучению рассмотренной проблемы поможет достигнуть высоких результатов в практически любом виде деятельности.

"Я от души желаю вам получать удовольствие от своих выступлений перед публикой! Ибо все, что человек делает с удовольствием, он делает правильно...", так говорит искусный оратор и опытный тренер по ораторскому искусству Р. Гандапас [2].

Переоценить влияние искусства устного слова на самом деле очень трудно. Ведь словом можно "убить" человека, а можно поднять его на небывалые высоты успеха.

Литература: 1. <http://ru.wikipedia.org>. 2. Гандапас Р. И. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие выступая публично / Р. Гандапас. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2009. – 272 с.

*Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.*

ХАРАКТЕРИСТИКА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТИЛЕЙ РЕЧИ

*Истинно красноречив тот,
кто умеет говорить о будничных делах просто,
о великих – величаво, о средних – стилем,
промежуточным между обоими.*

Цицерон

Аннотация. Рассмотрены морфологические, лексические и синтаксические особенности научного, официально-делового, газетно-публицистического, разговорно-обиходного функциональных стилей речи.

Анотация. Розглянуто морфологічні, лексичні та синтаксичні особливості наукового, офіційно-ділового, газетно-публіцистичного, розмовно-повсякденного функціональних стилів мови.

Annotation. The morphological, lexical and syntactic features of scientific, official, business, newspaper and journalistic, conversational, everyday functional styles of speech are considered.

Ключевые слова: интернационализм, словослише, синекдоха, речевые штампы, инверсия.

Когда человек проявляет речевую безграмотность это существенно снижает его деловую активность, что является преградой для реализации в полной мере его потенциала [1, с. 25]. Часто встречаются ошибки, связанные с неуместным употреблением канцеляризмов, а также злоупотреблением специальными терминами в ненаучном тексте и использованием разговорной и просторечной лексики в книжных текстах. Основной причиной этого является незнание специфических особенностей каждого функционального стиля, что проявляется в неумелом использовании различных языковых средств.

Использовать речевые ресурсы нужно умело, учитывая ситуацию, цели и содержания высказывания. Ведь речь в каждом конкретном случае может выполнять различные функции, являясь средством общения, сообщения определенной информации и воздействия на слушателя или читателя [2, с. 105]. Для реализации этих функций исторически сформировались отдельные разновидности речи, характеризующиеся наличием в каждой из них особых лексико-фразеологических, частично и синтаксических, средств, используемых исключительно или преимущественно в конкретном виде. Эти разновидности со временем стали называться функциональными стилями речи.

Слово "стиль" происходит от греческого существительного "стило" – так называлась палочка, которой писали на доске, покрытой воском [3]. Со временем стилем стали называть почерк, манеру письма, совокупность приемов использования языковых средств. Первоначально выделяли такие разновидности стилей [4, с. 212]:

- 1) важная или благородная речь;
- 2) простонародная, иначе называемая просторечием;
- 3) обыкновенная речь, то есть разговорная.

В настоящее время наиболее распространенными являются четыре функциональных стиля [3]:

- 1) научный;
- 2) официально-деловой;

- 3) газетно-публицистический;
- 4) разговорно-обиходный.

Многие учёные в качестве функционального стиля выделяют ещё и художественный, однако писатели в своих произведениях используют всё разнообразие языковых средств, поэтому художественная речь зачастую не рассматривается как обособленный функциональный стиль [3]. В литературе можно встретить и такой стиль, как *технический*, особенностью которого является использование технической лексики, например, *арматура, вентиль, конденсат* [5, с. 112]. По всем остальным характеристикам этот стиль ничем не отличается от научного.

Деление стилей речи на разговорный и книжный условное. Ведь книжные слова, типичные для письменной речи, могут употребляться и в устной форме, например, при выступлении с научными докладами, а разговорные – в письменной – в дневниках и бытовой переписке.

Функциональные стили неоднородны, каждый из них представлен рядом жанровых разновидностей, например, в научном стиле – научные монографии и учебные тексты, в официально-деловом – законы, справки, деловые письма, в газетно-публицистическом – статьи, репортажи и т. п. Однако, наиболее ярко отличие каждого из стилей проявляется в лексическом составе. Например, такие синонимические слова "*нехватка – дефицит*", "*войка – воин*", "*врун – лжец*" используются в различных функциональных стилях, а именно первые слова каждой пары употребляются в разговорно-обиходной, а вторые – в научно-популярной, публицистической, официально-деловой речи. Однако не все слова распределяются между различными стилями речи. В русском языке имеется большая группа слов, употребляемых во всех стилях и характерных как для устной, так и для письменной речи. Эти слова называют стилистически нейтральными. Например, если такое слово, как "*морда*" мы можем встретить в разговорной речи, а его синоним "*лицо*" только в книжной лексике, то слово "*лицо*" подходит как для первого, так и для второго случаев [5, с. 111].

Следует помнить, что к разговорной примыкает просторечная лексика, которая находится за пределами стилей литературного языка. Поэтому таких слов, как: *братва, обжора, брехня* следует избегать не только в официально-деловом общении, а и в обиходно-разговорной речи. Помимо этого, каждый стиль речи отличается наличием эмоционально-окрашенных слов, таких, как *умница, великолепно*. Эмоционально лексика наиболее полно представлена в разговорно-обиходной речи, которая отличается живостью и меткостью изложения. Характерны экспрессивно окрашенные слова и для публицистического стиля. Однако в научном и официально-деловом стилях речи такие слова, как правило, неуместны.

Таким образом, каждый функциональный стиль представляет собой сложную систему, охватывающую все языковые уровни: произношение слов, лексико-фразеологический состав речи, морфологические средства и синтаксические конструкции. Поэтому каждый функциональный стиль следует рассмотреть более подробно.

Научный стиль. Возникновение и развитие научного стиля связано с развитием разных областей научного знания. Изначально, стиль научного изложения был близок к стилю художественного повествования. Его отделение произошло в александрийский период, когда в языке начала формироваться строгая научная терминология, а ученые стали стремиться к краткости и точности научного описания [3].

Характерной чертой стиля научных работ является их насыщенность терминами, которые составляют 15 – 25 % общей лексики [6]. При этом, 50 % научных терминов составляют интернационализмы (понятия международного

значения, которые несут в себе не только одинаковый смысл, а и совпадают по внешней форме). Наиболее распространенными интернационализмами являются: *телефон, спутник, интернет, республика, академия*. В научных текстах также содержится много абстрактных существительных, таких, как *фактор, развитие, творчество, деятельность, движение, выражение*. Одной из особенностей использования общенаучных слов является их многократное повторение, наиболее часто употребляемыми считаются следующие: *элемент, процесс, множество, часть, величина, различный*. Все эти слова употребляются, как правило, в прямых своих значениях, так как научная речь не допускает двусмысленности и должна быть предельно точна. Поэтому нередко текст лекций и учебников называют "сухим", лишённым элементов эмоциональности и образности.

Научный стиль имеет свою фразеологию. К ней относятся составные термины: *прямой угол, звонкие согласные, причастный оборот*, различного рода клише (стандартные фразы): *состоит из...; заключается в...; представляет собой...; применяется для... и т. п.*

Среди морфологических (грамматических) особенностей научного стиля выделяются следующие:

- употребление существительных вместо глаголов. Например, вместо словосочетания "*повышается температура*" в научной литературе встречается "*имеет место повышение температуры*";

- частое употребление форм единственного числа существительных в значении множественного числа.

К примеру, "*волк – хищное животное из рода собак*". В этом случае существительное слово в единственном числе – волк, обозначает целый класс предметов;

- использование более кратких вариативных форм.

Так, из вариантов *клавиша – клавиш, манжета – манжет* в научной литературе предпочитают вторые, более краткие, формы мужского рода.

Из синтаксических особенностей научного стиля следует отметить тенденцию к сложным построениям. Так, средний размер сложного предложения в научной прозе составляет 33,5 слова [3].

Основная функция научного стиля – не только передача логической информации, но и доказательство её истинности, а часто – новизны и ценности. Это можно проиллюстрировать следующим примером:

"Гроза – атмосферное явление, заключающееся в электрических разрядах между облаками. Эти разряды – молнии – сопровождаются осадками в виде ливня (иногда с градом) и сильным ветром (иногда до шквала). Гроза наблюдается в жаркую погоду при бурной конденсации водяного пара над перегретой сушей, а также в холодных воздушных массах" [2, с. 110].

В данном тексте преобладают слова и словосочетания терминологического характера (атмосферное явление, электрические разряды, конденсация, водяной пар, воздушные массы). Остальные слова употреблены в прямом номинативном значении, отсутствуют образные средства языка, эмоциональность речи, что характерно для жанра энциклопедической статьи, целью которой является раскрытие понятий путем описания их существенных признаков.

Таким образом, научный стиль, отражая специфику той сферы, которую он обслуживает, – сферы науки, во всех лингвистических проявлениях отражает присущую этой сфере форму мышления. Он направлен на реализацию не только функции общения, но и функции познания.

Официально-деловой стиль. Наиболее близким к научному стилю является официально-деловой стиль. Официально-деловой стиль – это стиль документов: международных договоров, государственных актов, юридиче-

ских законов, постановлений, инструкций, деловых бумаг и т. д. Этот стиль часто называют консервативным, в силу своей устойчивости [5, с. 112]. Типичной чертой официально-делового стиля является наличие в нем многочисленных речевых стандартов – клише, которые упрощают и ускоряют деловую коммуникацию, таких, как *предъявить иск, сообщаем что; мы, нижеподписавшиеся*. Многие виды деловых документов имеют общепринятые формы изложения и расположения материала и представлены в виде бланков.

Лексической и фразеологической особенностью этого стиля является использование юридической и экономической терминологии, а также включение в текст сложносокращенных слов, в частности аббревиатур, например, *ультиматум, дипломатическая неприкосновенность, преамбула, аккредитовать, должностная инструкция, научный сотрудник, УДК*. Значительная часть этой лексики носит интернациональный характер, некоторые термины передаются как русскими буквами, так и в латинском написании, например, *статус-кво* ("status quo" – существовавшее на определённый момент фактическое или правовое положение), *де-факто* ("de facto" – на деле, фактически) [3].

В официально-деловых текстах часто употребляются отглагольные существительные: *на основании, в отношении, в силу*, и сложные союзы: *вследствие того что, ввиду того что, в связи с тем что, в силу того что* и др. Сложные предложения, которые преобладают в этом стиле, имеют повествовательный характер. Они часто употребляются со значением необходимости, приказа: *необходимо срочно подготовить; следует принять меры*.

Наличие всех этих особенностей официально-делового стиля связано с тем, что основная его функция – информационная, а именно передача информации. Поэтому в деловой речи не следует употреблять устаревшие слова и словосочетания. Несоблюдение этого правила приводит к двойственности понимания слова или просто к неграмотности. Все особенности официально-делового стиля проиллюстрированы в следующем примере.

"Доводим до Вашего сведения, что вчера вскоре после полуночи над районным центром и прилегающей к нему сельской местностью пронеслась сильная гроза, продолжавшаяся около часа. Скорость ветра достигала 30 – 35 метров в секунду. Причинён значительный материальный ущерб собственности в сотни тысяч рублей. Имели место пожары, возникшие вследствие удара молнии" [2, с. 110].

Этот текст, как и текст научного стиля, характеризуется "сухостью" изложения: в обоих сообщаются только факты, нигде не выражаются чувства автора, не проявляется его индивидуальный стиль. Сближают их также сжатость, компактность изложения, употребление слов только в прямом значении, простой синтаксический строй. Но текст отличается большей точностью сообщения – приведением конкретных названий, цифровых данных.

Деловой стиль речи занимает важное место в жизни любой организации или предприятия. Обмен информацией, выдвижение и разработка рабочих идей, контроль и координация деятельности сотрудников, подведение итогов и оценка достигнутого – вот лишь небольшая часть сферы использования этого стиля.

Газетно-публицистический стиль. Публицистический стиль считается особенно сложным, ведь цель такого текста – оказать воздействие не только на разум, но и на чувства читателя, слушателя [4, с. 215]. К наиболее распространенным жанрам публицистики относятся передовая статья, корреспонденция, очерк, выступление на митинге, собрании, где не только представляется информация об определенных социальных явлениях, а и дается открытая оценка ситуации. Это делается с целью привлечения собеседника к поддержке той позиции, которую занимает и отстаивает автор.

В газетно-публицистическом стиле используется разнообразная лексика: это термины литературы и искусства, такие, как *произведение, поэзия*, а также обороты общественно-политического характера, например: *борьба за мир, передовые идеи*. Для усиления выразительности в лексике этого стиля встречаются устаревшие слова и формы: *верные сыны Отчизны, преклонить колена*, широко распространены торжественно-приподнятые слова: *державна, свершилось, священный долг, година*. Таким образом, для газетно-публицистического стиля характерно использование всех лексических средств выразительности, к основным из которых относятся [4, с. 220]:

- гиперболы – образное преувеличение;
- эпитеты – образное определение.

Например, *смертельный враг, горячо любить*;

- сравнение;

- метафора – перенос на один предмет свойств другого

Например, *начинка высказывания, книжный голод*;

- синекдоха – это употребление названия большего

в значении меньшего, целого в значении части.

Так, в высказывании *"покупатель выбирает качественные продукты"* слово *"покупатель"* заменяет всё множество возможных покупателей.

В газетно-публицистическом стиле, с целью краткости, могут использоваться безглагольные фразы, например, *"Харьковчанам – новое жильё"* или *"Наш девиз – качество!"*.

Нередко из-за частой повторяемости речевые клише в этом стиле превращаются в штампы, то есть выражения, которые вызывают только одну ассоциацию. К наиболее распространенным штампам относят: *разведчики земных недр* (геологи), *люди в белых халатах* (врачи), *флагман индустрии* (ведущее предприятие), *голубые магистрали* (водные пути), *черное золото* (нефть) [3].

Произведения публицистического жанра отличаются правильностью и чёткостью построения предложений, их простотой и ясностью, хотя допустимо применение инверсии, то есть перестановки слов в предложении для усиления смысловой значимости. Например, такое высказывание, как *"Харьковские велосипедисты соревновались в многодневной гонке восемь дней"* с целью акцентирования внимания на продолжительности мероприятия может быть изменено следующим образом: *"Восемь дней соревновались харьковские велосипедисты в многодневной гонке"*. Как средство усиления выразительности в публицистическом стиле также используются парцелляция, то есть членение предложений. Например, *"И доктор Коровина плакала от радости. И Бабкин. И старый священник Говоров... И тысячи, тысячи людей"*.

Среди стилистических приемов особо распространены риторические вопросы, обращения: *"Родина моя, тебе выпало трудное испытание!", а также повторы: "Ни шагу дальше, ни шагу назад"*.

Характерной чертой синтаксиса газетно-публицистического стиля является употребление восклицательных и побудительных предложений.

Таким образом, главным свойством газетно-публицистического стиля является его информативность и экспрессивность, что и продемонстрировано в следующем примере.

"Как передаёт наш корреспондент, вчера над центральными районами области прошла небывалой силы гроза. В ряде мест были повалены телеграфные столбы, порваны провода, с корнем вырваны столетние деревья. В двух деревнях возникли пожары в результате удара молнии" [2, с. 111].

Разговорно-обиходный стиль. Наиболее распространенным функциональным стилем речи является разговорно-обиходный, который используется как средство общения практически во всех сферах жизни – бытовой, семейной, производственной, общественно-политической, учебной, научной, культурной [5, с. 114].

Характерной особенностью разговорно-обиходного стиля является нейтральная лексика, удельный вес которой достаточно высок. В этом стиле широко используются внелексические средства, такие как интонация, ударение, паузы, темп речи и тому подобное, диалоговые формы высказывания, режиссура, преобладание простых предложений над сложными, лексические повторы, инверсии. В разговорной речи немаловажную роль играет оценочно-эмоциональный момент.

В разговоре часто встречаются слова, не характерные для других стилей речи, такие, как [3]:

- из существительных: *враньё, ерунда, злюка, картошка, толкотня, чушь, шумиха*;

- из прилагательных: *бежевый, долговязый, дошлый, мудрёный, работающий, расхлябанный*;

- из глаголов: *вздremнуть, грохнуть, ехидничать, жадничать, любезничать, мешкать, прихворнуть, секретничать, тараторить, тормозить, чудить*;

- из наречий: *донельзя, мигом, нагишом, наобум, полегоньку, помаленьку, чуточку*.

Для этого стиля характерны также разговорные местоимения, например *этакий, частицы авось, наврядли*, а также междометия *ну, эге*.

Значительную часть фразеологического фонда русского языка составляет разговорная фразеология. Стилистически она весьма выразительна, содержит разнообразные, экспрессивно-оценочные оттенки, что хорошо иллюстрируется такими словосочетаниями: *ветер в голове, глядеть в оба, едва ноги носят, заварить кашу, играть комедию, лезть из кожи вон, набить руку, обвести вокруг пальца, рукой подать*.

Многие слова разговорного стиля образуются с помощью определенных аффиксов, что придаёт им разговорный характер. Например, с помощью суффиксов *"-ак / -як"*, образовались такие слова, как *простак, дурак, добряк, здоровяк*. К разговорной лексике относятся также и глаголы с суффиксом *"-ичать"*: *безобразничать, бродяжничать, жульничать*.

Разговорной речи свойственна экспрессивность не только в лексическом плане, но и в плане синтаксическом. Например, на такой вопрос: *"Успеет?"* чаще всего последуют такие ответы: *"Где там успеет!", "Куда там успеет!", "Какое там успеет!", "Так тебе и успеет!"* и весьма редко используется ответ *"Нет, мы не успеем."*

Таким образом, для синтаксиса этого стиля характерно [5, с. 116]:

- широкое использование вопросительных и восклицательных предложений;

- употребление слов-предложений, как утвердительных и отрицательных, так и побудительных.

Например, *"Благодарю"*. – *"Пожалуйста"*;

- использование эллиптических предложений, особенностью структуры которых является отсутствие сказуемого, что придает высказыванию известную динамичность.

Например, *"Так я в случае чего – сюда"*, – и он указал пальцем в пол".

Таким образом, основными чертами обиходно-разговорного стиля являются непринужденный и неофициальный характер общения, что позволяет использовать все богатство речи, как и показано в следующем примере.

"Ну и гроза прошла сегодня над нами! Поверишь ли, я человек не робкого десятка, и то испугался на смерть. Сначала всё было тихо, нормально, я уже собрался было лечь спать, как вдруг сверкнёт ослепительная молния и бабахнет гром, да с такой силищей, что весь наш домишко задрожал" [3, с. 110].

В данном тексте преобладает как разговорная лексика, так и фразеология (*человек не робкого десятка* – "смелый"; *бабахнуть* – "издать сильный, резкий звук"). Для синтаксиса текста характерно использование присоединительных союзов и конструкций, таких, как "*и то испугался*", "*да с такой силищей*". Текст очень эмоционален, включает восклицательные предложения.

На основании рассмотренных примеров можно утверждать, что информация на одну и ту же тематику может быть представлена в различных функциональных стилях. Изучение стилистических особенностей речи учит сознательному отбору и использованию языковых средств в речи. Но следует иметь в виду, что функционально-стилистические границы современного литературного языка очень подвижны. Поэтому важно знать и тонко чувствовать специфические особенности каждого функционального стиля, уметь пользоваться языковыми средствами разных стилей в зависимости от ситуации общения и целей высказывания.

Литература: 1. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебн. пособ. Ч. 1. – Харьков : ХГЭУ, 2002. – 384 с. 2. Русский язык и культура речи : учебник / под ред. проф. В. И. Максимова. – М. : Гардарики, 2003. – 413 с. 3. <http://www.google.com.ua>. 4. Русский язык и культура речи : учебник для вузов / А. И. Дунаев, М. Я. Дымарский, А. Ю. Кожевников и др. ; под ред. В. Д. Черняк. – М. : Высшая Школа; СПб. : Изд. РГПУ им. А. И. Герцена, 2003. – 509 с. 5. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 6. Введенская Л. А. Культура речи [Электронный ресурс] / Л. А. Введенская. – Режим доступа : <http://www.vuzlib.net>.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

УДК 808.51

Щепаняк В. Ю.

СПОСОБЫ ПОСТРОЕНИЯ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ: УСПЕШНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Аннотация. Рассмотрены основные правила построения публичного выступления, приведены примеры вступления и заключения, а также ораторские приемы поддержания внимания слушателей.

Анотація. Розглянуто основні правила побудови публічного виступу, наведено приклади вступу і висновку, а також ораторські прийоми підтримки уваги слухачів.

Annotation. The basic rules of construction of public speaking are studied, examples of introductions and conclusions, as well as oratory methods of listeners attention maintenance are considered.

Ключевые слова: композиция, структура речи, введение, заключение, основная часть, привлечение внимания.

Многие профессии человека связаны с постоянным произнесением речей, чтением лекций, докладов. К числу людей таких профессий относятся политики, преподаватели, актеры, прокуроры, адвокаты, менеджеры. От успешности публичного выступления таких людей может зависеть дальнейшая карьера или судьба человека.

Но даже масса изученной литературы, насыщенность доклада интересными фактами и примерами, хорошо выученный и отлично произнесенный текст, харизма выступающего, не гарантируют абсолютного успеха. Из-за отсутствия логической связи или нарушения структуры выступления слушатель может быть дезориентирован, раздражен или даже враждебно настроен по отношению к выступающему.

Настоящий оратор обязан уметь не только правильно говорить, — он должен владеть мастерством публичных выступлений, то есть знать наиболее совершенные методы построения речи, уметь говорить сжато, впечатляюще, образно. Яркая, интересная мысль должна быть высказана так, чтобы части выступления соотносились друг с другом, были взаимосвязаны и гармоничны. Поэтому композиция речи является одним из важнейших аспектов подготовки к публичному выступлению.

Слово *композиция* восходит к латинскому *compositio*, которое означает "составление, сочинение" [1].

Современные авторы дают развернутые дефиниции данного термина. Например, Кохтев Н. Н. определяет композицию так: "*это закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение; организация и расположение в определенной системе материала, составляющего содержание выступления*" [2].

В словаре литературоведческих терминов под *композицией* понимается расположение, чередование, соотношение и взаимосвязь частей литературного произведения, служащее наиболее полному воплощению замысла художника [3].

В теории ораторского искусства под *композицией речи* понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому [1].

К выступлению перед любой аудиторией оратор должен подготовиться. Этот процесс подготовки можно разделить на два этапа. *Первый этап* может быть назван временем ораторского замысла, его вынашивания, продумывания идеи и темы, а тем более конкретного содержания предстоящего выступления, его конспектирования. *Второй этап* — это уже реальное воплощение замысла и темы ораторской речи — ее публичное исполнение. Как на первом, так и на втором этапах оратор целиком предоставлен самому себе, и его труд составляет единство первичного и вторичного творчества. В своей работе истинный оратор самостоятелен и, в известной мере, оригинален от начала и до конца.

Само выступление оратора непосредственно перед слушателями состоит обычно из трех частей: вступление, основная часть, заключение. Данная композиция традиционна, аудитория ждет именно такого соотношения частей. Такое построение выступления облегчает восприятие устного выступления для аудитории.

Можно выделить также развернутую композиционную структуру ораторской речи: зачин, вступление, главная часть, заключение, концовка [2].

Каждая часть выступления имеет свои особенности, которые необходимо учитывать во время подготовки к ораторской речи. Ученые экспериментальным путем доказали, что лучше всего усваивается и запоминается то, что дается в начале или в конце сообщения, то есть действует "закон края". Поэтому вступление и заключение должны быть в центре внимания [1].

Вступление включает в себя краткое содержание той идеи, правильность, которой будет доказана во второй части речи. Оратор во вступлении должен заинтересовать слушателя, привлечь его внимание, пригласить к совместному обдумыванию материала доклада, лекции.

Первые фразы, которые произносит оратор для привлечения внимания и установления контакта с аудиторией, называют зачином. Именно первым словам необходимо уделять особое внимание.

Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного примера, пословицы, поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания [1].

Парадоксальное начало — один из любимых приемов опытных ораторов. С неожиданного вопроса начал свой рассказ о Голландии ученик Центра делового общения: *"Приходилось ли вам когда-нибудь спастись от акулы? Отправляясь в Голландию, я и думать не мог, что мне это предстоит..."*.

Привлекает внимание ссылка на газетный материал или книгу. Например, *"Недавно мне посчастливилось прочитать удивительную книгу..."* или *"В одном из последних номеров газеты "Аргументы и факты" появилось интересное сообщение..."*. Хороший вариант зачина — комплимент собравшимся. Для привлечения внимания аудитории также можно использовать предмет или наглядное пособие. Зачином может служить и шутка или остроумное замечание.

Бесприигрышный вариант зачина — обращение к непосредственным интересам слушателей. Это один из самых лучших способов начинать выступление. Дейл Карнеги в своей книге *"Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей"* [4] приводит такой пример начала речи о необходимости периодических медицинских осмотров: *"Известно ли вам, какова предполагаемая продолжительность вашей жизни, согласно таблицам, разработанным страховыми компаниями? Как утверждают статистики в области страхования жизни, продолжительность вашей жизни составляет две трети времени между вашим теперешним возрастом и восьмьюдесятью годами. Например, если вам сейчас 35 лет, разница между вашим теперешним возрастом и восьмьюдесятью годами составляет 45. Вы можете ожидать, что проживете две трети этого срока, то есть еще 30 лет... Достаточно ли этого? Нет, нет, все мы страстно желаем прожить дольше. Тем не менее вышеупомянутые таблицы были составлены на основе миллионов случаев. Можем ли мы с вами рассчитывать на то, чтобы опровергнуть их? Да, можем, если примем необходимые предосторожности, и самым первым шагом в этом направлении является тщательное медицинское обследование..."*

Работа над составлением вступления может занять много времени на поиск интересных фактов, фраз, подбор литературы, обдумывание текста, что требует активной работы мозга и приложения творческих усилий. Но удовлетворение и удовольствие, полученные от хорошо подготовленного выступления, стоит этих жертв.

Не следует начинать выступление слишком формально. Оно должно выглядеть свободным, непреднамеренным и естественным.

Необходимо отметить, что выбор вступления зависит от темы, поставленной оратором задачи и слушающей его аудитории, а так же степени ее подготовленности и состава.

Важной частью любого выступления является также заключение.

В театре существует старая поговорка, относящаяся к актерам, которая звучит так: *"Об их мастерстве можно судить по тому, как они выходят на сцену и как уходят с нее"* [4].

Опытные лекторы считают, что лучше закончить выступление на минуту раньше, чем позже. Если лектор затягивает выступление, с точки зрения невербальных посылов, слушатели в Италии, например, поглаживают подбородок, что означает — выросла борода, пока ты говорил. В Японии есть залы, оборудованные так, что лектора, превысившего регламент, "увозят" на транспортере вместе с трибуной или опускают под сцену.

Жители одного из племен в Африке разрешают оратору говорить столько времени, сколько он может постоять на одной ноге. Когда большой палец поднятой ноги касается земли, оратор должен закончить свою речь [4].

Заканчивать речь необходимо, когда слушатели еще желают, чтобы вы продолжали говорить.

Убедительное и яркое заключение запоминается слушателям и оставляет хорошее впечатление о выступлении. Неудачное заключение губит порой неплохую речь [1].

Если оратор смял выступление, не уложился в срок, не сделал вывода, то цель выступления не достигнута. Конец речи должен быть логически связан с ее началом. Заключение должно обобщать те мысли, которые высказывались в начале и основной части выступления.

Хорошим примером заключения является выступление одного из руководящих работников, приведенное в книге Д. Карнеги [4]: *"Короче говоря, господа, наш собственный конкретный опыт использования этого блокирующего устройства, опыт его применения на востоке, западе и севере, разумные принципы, положенные в основу его действия, средства, которые были сэкономлены в течение одного года благодаря предотвращению крушений, — все это дает мне возможность самым серьезным и решительным образом рекомендовать его немедленное внедрение в нашем южном отделе..."*

В конце выступления оратор может вновь повторить основные положения, сделать аудитории комплимент, вызвать смех, использовать цитату, создать кульминацию.

Особенно важны последние слова оратора, которые запоминаются слушателям больше всего.

Подготовить заключение необходимо заранее, желательнее в нескольких вариантах. Так как ни одно выступление не проходит в точности, как предполагалось, ведь реакция аудитории предсказать невозможно, то заключение может отличаться от заготовленного варианта и подойдет другой заготовленный сценарий. Например, вы хотели закончить яркой цитатой, но чувствуете, что она не будет воспринята. Лучше отказаться от нее и, быть может, ограничиться выводами и пожеланием аудитории.

Главное — заключение должно быть непосредственно связано с основной идеей выступления, быть естественным, подчеркивать связь оратора с аудиторией.

Но каким бы хорошо подготовленным ни было введение и заключение, если "начинка" (главная часть) вашего сообщения не содержит новизны для слушателей, не возбуждает у них интереса, то выступление обречено на провал.

Поэтому главная часть выступления является наиболее ответственной. Выступающий должен не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить его до конца речи. Когда оратор появляется перед слушателями, то они отдают ему свое внимание. Нетрудно сохранить его в течение следующих 5 секунд, но нелегко его удержать в течение следующих 5 минут [4].

Сохранению внимания способствует логическая организация речи (последовательность, непротиворечивость, обоснованность). В этом случае оратор ведет мысль аудитории за собой. Слушателей привлекает такое построение изложения, по ходу которого возникают вопросы, а ответы на них рождаются в процессе совместного поиска или последующего изложения. Поддержанию внимания аудитории способствует проблемная ситуация в речи, подача фактов или идей в противопоставлении.

Каждая мысль должна логично вытекать из предыдущей. Чтобы речь выступающего была понятной, адекватной и аргументированной, необходимо от мысли к мысли выстраивать "мостики". Переход к последующей мысли следует осуществлять только после того, как закончена последняя. Желательно не возвращаться к одной и той же мысли и не повторять ее.

В выступлении обязательно должна быть главная мысль (тезис), которой посвящено все выступление. Это "ствол дерева речи". На нем и необходимо фокусироваться. Все мысли должны быть подчинены одной главной.

Очень важно расположить материал таким образом, чтобы он работал на главную идею речи, соответствовал намерениям оратора, помогал ему добиться своей цели [1].

Слушатели с напряженным вниманием следят за таким выступлением, при котором в излагаемом материале все время раскрывается новое содержание, то есть соблюдается принцип усиления. Если выступление не содержит ничего нового, оно не только остается без внимания, но и вызывает у слушателей ощущение досады и раздражения. Поэтому важнейшее условие поддержания внимания к выступлению – его содержательность, то есть новая, неизвестная слушателям информация или оригинальная интерпретация известных фактов, свежие идеи, анализ проблемы.

Каждая ораторская речь должна вызывать интерес у аудитории, стремление познать тему выступления. Но как бы ни интересна была тема, внимание аудитории со временем притупляется. Его необходимо поддерживать с помощью следующих ораторских приемов:

1) *вопросно-ответный прием*: когда оратор ставит вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и произносит определенные выводы;

2) *переход от монолога к диалогу*: позволяет обратиться к процессу обсуждения отдельных участников, активизировать тем самым их интерес;

3) *прием создания проблемной ситуации*, при котором слушателям предлагается ситуация, вызывающая вопрос: "Почему?", что стимулирует их познавательную активность;

4) *опора на личный опыт, мнения*, которые всегда интересны слушателям;

5) *демонстрация практической значимости информации*;

6) *использование юмора* (если он уместен);

7) *краткое отступление от темы* дает возможность слушателям "отдохнуть";

Существует еще много других способов привлечения внимания аудитории. Все они используются в зависимости от ситуации, настроения аудитории и самого выступающего. Настоящий оратор должен знать все эти приемы и уметь их применять вовремя и к месту, только тогда он сможет по-настоящему завладеть вниманием аудитории.

Таким образом, различные способы построения выступления являются важной частью подготовки оратора к публичному выступлению. Правильно составленная и подготовленная речь значительно облегчит ее восприятие для слушателей. Руководствуясь правилами, созданными на основе многовековой практики ораторского искусства, и прилагая творческие усилия в сочетании с умственным трудом, каждый выступающий может добиться успеха независимо от его интересов и склонностей, характера рассматриваемой темы.

ратуроведческих терминов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://slovar.lib.ru/>. 4. Карнеги Д. Как завоевывать друзей / Д. Карнеги ; пер. с англ. З. П. Вольской, Ю. В. Семенова. – Д. : Сталкер, 2003. – 560 с.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

УДК 808.5:81'342.9

Васильева Я. А.

РОЛЬ ИНТОНАЦИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Аннотация. Рассмотрены особенности интонации как средства фонетической организации речи, ее основные акустические компоненты. Выявлены типы интонационных конструкций и особенности их построения.

Анотація. Розглянуто особливості інтонації як засобу фонетичної організації мови, її основні акустичні компоненти. Виявлено типи інтонаційних конструкцій та особливості їх побудови.

Annotation. The features of intonation as means of phonetic organization of speech, its main acoustic components are described. Types of intonational structures and features of their construction are identified.

Ключевые слова: интонация, тон, интенсивность звучания, сила звучания, темп речи, тембр, интонационная конструкция.

Интонация является одним из основных средств построения высказывания; без нее невозможна точная и полная передача мысли. В настоящее время в высших учебных заведениях уделяется мало внимания выразительности речи, интонационным особенностям разнообразных конструкций как студентами, так и преподавателями. Как следствие этого всеобщего невнимания – неправильный подбор верной интонации высказывания, постановка в нем логического ударения, неточность оформления мысли выступающего и т. д. Работа над интонационной стороной речи, которая в силу своей специфики обладает большими возможностями, требует особого внимания ораторов, его качественной подготовки для подачи информации аудитории доступно, ясно, правильно и профессионально.

Известный русский лингвист А. Б. Шапиро писал: "...в устной речи мы делаем много таких пауз, повышений и понижений тона, замедлений и убыстрений темпа речи, изменений тембра голоса и т. п., которые никогда не отмечаются и не могут отмечаться в письменном тексте уже по одному тому, что для этого потребовалось бы огромное количество разнообразных знаков, – наверное, не меньше, а возможно и больше, чем их требуется для музыкальных текстов" [1, с. 376]. Автор цитаты, называя тон, темп, тембр голоса, имеет в виду интонацию, которая играет значительную роль в устной речи.

Интонация заинтересовала теоретиков ораторского искусства еще в античные времена. Оратор должен уметь

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 2. Кохтев Н. Н. Ораторская речь: стиль и композиция / Н. Н. Кохтев. – М. : Изд-во МГУ, 1992. – Режим доступа : http://library.krasu.ru/ft/ft/_articles/0070434.pdf. 3. Словарь лите-

говорить четко, ясно, чтобы все понимали, о чем он ведет речь. Кроме того, оратор должен воздействовать не только на разум, но и на чувства слушателей, уметь завоевать их симпатию, склонить на свою сторону, вызвать нужную ему реакцию. Ему необходимо знать, как это сделать, какие средства звучащей речи надо для этого использовать. Вот почему ораторы Древней Греции и Древнего Рима, закладывая основы ораторского искусства, писали и об интонации.

Интонация и сегодня привлекает особое внимание лингвистов, поскольку играет важную роль в выражении коммуникативных целей и оформлении синтаксической структуры предложения. Из русских ученых наибольший вклад в изучение интонации внесли Зиндер Л. Р., Николаева Т. М., Пешковский А. М., Сафронова Е. Г., Светозарова Н. Д., Торсуева И. Г., Трубецкой Н. С., Цеплитис Л. К., а также зарубежные авторы, такие, как С. Оде, К. Бонно, И. Фужерон, Д. Кристал, Дж. Пьерхамберт и др.

Каждый, кто заинтересован в успехе своего выступления, должен понимать, что происходит с тоном голоса, как он изменяется, каков его интонационный рисунок при произнесении повествовательных и вопросительных предложений. Часто возникает проблема восприятия материала слушателем, это возникает в следствии того, что замена интонационной конструкции изменяет смысл того или иного предложения, а потеря смысла неизбежно приводит к сбоям в процессе коммуникации. Для того, чтобы избежать профессиональных ошибок, оратор должен быть знаком с основными интонационными моделями того языка, с которым он работает. Последнее условие указывает на актуальность выбранной темы исследования.

Интонация (от лат. *intono* – громко произношу) – это средство фонетической организации речи, которое относится к суперсегментным явлениям – средствам языка, не включающимся в поток речи, а “накладываемым” на него. С помощью интонации поток речи разделяется на значимые отрезки – фразы (отрезки, выражающие законченную мысль) и синтагмы (обладающие цельным смыслом части фраз). Фразы объединяются, также с помощью интонации, в сверхфразовые единства – большие отрезки текста, связанные одной идеей [2].

Ожегов С. И., Шведкова Н. Ю. интерпретируют интонацию как звуковое средство языка, оформляющее высказывание: тон, тембр, интенсивность и длительность звучания, а также как манеру произношения, отражающую какие-нибудь чувства говорящего, его тон [3].

Интонация отличает устную речь от письменной, делает ее богаче, выразительнее, придает ей неповторимый, индивидуальный характер. Однако этим не исчерпывается назначение интонации. Она выполняет и синтаксическую функцию: указывает конец фразы, ее законченность или незаконченность, то, к какому типу относится предложение, содержит ли оно вопрос, восклицание или повествование. В письменной речи о синтаксической роли интонации читатель узнает по знакам препинания [2].

Интонация включает в себя четыре акустических компонента: тон голоса, интенсивность или силу звучания, темп речи и тембр голоса.

Термин “тон” восходит к греческому слову *tonos* (буквально “натянутая веревка, натяжение, напряжение”). Когда говорят о тоне звуков речи, то имеют в виду высоту гласных, сонорных и звонких шумных согласных. Тон формируется при прохождении воздуха через глотку, голосовые связки, полости рта и носа. В результате колебания голосовых связок возникает основной тон звука, важнейший компонент речевой интонации. Ученые подсчитали, что мужчины говорят на частоте 85 – 200 гц, а женщины – 160 – 340 гц. Это средний тон речи.

Высота тона зависит от состояния говорящего, его отношения к речи, к собеседникам. Эмоциональные ораторы, увлеченные и энергичные, чаще всего говорят в повышенном тоне. Так же поступают разгневанные люди или спорящие между собой. Робкие, пассивные говорят, наоборот, низким тоном. Задача оратора состоит в определении диапазона своего голоса и разнообразии его тональности [1, с. 361–362].

Такой компонент, как интенсивность или сила звучания, зависит от напряженности и амплитуды колебания голосовых связок. Чем больше амплитуда колебания, тем интенсивнее звук. Уровень интенсивности может быть низким, средним и высоким. Уровень силы звучания может не изменяться, например, при ровном и спокойном голосе, но чаще всего направление и характер интенсивности меняется: увеличивается или уменьшается – и это может происходить резко или плавно. Взаимодействие тона и интенсивности усиливает громкость речи.

Рассматривая такой компонент, как темп речи, необходимо помнить, что это скорость произнесения речевых элементов. Его измеряют двумя способами: числом звуков (или слогов), произносимых в единицу времени или средней длительностью звука (слога). Длительность звуков вообще измеряется в тысячных долях секунды – миллисекундах (мс) [4, с. 349].

Для оратора важно помнить, что быстрая речь не всегда бывает понятной. Причины могут быть следующими: во-первых, большое количество вопросов, которые запланированы для изложения, и недостаточное количество времени для этого; во-вторых, неуважительное отношение к аудитории оратора и стремление скорее закончить свое выступление; в-третьих, быстрая речь, обусловленная робостью, неопытностью выступающего, его страхом перед публикой. Речь, которая замедлена, также нежелательна, так как она может ослаблять внимание слушателей, утомлять их. Оратору важно уметь изменять темп речи. Если необходимо сделать акцент на чем-либо, то темп необходимо замедлить. Когда же речь произносится с подъемом, внутренним пафосом, темп ускоряется.

Последним компонентом интонации является тембр. По мнению Введенской Л. А., тембр – это дополнительная артикуляционно-акустическая окраска голоса, ее колорит. В полости рта в результате большего или меньшего напряжения органов речи и изменений объема резонатора образуются обертоны, то есть дополнительные тоны, придающие основному тону особый оттенок, особую окраску. Поэтому тембр называют еще “цветом” голоса [1, с. 366].

Интонация достаточно сложное явление, но удивительным является тот факт, что ни до школы, ни в школе интонации специально не обучают, а мы, говорящие по-русски, все равно умеем пользоваться ею. Отсюда следует, что знание интонации для говорящего – врожденный навык.

Несмотря на огромное множество существующих интонаций, их можно объединить в наиболее характерные для русского языка типы. Но для начала необходимо найти в выражении центр – основной ударный слог. Все, что располагается перед центром, – предцентровая часть, а то, что после центра, – постцентровая. Предцентровая часть, центр, постцентровая часть образуют интонационную конструкцию (ИК).

Для определения типа ИК важно также различать, как изменяется основной тон: повышается он или понижается. Тон произнесения гласных может быть ровным “—”, нисходящим “\”, восходящим “/”, нисходяще-восходящим “U”, восходяще-нисходящим “∩”. По изменению тона можно судить о цели высказывания и о субъективном к нему отношении говорящего [1, с. 371].

В русском языке выделяется семь типов ИК.

Интонационная конструкция 1 (ИК – 1) используется в повествовательном предложении при выражении завершенности, при этом предцентровая часть произносится в среднем тоне, на гласном центра тон понижается, постцентровая часть звучит ниже среднего. Схематично ИК – 1 выглядит следующим образом:

_____) _____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ.

ИК – 2 характеризует вопросительные предложения, обращения, в которых предцентровая часть также произносится в среднем тоне, а постцентровая – ниже среднего, на гласном центра движение тона ровное или нисходящее, но, в отличие от ИК-1, усилено словесное ударение (оно на схеме обозначено жирной чертой).

_____) _____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ ?

Если приходится повторить вопрос или произносится вопросительное предложение без вопросительного слова и только интонация определяет его "характер", тогда используется ИК – 3.

_____ (_____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ ?

_____ (_____
ЕВДОКИЯ ПИШЕТ ДИССЕРТАЦИЮ ?

_____ (_____
ЕВДОКИЯ ПИШЕТ ДИССЕРТАЦИЮ ?

_____ (_____
ЕВДОКИЯ ПИШЕТ ДИССЕРТАЦИЮ ?

В чем отличие ИК-3? Только в том, что на гласном центра тон резко повышается. Интонация в данном случае позволяет говорящему подчеркнуть то, что его интересует: или кто пишет, или пишет ли, или что пишет.

При выражении сопоставительного вопроса, а также вопроса с оттенком требованию применяется ИК – 4, в которой на гласном центра тон понижается, затем повышается (нисходяще-восходящая интонация), предцентровая часть произносится средним тоном, а в постцентральной высокой уровень тона держится до конца конструкции.

_____) _____ U _____
А У НИХ? КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ ?

_____ U _____
ВАШИ РЕК ВИЗИТЫ?

В экспрессивных предложениях, когда дается высокая оценка, выражается восхищение, а также в вопросительных предложениях с вопросительным словом используется ИК – 5, имеющая сложный рисунок. ИК – 5 имеет два центра. В первом идет повышение тона, во втором – понижение. Между центрами тон выше среднего, а в постцентральной – ниже среднего [1, с. 373].

_____ (_____) _____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ !

При недоумении, когда хочется подчеркнуть высокую степень признака, действия, состояния, тогда на гласном центра тон повышается и его высокий уровень сохраняется до конца конструкции (ИК – 6).

_____ (_____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ ? (недоумение)

_____ (_____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ ! (оценка)

В русском языке нередко одну и ту же мысль можно выразить по-разному. Например: *Никаких планов на будущее у них нет* и *Какие у них планы на будущее?* В приведенных фразах смысл одинаковый, а интонация различна. В первой – констатируется факт, во второй – выражается экспрессивное отрицание. При произнесении первого предложения используется ИК – 1:

_____) _____
НИКАКИХ ПЛАНОВ НА БУДУЩЕЕ У НИХ НЕТ.

Интонация второго предложения иная: на гласном центра тон резко повышается, гласный заканчивается смычкой голосовых связок (смычка обозначается пересечением линий), и это отличает ИК – 7 от ИК – 3.

_____ (_____
КАКИЕ У НИХ ПЛАНЫ НА БУДУЩЕЕ !

При описании каждой из конструкций приводится фраза с одинаковым синтаксическим построением и лексическим составом. Это не случайно, так как благодаря этому, можно определить, какими возможностями обладает звучащая речь, когда только с помощью интонации передается столько различных оттенков мысли.

Таким образом, можно сделать вывод, что интонация передает смысловые и эмоциональные различия высказываний, отражает состояние и настроение говорящих, их отношение к предмету беседы или друг к другу. Круг значений и смысловых отношений, выражаемых интонацией, значительно шире, чем тот, который доступен пунктуационному выражению, особенно в области эмоциональной. Устная речь по своей природе благодаря интонации значительно более конкретна, чем письменная речь. Интонация отличает устную речь от письменной, делает ее богаче, выразительнее, придает ей неповторимый, индивидуальный характер.

Интонационные конструкции русского языка выражают так называемые коммуникативные цели оратора. В эти цели входит одна из наиболее важных для любого языка и любого говорящего цель – сообщить. Другой важнейшей целью оказывается цель – задать вопрос. Используя одни только интонационные средства, мы можем восхититься, выразить неодобрение, позвать слушающего, который находится далеко или который находится совсем рядом и т. д. С помощью одной только интонации оратор также может дать понять слушателям, что текущее высказывание его повествования не последнее и т. д. В потоке речи происходит смена одной интонационной конструкции другой. Сочетаемость интонационных конструкций практически не знает пределов и регулируется целями высказывания и закономерностями уплотнения ее типов. В потоке речи контрастируют различные возможности интонации благодаря контрастности сочетающихся интонационных конструкций.

Целью любого оратора является получение удовольствия от своего выступления, однако удовольствие можно получить в случае, если речь говорящего богата, увлекательна, интересна для слушателя. Увлеченная вашей речью аудитория будет всегда положительно настроена к вам, внимательна и расположена к сотрудничеству, что так важно в современном деловом мире. Правильный подбор интонации, в частности интонационных конструк-

ций, поможет четко, ясно и лаконично сфокусировать вашу главную мысль и сделать ее понятной для слушателя, что предотвратит каверзные вопросы и станет залогом успеха публичного выступления.

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 2. Введенская Л. А. Культура речи [Электронный ресурс] / Л. А. Введенская. – Режим доступа : <http://www.vuzlib.net>. 3. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа : <http://www.ozhegov.org>. 4. Кривнова О. Ф. Интонация русских повествовательных текстов [Электронный ресурс] / О. Ф. Кривнова. – Режим доступа : <http://www.brusov.am/docs/library/-krivnova/chapter8.pdf>. 5. Горкин А. П. Литература и язык. Современная иллюстрированная энциклопедия / А. П. Горкин. – М. : Росмэн, 2006. – 1680 с.

*Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.*

УДК 808.51

Дериховская В. И.

ЗНАЧЕНИЕ КОМПОЗИЦИОННОГО ПОСТРОЕНИЯ РЕЧИ В ПРОЦЕССЕ ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. Рассмотрены особенности композиции речи, ее составные элементы. Даны рекомендации оратору для подготовки публичного выступления.

Анотація. Розглянуто особливості композиції мови, її складові елементи. Надано рекомендації оратору для підготовки публічного виступу.

Annotation. The particular composition of speech, its constituent elements are described. The recommendations to speaker for the preparation of public speaking are given.

Ключевые слова: композиция речи, виды речи, план, трехчастная структура устного выступления.

Никакая другая способность не дает человеку возможности с такой быстротой сделать карьеру и добиться успеха, как способность хорошо говорить. Но, говорить не просто хорошо, а грамотно и, при этом, что не менее важно, логически последовательно и стройно излагать свои мысли.

Кем бы вы ни были – опытным "держателем слова" или начинающим оратором, перед выходом в аудиторию вы неизбежно сталкиваетесь с рядом вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь, как завоевать внимание слушателей и удержать его до конца. Поэтому важно уделить серьезное внимание работе над композицией речи.

Композиция (от лат. composition – составление, сочинение) – это закономерное, мотивированное содер-

жанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение, система организации материала [1].

Ожегов С. И. и Шведкова Н. Ю. интерпретирует композицию как строение, соотношение и взаимное расположение частей [2].

В теории ораторского искусства под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому [3].

Обобщая приведенные ранее определения можно сделать вывод, что композиция – это структура выступления, расположение составных элементов (частей выступления), что определяется замыслом оратора и содержанием выступления.

Но прежде чем рассматривать саму композицию речи, следует обратить внимание на то, что вы собираетесь сказать. Поэтому по поводу известного исследователя Курт Тухольски заметил: "Человек, стоящий перед аудиторией, более наг, чем на пляже. Помните это!". Хотя речь и представляет собой односторонний процесс, важным аспектом является ее цель: зачем вы решили говорить с людьми, с чем вы к ним пришли, что хотите получить в результате выступления? И только определив общую целевую установку, оратор сможет вооружиться необходимым набором вспомогательных средств речи и эффективно задействовать их.

Речь может быть информационной, убеждающей и побуждающей.

Информационная речь имеет функцию передачи и обогащения знаний, дает новое представление о предмете, процессе или явлении. Она может быть описанием, повествованием, объяснением. При этом, информационная речь должна отвечать таким требованиям: в ней не должно быть много спорного; она должна вызывать пылкость; она должна удовлетворять запросы слушателя; сообщение должно быть актуально [4].

Убеждающая речь требует логическими аргументами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Здесь важен, в первую очередь, эмоциональный аспект. Поэтому оратору следует учитывать эмоциональную культуру слушателей, их восприимчивость. Разновидностями убеждающей речи может быть: поздравительная и торжественная речь, напутственное слово, а также траурная (поминальная) речь.

В свою очередь, побуждающая речь служит для того, чтобы побудить слушателей к тем или иным действиям, воздействовать на волю слушателей и вдохновлять на практическую деятельность. Мысли следует выражать коротко и направлять их на выяснение следующих вопросов: Что необходимо сделать? Почему это необходимо сделать? Как это сделать? [4].

Учитывая особенности и приведенные ранее характеристики каждого вида речи, оратор может прибегнуть к использованию в своем выступлении лексических и синтаксических, композиционных и речевых средств. Это позволит сделать вашу речь яркой и выразительной. Также, для того чтобы выступление было более доходчиво и наглядно, следует использовать как методические средства, так и вспомогательный материал речи: определения, сравнения, примеры.

Приступая к работе над композицией речи, оратору рекомендуется воспользоваться следующими советами.

Необходимо, прежде всего, определить порядок, в котором будет излагаться материал, то есть составить план – краткую программу вашего выступления. Ведь оратор, не продумавший план выступления, нередко "уходит" от основной темы, не укладывается в отведенное для выступления время, часто его мысль скачет с предмета на предмет, теряется смысл, поэтому такую речь слушать и воспринимать трудно. Ваш план должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного

пункта к другому. Следует отметить, что план речи не всегда оглашается оратором. Это зависит от состава и настроения аудитории, от намерений самого оратора.

После написания плана вы должны поработать над построением отдельных частей своей речи.

Наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная структура, включающая в себя такие, знакомые всем нам элементы, как вступление, главная часть и заключение [3].

Рассмотрим более подробно эти составные части композиции.

От того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудиторию, во многом зависит успех его последующего выступления. Так как неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает их внимание, и напротив, хорошо подготовленное и выстроенное начало выступления позволит оратору завоевать внимание всей аудитории, настроить слушателей на активную работу, в том числе и нежелающих слушать. Это, бесспорно, трудное и ответственное дело. Поэтому во введении особое внимание уделяется началу речи, первым фразам, так называемому зачину.

Насколько важен зачин в речи, могут подтвердить конспекты лекций по политической экономии Г. В. Плеханова. Он прочитал их в Берне в январе – феврале 1887 г. Зачин первой лекции написан Г. В. Плехановым полностью, в то время как содержание всех трех лекций изложено конспективно: "Многоуважаемые слушатели и слушательницы. Вы сделали мне лестное для меня предложение читать Вам лекции по политической экономии. К сожалению, различные работы отнимали у меня до сих пор все время, так что лишь теперь, покончивши с ними, я смогу исполнить Ваше желание" [1]. Оратор даже делает комплимент аудитории, говоря о лестном предложении, о желании слушателей. Эта комплиментарность речи, конечно, располагает их к выступлению. Видный теоретик и практик ораторского искусства А. Ф. Кони полагал: чтобы выступление имело успех, следует завоевать и удержать внимание аудитории, первый, самый ответственный момент в речи – привлечь слушателей. Внимание всех вообще (ребенка, невежды, интеллигента и даже ученого), отмечал он, возбуждается простым, интересным, интригующим и близким к тому, что, наверно, переживал или испытывал каждый. Значит, первые слова оратора должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны. Должны привлечь, зацепить внимание. Этих зацепляющих "крючков" – зачинов, по мнению А. Ф. Кони, может быть очень много. Что-нибудь из жизни, что-нибудь неожиданное, какой-нибудь парадокс, какая-нибудь странность, как будто не идущая ни к месту, ни к делу, но на самом деле связанная со всей речью и т. п. [1].

Во вступлении подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формируется цель выступления, кратко излагается суть вопроса.

Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного примера, пословицы, юмористического замечания. Также побуждает интерес и рассказ о каких-либо замечательных событиях, имеющих отношение к данной теме, аудитории.

Во вступлении может быть использована цитата, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение. Например, если вы начинаете семинар, посвященный бизнес-тематике, скажите: "Бизнес – это искусство извлекать деньги из чужого кармана, не прибегая к насилию", или лекция о менеджменте может быть начата словами Дэйна Рейвича: "Человек, который знает "как", всегда найдет работу, а человек, который знает "почему", будет его начальником".

Перед выступающим стоит очень важная задача – не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить

его до конца речи. Поэтому наиболее ответственной является главная часть ораторского выступления. В ней следует изложить основной материал, последовательно разъясняя выдвинутые положения, доказывая их правильность, постепенно подводят слушателя к необходимым выводам. Поэтому, говорить о проблемах следует в главной части, а вот предложения и пути решения этих проблем должны быть представлены только в кульминации. Именно в ней должна прозвучать разгадка и призыв к последующим действиям.

В главной части выступления важно соблюдать основное правило композиции – логическую последовательность и стройность изложения материала. Выполнить эту задачу оратор должен уметь наиболее простым, рациональным способом с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств. Этого требует принцип экономии [3].

В основной части реализуются главные целевые установки оратора: сообщить информацию, изложить свою точку зрения и доказать ее (если необходимо, опровергнуть точку зрения оппонента), убедить аудиторию, побудить ее к конкретным действиям [1].

Народная мудрость утверждает: "Конец венчает дело". Ведь именно убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Вы, вероятно, были не раз свидетелями того, как выступающий, не уложившись в регламент, просто обрывает выступление, не произносит заключительных слов или, наоборот, начинает многократно извиняться за нехватку времени. Также плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления.

Итак, каким же должно быть заключение? В заключении следует повторить основную мысль произносимой речи, суммировать наиболее важные положения. Также, в заключение оратору следует создать нужный эмоциональный фон для благоприятного принятия решения. Поэтому, продумывая заключение, особенно внимание следует уделить заключительным словам – они призваны усилить эффект выступления, мобилизовать слушателей, воодушевить их к активной деятельности, а также заинтриговать либо заинтересовать слушателей.

Очень важно при построении речи соблюдать идеальное соотношение композиционных частей: 20 – 60 – 20. А это значит, что 20 % времени выступления вы должны уделить вступительной части, 60 % времени следует посвятить изложению основного материала, а на заключение оратор должен оставить соответственно 20 % времени выступления. Такое соотношение является наиболее оптимальным и правильным, а его соблюдение призвано обеспечить оратору лаконичность и последовательность в изложении материала выступления.

При работе над композицией речи следует помнить, что логические доводы оратор обращает к разуму слушателей, а психологические – к чувствам. Также, важно использование принципа усиления, который позволит самые значимые, убедительные доводы использовать в конце рассуждения [3, с. 283].

Композиция выступления — дело творческое и меньше всего поддается стандартизации. Однако, работая над композицией, следует помнить, что ораторская речь должна обладать рядом несомненных достоинств, среди которых, с одной стороны, строгая последовательность изложения, связанность, соподчиненность, согласованность всех ее частей, с другой — индивидуальность и глубина мысли.

В заключение следует отметить, что не существует универсальных правил построения публичного выступления. Композиция будет меняться в зависимости от темы, цели и задач, стоящих перед оратором, а также от состава аудитории.

Публичное выступление может состояться тогда, когда содержание речи, ее композиция и выразительность продуманы оратором. А это, в свою очередь, потре-

бует немалых усилий, так как умение найти интересный, оригинальный материал, правильно структурировать его и преподнести аудитории – это творческий процесс, с которым вам уже под силу справиться.

Литература: 1. Культура русской речи : учебник для вузов / под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. — М. : Издательская группа НОРМА – ИНФРА-М, 1999. – 560 с. 2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – Режим доступа : <http://www.ozhegov.org>. 3. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 576 с. 4. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебн. пособ. Ч. 1. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с.

*Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.*

УДК 808.53

Жураковская А. В.

ТАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ В ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. Посвящено изучению понятия "черная риторика" и анализу существующей литературы по данной теме, рассмотрены существующие модели поведения, типичные ошибки.

Анотація. Присвячено дослідженню поняття "чорна риторика" та аналізу існуючої літератури з приводу цієї теми, розглянуто існуючі моделі поведінки, типові помилки.

Annotation. The article is devoted to studying the concept of "black rhetoric" and to analysis of existing literature on the topic; existing models of behavior and typical errors are studied.

Ключевые слова: черная риторика, риторика, диалектика, эристика, рабулистика, оратор, выступление.

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью достойно выглядеть в глазах других людей, захватывать новые позиции, отстаивать текущие, одерживать верх в процессе коммуникации.

Объектом исследования является черная риторика как демагогическое и манипулирующее средство коммуникации.

Предметом изучения является непосредственно тактика применения черной риторики в процессе коммуникации.

При конкретизации темы исследования можно выделить следующие цели и задачи: разобраться в теоретических аспектах понятия "черная риторика", проанализировать существующую литературу по данной теме, осветить существующие модели поведения, основные ошибки и пути их решения.

Выступления и участие в дискуссиях перед малыми или большими группами слушателей – все это случаи прояв-

ления индивидуального искусства оратора. Тот, кому удается установить непосредственный контакт с публикой, поднимается над средним уровнем и находит себе слушателей.

При этом в центре внимания всегда находится личность оратора. Ярко выраженная индивидуальность, личные достоинства, а также незаурядные творческие задатки являются неперенными предпосылками для формирования и проявления самостоятельного, но в то же время убедительного речевого поведения.

Модель НЛП, данные многочисленных опросов и опыт подготовки ораторов, накопленный за годы ведения специального семинара, обеспечили условия для выработки нового подхода к раскрытию личных способностей учащихся, новых путей достижения высшей цели оратора – построить речь на основе глубоких личных переживаний, прочувствованно донести ее содержание до каждого слушателя, и, наконец, пережить миг общения с аудиторией как свое наивысшее личное достижение [1].

В жизни есть ситуации, где главная задача – достойно выглядеть в глазах других людей, отстаивать свои позиции, а когда-то – захватить новые. Нередки ситуации, когда необходимо противостоять запрещенным приемам на переговорах и в конфронтации. Бывают ситуации, когда не хватает слов для квалифицированного и красивого ответа оппоненту.

Есть ситуации, когда необходимо мудро и содержательно вести диалог с оппонентом. И все это не всегда возможно сделать в "белых перчатках", здесь другие правила и свои "запрещенные приемы".

Важность риторики для общественно-политических деятелей, которым постоянно требуется убеждать людей принять то или иное решение, сознавали еще древние греки. Они же изобрели так называемую черную риторику, или как тогда ее называли – схоластику, то есть умение манипулировать людьми в своих целях, убеждая их с помощью нечестных приемов, уловок и подтасовок, принять свою точку зрения.

В наше время знание всех этих приемов просто необходимо любому политику, научному и общественному деятелям, бизнесмену или менеджеру, которому в силу профессиональных обязанностей приходится устанавливать контакты с самыми разными людьми.

Черная риторика – волшебное демагогическое средство, позволяющее внушать иную точку зрения оппоненту, разрешать противоречия, создавать основу для взаимопонимания, целеустремленно дискутировать с любым собеседником – даже с тем, с кем трудно найти общий язык.

Черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желаемое русло и подводить оппонента и публику к желательному для нас заключению и результату [1].

В свое время Адольф Гитлер в книге "Mein Kampf" написал: "Фактором, который привел в движение великие исторические лавины как религиозного, так и политического характера, испокон веков была магическая сила устного слова. Прежде всего, широкие массы народа подчиняются той огромной мощи, которая заключена в живой речи, и все великие движения есть народные движения, вулканические извержения человеческих страстей и душевных переживаний. Их вызывают к жизни суровая богиня нужда или пламенная сила слова, и они не имеют ничего общего с лимонадными изливаниями эстетствующих литералов и салонных героев". Анализируя это, можно сделать вывод, что сила слова очевидна. Однако, мораль и нравственность выше и этого забывать не стоит.

В современных публикациях, посвященных искусству публичной речи и умению проводить презентации, ключевой фигурой является человек говорящий – оратор. Часто для описания его поведения и действий используются метафорические определения.

По мнению Поля Сопера, *оратор*, прежде всего – *интересный собеседник*, который должен искренне общаться с аудиторией, а не пытаться выступать перед ней. Хорошая речь требует тщательной подготовки. *Оратор* – это *актер сцены*, именно поэтому необходимо много репетировать, учить, отрабатывать каждую строчку, реплику и невербальные движения. Очень часто неопытные ораторы или молодые преподаватели оправдываются отсутствием навыков публичного выступления и уподобляются начинающему *музыканту*: "желающий учиться игре на музыкальном инструменте сначала извлекает из него какой-то скрежет" [2]. Такая аналогия позволяет осознать, что для достижения результата необходимо приложить много усилий. Хорошо подготовленный к выступлению оратор знает, что "Футболист борется с нервным возбуждением перед началом игры энергичной разминкой. Действуйте подобным же образом: не бойтесь приступить сразу к делу" [2]. Этот метафорический совет учит пользоваться своим физическим и моральным подъемом для лучшего выполнения поставленной задачи – завоевать аудиторию. Уподобление оратора *полководцу* обращает внимание выступающего на необходимость продуманного выбора стратегий и тактик и умение пленить слушателей или сделать своими союзниками. Для победы над аудиторией, по мнению Поля Сопера, "необходимо создавать ощущение упорядоченного поступательного движения" [2], то есть развивать захваченную инициативу.

В обзорной статье Э. В. Будаева, А. П. Чудинова аналитически исследуются зарубежные публикации о функционировании метафоры в педагогическом дискурсе. Авторы статьи со ссылкой на работы Осборна, описывают три метафоры, которые возможно использовать при обучении публичной речи. Авторы предлагают ораторам представлять в образе *альпиниста, архитектора или ткача*. Метафора *альпиниста* призвана обозначить препятствия, с которыми сталкивается начинающий оратор [3]. Основной смысл метафоры *архитектор* заключается в формировании представления о том, что "...необходимо изменять окружающий мир в соответствии с нашими целями и потребностями, привносить порядок и целесообразность в окружающий нас хаос". Третья метафора *ткач* учит искусству вплетения символов в ткань выступления, а фактов – в гобелен веских аргументов.

Ник Морган, один из ведущих спичрайтеров в мире, известен как автор речей для политических деятелей и руководителей корпораций Fortune 50, предлагает метафору *оратор* – это *опытный путешественник*. По его мнению, сюжет в жанре приключения действует безотказно в любых аудиториях. Ценности, лежащие в основе приключенческого сюжета – это смелость, решительность, удача перед лицом непреодолимых на первый взгляд обстоятельств и финальное торжество героя. Призыв "вперед, в путешествие" является названием одной из глав книги Ника Моргана. Метафора *путешественник* указывает на необходимость четко обозначать цель. Намеченный путь будет успешно пройден лишь в том случае, когда оратор будет держать своих слушателей в поле зрения, учитывать их потребности и постоянно интересоваться, каково им в этом путешествии. Далее Морган приводит список вопросов, которые опытный проводник обязательно задаст, чтобы учесть эмоциональное, интеллектуальное и физическое состояние своих спутников. "Стоит представить себя в роли человека, заботливо ведущего аудиторию в нужном направлении, а не адвоката, выступающего

с финальной речью перед присяжными" [4]. Метафора *опытный путешественник* подчеркивает взаимосвязь оратора и публики, помогает описать подход, в центре которого находится аудитория; учит постоянно помнить о том, кого и куда вы ведете. Например: "Представьте себе путь, в который собираетесь взять аудиторию (от пункта "почему" в пункт "как")" [4]; "слушателям надо дать ориентиры" [4]; "ваша задача бросить аудиторию в долину отчаяния, прежде чем вознести на горы надежды" [4], "нет ничего более удручающего, чем оратор, заблудившийся в лесу внутреннего смятения и не представляющий, как из него выбраться" и т. д. На развитии этой метафоры построен весь текст книги Ника Моргана "Ораторское искусство".

Все практические советы логически вытекают из удачно найденной метафоры. Выступающий, размышляя о себе в образе путешественника, имеет возможность почувствовать себя опытным, знающим, сильным и перестать видеть в аудитории устрашающую безликую массу.

Ник Морган использует также распространённое метафорическое представление оратора как *актера* и призывает быть собственным хореографом и "сделать вашу пластику безупречной" [4], "устроить настоящий театр, начинающийся с хорошего освещения и звука и с историей, которая уведет нас в волшебное королевство" [4]. Актерствовать нужно для того, чтобы удержать внимание аудитории. Употребляются метафоры "арена публичных выступлений", "генеральная репетиция", "сценография". Театральная метафора акцентирует важность этапа произнесения речи.

Карстен Бредмайер, автор книг "Черная риторика: власть и магия слова", "Искусство словесной атаки" считает современную риторику агрессивной и пользуется метафорой *оратор* – это *воин*. Соответственно, говорящий должен распознать "убийственные фразы", предотвратить "удары ниже пояса" и уметь достойно на них ответить. Оратору необходимо быть во всеоружии, ведь "партизаны словесных войн успели превратиться в снайперов" [1], а "вербальные мины, приправлены словами, по действию сравнимыми с мышьяком" [1]. К тому же мешает "дымовая завеса коммуникации" [1], а "меткие ответы подобны точным уколам рапиры", и в итоге "коммуникативная петля затянута" [1] и "вербальная перестрелка" проиграна. Нарушители военных правил, ораторы, владеющие черной риторикой, "ведут междоусобные войны", "разрушают при помощи убийственных фраз или мотивов старые, проверенные мосты", "вероломно объединяются с другими партнерами, разрывают и заключают соглашения, находят новых союзников" [1]. Таким образом, в книгах доктора Карстена Бредмайера – ведущего консультанта в области коммуникативной техники для всей немецкоговорящей Европы, создается образ оратора-воина, умеющего профессионально реагировать на вербальные (в том числе и запрещенные) удары.

С подачи Радислава Гандапаса (самого популярного тренера по риторике в России по версии проекта trainings.ru) публичное выступление превращается в обращение аудитории – женщины. Книга этого автора и называется соответственно "Камасутра для оратора".

Гендерная аналогия (*оратор* и аудитория – это *мужчина* и женщина) успешно развивается и умело переносится на многие аспекты публичной речи.

Первый постулат: важно не столько овладеть приемом воздействия на публику, сколько научиться получать максимальное удовольствие от собственных публичных выступлений.

Второй основополагающий тезис книги: оратор выступает с аудиторией в своеобразную "интимную" связь, в которой он выступает с позиции мужчины (независимо от биологического пола), а аудитория с позиции женщи-

ны. Взаимодействуют активное и пассивное начало, воздействующее и воспринимающее, инь и ян. Значительное число примеров подтверждает право этой метафоры на существование: "Чтобы убедить публику, нужно сначала ей понравиться, желателен сделать комплимент. После этого она воспримет информацию гораздо благосклоннее" [5]; во время выступления очень важен зрительный контакт, когда "мы пристально смотрим красотке прямо в глаза" [5]; композиция речи похожа на композицию интимной связи с прелюдией, постепенным нарастанием эмоционального накала, за которым следует кульминация, и прощальными ласками: "Публику можно очаровать. Публику можно соблазнить. Публику можно изнасиловать. Разве нет? Публику можно влюбить в себя. И еще: в нее можно влюбиться" [5]. По мнению Радислава, у публики женская психология и логика предпочтений. Все, что срывает в отношениях мужчина – женщина, срывает и в отношениях оратор – публика.

Сергей Ребрик учит публику не соблазнять, а побеждать, используя для этого метафору *оратор* – это *снайпер*. На прицеле, естественно, следует держать аудиторию, чтобы попасть в яблочко, поразить слушателей и завладеть их вниманием и эмоциями. "Презентатор во время выступления должен быть внутренне сильнее любого из активных слушателей" [6].

Кроме того, профессиональный оратор – это *сценарист* и *режиссер*. Опытные ораторы говорят, что в сценарии необходимо прописать ключевые слова и фразы, задающие направление развития мысли и лишь затем приступить к постановочному этапу подготовки речи: выбрать технические средства, позаботиться о демонстрационных материалах, отработать мимику и жесты, обратив особое внимание на зрительный контакт и движения рук, продумать позы и перемещения. И, конечно, *оратор-режиссер* умеет правильно распределять роли и находиться в разных амплуа – оптимиста или пессимиста, наблюдателя или предпринимателя.

С помощью метафор общеизвестные мысли облекаются в новые формы. Прагматика подобных метафор разнообразна. Они помогают, во-первых, справиться с волнением и высокой степенью неизвестности; во-вторых, выбрать правильную стратегию поведения; в-третьих, почувствовать свою власть над аудиторией и умение управлять вниманием публики, одним словом, сделать публичное выступление более эффективным.

Итак, в руководствах по искусству речи, написанных отечественными и зарубежными авторами, *оратор* это *воин*, *снайпер*, *полководец*, *актер*, *музыкант*, *архитектор*, *сценарист*, *режиссер*, *спортсмен*, *путешественник*, *альпинист*, *мужчина*. Театральные, военные и спортивные метафоры, по мнению их авторов, помогут выступающему перестать чувствовать себя кроликом перед удавом-аудиторией, более того, суметь представить сидящих в зале милыми кроликами, с просвечивающими ушками; осознать силу ораторского искусства, возможность вести за собой людей одним только словом и завоевывать публику.

Прагматика метафоры – одно из направлений анализа метафорических словоупотреблений. И, безусловно, перспективным с этой точки зрения представляется анализ школьных и вузовских учебников по риторике и культуре речи, дающий возможность выявить, идеальный, по мнению специалистов, образ современного оратора и узнать, какие метафоры воздействуют на сознание учащихся и студентов.

/ П. Сопер. – Ростов-на-Дону, 2005. – 448 с. 3. Будаев Э. В. Метафора в педагогическом дискурсе: современные зарубежные исследования / Э. В. Будаев, А. П. Чудинов // Политическая лингвистика. – 2007. – Вып. (1) 21. – С. 69–75. 4. Морган Н. Ораторское искусство / Н. Морган. – М. : Вершина, 2005. – 240 с. 5. Гандапас Р. Презентационный конструктор / Р. Гандапас. – М., 2006. – 178 с. 6. Ребрик С. Презентация: 10 уроков / С. Ребрик. – М. : Эксмо, 2005. – 200 с. 7. Бредемайер К. Искусство словесной атаки / К. Бредемайер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 187 с. 8. Гандапас Р. Камасутра для оратора. Десять глав о том, как получать и доставлять максимальное удовольствие, выступая публично / Р. Гандапас. – М. : ЗАО "Олимп-Бизнес", 2007. – 272 с.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

УДК 808.51:005.57

Мандзюк М. М.

ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО І МИСТЕЦТВО КРАСНОМОВСТВА ТА ЇХ РОЛЬ У ПОКРАЩЕННІ КОМУНІКАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. Розглянуто важливість передачі інформації засобами усної комунікації. Окреслено поняття інформації, синтезовано визначення поняття комунікації. Описано глибоку роль володіння ораторським мистецтвом та мистецтвом красномовства для суб'єктів комунікації з метою підвищення ефективності комунікаційного процесу на підприємстві.

Аннотація. Рассмотрено важность передачи информации средствами устной коммуникации. Дано понятие информации, синтезировано определение понятия коммуникации. Описана глубокая роль владения ораторским искусством и искусством красноречия для субъектов коммуникации с целью повышения эффективности коммуникативного процесса на предприятии.

Annotation. The importance of information transferring by means of oral communication is described. The concept of information is given, definitions of communication are synthesized. The profound role of the art of oratorical skill and eloquence skill for the subjects of communication to improve the communication process in the enterprise are studied.

Ключові слова: інформація, комунікації, комунікаційний процес, ораторське мистецтво, красномовство, мистецтво.

Мистецтво – високий, можливо навіть найвищий ступінь уміння, майстерності в будь-якій сфері людської діяльності: у літературі, економіці, музиці, архітектурі, менеджменті, але мистецтво людського спілкування – особливо складна й досить відповідальна сфера буття. Слово має безмежну владу над людиною і над суспільством. Лише пізніше, у зрілі роки, ми починаємо розуміти,

що за словом повинен стояти й вчинок, справа... Але "спочатку було Слово...", і слово, мова може надихнути, спонукати на подвиг, а може й убити. Вдумайтеся в проповіді слова Ісуса Христа про добро, любов, терпимість, служіння... Але згадайте й промови вождів світового пролетаріату або борців за чистоту арійської раси – скільки мільйонів життів знищено й покалічено ними [1].

Численні тести, опитування, експерименти довели, що людину найбільше хвилюють два питання: її здоров'я й питання про те, як розбиратися в людях, як впливати на них, як керувати ними та їхніми вчинками. Інтерес до свого здоров'я зрозумілий, і саме цю слабину душі людської так успішно експлуатують чаклуни, шамани й усілякі "народні цілителі". А от з умінням розбиратися в людях все набагато складніше. Хоча на володіння цим мистецтвом претендують всі. Особливо цінним є набуття таких навичок для менеджерів, вчителів, політиків – публічних людей. Що ж тут складного?

У керівника будь-якого рангу, котрий щодня, щоднини спілкується з людьми, немає нічого, крім Слова й знання принципів і методів мистецтва управління ним. Але це справді потужна сила, якщо ви в красномовстві Майстер. США й увесь світ були приголомшені висновками Технологічного інституту Карнегі ще багато років тому: якщо фахівець в області промислового виробництва досяг великих успіхів, то своїми досягненнями він зобов'язаний на 15 % своїм спеціальним знанням, а на інші 85 % – своїй здатності керувати людьми, таланту керівника, знанню людської природи [2].

Завдання керівника – створити такі умови, щоб колектив працював з максимальною віддачею. Здається, що найпростіший і зрозумілий спосіб – розумна система матеріальної винагороди. Але виявляється, що визначити дієві спонукання до праці, мотиватори до діяльності досить складно, а часом майже неможливо описати напевне. До того ж важливо не тільки зрозуміти основні моделі мотивації, тобто способи спонукання себе й інших до діяльності для досягнення особистих цілей (власна мотивація) і для досягнення цілей організації (корпоративна мотивація), але й виразно та зрозуміло донести суть до робітників – пояснити, яку вони можуть мати вигоду чи покарання від такої системи їх мотивування.

"Хто володіє інформацією, той володіє світом..." – досить відома і затерта фраза. Та в чому ж її глибокий зміст? Для цього варто спочатку окреслити, що ж таке інформація взагалі. Різні дослідники та окремі дослідницькі інститути дають цій категорії різні визначення. Деякі з найпоширеніших та найсуттєвіших визначень наведені далі.

Інформація – це знання про когось або про щось, що прямо і/або опосередковано передаються одним суб'єктом іншому з метою зняття (зниження) невизначеності ситуації для зацікавленої особи [3].

Інформація – ті продукти чи послуги, які призначені їх виробниками для передачі знань у максимально доступній для потенційного споживача формі [4].

Як видно із наведених визначень, насправді володіти інформацією іще не означає почати підкорювати світ. Інформацією потрібно правильно скористатися – отримати її в належному для розуміння вигляді і спрямувати до адресата так, щоб ця інформація "зіграла на руку". Як ілюструють дослідження американських вчених, менеджер витрачає на процес передачі інформації від 50 до 90 % свого робочого часу. Це здається неймовірним, та слід врахувати, що керівник зайнятий комунікаціями, щоб реалізувати свої ролі в міжособистісних відносинах, інформаційному обміні й процесах прийняття рішень, не говорячи про управлінські функції. Саме тому, що обмін інформацією вбудований у всі основні види управлінської діяльності, ми називаємо комунікації сполучним процесом [5]. Проаналізувавши літературу хотілось би виділити декілька різних підходів до поняття комунікації: як дію, обмін інформацією, канали передачі даних, взаємодію тощо.

Комунікації – це усі дії, за яких один розум впливає на інший [6]; зв'язуючий процес обміну інформацією, вбудований у всі основні види управлінської діяльності [5]; сукупність інформаційних каналів, які дозволяють передавати відомості інтелектуального та емоційного змісту [7]; процес двостороннього обміну інформацією, що веде до взаємного розуміння [8].

Синтезувавши основну думку наведених вище визначень, можна спробувати вивести загальне, універсальне трактування поняття "комунікації", що буде відображати всю його багатогранність:

Комунікації – процес передачі та обміну різноманітними видами потоків речовини та інформації із використанням фізіологічних і технічних прийомів та засобів зв'язку між його суб'єктами задля отримання певного кінцевого ефекту.

Опитування показали, що комунікації мають величезне значення для успіху організацій: 73 % американських, 63 % англійських й 85 % японських керівників вважають комунікації головною перешкодою на шляху досягнення ефективності їхніми організаціями. Згідно з цим одним опитуванням приблизно 250 тис. працівників 2 000 найрізноманітніших компаній, обмін інформацією є однією із найбільш складних проблем в організаціях [5].

Ці опитування ілюструють, що неефективні комунікації – одна з головних сфер виникнення проблем. Найчастіше такі проблеми виникають просто тому, що працівники організації банально не можуть якісно висловити свої ідеї, прозоро сформулювати свою думку. Кожна людина, незалежно від посади, веде своє особисте господарство, тому повинна вчитися знижувати частоту випадків неефективних комунікацій і ставати кращим, ефективнішим менеджером. Ефективно працюючі керівники – це ті, хто ефективні в комунікаціях. Вони розуміють суть комунікаційного процесу, мають добре розвинене вміння усного й письмового спілкування, хист до ораторства і красномовства; розуміють, як середовище впливає на обмін інформацією.

Не хотілося б звужувати рамки мистецтва маніпулювання та управління словом, його утилітарних функціями. Адже основні його принципи і методи однаково можуть бути застосовані і для будь-яких повсякденних ситуацій: взаємин у родині, виступів на нараді або жартівливих поздорощеннях на дні народження друга; вміння вести суперечку (а іноді й уміння уникнути її); вміння переконати співробітника і навіть весь колектив, віддавати роботі максимум зусиль [1]. Тож, що таке ораторське мистецтво і яка його дійсна роль для менеджера, політика, вчителя чи лікаря – для публічної людини?

Термін "ораторське мистецтво" (лат. oratoria – ораторське мистецтво, риторика, красномовство) античного походження. Його синонімами є грецьке слово "риторика" (гр. rhetorike) і російське "красномовство".

Вираз "ораторське мистецтво" має кілька значень. Під ораторським мистецтвом, насамперед, розуміється високий ступінь майстерності публічного виступу, якісна характеристика ораторської мови, митецьке володіння живим словом. Ораторське мистецтво – це мистецтво побудови й публічного проголошення мови з метою надання бажаного впливу на аудиторію.

Ораторським мистецтвом називають також історично сформовану науку про красномовство й навчальну дисципліну, що викладає основи ораторської майстерності. Багато сучасних дослідників розглядають ораторське мистецтво як один зі специфічних видів людської діяльності. Так, Е. О. Ножин стверджує: "Ораторське мистецтво лише умовно називається мистецтвом, значною мірою – це діяльність, яку усяка грамотна людина, якщо навіть у неї немає для цього особливих даних, в результаті завзятої праці може опанувати, тобто вмінням виголошувати промову перед аудиторією дохідливо, захоплююче й переконливо" [9].

Як було згадано раніше, ораторське мистецтво – це наука про красномовство. Красномовство повинне, насамперед, впливати, переконувати. На думку Платона красномовство передусім пов'язане з переконанням, впливом на душу, на думку. І основний принцип красномовства як мистецтва переконання, за Платоном, полягає в тому, щоб вселити, що справедливо й несправедливо, добре й погано. У діалозі, однак, виділяються два види переконання: один вид пов'язаний з повідомленням віри без знання, інший – дає знання. Горгій і Сократ приходять у діалозі до висновку, що красномовство повинне користуватися першим типом переконання, тобто вселяти віру, не даючи знань, не користуючись об'єктивними доказами. Слухачі повинні приймати на віру те, що висловить їм в емоційній мові оратор.

Із висновків американських дослідників відомо, що ефективність горизонтальних зв'язків в організації сягає 90 %, а вертикальних: зверху вниз – 25 – 40 %, а знизу вгору – лише 5 – 15 %! Причиною цього є невміння правильно донести інформацію, зреагувати на рівень її засвоєння іншою стороною комунікації. Ораторське мистецтво ж – це не тільки мистецтво володіння словом, передачі інформації чи переконання, а і мистецтво чути, слухати та прислухатися до слів співрозмовника [10].

Дані різних досліджень мають розбіжності, але загалом якість усної комунікації лише на 10 – 25 % залежить від вербальної складової, на 30 – 35 % від тону і тембру голосу та інтонації, а на 30 – 60 % від глибини і якості невербалістики співрозмовників. Цей факт ще раз підтверджує слова Платона щодо головної мети риторики. Один із засобів покращення комунікації – додати до слів емоційну складову, що максимально барвисто передавала б усю пов'язану із змістом комунікації інформацію.

Та це стосується лише першої частини процесу комунікації – передачі даних від джерела до приймача. Друга частина – зворотний зв'язок. Головна особливість для передатчика – вміння спонукати до його здійснення та вислухати, як його зрозумів приймач. Основна проблема на цій стадії – в переважній більшості випадків як при комунікації за моделлю зверху вниз, так і знизу вгору, приймач свідомо не йде на зворотний зв'язок. Це помилка і недолік обох суб'єктів комунікаційного процесу.

У цьому випадку передатчикові доводиться слухати лише невербальну мову співрозмовника. Але правильне її трактування дозволить не лише зрозуміти, що співрозмовник засвоїв, а що ні, але і ввійти у круг довіри за рейтингом "свій – чужий". Існує підсвідомий стереотип, що якщо одна людина розуміє іншу без слів, то між ними є деякий невидимий зв'язок. Це відкриває дверцята із назвою "свій" і людина несвідомо йде назустріч у відносинах. Така висока ефективність комунікації по горизонталі значною мірою пояснюється відсутністю бар'єру "чужий" і тим, що вони вже підсвідомо налаштовані на співпрацю [11].

Коли ми говоримо про ораторське мистецтво, то маємо на увазі кінцевий результат. А це чіткість мови, поступове визволення від недовомовленості, правильно настроєне дихання, вміння структурувати мову, зрозуміти й знати цитати, користуватися метафорами, образно викладати те, що хочеш сказати людям, не прямолінійно, тому що будь-яка прямолінійність нудна. Для того щоб опанувати ораторську майстерність, у першу чергу потрібно працювати зі своєю уявою, пам'яттю й володінням теми, яку потрібно донести до аудиторії. Адже будь-яка тема може бути дуже цікавою й у той же час дуже нудною залежно від того, як передавати інформацію.

При грамотному психологічному налаштуванні співрозмовника досить неважко налагодити з ним комунікаційний процес і переконати його в правильності та доцільності своєї думки. Та коли ж немає можливості виконати таку підготовку попередньо, потрібно бути готовим використати увесь арсенал засобів вести бесіду, переговори чи суперечку

– показати себе блискучим оратором. Зараз, в час глобалізації, ті інформатизації суспільства особливо чітко і жорстко висувають вимоги до людей, що працюють з інформацією. І чим швидше вона застаріває, тим вище планка. Тим менше вони мають права на помилку. Тим менше потрібно використати часу для її використання або перенаправлення засобами комунікації. І чим краще буде розвинене мистецтво красномовства і ораторства, тим більше шансів утриматись на плаву і не підкоритися конкурентам.

Література: 1. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления [Электронный ресурс] / В. И. Кнорринг. – Режим доступа : http://www.bizlib.info/text/Econom/management/knoring_upravlenie. 2. Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей [Электронный ресурс] / Д. Карнеги. – Режим доступа : <http://lib.kharkov.ua>. 3. Николаев Т. П. Основы информационной экономики : учебн. пособ. / Т. П. Николаев. – СПб. : ООО "ЛЕКС С ТАР", 2001. – 128 с. 4. Тамбовцев В. Л. Управлять знаниями? Это непросто! / В. Л. Тамбовцев // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 175–180. 5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с. 6. Shannon C. The mathematical theory of communication / C. Shannon & W. Weaver. – University of Illinois Press, 1998. – 144 p. 7. Горфинкель В. Я. Коммуникации и корпоративное управление : учебн. пособ. / В. Я. Горфинкель, В. С. Горопцов, В. А. Швандар. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 127 с. 8. Беленкова А. А. PRостой пиар / А. А. Беленкова. – М. : НТ Пресс, 2006. – 256 с. 9. Ножин Е. А. Мастерство устного выступления : учебн. пособ. / Е. А. Ножин – М. : Политиздат, 2003. – 254 с. 10. Pritchard C. The Project Management Communications Toolkit / C. Pritchard. – Artech House, 2004. – 220 p. 11. Гандапас Р. Камасутра для оратора [Электронный ресурс] / Р. Гандапас. – Режим доступа : <http://www.livelib.ru>.

*Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.*

УДК 808.51

Костяная О. В.

ПРАВИЛА ПОДГОТОВКИ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ

Аннотация. Освещен процесс подготовки публичного выступления, приведены общие принципы и разработаны практические рекомендации относительно организации работы, предшествующей ораторской речи.

Анотация. Висвітлено процес підготовки публічного виступу, наведено загальні принципи й розроблені практичні рекомендації щодо організації роботи, що передує ораторській промові.

Annotation. The process of preparing the public address is described, general principles are brought and practical recommendations for organizations of the work, preceding speech, are worked up.

Ключевые слова: ораторская речь, публичное выступление, структура выступления, восприятие, аудитория.

В профессиональной деятельности современного ученого, преподавателя публичные выступления играют важную роль. При чем по характеру такие выступления

весьма разнообразны – это и лекции в студенческих аудиториях, и защита своих научных работ перед авторитетными представителями ученого сообщества, и краткие доклады на конференциях, семинарах. Ведь после того как научное исследование проведено, необходимо осветить его результаты. Поэтому очень важно подобрать правильные слова и донести их до аудитории таким образом, чтобы быть услышанным и правильно понятым. Естественно, для того, чтобы речь выступающего, особенно это относится к начинающим ораторам, была убедительной и интересной, необходима кропотливая предварительная работа. Успех публичного выступления во многом зависит от тщательности и времени, затраченного на подготовку.

Вопросы, посвященные общим правилам ораторского искусства, рассматривались в работах Апресян Г. А., Андреевского С. А., Введенской Л. А., Киселева Я. С., Кузнецова Т. И., Павлова Л. Г., Стрельникова И. П. и других, однако методологические аспекты процесса подготовки ораторской речи освещены недостаточно.

Целью данной статьи является формирование общих рекомендаций и принципов подготовки произнесения речи перед аудиторией, разработка пошаговой методики составления публичного выступления.

Объектом исследования данной работы выступает процесс подготовки к публичному выступлению.

Условно подготовку к выступлению можно разделить на две составляющие: повседневную подготовку и подготовку к конкретному выступлению [1]. Повседневная подготовка включает в себя

- самообразование, то есть постоянное приобретение новых знаний из различных областей науки, техники, культуры;
- создание собственного архива, который представляет собой подборку разнообразных афоризмов, интересных историй, анекдотов, пословиц, поговорок, словом всего того, что поможет украсить вашу речь, сделать ее более насыщенной и интересной;
- овладение техникой речи. Хорошо поставленный голос, правильное дыхание во время говорения, четкая дикция, безупречное произношение позволят оратору привлечь внимание аудитории, наилучшим образом донести до слушателя содержание выступления;
- постоянное повышение культуры устной и письменной речи. Говорить и писать правильно, ясно и понятно; уметь четко формулировать мысли необходимо и выступая перед публикой, и в повседневной жизни;
- критический анализ выступлений как своих, так и других ораторов. Присутствуя на конференциях, совещаниях, заседаниях, лекциях следует обращать внимание не только на содержание речи, но и на форму предоставления материала.

Повседневная подготовка, если заниматься ею постоянно и тщательно, во-первых, намного облегчит и сократит подготовку к конкретному выступлению, а во-вторых, позволит быстро сориентироваться и достойно выступить в ситуации, когда произнести речь необходимо экспромтом, и нет времени составить выступление заранее. Способность на высоком уровне произнести речь [экспромтом] – высший пилотаж ораторского мастерства.

Но для начинающих ораторов необходимостью остается тщательная подготовка к каждому конкретному выступлению, которая обычно требует продолжительного срока и усилий [2]. Прослеживается следующая тенденция: степень волнения оратора обратно пропорциональна времени, затраченному на подготовку к труду.

Первая стадия подготовки, она же самая трудоемкая, – это разработка **текста выступления**.

Она начинается с **определения темы выступления**, ее основной идеи. Тема должна быть актуальной,

интересной, конкретной, четко сформулированной, доступной. Не должна быть перегружена проблемами: двух-трех вопросов вполне достаточно.

Следующий этап подготовки – **подбор материала**. Чтобы выступление получилось содержательным, лучше использовать несколько источников.

Далее – **изучение отобранной литературы**. Необходимо из общего массива собранной информации отобрать то, что можно будет использовать в речи, сделать записи, систематизировать информацию.

Подобранные материалы необходимо проанализировать и выработать **собственное отношение** к предмету речи, сформулировать свои мысли по тому или иному вопросу.

Следующий этап – это **подготовка текста выступления**. Он состоит из трех частей: вступление (оно занимает 20 % речи); основная часть (60 %); – заключение (20 %) [3].

Вступление – начало речи, оно задает тон всему выступлению и дает слушателям представление о том, что им предстоит услышать. Оно более всего запоминается, поэтому должно быть тщательно продуманным и включающим: *объяснение цели; название доклада; четкое определение стержневой идеи.*

Основная часть должна содержать обоснование главного тезиса. Вариантами системного построения аргументации могут быть

- проблемное изложение (выявление и анализ противоречий и путей их разрешения);
- хронологическое изложение;
- дедуктивное изложение – от причин к следствиям, от частного к общему;
- индуктивное изложение – от общего к частному [4].

План развития основной части должен быть ясным. Предмет выступления должен раскрываться конкретно и стройно. Должно быть подобрано как можно больше фактологических материалов и необходимых примеров.

В заключении должно содержаться формулирование выводов, которые следуют из главной цели и основной идеи выступления. Правильно построенное заключение способствует хорошему впечатлению от выступления в целом. Здесь имеет смысл повторить стержневую идею, вернуться к тем моментам основной части, которые вызвали интерес слушателей. Закончить выступление можно решительным заявлением, подводящим его итог.

После того как текст выступления составлен, необходимо **утвердить** данный материал **в памяти**. Конечно, процесс запоминания у каждого человека имеет свою специфику, у кого-то он занимает больше времени, у кого-то меньше. Произнесите речь надо несколько раз вслух (лучше перед зеркалом), чтобы привыкнуть к тексту. Для шлифовки фраз, интонации, мимики желательна работа с магнитофоном или видео-камерой. Возможно привлечь кого-нибудь из близких в качестве слушателей. Такая предварительная тренировка снизит волнение, позволит почувствовать себя уверенно и намного увеличит вероятность успеха публичного выступления [5].

Далее оратору стоит определиться как выступать: пользуясь записями или же отказаться от бумаги.

При выступлении с опорой на текст, его надо хорошо осмыслить проанализировать, выделить основные смысловые части, подчеркнуть главные положения. Таким образом, при необходимости достаточно просто опустить взгляд на страницу, чтобы восстановить ход изложения материала.

Мечтой многих ораторов остается умение выступать перед слушателями без всяких записей. Однако такой навык обычно приходит с опытом.

Составляя речь, надо принимать во внимание, что короткие фразы и простые слова легче воспринимаются на слух. Лишь половина взрослых людей в состоянии по-

нять фразу, содержащую более тринадцати слов. А треть людей, слушая четырнадцатое и последующие слова одного предложения, забывают его начало. Необходимо избегать сложных предложений, с причастным и деепричастным оборотами, сложными словами [3].

Еще один важный момент, который необходимо учитывать при подготовке выступления, – время. Внимательно слушать и воспринимать ваши идеи публика может только ограниченный срок, обусловленный психофизиологическими причинами (обычно не более 15 – 20 минут, потом внимание аудитории начинает слабеть). При планировании выступления надо учитывать темп речи. Самая благоприятная скорость для восприятия — приблизительно 100 слов за минуту.

Секрет успешного публичного выступления заключается не только в хорошо составленном тексте, но и в умении донести его до слушателя. Власть оратора над аудиторией зависит не только от его силы, ума и воли, но и от производимого им впечатления и его привлекательности. Универсальное правило успешного выступления: не допускать дисбаланса между тем, что вы говорите, и тем, как вы выглядите.

Во время выступления оратору приходится сидеть за столом, стоять на высокой кафедре, за трибуной и т. д. Учитывая это, штаны и юбки должны быть достаточно длинными, носки — высокими, туфли — в полном порядке. Одевать следует те вещи, в которых комфортно, которые не отвлекают своим неудобством.

Мужчинам при выступлениях в официальных случаях лучше надевать средне-темный костюм, белую или цвета слоновьей кости рубашку и элегантный выразительный галстук. Контрастные цвета, хороший костюм помогут сформировать положительное отношение к вам и способствуют успеху публичного выступления. Галстук не должен иметь яркого рисунка, чтобы не отвлекать внимание от лица, вместе с тем, он не должен быть одноцветным.

Если оратор женщина, в ее облике нет мелочей. Все – от прически до обуви – тщательно продумано. Одежда должна иметь длинный рукав, длина юбки — средняя (к середине колена), она не должна быть слишком узкой. Относительно цветов, то здесь требования значительно либеральнее, чем у мужчин: цвет просто должен идти. Следует избегать декольте, мини-юбок, ярких массивных украшений, кричащих нарядов, обтягивающих силуэтов, изделий из прозрачных материалов, толстых свитеров.

Заранее следует выяснить, в каких условиях состоится выступление: количество слушателей, наличие микрофона, трибуны, стола, размер и интерьер зала. Неожиданная, непривычная атмосфера может вызвать дискомфортное ощущение.

Выбирая место выступления, следует учитывать рост выступающего. Важно изучить помещение, чтобы установить, с какой стороны будут смотреть слушатели. Если нужно говорить за трибуной, то при невысоком росте надо позаботиться о том, чтобы под трибуну поместили подставку. [Говорящая голова] выглядит комично и не сможет долго удерживать внимание зрителей. Необходимо следить, чтобы оратор был виден по грудь [2].

Если зал небольшой и слушателей мало, то предпочтительнее выступать за столом. Так создается атмосфера непринужденности.

Таким образом, существуют общие принципы подготовки и произнесения речи, и для того что бы выступление было успешным, необходимо затратить немало времени и усилий, тщательно продумать, взвесить каждое слово, учесть все детали обстановки, продумать свой внешний вид. Однако ораторская практика настолько сложна, разнообразна, многогранна, что невозможно все

предусмотреть заранее и дать советы и рекомендации на все случаи жизни.

Очень важно, чтобы оратор творчески подходил к подготовке и произнесению ораторской речи, полнее и шире использовал свои природные данные, индивидуальные возможности, умело применял приобретенные риторические навыки и умения. Каждая речь – это проявление индивидуальности, чем крупнее фигура оратора, тем ярче проявляется эта индивидуальность. Конечно, имеются в виду не внешнее экстравагантное поведение и не бездумное манипулирование языком, а взвешенный подход и к своему поведению на трибуне, и к использованию слова.

Если лектор или докладчик увлечен предметом своего нового выступления, глубоко продумал и прочувствовал тему речи, если он естествен и искренен, если он с удовольствием вышел на трибуну, то обязательно будет говорить правдиво и вдохновенно, и соответственно будет положительно воспринят и понят аудиторией.

Литература: 1. Введенская Л. А. Культура речи / Л. А. Введенская. – Ростов н/Д : Феникс, 2001. – 448 с. 2. Культура русской речи : учебник для вузов / под ред. проф. Л. К. Граудиной и проф. Е. Н. Ширяева. – М. : Издательская группа НОРМА – ИНФРА М, 1999. – 560 с. 3. Сопер П. Основы искусства речи / П. Сопер. – М. : Б. и., 1992. – 446 с. 4. Шейнов В. П. Риторика / В. П. Шейнов. – Мн. : Амалфея, 2000. – 592 с. 5. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. – М. : Проспект, 1989. – 419 с. 6. Блакар Р. М. Язык как инструмент социальной власти / Р. М. Блакар // Язык и моделирование социального взаимодействия. – М. : Б. и., 1987.

*Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.*

УДК 808.56

Дидух В. В.

ТЕХНИКА ПОСТАНОВКИ ВОПРОСОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ

Аннотация. Рассматриваются роль и значение в разговоре правильно поставленных вопросов, анализируются и обобщаются существующие подходы к классификации видов и типов вопросов.

Анотація. Розглянуто роль і значення в розмові правильно поставлених запитань, проаналізовано та узагальнено існуючі підходи до класифікації видів і типів запитань.

Annotation. The role and importance of correct questions in the conversation are studied, the current approaches to the classification of species and types of questions are analyzed and summarized.

Ключевые слова: техника постановки вопросов, деловая репутация, переговоры.

Успех в социальной или деловой сфере напрямую связан с умением задавать нужные вопросы и добиваться необходимых ответов. В жизни социальной это умение

поможет сохранить дружбу, встретить нового партнера или просто подружиться с соседями. В бизнесе искусство задавать правильные вопросы или неумение это сделать может помочь заключить сделку или, наоборот, разрушить ее, спасти или погубить переговоры, определить будущую карьеру [1, с. 14]. С такой точкой зрения нельзя не согласиться, поскольку, как сказал лауреат Нобелевской премии Наджиб Махфуз: «Умен ли человек – узнаешь по его ответам. Мудр ли человек – узнаешь по его вопросам».

Задавая вопросы, мы хотим получить от партнера или оппонента необходимую информацию. Общаюсь с людьми, можно заметить, что временами заданные вопросы или не приносят желаемой информации, или раздражают, смущают и вызывают защитную реакцию у собеседника.

Проблемой разработки техники правильной постановки вопросов интересовались с древних времен. Так, древнегреческий философ Сократ создал специфический метод преподавания, при котором в ходе постановки своим ученикам целого ряда последовательных вопросов, преподаватель подводит воспитанников к важному выводу, который они должны были сделать самостоятельно [2, с. 185]. Собеседник, отвечающий на вопросы, приходит к нужному выводу, открывая для себя ранее недоступную истину, либо постепенно подходя к такой позиции, которая допускает только один логичный ответ.

Немецкий философ И. Кант писал: «Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и требует бесполезных ответов, то, кроме стыда для вопрошающего, он имеет иногда еще тот недостаток, что побуждает неосмотрительного слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето».

Важность правильной постановки вопросов нельзя переоценить. В бизнесе умение правильно задавать вопросы оценивается очень высоко. Поэтому тема, поднятая в данной статье, в современных условиях является весьма актуальной, относящейся к приемам черной риторики.

Целью статьи является разработка техники правильной постановки вопросов.

Вопросы собеседников очень полезны. Они позволяют:

- *направить процесс передачи информации в русло, соответствующее планам и пожеланиям;*
- *перехватить и удержать инициативу в беседе;*
- *активизировать собеседника, чтобы от моголога перейти к гораздо более эффективному, с точки зрения передачи информации, диалогу;*
- *собеседнику проявить себя, показать, что он знает, и самому предоставить нужную информацию* [3, с. 84].

Вопросы задают все, но лишь немногие знают, как это делать правильно, чтобы беседа протекала в нужном русле. Когда на свои вопросы один из партнеров получает односложные ответы, то вполне вероятно, что дело не в недружелюбном настрое собеседника, а в том, что тип вопросов неверен или вопросы были заданы не в корректной тональности.

Чтобы получить эффективный результат, следует знать технику постановки вопросов. Платон говорил: «Можно ответить на любой вопрос, если вопрос задан правильно».

Специалисты в области переговоров утверждают, что однозначных правил постановки вопросов не существует, поскольку в жизни не встречаются полностью идентичные ситуации общения. Однако некоторые из них [2; 4; 5] предлагают обобщенный перечень рекомендаций, соблюдая которые можно достичь успеха в общении с собеседником. Среди данных рекомендаций можно выделить:

- *необходимость первоочередного выяснения, какого рода информация требуется;*

- *необходимость постановки вопросов в форме законченных предложений. Задавая развернутые вопросы, мы показываем собеседнику, что он услышан;*

- *выражение неподдельного интереса и заботы невербальным поведением. Язытельность, сарказм, утомленность тона, высокомерие «закроют» собеседника.*

Постановка вопросов требует не только тщательной подготовки, но и разработки системы, обдумывания формулировок. Это – ключевое звено для получения информации. Именно здесь закладывается фундамент активизации делового общения, его творческая направленность. При этом следует знать, что большинство людей по многим причинам неохотно отвечают на прямые вопросы. К таким причинам можно отнести боязнь передачи неправильных сведений, недостаточное знание предмета, трудности в изложении и т. п. Поэтому сначала следует заинтересовать собеседника, объяснить ему, что отвечать на ваши вопросы – в его интересах.

Цель диалога, который всегда строится по схеме «Вопрос – ответ» сводится к анализу какой-либо проблемы. Для всестороннего, системного охвата ситуации требуется соответствующий набор вопросов.

В специальной литературе разработаны и предложены самые разные типы и виды вопросов. По наиболее общей классификации выделяют **открытые, закрытые и полукрытые вопросы**.

Открытые вопросы требуют какого-либо объяснения, задают такие вопросы для получения дополнительных сведений о ком-либо или о чем-либо, выяснения реальных мотивов. Вопросы такого вида начинаются словами: *что, кто, как, сколько, почему, каково ваше мнение* и др.

Позитивным качеством открытых вопросов является то, что собеседнику дается возможность более детально, подробно и основательно на них ответить. Одновременно открытые вопросы стимулируют мотивацию собеседника, степень его включенности в разговор, делают собеседника более красноречивым [2, с. 164].

Негативным качеством открытых вопросов для отвечающего на них является то, что, задавая вопросы, собеседника можно заставить еще активнее оправдываться, вызвать усиление противоречий, вынудить его поплатиться за свои слова. Еще одним из возможных негативных целей вопросов этого вида является возможность подтолкнуть оппонента к тому, чтобы он углубился в такие области, в которых некомпетентен или недостаточно компетентен.

Закрытые вопросы строятся по принципу «Истина – ложь» то есть они требуют односложного ответа. Закрытые вопросы полезны, например, тогда, когда необходимо получить информацию об отношении собеседника к предложению, когда нужно ограничить выбор вариантов решения для собеседника.

Закрытые вопросы должны быть точно сформулированы, предполагать краткие ответы. Обычно они начинаются с местоимения «Вы». Например, «*Вы утверждаете, что...*», «*Не будете ли Вы возражать, если...*», «*Вы не будете отрицать, что...*».

Закрытые вопросы, когда они уже выполнили свою роль, делают беседу унылой и скучной. После каждого из них воцаряется тягостное молчание. Люди, которым задают подряд несколько закрытых вопросов, начинают ощущать себя, как на допросе в полиции [1, с. 17].

Полукрытые вопросы являются компромиссом, ограничивающим тематическое поле ответа с помощью заданной альтернативы. Некоторые авторы [1; 3] дают иное название данному виду вопросов – **альтернативные вопросы**. Стилистически подобные вопросы образуются с помощью альтернативных вопросительных или вводных слов, например союза «или». Примером вопросов этого

вида могут быть: «Как вы считаете, когда нам лучше провести следующее заседание: уже на этой неделе или перенесем его на следующую?»; «Какой срок обсуждения подходит вам больше всего – понедельник, среда или четверг?».

Цель полуоткрытого вопроса – получить содержательный ответ в установленных в самом вопросе границах.

Что касается конкретных типов вопросов, то их количество неограниченно. Следует отметить, что все существующие типы вопросов в той или иной степени являются продолжением общих их видов (открытых, закрытых, полуоткрытых). В зависимости от сложившихся обстоятельств и условий общения обобщенный вид вопроса конкретизируется и дополняется специфическими чертами. Следует также добавить, что каждый специалист в данной сфере приводит свою классификацию типов вопросов. Рассмотрим некоторые из них.

Югославский психолог Предраг Мицич, например, в дополнение к рассмотренным уже открытым и закрытым вопросам выделяет следующие их типы [5]:

➤ **Риторические вопросы** служат для более глубокого рассмотрения проблем. Эти вопросы не требуют прямых ответов, так как их цель – вызвать новые вопросы и указать на нерешенные проблемы или обеспечить поддержку позиции задающего вопросы со стороны участников беседы путем молчаливого одобрения. Например, «Можем ли мы считать подобные явления нормальными?», «Ведь мы придерживаемся единого мнения по данному вопросу?»

➤ **Переломные вопросы** удерживают беседу в строго установленном направлении или поднимают новые проблемы. Их задают в тех случаях, когда уже была получена достаточная информация по одной проблеме и необходимо переключиться на другую или же когда есть ощущение сопротивления собеседника.

Если собеседник отвечает на такие вопросы, то ответы обычно позволяют выявить уязвимые места его позиции. Например: «Как вы считаете, нужно ли...», «Как в действительности происходит...», «Как вы представляете себе...»

➤ **Вопросы для обдумывания** вынуждают собеседника размышлять, тщательно обдумывать и комментировать то, что было сказано. Ему предоставляется возможность внести поправки в изложенную позицию. В результате создается благоприятная атмосфера на основе общего подхода к проблеме. Примеры таких вопросов: «Считаете ли вы, что...?», «Правильно ли я понял ваше сообщение (мнение) о том, что...?»

Более обстоятельную классификацию вопросов собеседников дает немецкий психолог Н. Энкельман [6].

✓ **Информационные вопросы.** Следует понимать, что тот, кто задает информационные вопросы, нуждается в знаниях, опыте и советах другого. Речь может идти о сборе сведений, чтобы составить представление о чем-либо. Целью вопросов данного типа является установление фактов путем расспрашивания или переспрашивания собеседника. Примерами информационных вопросов могут быть следующие: «Какое у вас образование?», «Извините, как добраться до вокзала?» и т. п.

✓ **Контрольные вопросы.** Вопросы этого типа важно задавать во время любого разговора, чтобы выяснить, прислушивается ли еще к вам собеседник, понимает ли он вас или просто поддакивает. Наиболее простые контрольные вопросы: «Что вы об этом думаете?»; «Считаете ли вы так же, как и я?»; «Не находите ли вы, что речь идет о стоящем деле?» По реакции собеседника можно заметить, следит ли он за вашей мыслью.

✓ **Вопросы для ориентации** следует задавать для того, чтобы установить, продолжает ли собеседник придерживаться высказанного ранее мнения или прежнего намерения. Простейшие вопросы этого типа: «Есть ли у вас

еще вопросы по этой теме?»; «Каково ваше мнение по этому пункту?»; «И к каким выводам вы при этом пришли?»; «Поняли ли вы, какую цель мы этим преследуем?» Вопросы этого типа очень важны, если есть необходимость подробно рассказать о сложном приборе или новых услугах, потому что после пятого предложения собеседник мысленно отключается, а заданный вопрос заставляет его вернуться к теме.

✓ **Подтверждающие вопросы** задают, чтобы прийти к взаимопониманию. Если собеседник пять раз согласится с нами, то на решающий шестой вопрос он не даст отрицательного ответа. В любой разговор нужно включать подтверждающие вопросы и всегда делать акцент на том, что связывает, а не на том, что разделяет, например: «Вы, наверное, тоже довольны тем, что...», «Если я не ошибаюсь, вы считаете, что...»

✓ **Ознакомительные вопросы**, как уже видно из их названия, знакомят с мнением собеседника. Таким образом, это тоже открытые вопросы, на которые невозможно ответить односложно Да Или Нет например: «Довольны ли вы тем, что...», «Каковы ваши цели относительно...»

✓ **Встречные вопросы** – являются искусным психологическим приемом. Вопросы подобного рода ведут к постепенному сужению разговора и подводят собеседника все ближе к тому моменту, когда он должен сказать окончательное Да Примером встречных вопросов могут быть: «Что дало вам повод задать этот вопрос?»; «Можно прежде услышать ваше мнение?»; «Почему вы задаете мне этот вопрос?»

✓ **Провокационные вопросы.** Провоцировать означает бросать вызов, подстрекать. Однако тот, кто задает провокационный вопрос, должен осознать, что это подстрекательство. Между тем такие вопросы тоже необходимо использовать в разговоре, чтобы установить, чего в действительности хочет партнер и верно ли он понимает положение дел. Например: «Вы действительно считаете, что ваш станок в последующие три года будет еще конкурентоспособен?»; «Вы уверены, что сможете еще длительное время продавать это изделие по такой цене?»

Отдельно также выделяют вопросы, открывающие переговоры, и вопросы, которые применяют в конце переговорного процесса. Вопросы, открывающие переговоры, весьма важны для эффективного и заинтересованного обсуждения. У партнеров по переговорам сразу же возникает состояние положительного ожидания. Например: «Если я предложу вам способ, с помощью которого можно быстро решить проблему ..., ничем при этом не рискуя, заинтересует ли вас это?».

Закрывающие вопросы направлены на скорейшее положительное завершение переговоров. При этом лучше всего сначала задать один-два подтверждающих вопроса, сопроводив их непременно дружеской улыбкой: «Смог ли я убедить вас в выгоде этого предложения?»; «Убедились ли вы, насколько просто все решается?». А затем без дополнительного перехода можно задать вопрос, заключающий переговоры: «Какое время реализации этого предложения вас больше устраивает – май или июнь?»

Карстен Бредемайер в книге Черная риторика дополняет и существенно расширяет рассмотренную классификацию типов вопросов [2], приспособивая их к самым разнообразным ситуациям общения.

Таким образом, проведя анализ техники постановки вопросов, следует сказать, что успех переговоров, полемик, дискуссии, делового спора, политических дебатов во многом определяется умением задавать вопросы и получать исчерпывающие ответы на них. Вопросы служат для управления ходом переговоров и выяснения точки зрения оппонента. От техники постановки вопросов зависит, кто будет направлять разговор в желаемое русло: вы или ваш собеседник. Вывод из этого утверждения может

быть следующим: тщательно взвешивайте задаваемые вопросы. Каждый ответ зависит от вопроса. Знак вопроса может превращаться в восклицательный знак признания вашего интеллекта, однако он способен стать и сигналом сомнения в вашей интеллектуальной состоятельности.

Литература: 1. Пиз А. Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждений / А. Пиз, А. Гарнер. – М.: Эксмо, 2007. – 224 с. 2. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Карстен Бредемайер; пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с. – (Серия «Нестандартный подход»). 3. Кузин Ф. А. Культура делового общения: практическое пособие / Ф. А. Кузин. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Ось-89, 2002. – 320 с. 4. Никонов В. В чем сила вопросов? [Электронный ресурс] / В. Никонов. – Режим доступа: <http://www.yugzone.ru/articles/questions.htm>. 5. Мицич Предраг. Как проводить деловые беседы / Мицич Предраг; под общ. ред., предисл. и посл. В. М. Шепель. – М.: Экономика, 1987. – 208 с. 6. Энкельман Н. Б. Харизма. Личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни / Н. Б. Энкельман; пер. с нем. – М.: Интерэксперт, 2005. – 288 с.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

УДК 808.5:372.461

Емельянова О. А.

ОБРАЗОВАНИЕ ГОЛОСА И ПРОЦЕСС ЕГО ВОСПИТАНИЯ В СИСТЕМЕ ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. Рассмотрены основные теоретические моменты, связанные с голосом и процессом его воспитания. Приведены характеристики голоса. Проанализирован речевой аппарат человека. Даны рекомендации желающим овладеть ораторским мастерством.

Анотація. Розглянуто основні теоретичні моменти, пов'язані з голосом і процесом його виховання. Наведено характеристики голосу. Проаналізовано мовний апарат людини. Подано рекомендації для бажаючих опанувати ораторську майстерність.

Annotation. The basic theoretical aspects associated with the voice and process of its teaching are considered. The characteristics of the voice are described. The human vocal apparatus is analyzed. The recommendations to those who wish to master the skill of oratory are given.

Ключевые слова: голос, речевой аппарат, звучность, темп, высота голоса, тембр, артикуляция, полетность звука, выносливость голоса, скорость речи.

Значимость хорошо поставленного голоса для оратора невозможно приуменьшить. Он также важен, как текст выступления и манеры говорящего. Голос – это инструмент, с помощью которого сообщение доносится до аудитории. Впечатление о говорящем человеке складывается под действием информации, полученной по одному из четырех каналов распознавания. Во-первых, это то,

как выглядит говорящий. Во-вторых, то, как он действует во время выступления (как двигается, в какой позе стоит, использует жестикуляцию или нет и т. д.). В-третьих, это то, как говорит выступающий. В-четвертых, если он пишет, то, как он это делает.

По мнению архиепископа Мэджи, существует три категории ораторов: "Одних можно слушать, других нельзя слушать, третьих нельзя не слушать" [1]. От того, что говорит выступающий, в значительной мере зависит, будут или не будут его слушать. Но от голоса говорящего зависит, можно или нет слушать его вообще.

Проблемой постановки и развития голоса занимались как ораторы древности, такие, как Аристотель или Демосфен, так и ученые 20 века: Кристин Линклейтер, Поль Л. Софер, Лиллиан Браун, Никольская С. Т., Пекерская Е. М. [1 – 7].

Каждый из вышеперечисленных авторов выделяет те или иные ключевые характеристики голоса, являющиеся приоритетными для оратора. Цель данной статьи – сформировать обобщенную структуру основных характеристик голоса и привести рекомендации желающим овладеть ораторским мастерством.

Голос в общем понимании является следствием использования речевого аппарата человека. Термин *речевой аппарат* (то есть совокупность органов речи, к которым относятся: губы, зубы, язык, небо, маленький язычок, надгортанник, полость носа, глотка, гортань, трахея, бронхи – легкие, диафрагма) следует понимать условно [2].

Так как язык, на котором мы говорим, – явление общественное, а не биологическое, то от природы никаких "органов речи" нет. Все перечисленные органы имеют прямые биологические функции как органы обоняния, вкуса, дыхания, приема и переработки пищи. Это создано природой. Применение этих органов для производства звуков речи – всецело заслуга человечества, давшего им добавочную "культнагрузку".

Ф. Энгельс писал: "...Формировавшиеся люди пришли к тому, что у них появилась потребность что-то сказать друг другу. Потребность создала себе свой орган: неразвитая гортань обезьяны медленно, но неуклонно преобразовывалась путем модуляции для всё более развитой модуляции, а органы рта постепенно научались производить один членораздельный звук за другим" [8].

Весь речевой аппарат лингвистически, то есть с точки зрения образования звуков речи, можно разделить на три части:

- 1) все, что ниже гортани;
- 2) гортань;
- 3) все, что выше гортани.

Нижний этаж речевого аппарата, состоящий из двух легких, двух бронхов и трахеи, выполняет роль мехов и нагнетает струю выдыхаемого воздуха посредством напряжения мускулов диафрагмы (или грудобрюшной преграды), нужную для образования звуков в качестве движущей силы; образовывать звуки речи в нижнем этаже речевого аппарата нельзя.

Средний этаж – гортань – состоит из двух больших хрящей: перстневидного (в виде перстня, печатка которого обращена назад) и поставленного на нем щитовидного (в виде двух щитов, соединенных впереди и выступающих углом вперед). Эти два хряща образуют остов гортани, внутри которого наклонно от верха передней части к низу задней части натянуты мускулистые пленки в виде занавеса, сходящегося двумя половинами к середине, причем верхние края этого занавеса прикреплены к внутренним стенкам щитовидного хряща, а нижние – к маленьким пирамидальным хрящам, которые имеют вид треугольников и могут также раздвигаться и сдвигаться к центру; снизу пирамидальные хрящи прикреплены к внутренней стенке "печатки" перстневидного хряща (рисунок).



Рис. Строение речевого аппарата человека [9]

Центральные края занавеса из мускулистой пленки называют голосовыми связками. Голосовые связки очень мускулисты и эластичны и могут укорачиваться и растягиваться, раздвигаться на разную ширину раствора, а также быть расслабленными и напряженными. Пространство между голосовыми связками называется междуязычной щелью; пространством же, образующееся между расходящимися в стороны пирамидальными хрящами, называется межхрящевой щелью. Обе эти щели в совокупности образуют голосовую щель, верхняя, большая, часть которой расположена между связками, а нижняя, меньшая, – между пирамидальными хрящами. Голосовая щель может быть открыта во всю длину или же частично: или только между связками, или только между пирамидальными хрящами.

Источником образования всего богатства звуков речи служат верхний этаж речевого аппарата – надставная труба, резонатор, где образуются обертоны и резонаторные тоны, а также шумы от трения воздуха о оближенные органы или от взрыва сомкнутых органов.

Надставная труба начинается полостью глотки (фаринкс – от греческого ρηαγυx – “зев”), где расположен хрящ надгортанника, и далее подразделяется на две выходные трубы – две полости: ротовую и носовую; разделяет эти две полости небо, передняя часть которого твердая, это твердое небо (костное, палатум – от латинского palatum – “небо”); задняя же часть неба мягкая, это мягкое небо (вélум палáта – от латинского velum palati – “парус неба”), иначе – небная занавеска, заканчивающаяся маленьким язычком (увула – от латинского uvula – “язычок”).

Речевое (или фонационное) дыхание отличается от обычного, неречевого, тем, что, когда мы дышим, не говоря, выдох равен вдоху, они следуют ритмически друг за другом, и мы выдыхаем за один прием весь воздух из легких; когда же мы говорим, то вдыхаем на паузах, а затем выдыхаем постепенно, отдельными толчками.

Полость носа – неизменяемый по объему и форме резонатор, придающий звучанию, когда он включен, носовой (назальный) тембр.

Полость рта, наоборот, может всячески менять свою форму и свой объем благодаря наличию подвижных органов: губ, языка, маленького язычка, мягкого неба и в некоторых случаях надгортанника.

Из губ большей подвижностью обладает нижняя.

Язык – самый подвижный из органов, входящих в речевой аппарат человека. Он состоит из корня (основание, которым язык прикреплен к подъязычной кости) и спинки, подразделяемой на заднюю, среднюю и переднюю части; особо можно выделить кончик языка.

Таким образом, диафрагма, легкие, бронхи и трахея являются источником струи воздуха, которая используется при образовании звуков речи как движущая сила. Гортань является источником голоса (нужного по-разному для звонких согласных и гласных) и особых гортанных шумов (гортанное придыхание и гортанный взрыв). Надставная труба – полости рта и носа – является источником обертонов и резонаторных тонов; кроме того, в полости рта при смыкании и сужении органов возникают различные шумы.

Для того чтобы задействовать весь голосовой аппарат, необходим воздух, поставляемый легкими. При спокойном разговоре воздухом слегка наполняются только верхушки легких – этого вполне достаточно для поверхностного дыхания. Но для того чтобы получить приятный грудной голос, который будет разноситься на большое расстояние, необходимо дышать с помощью диафрагмы. Она имеет очень большое значение для формирования голоса, поскольку проталкивает воздух, который вдыхают легкие, сквозь горло и губы.

Таким образом, не изучив речевого аппарата, трудно научиться правильно, эффективно, а главное эффективно выступать перед аудиторией. Особенно, если это большой конференц-зал. Полный зал людей – это всегда как улей, который наполнен звуками и шорохами, гулом и покашливаниями. И если не придавать значения образованию голоса и процессу его воспитания, хорошего послыша звука не случится, и микрофон в этом случае не только не помогает, но и усугубляет недостатки оратора. Сила голоса, его полетность, правильно организованное дыхание – придают оратору уверенности. И тогда хорошо подготовленная речь зазвучит и тогда вступит в силу третий принцип Мэджи – оратора нельзя не слушать.

Аристотель писал, что хороший оратор должен знать, “когда следует говорить громким голосом, когда тихим, когда средним, и как нужно пользоваться интонациями, например, пронзительной, глухой и средней, и какие ритмы употреблять для каждого данного случая” [5]. Он выделял три пункта, на которые говорящий должен обращать внимание: сила, гармония и ритм.

Поль Л. Сопер в своей книге “Основы искусства речи” пишет о том, что голосовой аппарат формирует пять элементов голоса: звучность, темп, высоту, тембр, артикуляцию [1].

Звучность и полетность голоса позволяет выступающему донести речь до всей аудитории. Звучность – это не только громкость речи, но и ее выразительность. Выразительность в пределах одного слова называется ударением. Выразительность также подчеркивает важность того или иного слова в предложении. Хорошую речь характеризует не только ее полетность, но и призывность. Психологической основой сильного голоса является уверенность в себе и той информации, которую говорит автор. Физическая основа звучности голоса – правильное дыхание (глубокое, частое и контролируемое дыхание).

В понятие темп входят: быстрота речи в целом, длительность звучания отдельных слов, интервалы и длительность пауз.

Скорость речи разнообразна в зависимости от особенностей самого оратора и характера содержания речи. Торопливость речи, вызванная робостью, – один из наиболее серьезных и распространенных недостатков. Возбужденная речь является следствием увлеченности выступающего. Однако следует помнить, что выразительность и скорость речи – разные вещи. Необходимо дать слушателю время вникнуть в наиболее важные мысли.

Неуверенная, вялая речь характерна для ораторов, которые не имеют представления, о чем говорить дальше.

Длительность звучания – это гибкость в произношении звуков. Например, во фразе "пуля навьлет" при написании более длинное слово "навьлет", а при произнесении, напротив, "пуля". Длительность звучания помогает передавать смысловые оттенки речи, выделять значимые слова и фразы, передает эмоциональное состояние говорящего.

Пауза – это волшебная палочка в умелых руках оратора. Она позволяет подчеркнуть наиболее важные слова в речи. Пауза позволяет слушателям осмыслить произнесенное говорящим. Также не следует забывать, что пауза необходима и самому оратору: для того чтобы сделать вдох или перейти к следующей мысли.

Высота голоса зависит от частоты колебаний голосовых связок. Перемена в высоте звучания достигается двумя путями: переходом и плавным скольжением.

Тембр – своеобразная окраска звука, способность голоса варьировать в зависимости от выражаемых эмоций и чувств. От того, насколько выразителен голос в своей тембральной окраске, зависит легкость восприятия слушателями смысла высказывания. Хороший тембр – это звучание открытое, насыщенное, ясное, с чистыми вибрациями. Такое звучание – результат глубокого, контролируемого дыхания, свободной вибрации голосовых связок и ничем не стесненных резонирующих камер, то есть гортани, полости рта и носа.

Недостатки тембра могут выражаться в одышке, хрипоте, резкости, гортанности, гнусавости. Однако все эти недостатки можно преодолеть, выполняя специальные упражнения.

Артикуляция подразумевает под собой координацию действия речевых органов при произнесении звуков речи, которая осуществляется речевыми зонами коры и подкорковыми образованиями головного мозга. При произнесении определенного звука реализуется слуховой и кинестетический, или речедвигательный, контроль. Артикуляция оратора должна быть правильной и соответствовать требованиям языка, только в этом случае он будет понятен слушателям.

Наряду с вышеизложенными характеристиками голоса выделяют также *полетность звука и малую утомляемость голоса* [9].

Полетность звука – это его способность выделяться на фоне других звуков и шумов, не смешиваясь с ними, не теряясь среди них.

Выносливость голоса позволяет оратору долго говорить, но, как и остальные характеристики, выносливость невозможно развить без упорной и постоянной работы над своим речевым аппаратом.

Лиллиан Браун, профессор факультета психологии Северо-Восточного университета, в своей работе "Воспитание голоса" акцентирует внимание на важности осанки оратора при выступлении [7].

Правильная осанка важна для хорошей работы сердца и достаточного снабжения тела кислородом. Хорошая работа сердца не дает крови слишком приливать к ногам под действием силы тяжести. Мышцы ног позволяют правильно расположить тело и сохранить прямую осанку. Осанка зависит от того, насколько плотно пятки упираются в пол. Необходимо равномерно распределять свой вес на ноги, выпрямиться во весь рост и слегка откинуть голову. Таким образом можно полностью контролировать свой голосовой аппарат. Также следует отметить, что в формировании голоса участвует не только речевой аппарат, но и весь организм в целом.

Среди факторов, которые могут отрицательно повлиять на голос, выделяют: неправильное дыхание, напряжение голосовых складок и гортани, грудного резонатора, корня языка, мягкого неба, лица и шеи, и, как следствие, ухудшение артикуляционных способностей губ и языка [3].

Автор книг о технике речи и публичных выступлениях – Никольская С. Т. – рекомендует желающим овладеть ораторским мастерством, придерживаясь нескольких простых правил [4]:

Во-первых, все занятия необходимо обязательно начинать с полного мышечного расслабления – это необходимое условие для работы над голосом и речью.

Во-вторых, при работе необходимо соблюдать принцип последовательности. Начинать упражнения с простейшего и переходить к более сложному, медленно, без усилий и утомительного напряжения. Если занимающийся будет рассчитывать на быстрый результат, то может и не добиться никаких результатов вовсе. Поэтому:

а) заниматься надо каждый день по 20 минут (10 мин. на дыхание и голосовые упражнения, 10 мин. на "дикционную зарядку");

б) каждое практическое занятие необходимо проходить в одну или две недели; только после усвоения одного занятия переходить к следующему;

в) каждое упражнение повторять 4 – 5 раз.

В-третьих, необходимое условие в работе над техникой речи – постоянство и систематичность. Разумная и упорная последовательность поможет достигнуть хороших результатов.

В-четвертых, будущему оратору необходимо соблюдать правила гигиены и профилактики голоса и всей повседневной жизни (делать зарядку, которая включает в себя дыхательную и артикуляционную гимнастику; не переутомлять голосовой аппарат слишком большим количеством выступлений, вести здоровый образ жизни).

В-пятых, приобретенные навыки речевого дыхания и дикции не следует применять в профессиональной речи до тех пор, пока не пройден весь курс обучения и эти навыки не стали произвольными.

В-шестых, свою речь необходимо постоянно контролировать и в повседневной жизни.

Таким образом, голос оратора, в том числе и преподавателя, зависит от такой сложной системы, как голосовой аппарат, уровень развития которого, в свою очередь, определяется как природными данными человека, так и усилиями, затраченными на его совершенствование. Уровень тренированности этого аппарата влияет на такие характеристики голоса, как звучность, темп, высота, тембр, артикуляция, полетность и выносливость.

Материалы, приведенные в данной статье, имеют практический характер и могут быть использованы при подготовке к публичному выступлению.

Литература: 1. Польш Л. Сопер. Основы Искусства речи / Польш Л. Сопер ; пер. с англ. С. Д. Чижовой ; под ред. К. Д. Чижова, Л. М. Яхнич. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1995. – 448 с. 2. Сайт "Университет риторики и ораторского мастерства". – Режим доступа : <http://www.orator.biz>. 3. Линкстэйтер К. Освобождение голоса [Электронный ресурс] / К. Линкстэйтер. – Режим доступа : http://www.orator.biz/?s=39&d_id=477. 4. Никольская С. Т. Техника речи (методические рекомендации и упражнения для лекторов) / С. Т. Никольская. – М. : Знание, 1978. – 80 с. 5. Аристотель. Риторика. 355 г. до н.э. / Аристотель ; пер. Н. Платоновой. // Античные риторика. – М., 1978. 6. Пекерская Е. М. Вокальный букварь [Электронный ресурс] / Е. М. Пекерская. – Режим доступа : http://www.orator.biz/?resultpage=1&s=39&d_id=118. 7. Браун Л. Воспитание голоса речи [Электронный ресурс] / Л. Браун. – Режим доступа : http://www.elitarium.ru/2008/02/20/vospitanie_golosa.html. 8. Энгельс Ф. Диалектика природы / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. – 2-е изд. – Т. 20. – С. 489. 9. Введенская Л. А. Культура и искусство речи. Современная риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – 2-е изд. – Ростов-на-Дону : Феникс, 1999. – 573 с. 10. Реформатский А. А. Введение в языковедение. Анатомия речевого аппарата и физиология органов речи [Электронный ресурс] / А. А. Реформатский. – Режим доступа : <http://www.classes.ru/grammar/134.Reformatsky/worddocuments/28.htm>.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

ТЕХНИКА ДЫХАНИЯ КАК ОСНОВА ЗВУЧАНИЯ ГОЛОСА

Аннотация. Рассмотрены особенности процесса дыхания как основного фактора, участвующего в образовании звука и влияющего на звучание речи.

Анотация. Розглянуто особливості процесу дихання як основного фактору, що бере участь у створенні звуку та впливає на звучність мови.

Annotation. Features of process of breath are considered as dominant factor, participating in formation of sound and influencing on sounding of speech.

Ключевые слова: речевой аппарат, речь, голос, дыхание, фонационное дыхание.

Голос – предшественник речи и ее основа. С его помощью можно лучше раскрыть свои чувства, выразить эмоции, заинтересовать, убедить, растрогать, то есть можно влиять на своего собеседника. Чтобы это влияние было максимально эффективным, необходимо научиться владеть своим голосом, речевым аппаратом, а также техникой дыхания, которая является основой звучания голоса.

Мало кто задумывается о том, чем в настоящее время является речь. Большинство считает, что это всего лишь средство коммуникации, форма вербального общения; кто-то полагает, что речь является оттиском, прямым отображением культурного слоя каждого индивидуума, но забывают о самом главном, о том, что лежит практически на поверхности: речь – это орудие воздействия; оружие, мощнейшее на данный момент. Недаром средства массовой информации называют "четвёртой властью" (имея в виду три ветви власти – законодательную, исполнительную и судебную). Четвёртая власть зиждется исключительно на силе слова, причём действенность слова звучащего во много раз превосходит силу слова печатного.

Красивый, хорошо поставленный голос требуется представителям многих профессий – политикам, дипломатам, журналистам, педагогам, преподавателям, менеджерам всех уровней, врачам, экскурсоводам, работникам социальной сферы, то есть всем тем, кто работает с людьми, и по долгу службы выступает перед широкой аудиторией.

Хороший голос необходим не только для достижения профессиональных успехов в деловой сфере, но и в повседневно-бытовом общении. Людей, имеющих приятный проникновенный голос, обычно более охотно и долго слушают, чем тех, кто обладает резким пронзительным или грубым хриплым голосом.

Но, как бы ни была интересна и познавательна речь, она не будет восприниматься слушателями, если выступающий произнесет ее нечленораздельно, хриплым, слабым, невыразительным голосом. Голос при выступлении важен в такой же степени, как и содержание речи, как внешность и манеры оратора. Это тот инструмент, с помощью которого говорящий доносит свое сообщение до аудитории. Голос человека – могущественное средство

воздействия на публику. Благодаря красивому звучному голосу оратор может с первых минут привлечь внимание слушателей, завоевать их симпатии и доверие.

Отсутствие должного внимания к изучению речевого аппарата молодых преподавателей, научных работников и менеджеров обусловило выбор темы статьи, определило ее актуальность и практическую значимость. Цель статьи состоит в исследовании сущности звучащей речи, процесса правильного дыхания и его влияния на звучание речи.

Изучением вопросов, связанных со звучанием речи и речевым аппаратом, а в частности разновидностями дыхания занимались такие ученые: Величкова В. Л., Э. Шток, Леонтьев А. А., И. Бозе, Бруссер А. М., Щетинин М. Н, Кожара Е. В., Седова Л. Н. и другие.

Люди в жизни учатся практически всему - ходить, говорить, читать, водить автомобиль, а вот правильно дышать учатся немногие. О правильном дыхании, обычно вспоминают, когда, "садится" голос, "пересыхает" во рту или не хватает воздуха закончить речевую фразу.

Дыхание – это основа звучания голоса. Редкий голос хорошо звучит без опоры на правильное дыхание. Проследим процесс дыхания в организме.

При вдохе воздух поступает в гортань и дыхательное горло, затем в бронхи, их разветвления и в легочные пузырьки, которых больше в нижней части легких. Легкие обогащаются кислородом, а при выдохе освобождаются от углекислоты и других газообразных продуктов распада. Легкие заполняют почти всю грудную клетку. Внизу легкие опираются на диафрагму.

Диафрагма – мускульная перегородка, отделяющая грудную область от брюшной. Она имеет куполообразную форму. При вдохе диафрагма сокращается, прогибается, теряет свою выгнутую вверх, куполообразную форму. Объем нижней части грудной клетки увеличивается. Атмосферный воздух устремляется в легкие, заполняя их. Затем дыхательная мускулатура грудной клетки и диафрагма расслабляются, объем грудной полости уменьшается – происходит выдох. Такой цикл дыхания, состоящий из вдоха, выдоха и короткой паузы, повторяется в покое у взрослого человека 16–18 раз в минуту [1, с. 23].

Однако при вдохе и выдохе воздуха не всегда образуется звук. Воздух превращается в звук или способствует образованию звука, когда у человека появляется необходимость поделиться своими мыслями, высказать их вслух. Именно тогда совершается образование звука.

Этот сложный процесс протекает следующим образом: на пути прохождения воздуха через гортань находятся голосовые связки-вibrаторы, которые являются источником звука. В гортани рождается звуковая волна. Затем она попадает в резонаторы (носоглотка, носовая полость, ротовая полость), которые усиливают и обогащают звук голоса. Работу завершают артикуляторы, находящиеся в ротовой полости: язык, губы, нижняя челюсть, мягкое нёбо. Они превращают звук голоса в звуки речи родного языка [2, с. 73].

Так, во время речи к физиологической функции дыхания присоединяется голосовая, поэтому оно называется фонационным (греч. phone – звук).

Фонационное дыхание характеризуют: *активность, связанная с тем, что дыхание служит энергетической базой нашей речи;*

организованный выдох. Фонационное дыхание связано с возникновением и распространением звука, следовательно, выдох должен быть организован, струя выдыхаемого воздуха должна как бы "фокусироваться" в одной точке;

распределение выдоха — умение сознательно делить весь объем выдыхаемого воздуха на равномерные отрезки — порции. Ритм фонационного дыхания резко отличается от привычного — вдох в 10 — 15 раз короче выдоха. А при хорошо тренированном дыхании выдох легко можно перераспределить на 25 или даже 30 порций, и каждая из них будет полновесной, а следовательно, каждое слово — полнозвучным. Такое распределение выдыхаемого воздуха необходимо тренировать сознательно. При этом нет необходимости увеличивать объем вдыхаемого воздуха, гораздо важнее научиться распределять имеющийся запас на равные по активности выдоха порции;

добор дыхания в процессе речи. Нужно научиться быстро, энергично, а главное незаметно для слушателей подхватывать новую порцию воздуха, пополнять его запас в каждой удобной паузе [3, с. 337].

Нередко от деловых людей, преподавателей, которым приходится много говорить по долгу своей службы, можно услышать жалобы на то, что им трудно выдержать большую голосовую нагрузку, что голос устает, перехватывает дыхание, многие даже не подозревают, что большинство этих недостатков связано с отсутствием навыков правильного речевого дыхания. Поэтому, все, чья деятельность профессионально связана со звучащей речью, должны овладеть дыхательными упражнениями, так называемым фонационным дыханием, которое обслуживает нашу речь.

Постановка голоса начинается с развития правильного дыхания, а именно с развития правильного вдоха и правильного выдоха. Вдох должен быть бесшумным, коротким и быстрым, а выдох — экономным и плавным. Без тренировок управлять своим дыхательным аппаратом трудно. Цель упражнений — укрепить мышечную силу и развить бесшумное короткое дыхание для длительного голосоведения.

Человеческий организм устроен так, что может осуществлять процесс дыхания разными способами. Дыхание может быть поверхностным, когда вдох производится за счет подъема верхней части груди, может быть грудным, когда расширяется грудная клетка, и может быть брюшным (диафрагмальным), когда на вдохе увеличивается живот. Диафрагмальное дыхание менее утомительно и создает наиболее благоприятные условия для работы голосового аппарата (о дыхании в пении сейчас речь не идет). При этом виде дыхания равномерно заполняется воздухом вся полость легких, они хорошо вентилируются.

Большинство людей страдает поверхностным дыханием. Это означает, что организм получает только четвертую или пятую часть того объема кислорода, на который рассчитаны легкие. Изменив свое поверхностное дыхание на диафрагмальное, вы обретете новый голос, а также наладите нервную систему, ускорите обмен веществ, повысите энергетический уровень.

Обучение правильному дыханию базируется на небольшом количестве целесообразных упражнений, которые при регулярных занятиях вскоре дадут ощутимый результат. Повторение дыхательных и звуковых упражнений закрепляется в мозговых центрах, приводя к образованию условных рефлексов. При систематических упражнениях вырабатывается условная привычка правильного дыхания и голосоведения.

Каждый человек, выполняя необходимые упражнения, может довести свой речевой аппарат до совершенства или значительно развить и улучшить его.

Доказательством этого может послужить горло Шаляпина, о котором ходили легенды. Хотя он имел обыкновенную глотку, но от природы — великолепный бас и редчайшие связки. Его первый учитель пения, Усатов,

специальными упражнениями сумел поднять ему мягкое нёбо, расширил стенки гортани, он выучил Шаляпина по-поскать горло звуками.

Известно также, каким сильным голосом обладал итальянский бас Таманьо. Когда он выступал на сцене Большого театра, московские студенты никогда не приобретали билетов на галерею. Они слушали его бесплатно — с Петровки. У него был такой сильный голос, что приходилось перед спектаклем шнуровать на голом теле специальный корсет, чтобы не вздохнуть полной грудью. Голос Таманьо проникал сквозь слуховые окна на чердаке. Если бы он не шнуровался, то, пожалуй, стены дали бы трещины, а какой-нибудь театр, поменьше Большого, того и глади загудел бы в тартарары [2, с. 72].

Сейчас речь, более чем когда-либо прежде, представляет собой главное средство, с помощью которого, вступая в процесс коммуникации, люди оказывают влияние друг на друга, сотрудничают в местных, национальных и даже международных масштабах. Для мира, перед любой грозящей ему опасностью, слово будет тем средством, которым люди добьются победы, если оно восторжествует.

Вряд ли можно сомневаться в том, что знания основ ораторского искусства, техники речи необходимо каждому, кто участвует в общественной жизни. Деятельность человека, профессия которого связана с постоянным произнесением речей, чтением лекций, докладов, просто немыслима без основательных знаний принципов и правил ораторского искусства.

Многие люди в немалой степени обязаны своим успехом именно голосовым данным. Он важен так же, как важны внешность, манеры, текст выступления. Человеческий голос — могущественный инструмент. Хорошо поставленный, уверенный он является сильным средством воздействия. Голос может привлечь слушателей на вашу сторону, убедить, завоевать доверие. Следует помнить, что люди ожидают — и вполне заслуживают — услышать приятный, красивый голос. Когда другим нравится голос человека, они быстрее прислушиваются к нему.

Идея речи, ее содержание доходит до сознания личности через эмоциональную сферу. Задача оратора состоит в том, чтобы воздействовать на чувства слушателей. Речь есть нечто большее, чем механически производимый ряд звуков, который выражает мимолетные наблюдения и настроения, занимающие в данную минуту того, кто говорит. Каждое высказывание и фактически, и в сознании воспринимающего речь представляет собой мгновенное раскрытие всего опыта и характера, намерений и чувств человека.

Постановка правильной речи и голоса начинается с тренировки всех органов рече-голосового аппарата и выработки правильного дыхания. Дыхание — это основа звучания голоса. Выдыхаемая струя воздуха — это начало или причина образования звука. Обучение такому дыханию основано на небольшом количестве упражнений, которые при регулярных занятиях вскоре дадут ощутимый результат — при систематических упражнениях вырабатывается условная привычка правильного дыхания и голосоведения.

Литература: 1. Щетинин М. Н. Дыхательная гимнастика Стрельниковой / М. Н. Щетинин. — М. : Метафора, 2008. — 240 с. 2. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебн. пособ. Ч. 1. / Л. Н. Седова. — Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. — 384 с. 3. Введенская Л. А. Культура и искусство речи. Современная риторика / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Ростов-на-Дону : Феникс,

1999. – 576 с. 4. Бруссер А. М. Как помочь думающей голове стать говорящим человеком / А. М. Бруссер. – М., 2002. – 28 с. 5. Кожара Е. В. Выразительная речь: Новая технология развития : учебн.-метод. пособ. / Е. В. Кожара. – СПб. : УМЦ Комитета по образованию, 2006. – 148 с. 6. Мельникова С. В. Деловая риторика (речевая культура делового общения) : учебн. пособ. / С. В. Мельникова. – Ульяновск : УлГТУ, 1999. – 106 с.

Стаття надійшла до редакції
21.05.2010 р.

УДК 005.21:005.95

Отенко В. І.
Варцаба В. І.

КОНЦЕПЦІЯ ІНКРЕМЕНТАЛІЗМУ ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Доведено, що на етапі вибору у менеджерів є значно більше варіантів дій, ніж пропонує раціональний підхід, згідно з яким добре пророблена стратегія має один найкращий варіант здійснення, а всі відхилення від нього погіршують параметри ефективності стратегічного управління. Ці особливості здійснення стратегічного вибору осмислюються та вирішуються в концепції інкременталізму, вивченню якої присвячена стаття.

Аннотация. Доказано, что на этапе выбора у менеджеров имеется значительно больше вариантов действий, чем предлагает рациональный подход, в соответствии с которым хорошо проработанная стратегия имеет один наилучший вариант реализации, а все отклонения от него ухудшают параметры эффективности стратегического управления. Эти особенности осуществления стратегического выбора осмысливаются и решаются в концепции инкрементализма, исследованию которой и посвящена статья.

Annotation. It is grounded that on the stage of strategy realization managers possess considerably more variants of actions, then rational approach may offer. In accordance with this approach an assiduously developed strategy has the best variant of implementation, and all deviations deteriorate parameters of efficiency of strategic management. These peculiarities of strategic choice realization are comprehended and justified in conception of incrementalism, which is studied in the article.

Ключові слова: концепція інкременталізму, стратегічний вибір, стратегічні зміни, стан готовності, стадії розробки та реалізації стратегічних змін.

Реалізація стратегічних змін розглядається як мистецтво менеджменту, що вимагає використання управлінських ресурсів. Увага топ-менеджерів на етапі розробки стратегії звернена до можливостей використання організаційних, людських ресурсів для досягнення цілей змін та

вимагає знань принципів організації, мотивації, лідерства, досягнення задоволення від праці. Перспективи стратегічних змін для персоналу можуть виглядати як можливості професійного та кар'єрного зростання, так і у вигляді загроз – втрати положення та посади. Тому персонал реагує на зміни по-різному: одні стають активними прихильниками та провідниками стратегії у життя, інші – пасивними спостерігачами або активно діючими супротивниками. Недосягнення цілей ефективного функціонування в ході стратегічних змін може свідчити, з одного боку, про недостатню компетентність управлінського персоналу, з іншого – про недостатню їх мотивацію. Усі вони є значимими суб'єктами здійснення стратегічних змін для проектувальників та керівників.

Реалізація обраного стратегічного курсу припускає, як правило, масштабні організаційні зміни, як реінжиніринг бізнес-процесів, перетворення організаційної структури, зміни культури, таких що неминуче слідує за корекцією місії та цілей організації, введення нових методів контролю та ін. Групи, що стоять перед необхідністю змін, зіштовхуються з тим, що неформальні зв'язки, канали спілкування, поведінкові стереотипи стануть іншими.

Опір змінам з боку індивідів та груп може бути єдиною, але потужною стримуючою силою. Загроза такої сили залежить від різних причин, але головними є структура та культура організації – організаційний дизайн. Різні види організаційних структур мають властиві їм переваги або недоліки для подолання опору стратегічним змінам.

Американський дослідник У. Кічел, який активно працює у сфері теорії стратегічного менеджменту, вказував на факт, що тільки 10 % сформульованих стратегій дійсно реалізуються на практиці [1]. Такий факт пов'язаний з тим, що на етапі реалізації стратегії у менеджерів значно більше варіантів дій, ніж пропонує раціональний підхід, згідно з яким добре пророблена стратегія має один найкращий варіант здійснення, а всі відхилення від нього погіршують параметри ефективності стратегічного управління. Ці особливості здійснення стратегій осмислюються та виправдовуються в концепції інкременталізму. Інкременталізм у стратегічному менеджменті розглядається як переконання, відповідно до якого ефективні економічні, соціальні та політичні перетворення можуть здійснюватися тільки поступово [1].

Засновником методологічних принципів інкременталізму вважають Ч. Ліндблома [2], який сформулював та протиставив раціонально дедуктивному ідеалу, названому [метод коренів] метод послідовних обмежених порівнянь ([метод гілок]). У сучасній теорії стратегічного управління метод послідовних обмежених порівнянь відомий як [окремий] інкременталізм, або [верійний] [фрагментарний] [корективний] процес. Основними принципами запропонованого Ч. Ліндбломом методу послідовних обмежених порівнянь є такі: 1) процес вибору цілей та емпіричний аналіз необхідних дій не відділяють один від одного, вони тісно взаємопов'язані; 2) оскільки засоби та цілі не відділяють від інших, аналіз [засоби – результат (мета)] часто недоречний або обмежений; 3) критерій [арної] політики: згода різних аналітиків з даною політичною програмою (при цьому не потрібно їх згоди тому, що дана політика є найбільш придатним засобом для досягнення відповідної цілі); 4) аналіз істотно обмежений з причини зневаги – можливими наслідками, альтернативними політичними програмами, величинами, що можуть впливати на процес; 5) послідовність порівнянь значно зменшує або виключає впевненість у теорії.

У наведеній концепції Ч. Ліндблома виділяють два аспекти методу послідовних обмежених порівнянь – оцінка та емпіричний аналіз. Бажані цінності та політичні (strate-

гічні) програми нероздільні, їх обирають одночасно. Керівник фокусує свою увагу на інкрементальних величинах (приростах), а не на повній величині. За відносно короткий час можна провести багато інкрементальних змін, які дозволяють корегувати політичну програму, мінімізувати вплив помилок, уникнути масштабних змін й таким чином витратити менше часу на аналіз, обговорення та написання нової політичної програми.

Однак, слід зазначити, що теорія роздільних приростів характеризується обмеженістю, орієнтацією на засоби, реконструктивізмом, серійністю, практичністю та фрагментарністю. Замість раціонального пошуку всіх можливостей аналітик спрощує проблему, залишаючи тільки галузі, в яких наслідки змін можуть відрізнитися, розглядає тільки обмежену кількість альтернатив та їх наслідків.

Через двадцять років Ч. Ліндблом разом з Д. Коеном [3] удосконалив свій метод та запропонував три види аналізу проблеми: простий інкрементальний аналіз – обмежується розглядом альтернативних політичних програм дій; аналіз, що характеризується набором спрощених та сфокусованих стратегій, які взаємно підтримуються; стратегічний аналіз – обмежений заздалегідь обраним рядом стратегій з метою спрощення складних політичних проблем.

Але, незважаючи на введені удосконалення, недоліком запропонованого методу є те, що важко уявити реальний процес стратегічного управління, який здійснюється шляхом дійсно незалежних приростів. Дж. Квінн [4] запропонував більш реальну версію концепції реалізації стратегічного вибору, основою якої є ідея інкременталізму – процес формування стратегії здійснюється за рахунок дійсно малих, але незалежних приростів: реальна стратегія має тенденцію розвиватися, коли внутрішні рішення та зовнішні події стікаються разом для того, щоб з'явилася нова угода відносно майбутніх дій, що широко визнається ключовими фігурами із команди вищого менеджменту. Автор концепції вважав, що для послідовного руху у напрямку намічених цілей, які на початковому етапі постійно уточнюються за мірою надходження нової інформації, необхідно поєднувати формальний аналіз, поведінкову техніку та силову політику. Таке інтегрування різних методик Дж. Квінн назвав «логічним інкременталізмом».

Дж. Квінн визначив такі етапи згідно з концепцією «логічного інкременталізму» яких необхідно дотримуватися у процесі реалізації стратегічного вибору. Перший етап – «Управління формальною інформаційною системою» – характеризується необхідністю збору інформації; другий – пов'язаний з поглибленням розуміння ситуації. Керівники шукають додаткову інформацію та аргументи, створюючи широкий список альтернатив, обговорюючи стратегічні плани з колегами та більш широкою аудиторією. Але основні виконавці можуть бути не готовими до змін своїх минулих моделей поведінки або, щоб творчо досліджувати варіанти вибору. Важливим для реалізації даного етапу є підвищення свідомості та зацікавленості на тих рівнях управління підприємством, що потім набудуть особливого значення у процесі реалізації базових змін.

Третій етап Дж. Квінн визначає як зміну організаційних символів та забезпечення довіри планам здійснення стратегічних змін. Необхідність його реалізації виникає в той час, коли наростає усвідомлення потреби в змінах і менеджери бажать повідомити організацію про те, що відбуваються певні зміни, навіть коли рішення ще не прийняті. Для вирішення зазначених завдань деякі менеджери використовують символічні дії – добре видимі, що без слів виражають складні повідомлення і не можуть бути передані вербально.

На наступному етапі, відповідно до методу логічного інкременталізму, перед тим як прийти до певних стратегічних рішень, «необхідно узаконити нові точки зору, що визнаються як можливі, але провокують атмосферу невизначеності та занепокоєння» [4]. Вище керівництво, прагнучи здійснити зміни, поліпшують інформаційну базу, свідомо улаштовують обговорення питань, що загрожують, пояснюють значення нових рішень. Такі дії дозволяють підвищити об'єктивність оцінки нових варіантів порівняно з вже відомими. У багатьох випадках концепції стратегії, яким спочатку чинили опір, отримують схвалення та підтримку з перебігом часу, якщо керівники не загострять ворожість, занадто швидко нав'язуючи ці концепції зверху.

Дж. Д. Дак для оцінки схильності організації до змін запропонувала й представила в роботі спеціальний інструмент, який назвала «Готовність – Бажання – Здатність» (Ready – Willing – Able – RWA) [5]. Обстеження дозволяє виявити конкретні проблеми, що вимагають особливої уваги й спрямовані на три ключові аспекти стану організації:

1. *Готовність змінюватися.* Чи розуміє організація необхідність змін? Чи відомо персоналу про труднощі, з якими зіштовхнулася організація? Чи розуміють вони, що підприємство недостатньо ефективне?

2. *Бажання змінюватися.* Чи достатньою мірою персонал стурбований існуючим станом справ і/або перспективами, щоб бажати змін? Чи знають люди, що їм потрібно змінити і які навички придбати? Чи впевнені вони у правильності оголошених планів? Чи всі готові?

3. *Здатність змінюватися.* Чи впевнені люди в тому, що організація має в розпорядженні досвід і засоби, необхідні для здійснення змін? Чи впевнені вони у власних силах? Чи впевнені вони в тому, що у керівництва є бажання й здатність провести їх через перетворення?

Одна з популярних концепцій – концепція «П'яти повідомлень» – була розроблена А. Арменакісом (A. A. Armenakis) і його колегами С. Харрісом (S. G. Harris) і Х. Філдом (H. S. Field) [6]. Створенню методу А. Арменакіса передували багаторічне дослідження, так що він став об'єктивним результатом вивчення готовності співробітників до змін. Концепція А. Арменакіса будується на припущенні, що плануючи зміни, треба брати до уваги той факт, що готовність до змін – це стан як кожного співробітника окремо, так і групи в цілому. У будь-які складні часи люди шукають відповіді на питання в поведінці інших. Таким чином, успіх змін залежить від ефективності комунікації з усіма членами колективу та адекватності повідомлень, які вносять до колективу, і чесності, з якою це робиться. Автори концепції визначають п'ять компонентів, що характеризують готовність до змін у члена колективу: упевненість у своїх силах, або самоефективність (self-efficacy), принципovu підтримку (principal support), розбіжності (discrepancy), відповідність або доречність (appropriateness) і особисту валентність або привабливість (personal valence). П'ять компонентів А. Арменакіса, С. Харріса й Х. Філда можуть використовуватися як інструмент, щоб оцінити індивідуальну й колективну готовність до стратегічних змін.

Перевагою при використанні концепції інкременталізму у формуванні стратегічного вибору є те, що керівники, не вивчивши всієї сутності стратегічних змін, можуть експериментувати з частковими новими підходами та навчаться, не ризикуючи життєздатністю підприємства. На етапах формування стратегічного вибору рішення повинні бути пробними або експериментальними, а перші дії проявляються як тактичне пристосування до існуючого стану

підприємства. Принципи стратегії, що формуються, повинні спиратися на політичну підтримку, для того щоб почати успішну реалізацію [7]. Ефективними механізмами в даному випадку є групи, що створюються спеціально – комісії, комітети та ін. Такі групи створюються з метою навчання, оцінки, нейтралізації та чисельного придушення супротивників стратегічних змін. Також вони використовуються для додання легітимності новим варіантам вибору або забезпечення більш тісного зв'язку між різними постулатами стратегії чи зосереджуються на створенні рушійних моментів змін. Додатковим засобом, що полегшує поступове здійснення змін, виступають процеси досягнення консенсусу, що також поліпшує доцільність стратегічних рішень й допомагає досягти позитивного та інноваційного сприяння змінам у випадку можливих невдач. Упровадження стратегічних змін повинно мати підтримку всіх ключових учасників.

Таким чином, відповідно до концепції інкременталізму для реалізації стратегічного вибору необхідним є підвищення організаційної гнучкості, що досягається такими заходами:

- цілеспрямовано вивчаються перспективи змін у зовнішньому середовищі для визначення сили найбільш імовірних потенціальних можливостей або загроз;

- створюються достатня кількість ресурсних резервів, щоб мати можливість ефективно реагувати при несприятливому збігу обставин;

- оцінюється стан готовності колективу до змін;

- визначаються ключові суб'єкти управління стратегічними змінами та наділяються повноваженнями менеджери, психологічно здатні до швидких змін. Ключовою фігурою вважається той, хто може управляти коаліціями;

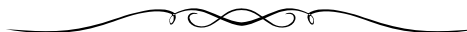
- скорочуються ланцюжки прийняття рішень, що входять від ключових менеджерів до керівництва з метою забезпечення найбільш швидкої реакції системи.

Зазначені етапи відповідають стану, коли формується концепція реалізації стратегічних змін. Стадія здійснення стратегічних змін поділяється на етапи: забезпечення джерел прийнятих зобов'язань, фокусування організації, управління коаліціями, формалізація обов'язків за допомогою наділення прихильників повноваженнями та збереження динаміки за допомогою руйнування консенсусу. Усі вони пов'язані з поведінкою керівників, що направлена на закріплення, реалізацію та розвиток стратегії.

Відповідно до концепції інкременталізму реалізація стратегічного вибору здійснюється поступово. Наведена модель реалізації стратегічного вибору є достатньо успішною методологією управління змінами організації, виділяючи фактори, стадію та етапи готовності підприємств до реалізації організаційних змін, ключових суб'єктів та їх здатності до створення атмосфери підтримки та фокусування організації на досягнення цілей.

Making change permanent: A model for institutionalizing change / A. A. Armenakis, S. G. Harris & H. S. Field // Research in organization change and development / W. Pasmore & R. Woodman (Eds.). – 1999. – Vol. 12. – Pp. 97–128. 7. Воронкова А. Е. Управлінські рішення у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект : монографія / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Отенко.– Харків : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 427 с.

Стаття надійшла до редакції
15.06.2010 р.



Література: 1. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб. : Питер, 2002.– 1200 с. 2. Lindblom C. E. The Science of «Muddling Through» / Lindblom Charles E. // Public Administration Review. – 1959. – № 19. – Pp. 79–88. 3. Коэн Д. С. Суть перемен. Путеводитель: Инструменты и тактика руководства преобразованиями в компании / Д. С. Коэн. – М. : Олимп-бизнес, 2007. – 320 с. 4. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с. 5. Дак Дж. Д. Монстр перемен. Причины успеха и провала организационных преобразований / Дж. Д. Дак. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 320 с. 6. Armenakis A. A.

Довідка про авторів

- Пономаренко В. С.** – докт. екон. наук, професор, ректор ХНЕУ
- Іванов Ю. Б.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Бережна Ю. В.** – студент ХНЕУ
- Сердюков К. Г.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Плотницька С. І.** – канд. екон. наук, доцент Харківської національної академії міського господарства
- Найдюнов В. С.** – докт. екон. наук, професор Київського інституту менеджменту
- Яценко М. В.** – викладач Черкаського державного технологічного університету
- Рогожин В. Д.** – канд. техн. наук, доцент ХНЕУ
- Затейщикова О. О.** – викладач ХНЕУ
- Скоков Б. Г.** – канд. екон. наук, професор Харківської національної академії міського господарства
- Першина Г. О.** – асистент Харківського національного автомобільно-дорожнього університету, здобувач Харківської національної академії міського господарства
- Немашкало О. А.** – аспірант Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
- Єгорова О. О.** – ст. наук. співробітник Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Ужгороді, здобувач Національного інституту стратегічних досліджень (м. Київ)
- Таньков К. М.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Бахурець О. В.** – аспірант ХНЕУ
- Хохлов М. П.** – докт. екон. наук, професор ХНЕУ
- Мельник Ю. О.** – викладач ХНЕУ
- Кобзєв П. М.** – канд. фіз.-мат. наук, доцент, ст. наук. співробітник ХНЕУ
- Перерва П. Г.** – докт. екон. наук, професор НТУ "ХПІ"
- Товажнянський В. Л.** – викладач НТУ "ХПІ"
- Москаленко Н. О.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Пашкевич М. С.** – канд. екон. наук, доцент Національного гірничого університету
- Сазонець І. Л.** – докт. екон. наук, професор Дніпропетровського національного університету ім. Олеса Гончара
- Джур О. Є.** – канд. техн. наук, доцент Дніпропетровського національного університету ім. Олеса Гончара
- Юлегіна І. В.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Карнаух К. В.** – викладач, здобувач Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
- Драпиковський О. І.** – директор Центру організації та економіки міського землекористування (м. Київ)
- Іванова І. Б.** – заступник директора Центру організації та економіки міського землекористування (м. Київ)
- Мельник В. І.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Гонтарева І. В.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Тищенко Д. О.** – канд. екон. наук, ст. викладач ХНЕУ
- Пермінова А. О.** – аспірант ХНЕУ
- Селєзньова К. В.** – аспірант ХНЕУ
- Латунова К. Б.** – аспірант ХНЕУ
- Федосєєнко І. Г.** – аспірант ХНЕУ
- Щепаняк В. Ю.** – аспірант ХНЕУ
- Васильєва Я. А.** – аспірант ХНЕУ
- Дериховська В. І.** – аспірант ХНЕУ
- Жураковська Г. В.** – аспірант ХНЕУ
- Мандзюк М. М.** – аспірант ХНЕУ
- Костяна О. В.** – аспірант ХНЕУ
- Дідух В. В.** – аспірант ХНЕУ
- Ємельянова О. О.** – аспірант ХНЕУ
- Мозгова О. О.** – аспірант ХНЕУ
- Отенко В. І.** – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
- Варцаба В. І.** – канд. екон. наук, доцент Ужгородського національного університету