

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 1 (57)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2011

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Періодичне видання включено
до Каталогу видань України
з доставкою.

Індекс видання 49222

березень 2011 р. № 1 (57)

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 № 16780-5352 ПР. від 25.05.2010.р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол № 6 від 28.02.2011 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., Носач О. С.,
Семенова І. М.**

Коректор **Дуднік О. М.**

Комп'ютерна верстка **Труш В. Ю.**

Підписано до друку 18.03.2011 р.

Формат 60×90 1/8. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк. 17,01.

Тираж 500 прим. Зам. № 167.

- 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, 2011.
- © Економіка розвитку, 2011.
- © Видавництво ХНЕУ, 2011
дизайн, оформлення обкладинки.

Зміст

Економіка підприємства та управління виробництвом

Пономаренко В. С., Гонтарєва І. В. Проблема оцінки системної ефективності функціонування та розвитку підприємства	5
Орлов П. А. Проблемы управления качеством продукции и повышения социальной ответственности предприятий	8
Лепейко Т. І., Назаров Н. К. Організаційна перебудова персоналу підприємства як складова процесу реструктуризації	13
Сатушева К. В., Душка О. В. Принципи стратегічного управління розвитком людських ресурсів виробничої організації	15
Тишенко Д. О., Затеїщикова О. О. Оцінка ефективності діяльності управлінського персоналу підприємства	17
Абухамедєх А., Бєсараб Д. А. Класифікація методів економічного моніторингу логістичної системи	20
Новіков Ф. В., Шкурупій Ю. В. Оцінка економічної ефективності технологічних процесів обробки деталей	22
Голубєва Т. В., Ракітіна Л. І. Особливості активізації трудової поведінки підлеглих керівником-лідером	25
Полякова Я. О. Актуальні підходи управління міжнародною економічною діяльністю підприємства	27
Лукин В. А., Маляревский Ю. Д. Моделирование единого Плана счетов для коммерческих предприятий и бюджетных организаций Украины (на примере счетов 1 класса)	30
Школьник І. О., Діденко І. С. Фінансовий стан підприємств у сучасних умовах	34
Пилипенко А. А. Архітектоніка обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань	36
Чорна О. Є. Світові тенденції та прогнози економічного зростання	40

Механізм регулювання економіки

Зима О. Г. Екологічний туризм як провідний фактор розвитку туризму	43
Полякова С. В. Соціальний аудит як технологія управління соціальними процесами	46
Грущинська Н. М. Зовнішньоекономічні пріоритети України у кризових процесах сучасності	49

Євсєєва О. О. Соціально-підприємництво як чинник росту потенціалу соціально-економічного розвитку регіону	52
Яхно Т. П. Основні тенденції розвитку ринку електроенергетики в Україні	55
Косяк А. П., Гелеверя Є. М. Соціально-економічні основи розвитку процесу відновлення міського житлового фонду регіону	57
Кухтій Л. П., Воробйова К. О. Вплив макроекономічних факторів на динаміку заощаджень населення	59
Тертычная Л. И., Волощук М. В. Некоторые аспекты повышения конкурентоспособности Украины на рынке трансшипмента в Черноморском регионе.....	62
Круглов В. В., Морозова С. В. Проблеми і тенденції управління державним майном в Україні	64
Бєлов О. В., Монастирна Н. В. Акредитивна форма розрахунку як фінансовий інструмент хеджування валютних ризиків	66
Проскура В. Ф. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності регіону: сутність і методи забезпечення.....	70
Близнюк Т. П. Крос-культурні особливості комунікацій в Україні	72
Журавльова Ю. Ю. Особливості розвитку регіональних програм підтримки малого підприємництва у Полтавській області.....	74
Горіна Г. О. Аналіз розвитку міжнародних та національних готельних мереж в Україні	78
Чернявська О. В., Тимошенко О. В. Особливості фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад: зарубіжний досвід	80
Паламарчук О. С. Інноваційний потенціал регіону як економічна категорія	83
Савченко І. Г. Парадигма створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом.....	85

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Афанасьєв М. В., Плоха О. Б. Формування системи управління самостійною роботою студентів	89
Лугова В. М., Сєріков Д. О. Сучасний стан дослідження проблем мотивації персоналу в дисертаціях українських вчених	92
Локтєв Е. М., Смазний В. В. Організаційно-економічний механізм ВНЗ: стратегія інноваційного розвитку	95
Салашенко Т. И. Особенности использования приемов черной риторики.....	97
Бобкова А. Ю. Методы аргументации в научной дискуссии	99
Гой В. В. Значение коммуникативного взаимодействия в украинском бизнес-обществе.....	101
Криворучко А. С. Харизма преподавателя как основа его профессионального успеха	103

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 658.01

**Пономаренко В. С.
Гонтарева І. В.**

ПРОБЛЕМА ОЦІНКИ СИСТЕМОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Визначено і проаналізовано основні підходи до оцінки ефективності підприємства, виділено їх недоліки. Запропоновано новий консолідований підхід щодо оцінки системної ефективності функціонування і розвитку підприємства.

Аннотация. Определены и проанализированы основные подходы к оценке эффективности предприятия, выделены их недостатки. Предложен новый консолидированный подход к оценке системной эффективности функционирования и развития предприятия.

Annotation. Basic approaches to the estimation of efficiency of enterprise are certified and analyzed, their failings are selected. The new consolidated approaches to the estimation of system enterprise efficient functioning and development are offered.

Ключові слова: підходи щодо оцінки ефективності, системна ефективність, результати, витрати, функціональна організованість, системні властивості ефективності

Проблема оцінки ефективності господарської діяльності в поєднанні із проблемою управління стійким розвитком підприємства завжди була однією з основних в економічній науці. Висуванню цієї проблеми на передній план у сучасних дослідженнях сприяє прискорення науково-технічного прогресу, відповідно, інтелектуалізація виробництва, скорочення життєвих циклів продукції й технологій; ускладнення світогосподарських зв'язків, відповідно, виникнення нових форм конкурентної боротьби, кооперації, альтернатив використання капіталу й одночасно вимоги уніфікації підходів до організації господарської діяльності; виснаження багатьох джерел природних ресурсів і погіршення екологічної обстановки. Це взаємообумовлює природні, соціальні й економічні фактори розвитку, отже, вимагає переходу від суто економічної оцінки ефективності діяльності підприємства до соціально-економічних показників.

Оцінка ефективності рішень комплексних проблем, що супроводжують сучасні процеси функціонування і розвитку підприємства, – найважливіше науково-практичне завдання, що безпосередньо зачіпає інтереси всіх прямих і непрямих учасників господарської діяльності. Згідно з принципом необ-

хідного розмаїття Ешбі, комплексним проблемам повинна відповідати комплексна методика розрахунку ефективності, без якої неможливе управління, орієнтоване на кінцевий результат. Комплексна оцінка набуває рис системності при дотриманні таких обов'язкових принципів, як облік всіх основних і супутніх результатів діяльності; відображення рівня використання всіх видів як матеріальних, так і нематеріальних ресурсів; забезпечення об'єктивності і достовірності. А оскільки вона буде застосовуватися для управління підприємством, тобто соціально-економічною системою, – її слід розглядати як оцінку системної ефективності господарської діяльності.

Розробкою різних аспектів системної ефективності займалися багато відомих вчених як в Україні, так і за кордоном. Серед сучасних авторів, чії роботи зробили особливий внесок у структуру і зміст цього дослідження, можна виділити таких зарубіжних вчених: Ст. Бір, П. Друкер, Р. Коуз, Р. Лукас, М. Мейєр, Д. Норт, Д. Сінк, Р. Солоу, Й. Шумпетер; російських вчених: Г. Атаманчук, Ю. Глазьев, О. Ємельянов, А. Колмогоров, Дж. Лафта, Г. Петухов; українських вчених: О. Амоша, В. Геєць, М. Згуровський, Ю. Лисенко. Ними були отримані загальноновизнані значимі результати. Проте наукові та практичні проблеми не можуть бути розв'язані раз і назавжди. На думку авторів, вирішені не всі проблеми і завдання, пов'язані з комплексною оцінкою господарської діяльності підприємства. Зокрема в літературі відсутній загальноновизнаний підхід до розуміння сутності ефективності, потребує уточнення системна теоретико-методологічна база до визначення сукупності чинників, що впливають на ефективність діяльності підприємства, а також систематизації та параметризації цієї сукупності; не визначена необхідність структуризації часткових показників і формування інтегрального.

Метою даної статті є проведення порівняльного аналізу підходів до оцінки ефективності функціонування та розвитку підприємства і розробка пропозицій щодо визначення системної ефективності його розвитку.

Термін "ефективність" в різних поєднаннях і стосовно різних явищ використовується в різних галузях науки і практики, а особливо широко – в економіці. Такі терміни, як: ефективність виробництва, ефективність управління, ефективне рішення, ефективність заходу і тому подібне, зустрічаються практично в будь-якій книзі з економіки. Але широке використання поняття "ефективність" не підкріплено загальноприйнятими інтерпретаціями завдань, умов й обмежень щодо його застосування. Існує розмаїття думок про суть явища, його характеристики та способи фіксації в показниках і вимірниках. Різні вчені і фахівці під ефективністю розуміють ступінь досягнення мети, інтенсивність функціонування системи, рівень організованості, вартість компанії і т. д. У деяких випадках застосовують як рівноцінні взаємопов'язані та взаємобумовлені між собою, але не рівнозначні поняття результативність, продуктивність, якість і ефективність. З цього приводу М. Мейєр [1, с. 13] зазначає: "Це відбувається у зв'язку зі змішанням понять оцінки і самої ефективності. Досить просто щось виміряти і назвати це ефективністю... Набагато важче відповісти на фундаментальні запитання. Перше з них: що таке ефектив-

ність? Друге з них: як її оцінити і виміряти?". Основною причиною змішання категорій "ефективність" і "показник ефективності" автори статті вважають цільову спрямованість оцінки при виборі оптимального чи раціонального варіанта управлінського рішення. Якщо мінімізувати витрати, то показником ефективності в розумінні особи, яка приймає рішення, буде обсяг витрат, якщо максимізувати прибуток – величина прибутку, якщо максимізувати відношення прибутку до витрат – рентабельність продукції. Насправді і витрати, і прибуток, і їх співвідношення є не ефективністю, а цільовою функцією – мірою досягнення поставленої мети.

З огляду на еволюцію розвитку економічної науки можна виділити п'ять основних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємства:

1. *Оцінка ефективності діяльності підприємства співвідношенням результату – витрати.* Оцінка ефективності здійснюється співвідношенням передбачуваного або отриманого результату (ефекту) до витрат на його здобуття (найчастіше лише до їх операційної складової – витратний метод, або до всіх використовуваних ресурсів – ресурсний підхід) [2, с. 42, 101]. Методологічною базою такої оцінки є класична і неокласична теорія в економічній науці і принцип "стимул – реакція" у системології. Відповідно до принципу граничної економічної ефективності В. Парето вважає, що ефективна економічна система повинна знаходитися на межі граничного результату при заданих ресурсах [3, с. 255–256]. У даному принципі розглядається ефективність, що склалася в системах, які знаходяться в рівноважному стані, або за термінологією Й. Шумпетера – статична ефективність, коли неможливий приріст абсолютної величини ресурсів і повністю відсутня їх взаємозамінюваність. З точки зору системного підходу, співвідношення "результат – витрати" представляє підприємство у вигляді моделі "чорного ящика". Перераховуються входи в систему (ресурси) і виходи з неї (ефекти), сама внутрішня будова системи не розкривається зовсім. Найбільш складним етапом побудови "чорного ящика" є вибір з безлічі характеристик наявних входів і виходів мінімальної допустимої кількості тих презентативних параметрів, які досить повно описують цілі та умови функціонування об'єкта. При цьому відношення якогось одного результату, наприклад, прибутку до якихось конкретних витрат може бути презентативним лише в тому випадку, якщо це поведінка системи з обмеженою різноманітністю, що абсолютно неспецифічно для соціально-економічних систем. Тому, на думку О. Амощі і Є. Іванова, з якими згодні й автори статті, модель "чорного ящика" може використовуватися в економіці лише як спрощене застосування в умовах обмеженості інформації [4, с. 221].

З економічної точки зору, вимірювання ефективності лише співвідношенням результату – витрати – ресурсоемністю результату, зворотною величиною – ресурсовіддачею, або похідною від неї величиною – рентабельністю, має ряд недоліків: а) ресурсоемність не відображає необхідність, достатність і своєчасність отриманого ефекту для нормального функціонування і розвитку підприємства; б) незрозуміло, за рахунок чого виникла ефективність, її джерела і яким чином нею управляти, а також чи є можливість відтворення такого ж ефекту при тих же витратах. Адже кінцевий ефект господарської діяльності виникає не на виробництві, а при розподілі та споживанні його продукції; в) не уточнено, які ефекти і які витрати необхідно включити для загальної оцінки якості діяльності підприємства. Зокрема, інституційна теорія Р. Коуза і Д. Норта [5; 6] вимагає обліку трансакційних витрат, теорія людського капіталу – початкових витрат на його формування; г) і результати, і витрати повинні мати одну одиницю виміру (найчастіше вартісне вираження), а це навіть в суто економічних розрахунках викликає труднощі, наприклад, проблема оцінки нематеріальних активів, не кажучи вже про соціальні, психологічні або екологічні ефекти. Також можна відзначити проблему розрахунку ефективності при кардинальних змінах темпів розвитку підприємства, що призводять до порушення рівноваги на ринках праці, матеріальних ресурсів і готової продукції та роблять некоректними розрахунки в існуючих цінах.

2. *Оцінка ефективності на основі здатності використовувати свій потенціал.* Всесвітній банк стосовно держави визначає ефективність як здатність використовувати виробничий потенціал для задоволення суспільних потреб [7, с. 4]. Дане трактування відображається в багатьох наукових визначеннях і концепціях досліджуваного терміна. Т. Іванова і В. Приходько вважають, що всі школи менеджменту були направлені на пошук способів найбільш ефективного використання фізичного й інтелектуального потенціалу об'єкта управління в підприємницьких цілях [8, с. 165]. Такий підхід, на думку авторів статті, має багато спільного з визначенням коефіцієнта корисної дії технічних пристроїв і вимагає математично та фізично точного визначення самого потенціалу, умов його використання, що дуже рідко можливо в економіці. Оцінку ефективності через рівень використання стратегічного потенціалу підприємства займають такі учені, як І. Ансофф, Л. Міротін, І. Отенко. Зокрема, в роботі Л. Міротіна і І. Ташбаєва [9, с. 472] ефективність оцінюється як міра відповідності фактичного результату тому, що можна було б досягти при всій повноті виконання системою своїх функцій у зовнішньому середовищі.

Автори статті вважають, що даний підхід недостатній для розуміння суті ефективності, оскільки він неповністю враховує операційні витрати на досягнення результату, а також час, необхідний для його досягнення, потрібну якість потенціалу і механізму його реалізації. У багатьох випадках повне використання потенціалу може призвести до втрати стійкості, зважаючи на відсутність резервів для усунення негативних відхилень у процесі функціонування.

3. *Оцінка ефективності на основі теорії ефективності процесу функціонування,* запропонована А. Колмогоровим, отримала свій розвиток у роботах Г. Петухова, В. Мухіна, В. Анфілатова, О. Ємельянова та А. Кукушкіна. Методологічною базою цього підходу є теорія масового обслуговування, що використовується в цілеспрямованих процесах. Під ефективністю вони розуміють комплексну операційну властивість процесу функціонування системи, що характеризує міру його пристосованості до досягнення мети (виконання завдання системи). При цьому вчені чітко вказують, що ефективність відноситься лише до процесу функціонування системи, а сама система характеризується якістю, тобто сукупністю істотних властивостей системи, що обумовлює її потенційні можливості використання за призначенням [10, с. 96; 11, с. 48]. Складовими ефективності визнаються:

а) результативність – показує ступінь відповідності отриманих результатів до їх планових значень;

б) ресурсоемність як відношення цільового ефекту до витрачених на його досягнення ресурсів всіх видів (трудових, матеріально-технічних, енергетичних, інформаційних, фінансових і т. п.);

в) оперативність, що визначається витратою часу, необхідною для досягнення мети функціонування.

До недоліків запропонованого підходу до оцінки ефективності можна віднести таке: а) ефективність конкретної соціально-економічної системи може бути правильно оцінена тільки на основі аналізу її внеску в досягнення цільових показників більш загальної системи, тому недостатньо говорити про рівень досягнення планових показників, необхідний ще аналіз рівня обґрунтованості цілей відносно потреб суспільства, процесів їх зростання та науково-технічного прогресу; б) відповідно до даного підходу ефективність функціонування в цілому може бути оцінена лише повним комплексом часткових властивостей, а конкретної форми об'єднання складових в єдину оцінку в роботах не наведено; в) час є специфічним, абсолютно не поновлюваним ресурсом, тому мало визначити його витрати, потрібно ще зрозуміти, наскільки своєчасно внесені витрати й отриманий необхідний ефект.

4. *Оцінка ефективності на основі показника стійкого розвитку підприємства.* Методологічною базою такої оцінки є теорія еволюціонізму, що розуміє під ефективністю темпи економічного розвитку, збалансовані по споживанню та збереженню, інвестиціям у виробництво та інфраструктуру і т. д. Найбільш відомою є модель стійкого розвитку Р. Лукаса

[12, с. 18]. Запропонована ним виробнича функція підприємства має вигляд:

$$PP = r \times A^a \times (ukL)^{1-b} \times k_0^c,$$

де PP – обсяг реалізованої продукції, який у даному випадку відповідає обсягу виробленої продукції;

A – середньорічне значення вартості матеріальних активів (фізичний капітал);

r – норма відсотка на капітал;

L – сукупні виробничі витрати праці;

u – частка праці в матеріальному виробництві;

k – рівень знань працівника модельованого підприємства;

k_0 – рівень знань середнього працівника у країні;

a, b, c – статистичні коефіцієнти.

Ефективною (стійкою, стабілізованою) траєкторією розвитку підприємства названа така, за якою фізичний і людський капітал мають нормативні, рівні та постійні темпи зростання.

Представлена модель має ряд недоліків, зокрема: а) методика визначення рівня знань працівників підприємства і країни відсутня; б) швидкість зміни фізичного капіталу пов'язана лише з макроекономічним показником – зростанням споживання населення країни. Це може бути правильним відносно розвинених країн, де основною часткою ВВП є споживання, але зовсім не відповідає ситуації, що склалася у країнах, які розвиваються; в) як рівноцінні використовуються поняття людського капіталу й інтелектуальної здібності персоналу; г) не враховуються чинники соціально-економічних відносин на виробництві.

Ближчою до мікрорівня й умов перехідної економіки є модель, розроблена колективом вчених під керівництвом В. Самочкіна [13, с. 189–191]. Під ефективно працюючим підприємством вони розуміють підприємство, що має економічний потенціал та забезпечує стійкий фінансовий стан у поточному періоді ("стійкість до оновлення" відповідно до першої термінології) і дозволяє йому освоювати за певні терміни таке число нових виробів, що потребує ринок. Це сприяє виживанню і розвитку підприємства ("здатність до оновлення"). Комплексна ефективність (названа показником гнучкості підприємства) є функцією від економічного потенціалу (стійкості до розвитку) і здатності до оновлення.

На думку авторів, можна виділити такі найбільш істотні недоліки, що обмежують сферу застосування даної моделі: а) повністю відсутній найважливіший елемент продуктивних сил – праця (людський капітал); б) не враховується необхідність оновлення не лише продукції, але і засобів праці; в) потенціал підприємства оцінюється лише фінансовою стійкістю поточної діяльності.

5. *Оцінка ефективності за рівнем задоволеності основних стейкхолдерів.* Методологічною базою цієї оцінки є інституційна теорія. Передбачається утримати на мінімально можливому рівні задоволеність всіх осіб, зацікавлених у результатах діяльності підприємства, – стейкхолдерів. Ефективність оцінюється через рівень трансакційних витрат при реалізації та формуванні формалізованих і неформалізованих правил, норм, шаблонів поведінки. Це досить часто призводить до суб'єктивізації розуміння ефективності.

Розгляд економічної ефективності як суб'єктивної категорії притаманний зарубіжним економістам, які ефективність представляють як відношення між цінностями результату і витратами на його досягнення для суб'єкта оцінки. Тут, найімовірніше, можна говорити про недостатність використання лише грошового еквівалента в розрахунках ефективності. Ціна предмета, що склалася десь і якимось, не може повністю відображати його корисність і значущість для конкретної ситуації і конкретного споживача. Індивідуалізація потреб, товарів і умов операцій позбавляє цінний вимір властивостей кількісних шкал, тобто здібності до однозначності виміру і можливості усереднення оцінок. У той же час, як вважає Ю. Осипов, принцип еквівалентності обміну споживчими благами може змушувати шукати відповідність, що склалася в нових умовах, але це не відміння необхідності дотримання цього принципу в економіці [14, с. 49].

Деякі вчені намагаються піти шляхом формування відрізки показників, що описують різні аспекти господарської діяльності, не спираючись при цьому на якусь розвинену теоретико-методологічну основу. Так, Д. Сінк сукупний результат

функціонування системи і накопичений потенціал її подальшого розвитку характеризує такими показниками: а) прибутковість; б) економічність; в) якість продукції; г) інновативність; д) продуктивність; е) дієвість – ступінь досягнення мети; ж) якість трудового життя. Даний перелік охоплює тією або іншою мірою майже всі раніше розглянуті показники, за винятком оперативності. Загальну оцінку діяльності Д. Сінк називає результативністю, хоча допускає і часто застосовує термін "ефективність" [15]. Передбачається, що склад показників і їх структура може мінятися залежно від специфіки діяльності підприємства, проте відсутня методологічна база обліку ситуації. Виникає низка запитань: а) наскільки повним є цей перелік, оскільки існують і довші переліки й інші показники [16]; б) яким чином формувати список показників і взаємопов'язати їх під конкретне підприємство, щоб він не був надлишковим.

Можна зробити проміжний висновок про те, що: а) більшість авторів визнають поняття ефективності складним і комплексним; б) кожен з них наголошує на якихось окремих складових: результативність, ресурсоемність, оперативність, гнучкість, стійкість, суб'єктивність і т. д.; в) кожні з перерахованих властивостей ефективності можуть описуватися рядом показників, які застосовуються на практиці, але межі їх застосування не визначено; г) окремі показники й аспекти оцінки не розкривають суть поняття ефективності як результатуючої властивості, що залежить від багатьох різних чинників.

У зв'язку з недоліками, притаманними кожному з розглянутих п'яти підходів, автори статті пропонують розглядати оцінку системної ефективності функціонування підприємства, виходячи з необхідності поєднання різних економічних теорій, системного підходу, кваліметрії та теорії управління з таких позицій: а) система може створювати ефект, якщо вона має для цього необхідні та достатні за кількістю й якістю початкові потенційні передумови і може здійснювати процес їх використання, тобто функціонувати; б) можливість і стійкість функціонування визначається рівнем організованості процесів взаємодії елементів усередині системи та її взаємозв'язком із зовнішнім середовищем; в) взаємодія із зовнішнім середовищем, що постійно змінюється і ускладнюється, вимагає такої ж постійної видозміни і розвитку потенціалу підприємства; г) результат (ефект) повинен бути достатнім для довгострокового стійкого розвитку підприємства; д) необхідною умовою достатності результату є його здатність збалансувати суперечливі інтереси стейкхолдерів.

Таким чином, під системною ефективністю автори розуміють ступінь функціональної організованості довгострокового стійкого відтворення цілеспрямованого результату діяльності соціально-економічної системи, що дозволяє їй максимально використовувати і розвивати свій потенціал в активній взаємодії із зовнішнім середовищем.

Дане визначення є дескриптивним. По суті воно представляє ефективність у вигляді моделі "сірого ящика", виділяючи зовнішні прояви ефективності та їх найбільш важливі фундаментальні ознаки. Воно охоплює за допомогою поняття "потенціал підприємства" можливості, які потрібні для досягнення необхідного результату в ході діяльності підприємства, і виражається наявністю та достатністю продуктивних сил як сукупності матеріальних елементів, робочої сили і техніко-технологічної бази; за допомогою поняття функціональна організованість – якість основних способів взаємодії внутрішніх і зовнішніх чинників, відображає необхідність та цілеспрямованість результатів діяльності, а також динаміку процесів функціонування і розвитку. Отже, на якісному рівні опису сутності ефективності, сукупність її ознак повністю визначена, є вичерпною і не залежить від того, яка соціально-економічна система розглядається.

Автори статті підкреслюють системність категорії "ефективність" і виходять з того, що ефективністю функціонування та розвитку підприємства притаманні властивості холізму, емерджентності і синергетичності. Холізм (цілісність) виражається взаємозв'язком і взаємодією окремих видів ефективності. Кожен з видів ефективності виступає як причина і наслідок зміни іншого. Так, соціальні ефекти визначаються науково-технічним прогресом й економічним зростанням, і одночасно, соціальна сфера є важливим чинником економічної ефективності. Емерджентність – наявність властивостей системи, відсутніх у її елементів, виражається, зокрема, у пошуку компромісу між різними ефектами. Так, успіх інновації

залежить від раціонального співвідношення надбавки до ціни на новий виріб, додаткових витрат на його розробку й освоєння, додаткової споживчої вартості – тобто співвідношення між комерційною і народногосподарською ефективністю. Такий взаємозв'язок приводить до хаотичного або керованого, тобто більш швидкого, пошуку оптимальних за Парето багатокритеріальних задач і рівноваги за Нешем, коли агентам не вигідно порушувати співвідношення, що склалися. Синергетичність – підвищення або зниження ефективності системи відносно суми ефектів окремих елементів. Так, в ергатичній системі "користувач – комп'ютер" підвищення компетентності користувача може значно поліпшити загальну ефективність системи при тих же технічних характеристиках комп'ютера. Проте якщо комп'ютер використовується лише для набору текстів, то система ефективність буде нижча за потенційну ефективність і користувача, і комп'ютера. Для виробничих систем позитивна синергетичність може виражатися у визначенні і вирішенні проблеми "вузького місця", коли заміна одного елементу стрибкоподібно підвищує системну ефективність.

Таким чином, у результаті дослідження визначені та проаналізовані основні підходи до оцінки ефективності функціонування і розвитку підприємства, виділені їх недоліки. Авторами обґрунтовано новий консолідований підхід щодо оцінки ефективності підприємства, який ґрунтується на системному підході. Представлено дескриптивне визначення категорії "системна ефективність функціонування і розвитку підприємства". Під системною ефективністю пропонується розуміти ступінь функціональної організованості довгострокового стійкого відтворення цілеспрямованого результату діяльності соціально-економічної системи, що дозволяє їй максимально використовувати і розвивати свій потенціал в активній взаємодії із зовнішнім середовищем.

У подальших дослідженнях буде розглянуто параметри системної ефективності функціонування та розвитку підприємства, що описують головні джерела виникнення ефективності та принципи їх взаємодії.

Література: 1. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса / М. Мейер, В. Маршалл; пер. с англ. А. О. Корсунской. – М.: Вершина, 2004. – 272 с. 2. Петухов Г. Б. Методологические основы внешнего проектирования целенаправленных процессов и целеустремленных систем / Г. Б. Петухов, В. И. Якунин. – М.: АСТ, 2006. – 504 с. 3. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: учебн. пособ. / Дж. К. Лафта. – М.: Русская деловая литература, 1999. – 320 с. 4. Амоша А. И. Каноны рынка и законы экономики. Кн. 1. Методология экономико-математического анализа / А. И. Амоша, Е. Т. Иванов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. – 420 с. 5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. 6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Начала, 1997. – 180 с. 7. Отчет о мировом развитии. – М.: Прайм-ТАСС, 1997. – С. 4. 8. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб.: Питер, 2004. – 269 с. 9. Миротин Л. Б. Системный анализ в логистике: учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М.: Экзамен, 2002. – 480 с. 10. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении: учебн. пособ. / В. С. Анфилатов, А. А. Емельянов, А. А. Кукушкин; под ред. А. А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с. 11. Мухин В. И. Исследование систем управления: учебник для вузов / В. И. Мухин. – М.: Экзамен, 2003. – 384 с. 12. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development / Robert E. Lucas // Journal of Monetary Economics. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42. 13. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е. Н. Логачева и др. – 2-е изд. доп. – М.: Дело, 2002. – 376 с. 14. Осипов Ю. М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю. М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с. 15. Синк Д. С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с. 16. Друкер П. Эффективное управление предприятием / П. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2008. – 224 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до редакції
20.12.2010 р.

УДК 658.012.12

Орлов П. А.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. Дан анализ существующих проблем в Украине в области управления качеством продукции (услуг), с одной стороны, на уровне государства, действующих законов и нормативных актов, а с другой – на уровне предприятий. Показано, что для обеспечения высокого качества и конкурентоспособности продукции необходимо гармоничное сочетание эффективной системы государственного регулирования в сфере обеспечения качества продукции (услуг) и социальной ответственности бизнеса, а также высокого уровня управления качеством на предприятиях. Обоснованы ведущая роль государственного регулирования и некоторые рекомендации по его совершенствованию.

Анотация. Надано аналіз існуючих проблем в Україні в галузі управління якістю продукції (послуг), з одного боку, на рівні держави, чинних законів і нормативних актів, а з іншого – на рівні підприємств. Показано, що для забезпечення високої якості й конкурентоспроможності продукції необхідне гармонійне поєднання ефективної системи державного регулювання у сфері забезпечення якості продукції (послуг) і соціальної відповідальності бізнесу, а також високого рівня управління якістю на підприємствах. Обґрунтовано провідну роль державного регулювання й деякі рекомендації з його вдосконалення.

Annotation. The analysis of existing problems in Ukraine in the field of product quality control (services), on the one hand, at the level of the state, laws in force and statutory acts, and on the another – at the level of the enterprises, is given. It is shown that for maintenance of high quality and competitiveness of production the harmonious combination of effective system of state regulation in the sphere of improvement of quality of production (services) and social responsibility of business and high level of quality management at the enterprises is necessary. The leading part of state regulation and some recommendations about its perfection are proved.

Ключевые слова: управление качеством, государственное регулирование, социальная ответственность, сертификация.

Проблеме управления качеством и конкурентоспособностью продукции посвящены работы Э. Деминга, Джурана Д. М., Ф. Кросби, К. Исикавы, А. Фейгенбаума, Гличева А. В., Коллегаева Р. Н., Глудкина О. П., Окрепилова В. В., Пономаренко В. С., Поддубной Л. И., И. Петровича, А. Катаева [1 – 8] и многих других ученых. Но некоторые аспекты проблемы остаются недостаточно разработанными.

Целью настоящей статьи является анализ существующих в Украине проблем в области управления качеством продукции и обеспечения социальной ответственности бизнеса, с одной стороны, на уровне органов государственной власти, действующих законов и нормативных актов, а с другой – на уровне предприятий, а также обоснование рекомендаций по их решению.

Существует огромное количество определений качества продукции. В соответствии с п. 3.1 стандарта ISO 9000 качество продукции или услуги – "это степень соответствия совокупности присущих ей характеристик требованиям". При

этом под требованием понимают "потребность или ожидание, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным". Словосочетание "обычно предполагается" означает, что это общепринятая практика организации, её потребителей и других заинтересованных сторон, когда устанавливаются рассматриваемые предполагаемые потребности и ожидания. Подчёркнуто, что термин "качество" может применяться с прилагательными плохое, хорошее, превосходное. Это слишком лаконичное определение подвергается справедливой критике учёных. С точки зрения автора, определение выиграет, если его изменить следующим образом. *Качество продукции или услуги – это степень соответствия присущих ей характеристик требованиям, то есть потребности или ожиданию, которое установлено, обычно предполагается или является обязательным на всём протяжении её надлежащего использования до полного потребления или утилизации.* Термин "качество" может применяться с прилагательными *недопустимое, плохое, хорошее, превосходное.* Термин "недопустимое" качество должен применяться к продукции, не соответствующей действующим законам, стандартам и представляющей опасность для морали, здоровья, жизни, имущества людей и окружающей природной среды. Производство и реализация такой продукции должны быть запрещены. К сожалению, производство и реализация продукции недопустимого качества получили массовое распространение во всех странах мира.

Опыт передовых фирм многих государств демонстрирует, что постоянное повышение качества продукции (работ, услуг) (далее – продукции) в наибольшей степени способствует достижению высоких темпов социально-экономического развития. Существует тесная взаимосвязь между качеством производимой продукцией, её конкурентоспособностью, конкурентоспособностью предприятий-производителей, конкурентоспособностью государства и качеством жизни граждан в стране. Не может быть конкурентоспособным предприятие, производящее продукцию плохого качества. Аналогично не может иметь высокую конкурентоспособность страна, в которой предприятия, на которых производится основная часть продукции, являются неконкурентоспособными. Чем выше качество и конкурентоспособность продукции, производимой в стране, тем эффективнее его экспортные операции и лучше платёжный баланс, выше качество жизни населения.

Об исключительной актуальности проблемы качества и конкурентоспособности для нашей страны свидетельствует следующее. По данным Госкомстата, Украина за 8 месяцев 2010 года имела превышение импорта товаров над экспортом на 4 640,9 млн долл. по сравнению с 3 786,2 млн долл. за соответствующий период 2009 г., то есть отрицательное сальдо внешней торговли товарами увеличилось на 22 %. По-прежнему остаётся высокой доля продукции горнометаллургического комплекса в экспорте – 33,6 %, и низкой – доля машин, приборов, оборудования – 15,6 %. Коэффициент покрытия экспортом импорта составил 0,87 [9]. Известно, что в Украине от некачественных спиртных напитков ежегодно умирает более 10 тыс. чел. В стране реализуется более 20 % поддельных лекарств. Подобных негативных примеров, к сожалению, можно привести очень много, но очень немногие были серьёзно наказаны за производство и реализацию продукции недопустимого качества, вызывающей тяжёлые заболевания и смерть людей.

По данным Госкомстата, в большинстве отраслей экономики на протяжении продолжительного периода отмечается высокая доля убыточных предприятий. Так, доля убыточных предприятий в промышленности за 2006 год составляла 35 %, а за январь – май 2010 г. – 47,1 %, хотя их убытки снизились на 5,2 % по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. – до 43,414 млрд грн [9]. Здесь отражается совокупное влияние недостатков управления качеством и конкурентоспособностью и других факторов как зависящих от предприятий, так и не зависящих, в том числе и все недостатки государственного регулирования экономики. Его роль в условиях мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в 2007 году, многократно возрастает.

В 2007 г. Украина заняла 76 место из 177 стран по индексу развития человеческого потенциала, то есть по качеству жизни. В пятерке стран с высоким уровнем развития человеческого потенциала – Исландия, Норвегия, Австралия, Канада и Ирландия. 12-е место заняли США, 64-е – Беларусь, 67-е – Россия. В 2009 г. Украина ещё ухудшила свою позицию и переместилась на 85-е место среди 182 стран. Беларусь заняла 68-е, Россия – 71-е место. Для сравнения, в 1990 г. бывший СССР занимал 33 место в мире. Как видим, ни одна из перечисленных выше наиболее развитых республик бывшего СССР за 19 лет самостоятельного развития не смогла даже приблизиться к прежнему результату. Все они оказались в экзотической ситуации догоняющих своё прошлое.

Важнейшей функцией органов государственного регулирования экономики должно быть, с одной стороны, создание благоприятных условий для производства отечественными производителями конкурентоспособной продукции, а с другой – введение эффективного контроля и высокой ответственности за производство продукции недопустимого и плохого качества, а также за недобросовестную рекламу. В Украине эта функция пока реализуется очень плохо. По мнению автора, основными причинами такого положения являются: мощное лоббирование интересов бизнеса в Верховной Раде, высокая коррупция, политическая нестабильность, создавший приоритет политики над экономикой. К сожалению, главным критерием для назначения на руководящий пост часто выступают не деловые качества, а принадлежность к определенной политической партии или коалиции. Этим объясняется низкий профессионализм многих чиновников.

Эффективное государственное регулирование в сфере обеспечения качества продукции и социальной ответственности бизнеса, по мнению автора, предполагает:

- наличие качественно разработанных законов и нормативных актов, обеспечивающих приоритетную ориентацию предпринимательства на недопущение выпуска и реализации продукции, опасной для морали, здоровья, жизни и имущества потребителей, окружающей среды и общества в целом;
- разработку эффективных механизмов их реализации;
- разделение власти и бизнеса;
- искоренение коррупции.

В нашей стране по каждому из перечисленных требований существуют нерешённые проблемы. Серьёзным препятствием для усиления социальной направленности государственного регулирования является состав Верховной Рады. Из 450 депутатов Верховной Рады, действовавшей с 2002 по 2006 годы, 300, или 66,7 %, были миллионерами [10, с. 281]. До настоящего времени ситуация практически не изменилась.

По данным неправительственной международной организации по борьбе с коррупцией Transparency International Украина в 2007 г. заняла 118-е место среди 180 стран. Самый высокий уровень коррупции отмечен в Сомали – 180-е место. В 2008 г. страна опустилась на 134 место – это уровень Либереи и Никарагуа и худший результат среди "новых независимых государств". В 2009 г. мы уже скатились на 146 место. Учитывая, что в 2003 г. наша страна занимала 111 место по коррупции, можно сделать вывод о стабильной тенденции ухудшения ситуации по мере углубления рыночных преобразований. В условиях такой коррупции не может быть и речи о соблюдении даже качественно подготовленных социально направленных законов и нормативных актов. А у нас ситуация усугубляется их отсутствием. Некоторые исследователи высказывают мнение о неизбежности резкого роста коррупции в процессе реформирования экономики. Однако опыт некоторых бывших республик СССР опровергает эту точку зрения. Так, Эстонии в 2009 году было присвоено 34 место, Литве – 45, Латвии – 59.

В результате перечисленных выше причин и длительного влияния неолиберализма мы имеем несовершенное законодательство, призванное защитить права потребителей от бизнеса, ориентированного, к сожалению, чаще всего на получение максимальной прибыли, даже не останавливаясь пе-

ред тяжкими преступлениями против своих сограждан. Примеров тому существует великое множество в сфере производства и реализации продукции, опасной для морали, жизни, здоровья и имущества граждан, широкомасштабной подделки медикаментов, различных форм мошенничества, включая создание финансовых пирамид [11].

Беспрецедентный по своим масштабам и отрицательным последствиям мировой финансово-экономический кризис, который, по мнению автора, является системным, в очередной раз высветил существенные недостатки капиталистической социально-экономической системы и несостоятельность неолиберальной монетаристской концепции, которая пыталась обосновать необходимость максимального невмешательства государства в экономику. Наибольшую известность получили работы Милтона Фридмана, лауреата Нобелевской премии 1976 г. Его разработки нашли широкое применение при реформировании финансово-кредитной системы США и других стран, систем государственного управления МВФ и Мировым банком. Крах же американской финансово-кредитной системы в 2009 г., которая в течение 20 предшествующих лет развивалась на принципах саморегулирования, окончательно подорвал доверие к этой концепции. Это привело к резкому сокращению количества сторонников неолиберализма. Подавляющее большинство правительств промышленно развитых стран основные меры по преодолению кризиса проводят в направлении усиления государственного регулирования экономики, особенно в финансово-кредитной сфере. Например, решения всех саммитов государств "двадцатки" G20 по выходу из кризиса предусматривают ряд мер по усилению регулирования отдельных видов предпринимательства как в масштабах отдельных стран, так и в международном. Во время саммита государств "двадцатки" G20, состоявшегося в июне 2010 г. в Торонто, представители Германии, Франции, США и Англии предлагали ввести специальный налог на банки в масштабах "двадцатки" G20 с тем, чтобы сформировать специальный фонд для покрытия из него в будущем их возможных огромных убытков, а не за счёт государственных бюджетов стран, как это было в этот раз. Пока эта идея не получила одобрения всех участников "двадцатки" G20, но перечисленные страны и некоторые другие уже реализуют эту меру принятием соответствующих законов [12]. Показательно, что правительство США, в которых с восторгом была воспринята концепция неолиберализма Милтона Фридмана с момента её появления, с 2007 г. приняло много мер по усилению государственного регулирования экономики.

Представляется, что концепция неолиберализма базируется на ошибочном представлении о необыкновенной способности "невидимой руки рынка" в современных условиях справедливо регулировать взаимоотношения между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями), а также цены. Дело в том, что чем больше общество удаляется от эпохи Адама Смита, тем значительно неравенство сторон рыночного обмена. Производитель чаще всего владеет научно-техническими достижениями, позволяющими ему не только повысить качество выпускаемой продукции, но и произвести более прибыльный для него фальсификат, трудно отличимый от качественного продукта. В то же время покупатель (потребитель) не имеет возможности объективно оценить качество приобретаемого продукта, так как для этого часто необходимы специальные приборы и/или лабораторные исследования. Такая ситуация характерна для большинства товаров, а особенно для продуктов питания, тканей, одежды, обуви, тканей, бытовой техники, транспортных средств. Например, в настоящее время в Украине под видом молока и молочных продуктов иногда продаются фальсификаты, содержание всего 15 % и меньше молока, которые потребителю трудно отличить от натуральных продуктов. Если к этому добавит постоянно возрастающие возможности производителя (продавца) оказывать выгодное ему психологическое воздействие на покупателя (потребителя) через рекламу и другими

всё более изощрёнными способами, а также частые картельные сговоры, то очевидным становится преимущество позиции производителя (продавца) в рыночном обмене. Но в ситуациях существования цепочки: производитель – переработчик – продавец, как свидетельствует практика, часто все преимущества используются только переработчиком и продавцом, а производитель оказывается в самом невыгодном положении. Способности "невидимой руки рынка" справедливо регулировать взаимоотношения между производителями (продавцами) и покупателями (потребителями), качество продукции и цены по мере развития научно-технического прогресса стремительно снижаются. И уж очень велико стремление большинства предпринимателей любой ценой стать главным олигархом. Отсюда вытекает вывод, что по мере развития научно-технического прогресса должна расширяться сфера государственного регулирования экономики с целью защиты потребителей, окружающей природной среды и общества в целом от продукции недопустимого качества.

Например, по результатам проверки в 2010 году Центром независимых потребительских экспертиз "Тест" 11 марок сметаны и 10 марок молока в харьковских магазинах было установлено, что продукция трёх торговых марок "Хуторок", "Молочная ферма" и "Ведмедик-чарівник" содержала от 85 % кокосового и пальмового жира, а не молочного. Она вообще не имела права называться молоком. При этом себестоимость 1 литра такого эрзац-молока на 30 – 40 % ниже, чем натурального. Из 11 проверенных образцов сметаны 5 оказались фальсификатом. К трём уже названным торговым маркам прибавились "Марічка" и "Щодня" [13]. Некачественными оказались 30 % проверенных торговых марок молока и более 45 % сметаны. Было отмечено отсутствие реальных механизмов воздействия на недобросовестных производителей. И это при том, что изготовители фальсификатов не только безнаказанно грубо обманывают потребителей, но и, по мнению автора, способствуют дальнейшему упадку отечественного сельского хозяйства, подрывают продовольственную безопасность страны. Потребители не информируются о составе приобретаемых продуктов питания, хотя в статье 3 Закона Украины "О защите прав потребителей" такое право декларируется. Для исправления этого очень серьёзного недостатка следует учесть опыт Еврокомиссии и обязать производителей большинства товаров широкого потребления указывать, из чего они изготовлены, а за выявляемые расхождения между объявленным составом и фактическим предусмотреть строгую ответственность, включая уголовную. По мнению автора, большим упущением является отсутствие в настоящее время обязательной сертификации для молока и молочных продуктов, которое срочно нужно устранить.

Кроме того, в нашей стране, по данным Госпотребстандарта, на 01.01.2009 г. только 8 предприятий имели сертифицированные системы менеджмента безопасности пищевой продукции в соответствии со стандартом ISO 22000. Этот стандарт был разработан Международной организацией по стандартизации (ISO) в 2005 году для предприятий пищевой и сопутствующих отраслей, включая производство кормов для животных, сырья, упаковочных материалов, транспортировку, хранение, розничную торговлю и общественное питание. Актуальность такого системного подхода к менеджменту безопасности пищевой продукции многократно повысилась после разразившегося в начале 2011 года "диоксинового скандала" в ФРГ. В продукции нескольких тысяч птицеводческих и свиноводческих хозяйств государственными контролёрами в больших количествах было обнаружено высокотоксичное вещество – диоксин. Исследованиями установлено, что диоксин, накапливаясь в организме человека, вызывает различные тяжёлые заболевания, в том числе рак и бесплодие. Опыты на грызунах и других животных подтверждают выводы ученых.

Как следствие проверки: сто тысяч яиц было уничтожено, а 4,7 тысячи крупных производств временно были лишены права на торговлю своей продукцией. Ежедневный ущерб, который диоксиновый скандал наносил фермерам

ФРГ, оцenen приблизительно в 60 млн евро. Кроме того, Южная Корея уже ввела временный запрет на импорт свинины из ФРГ. Словакия приостановила ввоз немецких яиц и мяса цыплят до тех пор, пока не убедится в безопасности этой продукции. Россельхознадзор предупредил о возможном запрете на ввоз в Россию продукции животного происхождения из ФРГ. Аналогичные меры ожидаются и со стороны других импортеров. Хочется надеяться, что и в Украине будет усилен контроль продукции животного происхождения, импортируемой из ФРГ и других европейских стран, вплоть до временно-го запрета на её импорт. Не исключено, что немецкая продукция животного происхождения с диоксином будет сбываться и через посредников из других стран.

Последующее расследование привело государственных контролеров на фирму Harles und Jentzsch, производящую различные химикаты и жировые добавки для кормов. Фирма поставляет жировые добавки многим компаниям, производящим в ФРГ корм для птиц и животных. Выяснилось, что фирма Harles und Jentzsch на протяжении ряда лет скупала у одной из нидерландских фирм содержащие диоксин остатки жирных кислот, которые ей обходились вдвое дешевле, чем натуральные. Хотя покупаемый товар был маркирован как средство, предназначенное для употребления исключительно в технической промышленности, компания использовала его для производства кормового жира. Под видом натуральных жировых добавок фирма Harles und Jentzsch продавала своим клиентам жиры промышленного назначения. Санитарные службы установили, что уровень диоксина в жировых добавках компании Harles und Jentzsch в 77 раз превышает допустимую норму. Предполагается, что было реализовано около 3 тонн ядовитого жира, которым могло быть заражено около 150 тысяч тонн корма.

Виновникам диоксинового скандала грозит тюремное заключение. По оценкам немецкого союза контролеров пищевой промышленности, 25 % предприятий отрасли работают небезупречно. Однако оценки довольно приблизительны, так как из-за ограниченности штата контролеров более полумиллиона немецких производителей продуктов питания власти проверяют не чаще раза в два года [14].

В нашей стране без стимулирования разработки и внедрения систем менеджмента безопасности пищевой продукции в соответствии со стандартом ISO 22000 Кабинетом Министров не приходится ожидать существенного прогресса в этом деле. Вместе с тем не следует ограничиваться только разработкой и внедрением систем менеджмента безопасности пищевой продукции, предусмотрев строгую ответственность, включая уголовную, виновникам производства и сбыта продукции, опасной для здоровья и жизни потребителей.

Сейчас в Украине реализуется большое количество энергосберегающих электрических лампочек. Но при этом покупатели не предупреждаются о содержании в этих лампочках ртути, опасной для их здоровья и окружающей природной среды. Не решается и проблема последующей их утилизации, что чревато катастрофическими последствиями. А их долговечность и качество часто оказываются очень низкими, вопреки рекламным обещаниям изготовителей. Без адекватного вмешательства органов государственного управления эту надвигающуюся катастрофу предотвратить невозможно. Экономить электроэнергию, безусловно, необходимо, но только при условии недопущения непоправимого вреда здоровью потребителей и окружающей природной среде. Решение этой проблемы возможно посредством совершенствования условий сертификации. *Сертификат соответствия, разрешающий реализацию таких энергосберегающих электрических лампочек и других потенциально опасных товаров на рынке нашей страны, должен выдаваться только после решения проблемы последующей безопасной их утилизации. В организации утилизации вышедших из строя таких изделий должен*

участвовать их изготовитель или реализатор непосредственно или опосредовано через налоговые платежи.

В особой защите нуждается наша молодёжь, для которой отдельные виды бизнеса под прикрытием принятых с их участием законов более 18 лет изощённо рекламируют спиртные напитки, пиво, сигареты, азартные игры, причиняющие огромный вред их морали и здоровью. По данным опроса, проведенного Украинским институтом социологических исследований им. Я. Яременко при содействии Детского фонда ООН (Юнисеф), в 24 областях Украины, АР Крым и в Киеве за 4 года еженедельные потребления крепких спиртных напитков среди 15-летних девочек и 13-летних мальчиков увеличилось более чем в 1,5 раза, а употребление вина среди подростков – в 2,5 раза. Курильщики – 10-классники составили 50 %, а 8-классники – 40 %. При этом ежедневно и еженедельно пиво пьют 15 % шестиклассников и более 50 % первокурсников ПТУ. Как видим, результаты рекламы ошеломляющие, а рекламодатели аморально получили огромную прибыль на разложении молодёжи [15].

По числу игровых автоматов и казино к маю 2009 г. мы вышли на "передовые" позиции в мире. Они плотным кольцом окружили учебные заведения, рынки, стадионы, что явилось причиной появления большого количества людей, страдающих игроманией, особенно среди молодёжи. По определению специалистов Украинского института зависимости, который занимается лечением алкогольной, наркотической и игровой зависимости: "Игромания – психическое расстройство, по тяжести и последствиям сравнимое с алкогольной и наркотической зависимостью. По мере развития болезни человек постепенно деградирует и все сферы его жизни деформируются. При этом сам зависимый отрицает наличие проблем. Он искренне верит, что может контролировать ситуацию, остановиться в любой момент, выиграть, раздать все долги и т. д. Слезы, просьбы, угрозы, попытки близких достучаться до здравого смысла азартнозависимого человека тщетны" [16].

В соответствии с законом, принятым в 2007 году, в России предусматривались кардинальные ограничения на этот бизнес, способствующий моральной деградации общества. В 2009 году весь игорный бизнес должен был быть сосредоточен только в четырех специальных зонах. В нашей же стране только пожар в одном из залов игровых автоматов Днепропетровска, в результате которого погибли 9 человек и 11 получили ранения, побудил Верховную Раду принять в мае 2009 г. Закон № 4268 "О запрете игорного бизнеса в Украине" до принятия специального законодательства, которое предусматривает право на его осуществление в специально созданных игорных зонах. После преодоления вето Президента Ющенко В. А. Закон был введен в действие. Но, по сообщению СММ, игорный бизнес продолжал процветать и через год после принятия закона о его запрете. Он переместился в Интернет-клубы, некоторые заведения просто заменили вывески, и даже открываются новые заведения с изменёнными вывесками. За 5 месяцев 2010 г. в стране органами МВД зарегистрировано 67 преступлений в сфере игорного бизнеса. По ним возбуждено 40 уголовных дел. В суд направлено 11, а рассмотрено всего 5 [17]. Интересно, что и в России закон 2007 года также до сих пор не реализован в полном объёме. Видимо этот бизнес очень сильно лоббируется в обеих странах.

Некоторые позитивные изменения в Закон Украины "О рекламе" были внесены в марте 2008 г. [18]. До появления в марте 2008 г. пункта 9 статьи 22 некоторые известные спортсмены, актёры и эстрадные артисты Украины интенсивно рекламировали пиво и спиртные напитки, руководствуясь, наверное, принципом "деньги не пахнут" и не задумываясь о последствиях рекламы. Но вместо того, чтобы немедленно запретить рекламу алкогольных напитков и табачных изделий, приняты только некоторые ограничения на рекламу, которые нашли отражение в статье 22 этого Закона, но вступили в силу только с 01.01.2009 г. и с 01.01.2010 г. Так, с 1 января 2010 года запрещена реклама

алкогольных напитков и табачных изделий в печатных СМИ, кроме специализированных изданий.

Просто смешно выглядит рекомендация пункта 7 статьи 22 Закона, чтобы реклама алкогольных напитков с 18.03.2008 г. сопровождалась текстами предупреждения такого содержания: "Чрезмерное потребление алкоголя вредно для вашего здоровья". Общеизвестно, что чрезмерное потребление любого продукта вредно для здоровья. Главное различие в степени вредности, а оно замалчивается. И даже жить вредно для здоровья, так как с возрастом у всех людей оно ухудшается. Ситуация с алкоголизмом в стране, и прежде всего среди молодёжи, требует не только незамедлительного запрета рекламы всех видов алкогольных напитков и пива. А на каждой их упаковке, независимо от содержания в нём алкоголя, должен быть текст предупреждения: "Чрезмерное потребление алкоголя, в том числе в виде пива и слабоалкогольных напитков, вызывает тяжелейшее заболевание алкоголизмом и деградацию личности".

Из изложенного вытекает следующее. Принципы рекламы, перечисленные в статье 7 Закона Украины "О рекламе", такие, как: законность, точность, достоверность, использование форм и средств, которые не наносят потребителю рекламы вреда, а также необходимость учитывать особую чувствительность детей и не наносить им ущерб, носят чисто декларативный характер. Поэтому в очень многих случаях реклама является недобросовестной. В соответствии с Законом недобросовестная реклама – это "реклама, которая вводит или может ввести в заблуждение потребителей рекламы, нанести ущерб лицам, государству или обществу вследствие неточности, недостоверности, двусмысленности, преувеличения, замалчивания, нарушения требований относительно времени, места и способа распространения". На рекламу игорного бизнеса вообще не было никаких ограничений. Видимо, этот бизнес ещё сильнее лоббировался.

Из-за отсутствия качественной законодательной базы, предусматривающей строгую ответственность, Украина вошла в пятерку стран – производителей детской порнографии – и в десятку лидеров по ее распространению [19]. Подобное же новаторство как производство уже в течение нескольких лет безалкогольного напитка с названием "Детское шампанское", ориентирующего детей на потребление спиртных напитков с детского садика, должно стать предметом серьёзного уголовного преследования.

Очень немногие отечественные предприятия (менее 3 %) внедрили и сертифицировали системы менеджмента качеством согласно международным стандартам ISO 9001:2000 и ISO 9001:2008 (СМК) [20; 21]. В ноябре 2008 г. вышло четвертое издание стандартов ISO серии 9000, которое внесло незначительные изменения в требования к системе менеджмента качества По данным Госпотребстандарта, на 01.01.2006 года в Украине было 1 405 сертификатов на СМК согласно международному стандарту ISO 9001:2000, в том числе 989 сертификатов зарегистрированы в системы УкрСЕПРО и 416 – выдано иностранными органами. Для сравнения, Венгрия имеет более 10 тыс. сертифицированных СМК. По состоянию на 01.01.2009 г. количество сертификатов, выданных в системе УкрСЕПРО, увеличилось до 1 177, то есть в 1,19 раза. Количество же сертификатов, выданных иностранными органами по сертификации, увеличилось до 1 276, то есть в 2,68 раза. Общее же количество сертификатов увеличилось до 2 453, то есть в 1,75 раза. Всего 123 предприятия имели сертификаты на системы экологического управления согласно международному стандарту ISO 14001 [22]. При этом нужно учитывать, что сертификаты, выданные в системе УкрСЕПРО, пока признаются только в Украине и в странах СНГ. Отсутствие сертификатов на СМК у подавляющего большинства отечественных предприятий, с одной стороны, лишает их возможности усовершенствовать управление качеством на основе стандарта ISO 9001:2008 и получить за счёт этого экономические выгоды, а с другой – снижает их имидж. То и другое отрицательно сказывается на конкурентоспособности предприятий в усло-

виях глобализации экономики и членства Украины в ВТО. Автор разделяет некоторые критические замечания в адрес стандарта ISO 9001:2008 и существующей практики сертификации СМК [4; 23]. Действительно, сертификация СМК превратилась в глобальный бизнес, под который сформирована соответствующая структура – международная сеть ассоциаций качества, органов сертификации, консалтинговых коммерческих организаций [23]. Некоторые органы сертификации и консалтинговые компании, как и некоторые субъекты бизнеса в других сферах, ставят основной целью максимизацию своей прибыли любой ценой. Поэтому автор встречал объявления с предложениями буквально за 10 дней внедрить и сертифицировать СМК, а по сути купить сертификат. Руководители предприятий не должны соглашаться на такие сделки. Однако их на это вынуждает сложившаяся практика. Предприятия промышленно развитых стран очень неохотно налаживают хозяйственные связи с зарубежными предприятиями, не имеющими сертификат на СМК. Они либо совсем не приобретают продукцию таких предприятий, либо приобретают по сильно заниженным ценам. Затрудняется участие в торгах или получение госзаказа в нашей стране. Эти обстоятельства являются основным стимулом для внедрения и сертификации СМК отечественными предприятиями, поскольку в большинстве случаев она является добровольной.

Одна из важнейших причин отставания по количеству сертифицированных СМК в нашей стране заключается в отсутствии действенной помощи предприятиям при их внедрении и сертификации. Например, в Венгрии 50 % расходов предприятия на эти цели компенсировались из госбюджета, для предприятий с количеством работников до 1 000 человек предоставляются бесплатные консультации. В России, например, Комитет предпринимательства Московской области оплачивает всем предприятиям области 50 % затрат на сертификацию СМК, то есть с января 2011 г. 47,5 тыс. руб. [7].

Наибольшее количество сертифицированных СМК согласно стандарту ISO 9001 имеют такие страны, как Китай, Англия, Италия, Япония, США, Франция, Германия. С 2002 года по количеству сертифицированных СМК лидером является Китай, который в 2010 г. стал второй экономикой мира после США. Быстро возрастает количество сертифицированных СМК в России, Латвии, Чехии, Словении.

Сложившаяся в мире экологическая ситуация может быть улучшена, если в рамках каждой страны и международного сообщества будут приняты ограничения на допустимую мощность и габариты автомобилей, яхт, самолётов, вертолётов, предназначенных для домашних хозяйств. Ограниченность невозобновляемых энергоресурсов и забота о будущих поколениях людей настоятельно требуют этого. Например, такие крупногабаритные автомобили, как Hummer причиняют большой вред окружающей среде как из-за большого потребления горючего на единицу пробега, так и из-за огромных габаритов. Они часто провоцируют "пробки" на дорогах, а, следовательно, и сопутствующее им многократно увеличивающееся загрязнение окружающей среды.

Из изложенного вытекает, что решить проблемы повышения качества продукции и социальной ответственности бизнеса можно только на основе системного подхода. То есть сочетания рационального усиления государственного регулирования экономики и эффективного международного сотрудничества в этой сфере, с одной стороны, а с другой – ускорения инновационного социально направленного развития предприятий.

Литература: 1. Исикава К. Японские методы управления качеством / К. Исикава ; сокр. пер. с англ. ; научн. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. – М. : Экономика, 1988. – 216 с. 2. Гличев А. В. Основы управления качеством / А. В. Гличев. – М. : Издательство АМИ, 1998. – 478 с. 3. Всеобщее управление качеством : учебник

для вузов / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин ; под ред. О. П. Глудкина. – М. : Радио и связь, 1999. – 600 с. 4. Конти Т. Качество: упущенная возможность? Книга, заставляющая задуматься предпринимателей, менеджеров и служащих, стремящихся к успеху в бизнесе / Т. Конти ; пер. с итал. В. Н. Загребельного. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 213 с. 5. Колегаев Р. Н. Экономическая оценка качества и оптимизация системы ремонта машин / Р. Н. Колегаев. – М. : Машиностроение, 1980. – 239 с. 6. Петрович И. Определение конкурентоспособности товаров производственного назначения в системе маркетинга / И. Петрович, А. Катаев // Экономика Украины. – 1997. – № 10. – С. 30–37. 7. Срочная сертификация ГОСТ Р ИСО 9001:2008 (ISO 9001:2008) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iso-9001.ru/>. 8. Пономаренко В. С. Концептуально-методологичні засади формування адаптивної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики : монографія / за ред. д.е.н., проф. В. С. Пономаренка, д.е.н., проф. М. О. Кизима, д.е.н., проф. О. М. Тищенко. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – С. 62–78. 9. Офіційний сайт Держкомстату України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 10. Булеев И. П. Трансформация общества и экономика: опыт и перспектив : монография / И. П. Булеев ; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 336 с. 11. Орлов П. А. Государственное регулирование экономики как важная составляющая становления социально ответственного маркетинга и повышения конкурентоспособности продукции / П. А. Орлов // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики / під ред. докт. екон. наук, проф. В. С. Пономаренка, докт. екон. наук, проф. М. О. Кизима, докт. екон. наук, проф. О. М. Тищенко. – Харків : ФОП Лібуркін Л. М. ; ВД "ІНЖЕК", 2009. – С. 50–64. 12. Bouilhet A. Désaccords au sommet sur la taxe bancaire Le Figaro / A. Bouilhet. – 27.06.2001. 13. Тарасенко Я. Эрзац-молоко и фальсифицированная сметана ещё встречаются, увы, в харьковских магазинах / Я. Тарасенко // Время. – 5 июня 2010. – № 99(16530). 14. Взгляд из Франкфурта: поле диоксиновой бойни [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://minfin.com.ua/2011/01/10-/305188/>. 15. Дети Украины начинают пить и курить с 11 лет (опрос) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://health.unian.net/rus/detail/189499>. 16. <http://zavisimosti.net.ua/igromaniya-ludomaniya.html>. 17. Веснич А. Как расцветает игровой бизнес через год после запрета / А. Веснич // Время. – 19 июня 2010. – № 109(16540). 18. Закон України "Про рекламу" // Урядовий кур'єр. – 1996. – № 137–138. – С. 6–7. 19. <http://translate.google.com.ua/translate?hl=ru&sl=uk&tl=ru&u=http%3A%2F%2Fvkurse.ua%2Fua%2Fanalytics%2Fnavnodushie.html>. 20. ДСТУ ISO 9001-2001. Системи управління якістю. Вимоги. – К. : Держспоживстандарт України, 2001. – 24 с. 21. ДСТУ ISO 9001:2009. (ISO 9001:2008, IDT) Системи управління якістю. Вимоги. – К. : Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с. 21. <http://www.dssu.gov.ua/document/123486/Станом090210.pdf>. 23. Тупкало В. Н. Стандарт ISO 9001:2008 или восемь лет страстей по качеству [Электронный ресурс] / В. Н. Тупкало. – Режим доступа : <http://trn.work.ua/articles/1097/>. 24. Закон Украины "О защите прав потребителей" // Ведомости Верховной Рады. – 1991. – № 30. – Ст. 379. 25. Закон України "Про безпечність та якість харчових продуктів" // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1998. – № 19. – Ст. 98.

Рецензент
докт. екон. наук,
профессор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до редакції
10.12.2010 р.

УДК 005.591.4:005.95

Лепейко Т. І.
Назаров Н. К.

ОРГАНІЗАЦІЙНА ПЕРЕБУДОВА ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛADOVA ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ

Анотація. Розглянуто напрями організаційної перебудови персоналу як складову частину процесу реструктуризації; запропоновано адаптивний до кризових умов метод реструктуризації персоналу підприємства.

Анотация. Рассмотрены направления организационной перестройки персонала как составную часть процесса реструктуризации; предложен адаптивный к кризисным условиям метод реструктуризации персонала предприятия.

Annotation. Directions of organizational alteration of personnel as component part of process of restructuring are considered; the adaptive to the crisis terms method of restructuring of personnel of enterprise is offered.

Ключові слова: реструктуризація персоналу, напрями організаційної перебудови, структурні фактори, модель активного пристосування.

Інтенсивний розвиток ринкової економіки в Україні й сукупні цьому процесу зміни загострили проблеми адаптації вітчизняних підприємств до зовнішнього середовища. Відсутність адекватних стратегій розвитку виявила нездатність багатьох бізнес-структур реагувати на умови, що вже декілька років диктує світова економічна криза. Під впливом цього явища формується новий тип підприємства, який характерний для кризових або перехідних періодів. Такі підприємства орієнтовані на виживання й намагаються продовжити свою діяльність у вкрай нестабільних умовах. Основою для подібної орієнтації стають такі нестабільні умови, коли підприємствам дуже важко передбачити наслідки своїх теперішніх дій. На відміну від моделі консервативної поведінки, при якій підприємство багато в чому інерційно і вирішує проблеми, що виникають, традиційним чином або чекає їх вирішення на державному рівні, з'являється модель активного пристосування до змін. При цьому ставка робиться на власні сили: вміння самостійно спрогнозувати розвиток ситуації й, не чекаючи допомоги від держави, вжити відповідних заходів, що вимагає кардинального перегляду організаційних зв'язків усередині підприємства.

Теоретичні аспекти організаційної перебудови підприємства й відповідної зміни структури підприємства викладені в роботах таких вчених, як: Д. Гибсон, Д. Іванцевич, Д. Доннелі [1], Р. Дафт [2], Бузановский С. С., Горелов Н. А., Титков А. С. [3], Мазур І. Н., Афонін А. С., Нестерчук В. П. [4], Кравченко В. Ф., Кравченко Е. Ф., Забелин П. В. [5], Н. Тренев [6]. В опублікованих ними роботах, відображені окремі аспекти реструктуризації як усього підприємства, так і частково організаційних параметрів структури персоналу. Однак аналіз наукових праць, присвячених проблематиці досліджуваного питання, показав, що основна увага приділена саме реструктуризації підприємства, а персонал залишається поза увагою дослідників. Щодо наукових праць із соціально-трудової сфери, якою з наукової точки зору займаються Кібанов А., Колота А., Грішнова О., Лук'яненко Н., Єгоршин А., Савченко В., Семикіна М. та

інші [7– 9], то вони дотримуються класичної теорії управління персоналом і розвивають традиційні методи і моделі в умовах стабільного зовнішнього середовища, приділяючи недостатню увагу антикризовим заходам в управлінні людськими ресурсами підприємства.

Метою даної статті є обґрунтування проведення організаційних змін і розробка пропозицій щодо напрямів організаційної перебудови персоналу підприємства на основі аналізу структурних факторів.

Слід зазначити, що реструктуризація – це багатовимірне поняття. Воно, насамперед, включає нову систему цілей і їх розподіл між різними ланками, оскільки механізм управління повинен бути орієнтований на досягнення цілей. Перетворення стосуються складу підрозділів; розподілу завдань і функцій за всіма ланками; розподілу відповідальності, повноважень і прав усередині організації, співвідношення централізації й децентралізації. Важливими елементами реструктуризації є зміни комунікацій, потоків інформації й документообігу в організації. Нарешті, зміни повинні торкнутися й поведінкової системи, людей і груп, що постійно вступають у різні взаємини для вирішення спільних завдань. Чим швидше реакція організації на зовнішні зміни й реалізація відповідних дій, тим швидше організація вийде із зони нестабільності і зможе конкурувати у нових умовах.

Організаційні зміни становлять процес заміни застарілих і нездатних належною мірою виконувати свої функції елементів новими або доповнення їх раніше не існуючими з метою наблизити її можливості до вимог розвитку.

В основу дослідження покладено положення, що зміни у сфері управління персоналом слід розглядати як складову частину процесу реструктуризації підприємства в цілому.

Протиріччями, що ведуть до розпаду традиційної структури персоналу, можна вважати такі:

- зміна корпоративної стратегії підприємства при наявності людського ресурсу, що забезпечував попередню стратегію;
- реформування традиційної організаційної структури під впливом нових ринкових (або кризових) умов;
- невідповідність професійно-кваліфікаційної структури й нових функціональних вимог до персоналу;

- нездатність персоналу підприємства вчасно переходити на виробництво нової продукції (унаслідок негнучкої технологічної організації виробництва й наявності вузькоспеціалізованих ресурсів);

опір організаційним змінам внаслідок незадоволеності персоналу економічними та соціальними наслідками реформ.

Ці протиріччя визначають напрями реструктуризації персоналу, які керівництво підприємства повинно спланувати заздалегідь та забезпечити часовими, просторовими, організаційними, фінансовими, матеріальними ресурсами. Виходячи з того, що підприємство є складною системою, не можна не враховувати й зворотний зв'язок, а саме: якою мірою обмеження по наявному на підприємстві персоналу та його ставлення до змін можуть ускладнити процес реформування організаційних структур й освоєння виробництва нової продукції. Дана обставина робить актуальною діагностику персоналу з погляду його пристосованості до проведення реструктуризації підприємства і схвалення організаційних заходів, що дасть можливість оцінити ступінь готовності персоналу до зміни умов діяльності [2].

З позиції впливу процесу перепрофілювання виробництва на структуру підприємства, можна запропонувати такі напрями організаційної перебудови персоналу:

1. Орієнтація, насамперед на недопущення негативних явищ у складі персоналу, особливо відносно висококваліфікованих кадрів у сфері дослідницьких робіт і виробництва. Даний напрям здійснюється при перепрофілюванні в рамках освоєння нової продукції, яка може бути швидко освоєна і за техніко-технологічними ознаками близька до тієї, що традиційно випускається на підприємстві.

2. Спрощення професійно-кваліфікаційної структури персоналу без довгочасних і великомасштабних програм реконструкції підприємства. Цей напрям характеризується перепрофілюванням на випуск продукції, що передбачає використання спрощеної технічної й технологічної баз виробництва.

3. Поетапний перехід персоналу на виконання нових видів робіт і своєчасні заходи щодо перепідготовки кадрів. Такий підхід доцільний при зміні обсягу основного виду діяльності і при перепрофілюванні в рамках основної економічної діяльності, найчастіше слабо пов'язаної з неосновним виробництвом (торгівля, бізнес-послуги, здача в оренду нерухомості і т. п.). Основні проблеми в цьому випадку пов'язані із забезпеченням раціонального рівня диверсифікованості діяльності підприємства, а також з підтримкою гнучких зв'язків між основним і не-профільним виробництвами (у тому числі й по мобільному переміщенню персоналу при зміні кон'юнктури діяльності в рамках окремих напрямів).

Для того щоб швидко реагувати на зовнішні умови, які постійно змінюються і у яких здійснює свою діяльність підприємство, необхідно проаналізувати структурні фактори, що визначають зміни персоналу підприємства. Більш наглядно це можна зробити у вигляді схеми, що зображена на рисунку.

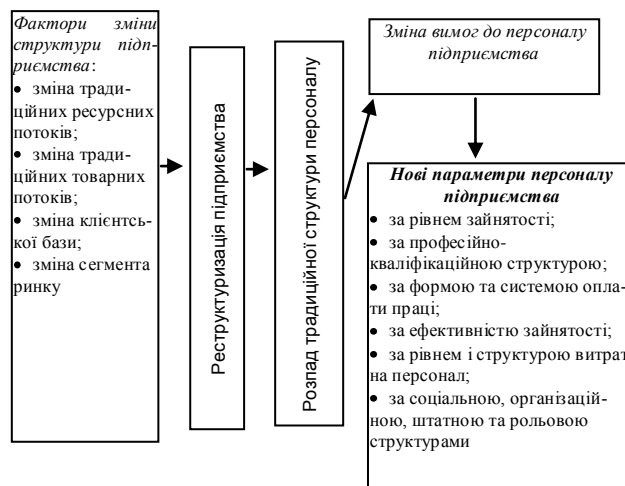


Рис. Структурні фактори зміни персоналу підприємства

Перетворення, що відбуваються в організації, можна розглядати з різних точок зору. Насамперед, вони бувають запланованими і незапланованими. Перші здійснюються в рамках еволюційного розвитку, тенденції якого добре відслідковуються, і на підставі цього завчасно плануються найкращий час для перетворень. Незаплановані часто доводиться здійснювати спонтанно, у несподіваних ситуаціях, тому іноді й процес може стати стихійним, некерованим. Перетворення можуть бути розовими або багатоступінчастими, що визначається їхнім масштабом, часом, внутрішньою гнучкістю організації, її здатністю витримати зміни.

Для вибору дієвих методів структурних перетворень підприємства важливо передбачити не тільки коротко-, але й довгострокові наслідки такого вибору. Під ефективним методом реструктуризації персоналу підприємства будемо розуміти спосіб узгодження колишньої й нової його структури в єдності двох параметрів: часу функціонування підприємства та системотворчих параметрів функціонування персоналу підприємства (чисельність, продуктивність праці).

Відповідно до такого підходу можна запропонувати процес реструктуризації персоналу, заснований на таких заходах:

- 1) своєчасне виявлення факторів, що визначають необхідність реструктуризації, і більш ранній розвиток елементів нової структури підприємства. Наприклад, вчасно освоюється нова конкурентоспроможна продукція і відповідно перерозподіляються ресурси підприємства;

- 2) уповільнення процесу руйнування існуючої структури підприємства з метою її збереження до моменту, коли буде досягнуто запровадження елементів нової структури. Для цього використовуються резерви існуючої структури підприємства (наприклад, можливості продовження випуску традиційної або модернізованої продукції);

- 3) комбінація першого і другого напрямів. Це забезпечує (за інших рівних умов) найменше зниження ефективності функціонування підприємства при структурних перетвореннях.

Висновком з даного дослідження є обґрунтування проведення організаційних змін і розробка пропозицій щодо напрямів організаційної перебудови персоналу підприємства. Проаналізувавши структурні фактори, які приводять до змін персоналу підприємства, та запропонувавши ефективні напрями організаційної перебудови персоналу підприємства, авторами запропоновані шляхи, за якими повинна відбуватися реструктуризації персоналу, найбільш ефективна в умовах адаптації до розвитку ринкових економічних відносини в Україні.

Література: 1. Гибсон Д. Организации: поведение, структуры, процессы / Д. Гибсон, Д. Иванцевич, Д. Доннели ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 662 с. 2. Дафт Р. Организации. Учебник для психологов и экономистов / Р. Дафт. – СПб. : Прайм-Еврознак, 2001. – 352 с. 3. Бузановский С. С. Антикризисное управление: реструктуризация и реинжиниринг персонала : учебн. пособие / С. С. Бузановский, Н. А. Горелов, А. С. Титков. – СПб. : ООО "Валерии СПД", 1999. – 256 с. 4. Афонин А. С. Технология реструктуризации предприятия : навч. посібник / А. С. Афонин, В. П. Нестерчук. – К. : Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менедж. і бізнесу, 2002. – 72 с. 5. Кравченко В. Ф. Организационный инжиниринг : учебное пособие / В. Ф. Кравченко, Е. Ф. Кравченко, П. В. Забелин. – М. : Приор, 1999. – 256 с. 6. Тренев Н. Н. Предприятие и его структура: Диагностика. Управление. Оздоровление : учебн. пособие для вузов / Н. Н. Тренев. – М. : Приор, 2000. – 240 с. 7. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – 2-е изд. доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 637 с. 8. Егоршин А. П. Управление персоналом : учебн. пособ. / А. П. Егоршин. – Н. Новгород : НИМБ, 1999. – 622 с. 9. Савченко В. А. Управление развитием персонала : навч. посібн. / В. А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 352 с.

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

Стаття надійшла до редакції
13.01.2011 р.

УДК 658.01

**Сатушева К. В.
Душка О. В.**

ПРИНЦИПИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. Визначено основні принципи розвитку людських ресурсів; запропоновано нові принципи, які доцільно використовувати на сучасному етапі в організації.

Аннотация. Определены основные принципы развития человеческих ресурсов; предложены новые принципы, которые целесообразно использовать на современном этапе в организации.

Annotation. The basic principles of development of the human capitals are certified; new principles which are expedient to use on the modern stage in organization are offered.

Ключові слова: принцип, розвиток, людські ресурси, соціальні принципи розвитку.

Необхідною умовою виживання та ефективного розвитку підприємств в Україні є їх здатність мобільно реагувати на зміни в зовнішньому середовищі. Основним ресурсом, який

створює надійний потенціал такої реакції, є людина. Саме тому керівництво виробничих організацій повинно навчитися ефективно управляти власними людськими ресурсами. Слід також відзначити, що в умовах розвитку динамічності навколишнього середовища більшої уваги потребує стратегічний аспект управління як організацією, так і людськими ресурсами, адже саме стратегічне управління дозволяє прогнозувати зміни зовнішнього середовища, своєчасно готуватися до адекватного реагування на них через розвиток інноваційної поведінки команд в організації, які формуються на основі принципів стратегічного управління розвитком людських ресурсів.

Метою даної статті є визначення основних принципів стратегічного управління розвитку людських ресурсів, виділення найважливіших принципів та розкриття їх сутності.

Визначенню сутності та змісту принципів стратегічного управління розвитком людських ресурсів присвячено роботи таких вчених, як Пономаренко В. С., Румянцева З. П., Поршнев А. Г., Саломатіна Н. А., Суворовкін Н. В., Травін Г. В., Щокін Г. В. Однак практика ставить нові завдання перед наукою і потребує розробки нових принципів, які б відповідали потребам сучасного суспільства.

Під принципами управління розуміють основні положення, норми поведінки, керуючі правила, яких повинні дотримуватися керівні органи та працівники у своїй діяльності. Таким чином, принципи управління відображають об'єктивну реальність, що існує незалежно від людини, інакше кажучи вони об'єктивні. Разом з тим, кожний із принципів – це ідея, тобто суб'єктивна конструкція, якою керується керівник на рівні його пізнання загальної та професійної культури.

Майже в усіх класифікаціях принципів управління людськими ресурсами зустрічаються такі, як принцип демократичного централізму, принцип єдиного управління, принцип плановості. Більшість авторів також виділяють принципи економічності, власної, моральної та матеріальної зацікавленості працівників у результатах праці, принцип правильного підбору та раціональної розстановки кадрів, принцип контролю та перевірки виконання трудових функцій [1, с. 63].

Оскільки значення правильного вибору принципів впливу керівника на активність підлеглих у нинішніх умовах вимагає стратегічного підходу, при формуванні переліку принципів управління людськими ресурсами необхідно орієнтуватися і на цей підхід. Слід зауважити, що принципи стратегічного управління розвитком людських ресурсів, які пропонуються в літературі, дещо інші за характером. Аналіз та узагальнення відповідної літератури [2 – 5] дозволили виділити такі принципи стратегічного управління: прогресивності, перспективності, комплексності, погодженості, комфортності. Повний перелік цих принципів наведений у табл. 1. Цей перелік був достатньо повним для свого часу, але насиченість виробництва та управління технікою високого рівня призвело до того, що підвищилось емоційно-психологічне навантаження на людину. Відсутність позитивних емоцій вплинула на результати праці. На даному етапі потрібно визначити не чому працівник не виконав роботу, а чому не виконав її належним чином.

Таблиця 1

Принципи стратегічного управління людськими ресурсами

Принципи	Пономаренко В. С. [2]	Румянцева З. П. [4]	Поршнев А. Г. [5]	Аведян Л. Й. [3]	Крикунов П. В.
1	2	3	4	5	6
Реалізації функцій планування		+	+		
Прогнозування		+	+		
Облік і контроль		+	+		
Активізації		+	+		
Аналізу		+	+		
Обумовленості функцій управління людськими ресурсами цілям виробництва		+	+		

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
Оптимального співвідношення управлінських орієнтацій		+	+		
Економічності		+	+		
Прогресивності	+	+	+	+	
Перспективності	+	+	+	+	
Комплексності	+	+	+	+	
Оперативності		+	+		
Оптимальності		+	+		
Простоти		+	+		
Науковості		+	+		
Ієрархічності		+	+		
Автономності		+	+		
Узгодженості	+	+	+	+	
Стійкості		+	+		
Багатоаспектності		+	+		
Прозорості		+	+		
Комфортності	+	+	+	+	
Інформованості	+	+	+	+	
Відповідності	+	+	+	+	
Концентрації		+	+		
Спеціалізації		+	+		
Паралельності		+	+		
Адаптивності		+	+		
Наступності		+	+		
Неперервності		+	+		
Ритмічності		+	+		
Прямоточності		+	+		
Солідарності					+
Загальності					+
Інтегрованості					+
Рефлексії	+	+			+
Самоорганізації	+	+			+
Обмеженої раціональності	+	+			+
Диверсифікації	+	+			+
Резерву ресурсів	+	+			+
Адаптації	+	+			+
Самовизначення	+	+			+

Бажання людини активно працювати залежить від того, наскільки вона себе комфортно почуває. При цьому комфортність повинна забезпечуватися з позицій емоційного стану працівника. Указані принципи управління розвитком людських ресурсів не враховують особистісно-психологічні характеристики людини, які в даний час дуже важливі. На погляд авторів, принципи управління розвитком людських ресурсів необхідно доповнити новими принципами, які враховують вищезгадані характеристики (табл. 2).

Таблиця 2

Сутність запропонованих принципів стратегічного управління розвитком людських ресурсів

Принципи стратегічного управління розвитком людських ресурсів	Реалізація принципу	Переваги
1	2	3
Гнучкості	Формування у людських ресурсів гнучкого, швидкого та адекватного реагування на зміну зовнішнього середовища	Здатність людських ресурсів швидко пристосуватися до змін та визначити основні напрями діяльності організації

Закінчення табл. 2

1	2	3
Креативності	Створення умов для реалізації можливості людських ресурсів генерувати та засвоювати інформацію, вміння чітко та швидко визначати проблеми і знаходити методи їх креативного вирішення в інформаційному потоці	Реалізація власних можливостей людини, здатність мислити нестандартно, здатність людських ресурсів сприяти покращенню діяльності організації шляхом єдності виробничого колективу
Самонавчання	Сприяння самостійного розвитку людських ресурсів, розуміння людськими ресурсами необхідності поповнення знань у міру виникнення в цьому потреби	Вибір індивідуальної програми здобуття знань, кожна людина визначає для себе напрям та способи здобуття знань, які для неї є найбільш ефективними, індивідуальний підхід
Погодженості думок (командна робота)	Створення команди, у якій люди сприймають один одного емоційно позитивно	Допомагає підвищити рівень лояльності службовців. Розвиває комунікативні навички та здібності у процесі ефективного вирішення проблем
Комунікативності	Розвиток комунікативності у працівників, яка сприятиме розвитку довіри до керівництва та правильності рішень, які приймаються	Забезпечення клімату соціального партнерства в організації

Розглянемо детальніше сутність кожного принципу, представленого в табл. 2, та його переваги.

Перший принцип – принцип гнучкості. Необхідність дотримання даного принципу обумовлена тим, що на сучасному етапі відбувається велика кількість змін, і саме вчасне реагування на них забезпечує ефективну діяльність організації. Гнучкість людських ресурсів полягає в швидкому та правильному реагуванні на зовнішні зміни, здатності прийняти правильне та ефективне рішення в умовах невизначеності в режимі реально-го часу, передбачити можливі зміни в найближчому майбутньому. Розвиток керівником гнучкості мислення підлеглих дозволяє передбачити можливі ризики, визначити напрями діяльності організації і підвищити її конкурентоспроможність.

Принцип креативності є одним з найважливіших принципів розвитку людських ресурсів в організації, тому що велика кількість інформації, яку повинні засвоювати працівники в організації, вимагає нестандартного підходу до її застосування. Крім того, дуже важливою є доцільність і своєчасність застосування знань, які необхідні для прийняття рішень. Генерування нових ідей людськими ресурсами також відіграє важливу роль, оскільки не завжди для вирішення певних проблем можна використовувати вже наявну інформацію.

Принцип самонавчання полягає у розвитку здатності людських ресурсів до самостійного опанування новими актуальними знаннями. При цьому передбачається, що працівники повинні самі визначати необхідність власного розвитку, що свідчить про високу свідомість й усвідомлення необхідності розвитку людських ресурсів для досягнення загальних цілей організації. Позитивною стороною цього принципу є те, що кожен працівник обирає індивідуальний найбільш зручний для нього спосіб навчання. Це значно підвищує ефективність одержання нових знань і загальний рівень розвитку людських ресурсів.

Принцип узгодженості думок є необхідним при вирішенні завдань, що виникають на робочих місцях і особливо потребують великої кількості різнопланової інформації, яка не може бути оброблена однією людиною. Ефективність колективної праці залежить багато в чому від сумісності людей. Існує багато наукових досліджень, що пояснюють правила побудови

емоційно стійких творчих груп. Керуючи людськими ресурсами підприємства, менеджер повинен користуватися методичними рекомендаціями, які дозволяють за рахунок позитивного емоційно-психологічного клімату колективу забезпечити високу віддачу творчої праці. Ефективність людських ресурсів підприємства залежить не тільки від ресурсів кожної особистості, а й від гармонійного їх поєднання в систему. Це поєднання повинно стати предметом уваги менеджера, оскільки його якість забезпечує синергетичний ефект, який або посилює потенціал позитивних якостей кожного працівника, або зменшує також їх інтенсивне використання в колективній праці.

Принцип комунікативності. Комунікативність – це стратегічна перевага, якість якої забезпечує клімат соціального партнерства. Розвиток комунікативності персоналу викликає довіру до керівництва та прийняття правильних рішень. А керівництво підприємства, у свою чергу, забезпечує умови для творчого самовираження людини (технологічний, інтелектуальний, інформаційний комфорт на робочих місцях), створює передумови трудової самоактивізації людини, формує нові загальні для колективу цінності, установки і культуру підприємства.

Вищевикладені принципи не можна розділити на головні і другорядні. Тільки використання їх у сукупності може дозволити отримати потрібний результат. Дотримуючись принципів стратегічного управління людськими ресурсами підприємства, керівник колективу отримує істотне посилення потенціалу персоналу підприємства, результатом чого є позитивний синергетичний ефект.

Література: 1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации / А. Я. Кибанов. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с. 3. Аведян Л. Й. Использование человеческих ресурсов / Л. Й. Аведян // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 146–148. 4. Румянцева З. П. Общее управление организацией. Теория и практика / З. П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 304 с. 5. Поршнев А. Г. Управление организацией / А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 669 с.

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

Стаття надійшла до редакції
13.01.2011 р.

УДК 658.34

**Тишенко Д. О.
Затейщикова О. О.**

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Запропоновано методику оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу, здійснено апробацію даної методики на вітчизняних підприємствах.

Анотация. Предложена методика оценки эффективности деятельности управленческого персонала, осуществлена апробация данной методики на отечественных предприятиях.

Annotation. The method of evaluating the performance of management personnel is proposed, the testing of this technique on domestic enterprises is made.

Ключові слова: управлінський персонал, оцінка розвитку персоналу, оцінка результативності управлінської діяльності, ефективність діяльності управлінського персоналу.

На сучасному етапі розвитку суспільства одним з основних факторів розвитку суспільства є знання, на основі яких з'являються більш ефективні виробничі та інформаційні технології. Персонал підприємства, спроможний правильно та оперативно приймати рішення на основі знань, вмінь, навичок, є важливим фактором конкурентоспроможності, ефективності виробництва та економічного зростання. Підвищення професіоналізму, виявлення лідерських якостей та інших важливих компетенцій є стратегічними завданнями вітчизняних підприємств, оскільки більшість з них відчувають брак у висококваліфікованих кадрах. Виконання цих завдань потребує значних матеріальних вкладень – інвестицій у розвиток персоналу, однак разом з тим важливим є справедливе обґрунтування економічної ефективності вкладень. Тому актуальним є питання оцінки результативності праці управлінського персоналу.

Дана тема висвітлювалась у роботах вітчизняних вчених, зокрема, оцінкою розвитку управлінського персоналу займалися Грішнова О. А., Осадча Н. В., Савченко В. А. [1 – 3]. Питання, що стосуються використання управлінського персоналу, досліджувались у працях Лисенко Ю. В., Сазонець І. Л., Семенчи І. Є. [4 – 6]. Однак слід відзначити відсутність праць, присвячених комплексній оцінці ефективності діяльності управлінського персоналу.

Метою даної роботи є запропонування методики оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання: вивчити існуючі теоретичні підходи до оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу, сформулювати перелік показників оцінки розвитку управлінського персоналу та результативності його праці, провести оцінку ефективності діяльності управлінського персоналу на вітчизняних підприємствах.

Аналізуючи праці багатьох вчених, що вивчають питання оцінки персоналу, ефективності його діяльності [1 – 4; 7; 8], слід зазначити, що більшість з них значну увагу приділяють дослідженню показників розвитку персоналу та результативності його праці. Тому більш детально слід зупинитися саме на вивченні показників розвитку персоналу, результативності праці, які є основою для розрахунку ефективності діяльності управлінського персоналу. Відповідно до того, що під розвитком управлінського персоналу більшість з авторів розуміють процес: навчання і підвищення кваліфікації персоналу [3; 7; 8]; безперервного професійного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу; підвищення кваліфікації працівників даного підприємства відповідно до завдань розвитку самого підприємства і потенціалу та нахилів співробітників, серед основних показників, що характеризують розвиток управлінського персоналу, можна виділити: чисельність працівників, що підвищили кваліфікацію; витрати на навчання.

У роботі Грішнкової О. А. особливу увагу приділено такому показнику, як інвестиції в розвиток персоналу [1].

Структура витрат на навчання управлінського персоналу детально досліджена в роботі Савченко В. А. До цих витрат він відносить: оплату праці викладачів курсів підвищення кваліфікації керівних працівників і фахівців, що організуються на підприємстві; оплату членам комісії, які запрошені зі сторони, і викладацькому складу за проведення іспитів або заліків; оплату за розробку та виготовлення наочних приладів і технічних засобів навчання, специфічних для даного підприємства; оплату витрат з підвищення кваліфікації керівних працівників та фахівців, викладачів й інструкторів навчально-курсівих комбінатів та інших навчальних закладів системи професійного навчання персоналу на виробництві; оплату відпусток, що надаються керівникам та фахівцям для здачі екзаменів в аспірантуру з відривом або без відриву від виробництва, а також особам, які навчаються у заочній аспірантурі, тощо [3].

Кібанов А. Я. основними видами інвестицій у людський капітал підприємства вважає інвестиції у спеціальну підготовку, фізичний стан та емоційну поведінку працівників [7]. Він також відмічає, що інвестиції в організацію розвитку персоналу, окрім витрат на професійне навчання, враховують витрати на його атестацію, професійно-кваліфікаційне просування й планування трудової кар'єри, формування резерву керівників.

Таким чином, на основі вивчених підходів, можна виділити перелік основних показників розвитку управлінського персоналу (УП) (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки розвитку управлінського персоналу

Показник	Джерело інформації	Пояснення
Витрати на соціальний пакет, тис. грн	Щорічний звіт з виконання пунктів колективного договору	Витрати на путівки до санаторіїв, пансіонатів, дитячих таборів, оплата медичного страхування, особистого транспорту, мобільного зв'язку тощо
Витрати на навчання УП, тис. грн	Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання (форма № 6-ПВ)	Витрати на підвищення кваліфікації, навчання новим професіям, витрати на використання новітніх методів навчання (проведення виробничих семінарів, семінарів-практикумів, круглих столів, тренінгів тощо)
Витрати на оплату праці УП, тис. грн	Форми № 2 та 1-ПВ	Ф ОП управлінського персоналу
Витрати на преміювання УП, тис. грн	Форми № 2 та 1-ПВ "Склад фонду оплати праці та інші виплати"	Види премій: за виконання планового обсягу виробництва, зменшення собівартості продукції, відсутність простроченої заборгованості із зарплати та обов'язкових платежів, упровадження та освоєння нової техніки, прогресивних технологій, нових видів продукції тощо
Витрати на автоматизацію праці УП, тис. грн	Первісні дані бухгалтерського обліку (картки бухгалтерського обліку)	Витрати на придбання оргтехніки, ПК, програмного забезпечення
Витрати на атестацію УП, тис. грн	Первісні дані бухгалтерського обліку (картки бухгалтерського обліку)	Витрати на організацію та проведення атестації для УП
Витрати на професійно-кваліфікаційне просування та планування трудової кар'єри УП, тис. грн.	Первісні дані бухгалтерського обліку (картки бухгалтерського обліку)	Витрати на організацію розвитку УП, до яких відносяться формування резерву керівників

На думку Кібанова А. Я., оцінювати результативність праці управлінського персоналу слід за ієрархічною структурою [7]: 1) менеджери вищої ланки (показники результатів виробничо-господарської діяльності підприємств, виконання плану отримання прибутку, зростання клієнтської бази, а також соціально-економічні умови праці, а саме рівень оплати праці, мотивації трудової діяльності персоналу); 2) менеджери середньої ланки (показники результатів функціональної діяльності підприємств та організацій і їх функціональних підрозділів); 3) менеджери низької ланки (показниками є обсяг повнота, якість, своєчасність виконання посадових обов'язків).

Окрім прямих показників, для оцінки використовують і непрямі, які характеризують діяльність працівника за критери-

ями, що відповідають ідеальним уявленням про кандидата на вакантну посаду: оперативність, напруженість, інтенсивність, складність, якість роботи. Якісні характеристики використання управлінського персоналу вивчаються рольовим, особистісним, поведінським та ситуаційним напрямками сучасного менеджменту. Усі вони розкривають певні сторони процесу управління та визначають зміст і форми роботи управлінського персоналу. Оцінка цих показників здійснюється за бальною оцінкою переважно експертами.

Як показав аналіз наукових джерел, оцінка результативності праці керівника проводиться за багатьма показниками. За характером оцінки ці показники розподіляються на економічні, організаційні, соціально-психологічні та змішані, за характером виміру – на якісні та кількісні, за структурою – на поодинокі та комплексні.

Таким чином, оцінка результативності праці управлінського персоналу повинна висвітлювати як кількісні, так і якісні показники роботи.

Аналіз літературних джерел свідчить, що основними кількісними показниками результативності праці управлінського персоналу є показники, до яких належать: чистий прибуток, рентабельність, продуктивність праці, темпи зростання прибутку, темпи зростання випуску продукції, зниження витрат підприємства тощо [3; 5 – 8].

Однак найбільш узагальнюючим показником, що відображає позиції підприємства на ринку, є показник зміни виручки від реалізації продукції. Даний показник характеризує рівень роботи управлінського персоналу протягом аналізованого періоду. Зменшення виручки від реалізації свідчить про неефективну роботу УП, збільшення цього показника – навпаки, характеризує високий рівень його роботи, прийняття своєчасних, обґрунтованих та адекватних рішень.

На основі систематизації існуючих підходів та результатів дослідження встановлено, що для оцінки результативності праці управлінського персоналу доцільно оцінити не лише виключно ефективність прийняття управлінських рішень, але й виконання безпосередніх функціональних обов'язків у процесі управління, що надасть можливість для здійснення цілеспрямованого впливу на ефективність використання ресурсів підприємства та підвищення ефективності його діяльності.

Отже, виконання функціональних обов'язків управлінського персоналу характеризується такими складовими: рівняння мотивації робітників до праці, рівнем організації умов праці, здоров'я працівників. Усі ці складові не здійснюють прямого впливу на показник чистого прибутку, оскільки це роблять собівартість продукції, витрати на збут, адміністративні витрати тощо. Однак вони відображають рівень виконання функцій управлінського персоналу через такі показники, як втрати, пов'язані з виробничим травматизмом (характеризує рівень виконання функції організації), з плінністю кадрів (характеризує рівень виконання функції мотивації), з тимчасовою непрацездатністю (характеризує рівень виконання функції організації), з кількістю бракованої продукції (характеризує рівень виконання функції контролю), з простоями обладнання (характеризує рівень виконання функції планування) (табл. 2).

Таблиця 2

Показники оцінки результативності праці управлінського персоналу

Показник	Розрахунок	Джерело інформації	Пояснення
1	2	3	4
Втрати, пов'язані з виробничим травматизмом, тис. грн	Кількість втрачених робочих днів x Середньоденна продуктивність праці	Форма № 1-ПВ "Умови праці"	До виробничого травматизму відносяться нещасні випадки за причинами: технічними, організаційними, психофізіологічними

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
Втрати, пов'язані з плинністю кадрів, тис. грн	Кількість втрачених робочих днів x Середньоденна продуктивність праці x Кількість працівників за причинами плинності	Форма № 3-ПВ "Звіт про використання робочого часу"	Працівники, звільнені за причинами плинності, – кількість працівників, що вибули за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни
Втрати, пов'язані з тимчасовою непрацездатністю, тис. грн	Кількість лікарняних листків x Кількість днів непрацездатності x Сума, пропорційна розміру заробітної плати	Форма № 3-ПВ "Звіт про використання робочого часу". Дані обліку листків тимчасової непрацездатності комісії соціального страхування підприємства	Оплата лікарняних листів здійснюється з урахуванням того, що перші п'ять днів тимчасової непрацездатності оплачуються роботодавцем за рахунок коштів підприємства, інші – починаючи з шостого дня непрацездатності – за рахунок Фонду соціального страхування
Втрати, пов'язані з кількістю бракованої продукції, тис. грн	Кількість браку x Вартість браку	Первісні дані бухгалтерського обліку (калькуляція собівартості)	-
Втрати, пов'язані з простоями обладнання, тис. грн	Кількість годин простою x Вартість години простою	Форма № 3-ПВ "Звіт про використання робочого часу"	-
Виручка від реалізації, тис. грн	-	Форма № 2 "Звіт про фінансові результати"	-

Слід зазначити, що аналіз даних якісних показників використання управлінського персоналу для коксохімічних підприємств є особливо актуальним, адже виробництво відноситься до підвищеного ступеня небезпеки у зв'язку з постійно високим температурним режимом, виділенням шкідливих та токсичних речовин тощо.

Непродуктивні втрати свідчать про недоліки в організації управління і є наслідком: перебоїв у постачанні сировиною, матеріалами, покупними виробами, енергією, водою, інструментами, що спричиняє виникнення понадпланових простоїв обладнання; постачання сировини низької якості (марочного складу шихти для коксохімічних підприємств), що призводить до підвищення кількості браку; низького рівня мотивації робітників до праці, що спричиняє збільшення плинності кадрів за причиною незадоволеності оплатою праці; низького рівня організації умов праці, а саме: незадовільного стану виробничих об'єктів, недостатньої надійності засобів виробництва, невідповідності вимогам безпеки технологічного процесу, що призводить до збільшення випадків виробничого травматизму; низького рівня санітарно-профілактичної роботи на підприємстві, що призводить до погіршення здоров'я працівників та збільшення втрат підприємства від тимчасової непрацездатності.

Слід зазначити, що серед визначених непродуктивних втрат є такі, що напряму залежать від неефективної управлінської діяльності, а також такі, що залежать також від зовнішніх факторів, наприклад, перебоїв у постачанні сировиною здебільшого є результатом неякісної роботи постачальників.

Отже, оцінку використання УП доцільно здійснювати на основі результативності його роботи, що становить різницю між виручкою від реалізації продукції в динаміці та непро-

дуктивних втрат, які понесло підприємство в результаті неефективної управлінської діяльності.

Як узагальнений результат оцінки розвитку та використання управлінського персоналу пропонується використовувати інтегральний показник ефективності діяльності УП, який розраховується як співвідношення результативності його роботи, що характеризує рівень використання управлінського персоналу, до інвестицій на його розвиток за окремими елементами витрат. Даний показник характеризує ефективність вкладених коштів у розвиток УП, тому доцільним є виявлення, наскільки кожен з елементів витрат на розвиток УП впливає на результативність діяльності УП. Існує спектр економіко-математичних методів, що дозволяють вирішити дане завдання. Однак найбільш доцільним є використання методу таксономії, оскільки він дозволяє редукувати інформаційний простір до єдиного синтетичного показника та має просту інтерпретацію.

Порядок розрахунку інтегрального показника ефективності діяльності УП наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Порядок розрахунку показників ефективності діяльності УП

Назва показника	Формула розрахунку	Зміст показника	Умовні позначення
Ефективність інвестицій в соціальний пакет ($E_{\text{фоп}}$)	$E_{\text{фоп}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{сн}}$	ΔB_p – різниця виручки від реалізації продукції за звітний період та попередній період, тис. грн; B_r – сума непродуктивних втрат; $I_{\text{сн}}$ – інвестиції в соціальний пакет	X1
Ефективність інвестицій в навчання УП ($E_{\text{фн}}$)	$E_{\text{фн}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{н}}$	$I_{\text{н}}$ – інвестиції в навчання УП	X2
Ефективність інвестицій на винагороду УП ($E_{\text{фвин}}$)	$E_{\text{фвин}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{вин}}$	$I_{\text{вин}}$ – інвестиції на винагороду УП	X3
Ефективність інвестицій на оплату праці УП ($E_{\text{фопл}}$)	$E_{\text{фопл}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{опл}}$	$I_{\text{опл}}$ – інвестиції на оплату праці УП	X4
Ефективність інвестицій на автоматизацію роботи УП ($E_{\text{фавт}}$)	$E_{\text{фавт}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{авт}}$	$I_{\text{авт}}$ – інвестиції на автоматизацію роботи УП	X5
Ефективність інвестицій на атестацію УП ($E_{\text{фат}}$)	$E_{\text{фат}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{ат}}$	$I_{\text{ат}}$ – інвестиції на атестацію УП	X6
Ефективність інвестицій в професійно-кваліфікаційне просування та планування трудової кар'єри УП ($E_{\text{фпрос}}$)	$E_{\text{фпрос}} = (\Delta B_p - B_r) / I_{\text{прос}}$	$I_{\text{прос}}$ – інвестиції в професійно-кваліфікаційне просування та планування трудової кар'єри УП	X7

Отже, розрахунок ефективності діяльності УП для коксохімічних підприємств пропонується здійснювати на основі методу таксономії, який дозволяє отримати інтегральний показник, значення якого від 0 до 0,333 свідчать про низький рівень ефективності діяльності управлінського персоналу, від 0,333 до 0,666 – середній рівень, від 0,666 до 0,999 – високий рівень.

Результати розрахунку даного показника для коксохімічних підприємств наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати розрахунку показника ефективності діяльності УП

№ п/п	Назва підприємства	Значення показника ефективності діяльності УП
1	ВАТ "Авдіївський КХЗ"	0,9525512
2	ВАТ "Донецькокс"	0,3575960
3	ЗАТ "Єнакієв. коксохімпром"	0,8301681
4	ВАТ "Алчевськкокс"	0,8072846
5	ЗАТ "Макєєвкокс"	0,7032399
6	ВАТ "Макєєвський КХЗ"	0,6689146
7	ВАТ "Ясиновський КХЗ"	0,2038505
8	ВАТ "Баглейкокс"	0,4318621
9	ВАТ "Днепродзержинс.КХЗ"	0,0877175
10	ВАТ "Дніпрококс"	0,3218204
11	ВАТ "Запорожкокс"	0,4626819
12	АТЗТ "Харківський КХЗ"	0,7336795

Таким чином, відповідно до табл. 4 до підприємств, які мають найкраще значення даного показника, можна віднести ВАТ "Авдіївський КХЗ", ЗАТ "Єнакієвський коксохімпром", ВАТ "Алчевськкокс", ЗАТ "Макєєвкокс", ВАТ "Макєєвський КХЗ" та АТЗТ "Харківський КХЗ". На цих підприємствах спостерігається зростання показника результативності діяльності УП, що свідчить про ефективність вкладених коштів на розвиток УП.

До групи підприємств, що мають середнє значення показника, увійшли ВАТ "Донецькокс", ВАТ "Баглейкокс", ВАТ "Запорожкокс". На цих підприємствах зниження ефективності діяльності УП відбувається за рахунок більш високих непродуктивних втрат від виробничого травматизму, плинності кадрів, кількості бракованої продукції та незначних інвестицій на соціальний пакет та винагороду УП.

До підприємств, які мають найнижчий рівень розвитку та використання УП, увійшли ВАТ "Ясиновський КХЗ", ВАТ "Днепродзержинс.КХЗ", ВАТ "Дніпрококс". Так, на цих підприємствах співвідношення результатів роботи УП до витрат на його розвиток є найменш оптимальним за рахунок зниження виручки від реалізації продукції, високого рівня втрат від неефективної управлінської діяльності та незначної частки витрат на атестацію, навчання та планування трудової кар'єри УП.

Таким чином, наукова новизна даної статті полягає у запропонованих методиці оцінки ефективності діяльності управлінського персоналу, яка дозволяє співставити результативність праці з витратами на розвиток управлінського персоналу та оцінити доцільність її ефективність вкладених коштів. Отримані результати є підставою для подальшої розробки стратегії розвитку управлінського персоналу на підприємстві.

Література: 1. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. — К.: Знання, КОО, 2001. — 335 с. 2. Осадча Н. В. Механізм розвитку управлінського потенціалу промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.01 — "Економіка промисловості" / Н. В. Осадча. — Донецьк, 2003. — 20 с. 3. Савченко В. А. Управління розвитком персоналу: навч. посібн. / В. А. Савченко. — К.: КНЕУ, 2002. — 352 с. 4. Лисенко Ю. В. Ефективність використання управлінського персоналу машинобудівних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 — "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / Ю. В. Лисенко. — Запоріжжя, 2008. — 20 с. 5. Сазонец І. Л. Проблеми підготовки і використання управлінського потенціалу на підприємствах промисловості Дніпропетровського регіону / І. Л. Сазонец, Н. В. Осадча // Економіка: проблеми теорії та практики. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2002. — Вип. 119. — С. 162–119. 6. Семенча І. Є. Модель кількісної оцінки рівня індивідуальної компетентності керівника / І. Є. Семенча // Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління: міжнародна міждисциплінарна науково-практична конференція: тези доп. — Харків, 2001. — 350 с. — С. 93–94. 7. Управління персоналом організації: [учебник] / [под общ. ред. А. Я. Кибанова]. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 638 с. 8. Управление персоналом: [учебник для вузов] / [под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина]. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 560 с.

Рецензент

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

Стаття надійшла до редакції

08.02.2011 р.

УДК 330:658

Абухамедех А.
Бесараб Д. А.КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ
ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ
ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ

Анотація. Розглянуто питання використання методів економічного моніторингу в логістичних системах. Представлено підхід до формування класифікацій методів систем моніторингу. Дано визначення методу економічного моніторингу.

Аннотация. Рассмотрены вопросы использования методов экономического мониторинга в логистических системах. Представлен подход к формированию классификаций методов систем мониторинга. Дано определение метода экономического мониторинга.

Annotation. Questions of use of economic monitoring methods in logistical systems are considered. The approach to formation of classifications of monitoring systems methods is presented. Definition of an economic monitoring method is made.

Ключові слова: метод, моніторинг, класифікація, логістична система.

Головною перевагою у конкурентній боротьбі сучасних ринкових підприємств в умовах порівнювальності технології і наближеної якості продуктів є рівень логістичного обслуговування клієнта, який диференціює зазначені підприємства в очах потенційного покупця [1, с. 263]. Якщо додати до цього, що зміни в режимах роботи підприємств і навколишньому середовищі відбуваються достатньо швидко, можна говорити про потребу в подальшому розвитку систем моніторингу таких явищ. З одного боку, поширення інформаційних технологій дозволяє вирішувати більш складні задачі стосовно обслуговування споживачів, а з іншого – породжує певні труднощі в управлінні такими системами. Загальновідомо, що чим простішою є система, тим вона надійніша. Тому ускладнення економічних систем, і зокрема логістичних, обумовлює потребу в певних методах і моделях підвищення надійності. Як один з напрямів підвищення такої надійності слід вважати удосконалення інструментарію систем моніторингу. Відповідно, можна вважати актуальним проведення досліджень в цьому напрямі.

Аналіз літературних джерел дозволяє говорити, що питання розробки методів економічного моніторингу логістичних систем вивчені недостатньо. Це можливо пояснити такими причинами. По-перше, логістична концепція є достатньо новою, яка знаходиться в динамічному розвитку. Як наслідок, це не дозволило методологічно виокремити напрям моніторингу. По-друге, сучасні дослідження систем моніторингу не набули ще системного характеру і частково зосереджені в таких розділах, як контролінг, діагностика, облік та ін. Існує невелика кількість робіт, у яких цілеспрямовано розглянуті питання економічного моніторингу. Основна увага в них зосереджена на фінансових питаннях [2].

Метою даної роботи є побудова класифікації методів економічного моніторингу логістичних систем.

У літературних джерелах на теперішній час чітко не представлені класифікації методів економічного моніторингу. Однак у зв'язку з тим, що економічний моніторинг перетинається з контролінгом, діагностикою та іншими, слід використовувати досвід цих дисциплін.

У роботі [3, с. 33] інструментарій конкурентної діагностики поділяється на дві групи: кількісні і якісні методи. Розглядаючи такий поділ методів, можливо припустити, що в системах моніторингу більша увага повинна приділятися кількісним методам, що пов'язано з постійним наглядом за об'єктом дослідження. Також цьому сприяє тенденція до автоматизації процесів моніторингу.

У роботі [4, с. 20–21] інструментарій контролінгу поділяється за рівнями управління: методи стратегічного, тактичного і оперативного управління. До класифікації увійшли методи, які безпосередньо мають назву "логістика". Це можливо трактувати як певні методи, що використовуються в логістиці. Запропонований поділ методів може бути пристосований для цілей систем моніторингу логістичних систем. Однак необхідно провести роботу з визначення кола задач при стратегічному, тактичному і оперативному моніторингу таких систем.

Якщо розглядати роботу, яка безпосередньо пов'язана з питаннями економічного моніторингу, то слід вказати [2]. У [2, с. 74–75] інструментальні засоби системи моніторингу поділені на: методи роботи з ретроспективною інформацією, з поточною інформацією, з прогнозуною інформацією. Тобто здійснення моніторингу відбувається тільки за наявності інформації. Це свідчить, що до функцій і задач моніторингу не входить збір інформації. З цим важко погодитися.

Узагальнюючи огляд існуючих методів, можливо зробити висновок, що в роботах відсутні матеріали, що стосуються методів і моделей спостереження за об'єктами дослідження. Хоча згідно з [5, с. 13]: "моніторинг – це безперервне спостереження за економічними об'єктами, аналіз їх діяльності як складова управління". У більшості своїй основна увага в роботах приділяється аналізу.

Розгляд і визначення методів моніторингу потребує встановлення груп методів, до яких вони належать. Вдалою систематизацією методів можна вважати класифікацію, що наведена в [6, с. 120–121]. Згідно з даною класифікацією моніторинг відноситься до одного з видів контролю за класифікаційною ознакою "залежно від методів" (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація видів контролю (на основі роботи [6, с. 120–121])

Якщо брати за основу дану класифікацію, то слід визначити, що таке метод контролю. У таблиці наведені приклади таких визначень.

Таблиця

Визначення методу контролю (згідно з дослідженням [6, с. 90–91])

Джерело	Визначення
Андреев В. Д. Практический аудит справочное пособие / В. Д. Андреев. – М. : Экономика, 1994. – 336 с. – С. 236	Методи контролю – прийоми, що розробляються і застосовуються контрольними органами для досягнення необхідної мети, здійснення необхідного впливу на підконтрольний об'єкт
Усач Б. Ф. Контроль і ревізія : підручник / Б. Ф. Усач. – К. : Знання-Прес, 2001. – 253 с. – С. 27	Метод контролю – це сукупність прийомів і способів дослідження розширеного відтворення суспільно необхідного продукту й додержання вимог його законодавчого регулювання
Дерій В. А. Контроль і ревізія в сільському господарстві / В. А. Дерій. – Тернопіль : Джура, 2002. – 64 с. – С. 7	Метод економічного контролю – це сукупність прийомів та способів, за допомогою яких вивчається його предмет

Спираючись на визначення методів контролю, а також поняття про моніторинг, можливо дати визначення методу економічного моніторингу – це сукупність прийомів і способів, за допомогою яких досягаються цілі моніторингу.

Згідно з [5, с. 49]: "Система моніторингу призначена для спостереження, оцінювання і прогнозування станів деякого об'єкта, що знаходиться у взаємодії з навколишнім середовищем". Відповідно до цього можна запропонувати розрізнити (класифікувати) методи моніторингу за групами: спостереження, оцінювання, прогнозування. У підтримку групи "спостереження" наведемо класифікацію методів збору первинної інформації, що наведені в [7, с. 253]:

- спостереження (моніторинг продажів, тестування магазинів, методи спостереження);
- експерименти (польові, лабораторні);
- опитування (особисті інтерв'ю, анкетування поштою, телефонні інтерв'ю).

Згідно з даною класифікацією, моніторинг відноситься до методів спостереження. Тобто логічним є виділення методів спостереження в межах моніторингу, який відноситься, у свою чергу, до групи методів контролю. Додамо до цього також інформацію, яка наведена в [2]. Згідно з [2, с. 60] однією з задач функціонування системи моніторингу є збирання даних. До неї авторами включені такі підзадачі: формування переліку необхідної інформації, формування запитів на одержання інформації, перевірка коректності інформації, фільтрація інформації.

Визначившись з основними групами методів моніторингу, далі слід зосередитися на реалізації методів економічного моніторингу в логістичних системах. На рис. 2 наведено сучасне представлення місця моніторингу з позиції логістики при формуванні й управлінні логістичним сервісом.

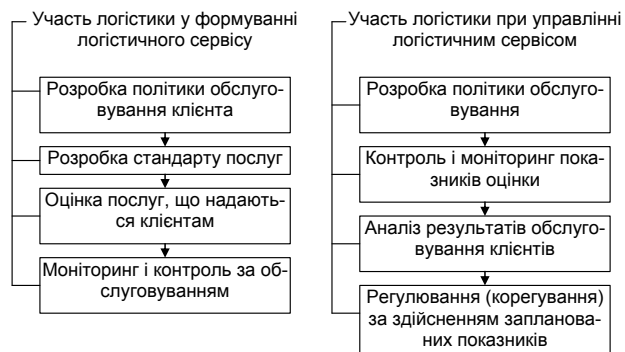


Рис. 2. Схема впливу логістики на логістичний сервіс (на основі роботи [8, с. 363–365])

Згідно з наведеною інформацією можливо зробити висновок, що логістичний сервіс і його якість пов'язані з системою моніторингу. Однак місце і роль моніторингу в системах логістичного сервісу чітко не визначені. Це видно з рис. 2: при формуванні логістичного сервісу блок моніторинг знаходиться після блоку оцінки, а при управлінні логістичним сервісом – безпосередньо проводиться моніторинг показників оцінки.

Виділимо окремо два поняття "моніторинг за обслуговуванням" і "моніторинг показників оцінки" (див. рис. 2). Заостереження даних понять також підтверджує доцільність розділення методів економічного моніторингу на: методи спостереження (моніторинг за обслуговуванням, тобто моніторинг процесів), методи оцінювання (моніторинг показників оцінки), методи прогнозування. Розвиваючи цю пропозицію, скористаємося поділом послуг при логістичному обслуговуванні на такі основні групи (згідно з [9, с. 12]): передпродажні елементи, підчаспродажні елементи і післяпродажні елементи. При систематизації вказаної інформації, а також враховуючи елементи логістичного обслуговування, що наведені в [9, с. 26], можна запропонувати підхід до формування груп методів економічного моніторингу логістичної системи (рис. 3).



Рис. 3. Принципова схема підходу до формування груп методів економічного моніторингу логістичної системи (з урахуванням роботи [9, с. 12, 26])

Застосування запропонованого підходу дасть можливість більш системно розподілити існуючі методи, які використовуються в контролінгу, діагностиці та іншому і які можуть бути застосовані для рішення задач моніторингу логістичних систем. У зв'язку з тим, що методи спостереження в системах економічного моніторингу не представлені в літературі, слід визначити напрями їх формування. За основу можна прийняти методи збору інформації, що використовуються в маркетингу. Узагальнюючи, можна умовно назвати більшу частину методів маркетингових досліджень методами моніторингу. Для пояснення наведемо такі цитати [10, с. 33]: "Маркетингові дослідження (marketing research) – це систематичне і об'єктивне виявлення, збір, аналіз і використання інформації для підвищення ефективності ідентифікації і рішення маркетингових проблем (можливостей)", "задача маркетингових досліджень – представлення точної, об'єктивної інформації, яка відображає справжній стан справ". Користуючись інформацією [10, с. 247–249], представимо класифікацію методів спостереження, які можна після відповідного обґрунтування і опису використовувати в системах економічного моніторингу логістичних систем (рис. 4).

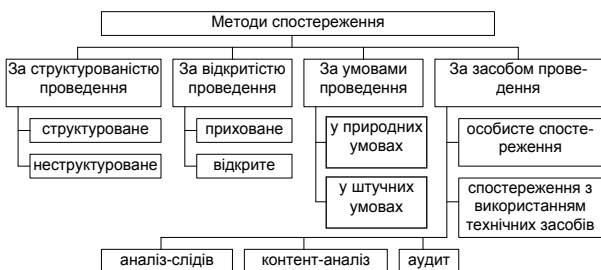


Рис. 4. Класифікація методів спостереження (на основі дослідження [10, с. 247–249])

Підводячи підсумки дослідження, можливо зробити такі висновки:

1. Питанням класифікації методів економічного моніторингу приділяється недостатня увага. Відповідно поза увагою залишаються питання використання методів моніторингу логістичних систем.
2. Певний інтерес представляє досвід окремих наукових дисциплін, зокрема, контролінгу, діагностики тощо, у яких існує досвід застосування методів дослідження економічних об'єктів.
3. При визначенні і складанні методів економічного моніторингу слід розглядати моніторинг як групу методів контролю.
4. У роботі вперше запропоноване визначення методу економічного моніторингу, яке засноване на визначення методу контролю.
5. Уперше запропоновано класифікувати методи економічного моніторингу за такими основними групами: методи

спостереження, методи оцінювання, методи прогнозування. Це обумовлено призначенням систем моніторингу, а також існуючими фрагментарними реалізаціями моніторингу в окремих дослідженнях.

6. Уперше запропоновано підхід до формування класифікації економічного моніторингу логістичної системи, заснований на позиціях логістичного обслуговування.

7. Уперше запропонована класифікація методів спостережень економічного моніторингу, що заснована на методах маркетингових досліджень.

Література: 1. Моніторингові оцінювання складних соціально-економічних явищ розвитку району : монографія / за ред. Я. О. Побурко. – Львів : НАН України, Ін-т. регіон. дослідж., 2006. – 306 с. 2. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування : монографія / за ред. О. В. Мозенкова. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2005. – 152 с. 3. Конкурентная диагностика фирмы: концепция, содержание, методы / Л. С. Шевченко, В. И. Торкатюк, Н. А. Кизим, А. Л. Шутенко. – Харьков : ИД "ИНЖЭК", 2008. – 240 с. 4. Балабанова Л. В. Маркетинговый контролинг: теория та методология: монографія / Л. В. Балабанова, О. О. Гасило. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 221 с. 5. Галіцин В. К. Системи моніторингу : монографія. – К. : КНЕУ, 2000. – 231 с. 6. Виговська Н. Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація : монографія / Н. Г. Виговська. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 532 с. 7. Семенов А. Г. Стратегічні методи підвищення ефективності виробництва на підприємствах : монографія / А. Г. Семенов. – Запоріжжя : ГУ "ЗІДМУ", 2006. – 376 с. 8. Логистика / под ред. В. И. Сергеева. – М. : Эксмо, 2008. – 944 с. 9. Чухрай Н. Логістичне обслуговування / Н. Чухрай. – Львів : Вид-во НУ "Львівська політехніка", 2006. – 292 с. 10. Нэреш К. Малхотра. Маркетинговые исследования. Практическое руководство / К. Нэреш ; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Вильямс, 2002. – 906 с.

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

Стаття надійшла до редакції
14.12.2010 р.

УДК 33.330.3

Новіков Ф. В.
Шкурупій Ю. В.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ОБРОБКИ ДЕТАЛЕЙ

Анотація. Оцінено ефективність технологічних процесів обробки деталей за критерієм собівартості. Обґрунтовано умови забезпечення мінімально можливої собівартості обробки деталей, що складаються у виборі оптимальних режимів різання й економічних параметрів обробки.

Анотация. Произведена оценка эффективности технологических процессов обработки деталей по критерию себестоимости. Обоснованы условия обеспечения минимально возможной себестоимости обработки деталей, состоящие в выборе оптимальных режимов резания и экономических параметров обработки.

Annotation. An effectiveness of technological processes of the details treatment by cost price criterion is estimated. Supplying terms of the details treatment that minimally possible are well-grounded. They consists in selection the optimal rates of economic settings of the treatment.

Ключові слова: собівартість обробки, основний технологічний час обробки, ціна інструмента, режим різання.

Економічну результативність технологічного процесу визначають сукупність технічних, техніко-економічних і техніко-експлуатаційних показників. Важливим завданням для економістів є порівняльний аналіз цих показників з метою виявлення найбільш оптимального їхнього сполучення для визначення оптимальних режимів проведення технологічного процесу й вибору прогресивного технологічного устаткування.

Узагальнюючим показником ефективності технологічного процесу є собівартість виробу (продукції). Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво й збут. Собівартість – один із найважливіших якісних показників, що характеризують усі сторони діяльності підприємства. У ній відбивається повнота й ефективність використання матеріальних і трудових ресурсів при виготовленні продукції, результати впровадження нової техніки. Зниження собівартості – найважливіший шлях до збільшення прибутку й рентабельності товарної продукції, підвищення ефективності промислового виробництва. Визначенню собівартості виготовлення продукції приділяють значну увагу [1 – 4]. Більшість авторів, що аналізують у своїх роботах собівартість, розглядають її як грошове вираження витрат виробничих факторів, необхідних для здійснення підприємством виробничої й комерційної діяльності, пов'язаної з випуском і реалізацією продукції й наданням послуг, тобто все те, у що обходиться підприємству виробництво й реалізація продукту [4; 5]. Таким чином, собівартість – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво й реалізацію продукції. Однак при виборі оптимального варіанта технологічного процесу виготовлення деталей за критерієм мінімально можливої собівартості використовують, як правило, результати експериментальних досліджень, отриманих для цілком конкретних умов обробки. Це дозволяє одержати рішення, що охоплюють "вузькі" діапазони досліджуваних параметрів, тоді як для обґрунтованого вибору оптимального варіанта обробки необхідно мати у своєму розпорядженні загальні рішення, які справедливі в широких діапазонах змінюваних параметрів і можуть бути отримані лише аналітичними методами. У зв'язку із цим представляється важливим і актуальним аналітичний опис собівартості обробки деталей і теоретичний аналіз шляхів її зменшення.

Метою роботи є визначення умов забезпечення мінімально можливої собівартості обробки деталей.

Слід зауважити, що оптимальні режими різання, які дають найбільшу продуктивність обробки, як правило, не забезпечують мінімальної собівартості. Тому вибір оптимальних режимів різання виконаємо за умови забезпечення мінімально можливої собівартості обробки. З урахуванням лише змінних статей витрат собівартість обробки C визначимо за залежністю [6]:

$$C = N \cdot \tau_o \cdot S_1 \cdot k_d + M \cdot \zeta, \quad (1)$$

де N і M – відповідно кількість деталей, що виготовляються, і використаних інструментів;

τ_o – основний технологічний час обробки, с;

S_1 – тарифна ставка робітника, грн/год.;

k_d – коефіцієнт, що враховує всілякі нарахування на тарифну ставку робітника;

ζ – ціна інструмента, грн.

Для найпоширенішого методу механічної обробки – поздовжнього точіння, маємо:

$$\tau_o = i \cdot \frac{L}{S_{пр}} = \frac{\pi \cdot D_{дет} \cdot \Pi \cdot L}{V \cdot t \cdot S}, \quad (2)$$

де $i = \frac{\Pi}{t}$ – кількість поздовжніх ходів інструмента;

L – довжина ходу інструмента, м;

$$S_{пр} = V \cdot \frac{S}{\pi \cdot D_{дет}} - \text{поздовжня подача, м/с;}$$

Π – величина припуску, що знімається, м;

t – глибина різання, м;

V – швидкість різання, м/с;

S – поздовжня подача, м/оборот;

$D_{дет}$ – діаметр деталі, м.

Чисельник у залежності (2) дорівнює об'єму матеріалу, що знімається, а знаменник – продуктивності обробки $Q = V \cdot \frac{\Pi}{S}$.

Стійкість інструмента T пов'язана із величиною τ_o залежністю $T = n \cdot \tau_o$, де n – кількість деталей, оброблених одним інструментом.

З використанням результатів багатфакторного планування експерименту стійкість інструмента T виражається [5]:

$$T = \frac{C_4}{V^{m_1} \cdot t^q \cdot S^p}, \quad (3)$$

де C_4 , m_1 , q , p – постійні для певних умов обробки.

Підставляючи залежності (2) і (3) у залежність $T = n \cdot \tau_o$, маємо:

$$n = \frac{C_4}{\pi \cdot D_{дет} \cdot \Pi \cdot L \cdot V^{m_1-1} \cdot t^{q-1} \cdot S^{p-1}}, \quad (4)$$

$$M = \frac{N}{n} = \frac{\pi \cdot D_{дет} \cdot \Pi \cdot L \cdot N \cdot V^{m_1-1} \cdot t^{q-1} \cdot S^{p-1}}{C_4}. \quad (5)$$

Позначимо $\vartheta_{сум} = \pi \cdot D_{дет} \cdot \Pi \cdot L \cdot N$ – сумарний об'єм матеріалу, що знімається, із всіх деталей. Підставимо залежності (2) і (5) в (1):

$$C = \vartheta_{сум} \cdot \left(\frac{S_1 \cdot k_d}{V \cdot t \cdot S} + \frac{\zeta}{C_4} \cdot V^{m_1-1} \cdot t^{q-1} \cdot S^{p-1} \right). \quad (6)$$

При $m_1, q, p > 1$ має місце екстремальна залежність C від V, t і S . Експериментально встановлено: $m_1 > q > p$, $m_1 > 1$. При обробці сталей і чавунів різцями із твердих сплавів і швидкокорізальних сталей $m_1 = 2 \dots 10$. Параметри p й q залежно від умов обробки можуть бути більшими й меншими від одиниці. Розглянемо випадок $m_1 > 1$, $0 < p < 1$, $0 < q < 1$. Залежність (1) буде:

$$C = \vartheta_{сум} \cdot \left(\frac{S_1 \cdot k_d}{V \cdot t \cdot S} + \frac{\zeta}{C_4} \cdot \frac{V^{m_1-1}}{t^{1-q} \cdot S^{1-p}} \right). \quad (7)$$

Зі збільшенням t і S собівартість C безупинно зменшується, а зі збільшенням V – змінюється за екстремальною залежністю. Визначимо екстремальні значення V і C з умови $C'_V = 0$:

$$V_{екс} = \left[\frac{S_1 \cdot k_d \cdot C_4}{(m_1 - 1) \cdot \zeta \cdot t^q \cdot S^p} \right]^{\frac{1}{m_1}}. \quad (8)$$

Підставимо залежність (8) в (7):

$$C = \vartheta_{сум} \cdot m_1 \cdot \left(\frac{S_1 \cdot k_d}{m_1 - 1} \right)^{\frac{1}{m_1}} \cdot \left(\frac{\zeta}{C_4} \right)^{\frac{1}{m_1}} \cdot \frac{1}{t^{\frac{1-q}{m_1}} \cdot S^{\frac{1-p}{m_1}}}. \quad (9)$$

Значення $V_{екс}$ тим менше, чим більші t і S . Друга похідна C_V^2 в точці екстремуму – додатна величина, тому має місце мінімум функції $C = f(V)$ (рис. 1).

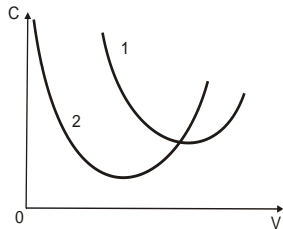


Рис. 1. Залежність C від V при $S = \text{const}$ ($S_1 < S_2$)

Собівартість обробки C тим менша, чим менші параметри $\vartheta_{сум}$, S_1 , k_d , ζ і більші C_4 , t , S . Зменшити $\vartheta_{сум}$ можна зменшенням припуску Π , що знімається (при заданих значеннях L , $D_{дет}$). Продуктивність обробки Q у точці мінімуму функції C дорівнює:

$$Q = \left(\frac{C_4 \cdot S_1 \cdot k_d}{(m_1 - 1) \cdot \zeta} \right)^{\frac{1}{m_1 - 1}} \cdot t^{\frac{1-q}{m_1}} \cdot S^{\frac{1-p}{m_1}} \quad (10)$$

Зі збільшенням t і S продуктивність Q збільшується. Отже, досягти зменшення C при одночасному збільшенні Q можна збільшенням t і S , а також зменшенням $V_{екс}$ згідно із залежністю (8). Підставимо залежність (8) у (3):

$$T = \frac{(m_1 - 1) \cdot \zeta}{S_1 \cdot k_d} \quad (11)$$

Як видно, оптимальна стійкість інструмента T не залежить від параметрів режимів різання, а визначається економічними параметрами S_1 , k_d , ζ . Параметри S_1 і k_d впливають на собівартість обробки C і стійкість інструмента T . Отже, між C і T не існує цілком однозначної залежності. Параметр ζ може змінюватися в більших межах, ніж S_1 і k_d . Тому за рахунок зниження ζ можна зменшувати параметри C й T , тобто економічно ефективно працювати з мінімально можливими значеннями T . Зменшення параметру ζ веде до збільшення Q й $V_{екс}$. Оскільки $q < p$, то глибина різання t в залежність (10) входить більшою мірою, ніж подача S . У зв'язку з цим доцільно, в першу чергу, збільшувати t до величини припуску Π , що знімається, тобто обробку виконувати за один прохід інструмента.

Подачу S необхідно збільшувати з урахуванням технічних обмежень, наприклад, потужності верстата, міцності інструмента й привода верстата, шорсткості обробки і т. ін. Очевидно, при заданій площі поперечного перерізу зрізу ефективно збільшити глибину різання й зменшити подачу, що узгоджується із практичними даними. Залежність (9) з урахуванням (10) набуде вигляду:

$$C = \vartheta_{сум} \cdot \frac{S_1 \cdot k_d}{Q} \cdot \frac{m_1}{(m_1 - 1)} \quad (12)$$

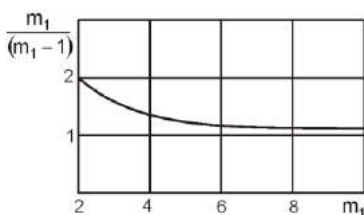


Рис. 2. Залежність $m_1/(m_1 - 1)$ від m_1

Зменшення $m_1/(m_1 - 1)$ змінюється в межах $2 \dots 1,1$ при збільшенні m_1 від 2 до 10.

По суті, отримано залежність (7), у якій другий доданок виражений через перший. Значення C , яке визначене із залежності (12), завжди більше від першого доданка в залежності (7) у $m_1/(m_1 - 1)$ разів (рис. 2). Виходячи з рис. 2, відношення $m_1/(m_1 - 1)$ змінюється в межах $2 \dots 1,1$ при збільшенні m_1 від 2 до 10.

Зменшити C можна, збільшуючи Q шляхом збільшення t й S і зменшення ζ , відповідно до залежності (10). При цьому швидкість різання повинна встановлюватися відповідно до залежності (8). Таким чином показано, що зменшення собівартості обробки C досягається за рахунок збільшення продуктивності Q . Причому, зменшити собівартість обробки C й відповідно збільшити продуктивність Q можна як за рахунок зміни параметрів режиму різання V , t і S , так і за рахунок зміни економічних параметрів S_1 , k_d і особливо ціни інструмента ζ , яка може змінюватися в широких межах. Це свідчить про необхідність рішення технічних задач із визначення оптимальних варіантів обробки деталей з використанням економічних методів [7].

Різного роду обмеження обробки, наприклад, точність і шорсткості обробки, приводять до обмеження параметрів режиму різання t й S , і згідно з (10), продуктивності Q . Собівартість C за залежністю (12) набуває відносно великих значень. Тому зменшити C можна виконанням обробки у дві й більше операції.

Отже, у результаті дослідження можна зробити такі висновки:

1. Аналітично описана собівартість обробки деталей і обґрунтовані умови її зменшення, що складаються у виборі як параметрів режимів різання, так і економічних параметрів обробки.

2. Визначені економічно обґрунтовані режими різання й оптимальні значення продуктивності обробки і стійкості інструмента, що відповідають мінімально можливій собівартості обробки.

3. Показано можливість істотного зменшення собівартості обробки за рахунок зниження ціни на придбання інструменту.

Надалі для більш глибокого аналізу умов забезпечення мінімально можливої собівартості обробки деталей, необхідно у другий доданок залежності (1) замість емпіричної формули (3) підставити формулу, установлену аналітичним шляхом. Це дозволить урахувати вплив на собівартість обробки ряду нових параметрів, які узагальнено виражаються у формулі (3) коефіцієнтом C_4 , установлюваним експериментально лише для цілком конкретних умов обробки, тобто для "вузьких" діапазонів зміни розглянутих параметрів обробки.

Література: 1. Мякота В. Себестоимость продукции от выпуска до реализации / В. Мякота, Т. Войтенко. – Харьков : Фактор, 2007. – 288 с. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" // Бухгалтерія: право, податки, консультації. – 2001. – № 5. 3. Управление затратами на предприятии : учебник / под ред. Г. А. Краюхина. – СПб. : Бизнес-пресса, 2000. – 276 с. 4. Фандель Г. Теория производства и затрат / Г. Фандель ; пер. з нім. – К.: Таксон, 2000. – 521 с. 5. Бобров В.Ф. Основы теории резания металлов / В. Ф. Бобров. – М.: Машиностроение, 1975. – 343 с. 6. Технологія автоматизованого машинобудування : підручник / О. В. Якимов, В. С. Гусарев, О. О. Якимов та ін. – Одеса : ОНПУ, 2005. – 412 с. 7. Кривошапка Ю. Н. Экономический фактор в оптимизации технологических процессов / Ю. Н. Кривошапка, Ф. В. Новиков // Вісник Харківського держ. техн. ун-ту сільськ. господарства. – Харків : ХДТУСГ, 2002. – Вип. 10. – С. 66–72.

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

Стаття надійшла до редакції
08.12.2010 р.

УДК 005.32:005.95

Голубєва Т. В.
Ракітіна Л. І.ОСОБЛИВОСТІ АКТИВІЗАЦІЇ
ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДЛЕГЛИХ
КЕРІВНИКОМ - ЛІДЕРОМ

Анотація. Уточнено сутність, функції та призначення таких понять, як "управління" та "вплив". Конкретизовано залежність ефективності впливу керівника на підлеглих від рівня розвитку його емоційного інтелекту.

Анотація. Уточнені функції і назначення таких понять, як "управление" и "влияние". Конкретизована зависимость эффективности влияния руководителя на подчиненных от уровня развития его эмоционального интеллекта.

Annotation. The essence, functions and appointment of such concepts as "management" and "influence" is specified. Dependence of efficiency of influence of the head on subordinates from a level of development of its emotional intelligence is concretized.

Ключові слова: управління, вплив управління, морфологічний аналіз, поведінка, діяльність, влада.

Сучасні керівники трудових колективів кожного дня змушені вирішувати низку проблем, що мають різноманітні джерела походження. Значна їх частина виникає через невизначеність та динамічність зовнішнього середовища, у якому функціонує організація. За свідченням А. Дороніна, це середовище сьогодні проникає всередину організації. Підлеглі з високим творчим потенціалом стають для керівника частиною зовнішнього середовища. Цій тезі можна дати таке пояснення. Працівники з високим професійно-кваліфікаційним рівнем володіють і користуються неочевидними унікальними знаннями, навичками, які вони на свій розсуд можуть або здавати в оренду роботодавцям, або приховувати їх, якщо не впевнені у справедливості винагороди за таку дію. Їх активність характеризується невизначеністю, спонтанністю [1, с. 67], і за цими ознаками стає схожою на динаміку зовнішнього середовища. У зв'язку з цим підвищення ефективності впорядкування активності персоналу організації стає ключовим фактором забезпечення стабільності її функціонування та розвитку.

Тому метою даної статті обрано узагальнення теоретичних підстав для дослідження управління поведінкою працівника сучасної виробничої організації.

Вирішення багатьох проблем, пов'язаних з упорядкуванням активності персоналу, знаходиться у площині знаходження способів реалізації власного потенціалу керівником (лідером). Саме він задає не тільки напрями діяльності колективу в цілому, а й створює умови для повного використання унікальних здібностей кожного підлеглого шляхом ситуаційного поєднання адміністративних, економічних, соціально-психологічних та освітньо-виховних інструментів менеджменту.

Проблеми лідерства досліджуються як зарубіжними [2 – 5], так і вітчизняними [1; 6 – 8] вченими. Більшість з них свою увагу зосереджують на функціях та ролях, які має виконувати керівник-лідер для ефективного впорядкування активності підлеглих. Так, наприклад, ще Т. Пітерс підкреслював той факт, що сучасний лідер має виконувати нові нестандартні функції: створювати можливості для розвитку персоналу, надихати колектив організації, розвивати свій власний потенціал та ін. [9]. О. Петряєв у своїй роботі [10, с. 24] обґрунтував необхідність розвитку потенціалу керівника колективу через опанування компетенціями лідерства для підвищення ефективності роботи. На особливу увагу заслуговує і думка вітчизняного вченого-економіста А. Дороніна, який пропонує досліджувати потенціал керівника-лідера через аналіз його спроможності виконувати ролі: адміністратора, наставника, консультанта, коуча [11]. Однак, незважаючи на значні доробки

науковців у вирішенні питань щодо розвитку потенціалу керівника колективу, досі невирішеними залишаються питання стосовно застосування та розвитку лідерських можливостей здійснювати вплив на персонал. Хоча ця проблема широко дискутується у наукових колах, на сьогоднішній день як її теоретичні, так і практичні аспекти у літературі чітко не означені. Першочергової уваги в цьому контексті потребує уточнення сутності, функцій та призначення таких понять, як "управління" та "вплив". Без цього неможливо виконати конкретизацію інструментарію впорядкування активності персоналу сучасної виробничої організації з урахуванням його особливостей.

Аналіз визначення понять "управління" та "вплив", які застосовуються у літературі, показав, що вони часто ототожнюються. Так, А. Урбанович акцентує увагу на тому, що управління – більш широке поняття, і означає направлений вплив на систему чи окремі процеси, що в ній відбуваються, для зміни її стану чи надання їй нових властивостей і якостей [7, с. 35]. У той же час Г. Андрєєва відзначає, що управління – це особливий вид діяльності, який перетворює неорганізований натовп в ефективну цілеспрямовану і продуктивну групу [1, с. 357]. Більш стислим є визначення В. Лавриненко, який характеризує управління як процес організації будь-якого впливу, направлено на реалізацію цілей [12, с. 155]. Щодо поняття "вплив", то в літературі існує також багато трактувань цього поняття. Наприклад, Є. Яхонтова розглядає вплив як процес успішної дії, який дозволяє людині переконувати інших слідувати її порадам і розпорядженням [8, с. 137]. М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоурі стверджують, що вплив – це поведінка будь-якої людини, яка міняє ставлення і почуття до неї інших людей [5, с. 685].

Така розбіжність у поглядах вчених на сутність та зміст понять "управління" і "вплив" свідчить про їх неоднозначність. Це змушує звернутись до методу морфологічного аналізу, застосування якого дозволить чітко означити межі їх використання.

Як відомо, даний метод є системним допоміжним інструментом, який дозволяє визначити важливі класифікаційні ознаки систем, або складові досліджуваної системи [13]. У даному випадку основними класифікаційними ознаками для дослідження понять "управління" та "вплив" було обрано такі: сутність, зміст, об'єкт, засоби, кінцева мета (таблиця).

Таблиця

Морфологічна декомпозиція визначення понять
"управління" та "вплив"

Ознаки порівняння	Структурний зміст	
	Управління	Вплив
Сутність	Планування, організація, мотивація, контроль, діяльність	Зміна поведінки, внутрішніх джерел активності
Зміст	Суб'єкт (керівник) впорядкування, раціональні засоби впорядкування, суб'єкт (підлеглий)	Суб'єкт впливу (керівник-лідер); діагностика ситуації, вибір тактики і інструментів; активізація поведінки підлеглого
Об'єкти	Робітник, колектив, технологічний процес, підприємство	Сприйняття, увага, пам'ять, мислення, уява, емоції і почуття, воля, бажання підлеглого
Засоби	Наказ, інструкція, переконання, нормативи, система заробітної плати	Переконання, навіювання, консультування, партнерство, легітимізація
Кінцева мета	Виконання завдання	Забезпечення толерантності, зміни ставлення до завдання і вчинків людини (групи)

Виходячи з наведених у таблиці результатів морфологічного аналізу понять "управління" та "вплив", можна зробити висновок, що перше стосується регулювання діяльності працівника, тоді як друге – поведінки. За визначенням В. Шандрикова, діяльність необхідно розглядати як форму активного відношення суб'єкта до дійсності, направлено на досягнення свідомо поставлених цілей і пов'язаного зі створенням суспільно значущих цінностей та опануванням суспільного досвіду [14, с. 125]. Діяльність має постійну, стабільну структуру, це її особливість порівняно з будь-яким іншим різновидом людської активності. Однак діяльність може суттєво змінюватися структурно залежно від умов її реалізації і вимог, що ставляться до неї [14; 15].

Поведінка є властивістю живих систем. Це суб'єктивна сторона діяльності, сукупність вчинків і дій, що відображають внутрішнє ставлення працівників до умов, змісту і результатів трудової діяльності. Термін "поведінка" найчастіше означає фактичну, реальну дію. Категорія "поведінка" за обсягом трохи вужча категорії "діяльність", оскільки остання носить як реально-перетворювальний, так і морально-перетворювальний характер, а тому не завжди доступна зовнішньому спостереженню [16, с.139].

За таких умов управління поведінкою персоналу становить складний процес, оскільки внаслідок непередбачуваності її неможливо впорядкувати такими ж інструментами, як і діяльність. Саме тому лідеру необхідно моделювати власну стратегію управління чи впливу на підлеглого залежно від соціально-психологічних особливостей останнього, поставлених завдань та ін. Взаємозв'язок між поняттями "управління", "вплив", "діяльність", "поведінка" схематично наведено на рисунку.

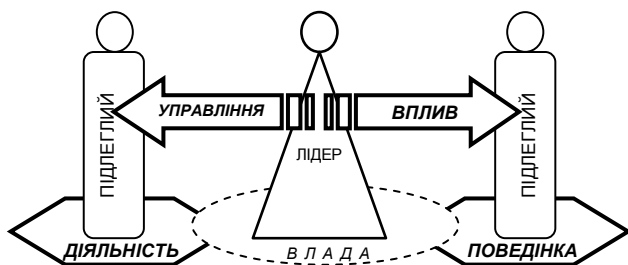


Рис. Взаємозв'язок між поняттями "управління", "вплив", "діяльність", "поведінка"

Необхідно додати, що управління та вплив на персонал лідер здійснює на основі влади. Є. Яхонтова вважає, що влада – це здатність впливати на поведінку інших людей у контексті своїх бажань і цілей [8, с. 138]. Безперечно, процес управління персоналом також заснований на застосуванні лідером своєї влади. Слід додати, що ефективність управління чи впливу значною мірою залежить від того, у якій формі лідер застосовує свою владу.

Важливо зазначити, що сьогодні особливого значення набувають питання ефективності впливу керівника на підлеглих. Це пояснюється специфікою процесу впливу, який спрямований безпосередньо на емоційно-вольову сферу особистості, а тому його результати не можна оцінити у вартісному вимірі. Оскільки результати впливу на людину можуть носити непередбачуваний характер, необхідно більш детально дослідити основні чинники, що впливають на ефективність зазначеного процесу. Одним з таких чинників є відповідність трудового менталітету лідера і персоналу. У науковій літературі поняття "трудоий менталітет" розглядається як спосіб сприйняття світу працівниками організації та їх трудової поведінки, який, по-перше, має за основу ціннісні орієнтації їх трудової діяльності, а також соціально-психологічні характеристики, по-друге, проявляється у ставленні персоналу до праці, колег, керівника [17]. Слід додати, що, на відміну від трудового менталітету персоналу, трудовий менталітет лідера проявляється у його ставленні до праці та підлеглих.

Трудоий менталітет як складна соціально-психологічна категорія відображає особливості сприйняття персоналом та лідером тих процесів, що відбуваються у колективі та в організації в цілому. Звідси значні відмінності у цінностях, якими керується лідер та персонал, сприйнятті власної ролі в організації, її мети та способів її досягнення створюють перешкоди для ефективного здійснення впливу. Ці перешкоди пов'язані з тим, що лідер та персонал, спираючись на певну систему цінностей, демонструють різні моделі поведінки. У зв'язку з цим лідеру необхідно формувати спільні трудові та організаційні цінності, регулювати переконання персоналу

стосовно шляхів поєднання особистісних цілей та цілей організації, а також корегувати власну поведінку.

Не останню роль у досягненні ефективності впливу на персонал відіграє рівень розвитку емоційного інтелекту його лідера. Відомо, що емоційний інтелект становить здібності особистості, які складаються з чотирьох основних груп [18]: саморозуміння, саморегуляції, емпатії та соціальних навичок. Якщо лідер має адекватну самооцінку, вміє будувати та підтримувати відносини у колективі, вирішувати конфліктні ситуації, то його ефективність впливу на персонал значно зростає.

За наведеним матеріалом можна зробити такі загальні висновки. По-перше, поняття "управління" та "вплив" не є тотожними, оскільки перше стосується діяльності персоналу, тоді як друге – його поведінки. По-друге, ефективність здійснення впливу на персонал з боку керівника залежить від рівня розвитку емоційного інтелекту останнього та ступеня відповідності його трудового менталітету і менталітету підлеглих. Основними напрямками подальших досліджень виступають діагностика трудового менталітету та емоційного інтелекту лідера і персоналу. Це дозволить з'ясувати резерви їх розвитку, введення в дію яких необхідне для здійснення ефективного впливу на персонал організації.

Література: 1. Андреева Г. М. Социальная психология : [учебник для высш. шк.] / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 1996. – 375 с.: ил. 2. Дафт Р. Менеджмент / Р. Дафт ; [пер. с англ.]. – [6-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 864 с. 3. Джордж Дж. М. Организационное поведение. Основы управления : учебн. пособие для вузов / Дж. М. Джордж, Г. Р. Джоунс ; пер. с англ. ; под ред. проф. Е. А. Климова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 463 с. 4. Лемберг Т. Ключові проблеми керівника. 50 Перевіраних способів вирішення проблем / Т. Лемберг ; пер. з англ. – К. : Наукова думка, 2001. – 303 с. 5. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; пер. с англ. – М. : Дело, 2007. – 720 с. 6. Виханский О. С. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарика, 1998. – 528 с. 7. Урбанович А. А. Психология управления : учебное пособие / А. А. Урбанович. – Мн. : Харвест, 2004. – 640 с. – (Библиотека практической психологии). 8. Яхонтова Е. С. Эффективность управленческого лидерства / Е. С. Яхонтова. – М. : ТЕИС, 2002. – 501 с. 9. Питерс Т. Основы лидерства / Т. Питерс. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2006. – 82 с. 10. Доронина М. С. Методичні основи розвитку функцій керівника : монографія / М. С. Доронина, О. О. Петряев. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 188 с. 11. Доронін А. В. Поведінка персоналу виробничої організації. Оцінка, управління, розвиток : монографія / А. В. Доронін. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2008. – 320. 12. Психология и этика делового общения : учебник для вузов / В. Ю. Дорошенко, Л. И. Зотова, В. Н. Лавриненко и др. ; под ред. проф. В. Н. Лавриненко. – 2-е изд., перераб и доп. – М. : Культура и спорт ; ЮНИТИ, 1997. – 279 с. 13. Симонов А. Морфологический анализ и синтез как способ повышения эффективности реинжиниринга бизнес-процессов / А. Симонов, А. Андрейчиков // Известия ВолГТУ. – 2006. – № 5. – С. 301–305. 14. Шандриков В. Д. Психология деятельности и способности человека : учебн. пособ. для вузов / В. Д. Шандриков. – 2-е изд., пераб. и доп. – М. : ЛОГОС, 1996. – 319 с. 15. Карпов А. В. Психология менеджмента : учебное пособие / А. В. Карпов. – М. : Гардарика, 2000. – 584 с. 16. Якубович В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / В. Якубович. – М. : Российская политическая энциклопедия, 2002. – 280 с. 17. Доронина М. Трудоий менталітет як предмет менеджменту / М. Доронина, Т. Голубева // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 161. – С. 90–95. 18. Холявчук П. Эмоциональный интеллект как ресурс руководителя / П. Холявчук // Управление персоналом – Украина. – 2009. – № 7. – С. 50–52.

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

Стаття надійшла до редакції
14.02.2011 р.

УДК 005:339

Полякова Я. О.

АКТУАЛЬНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Розглянуто систему формалізації управлінських рішень міжнародної діяльності підприємства, що дозволяє визначити структурно-логічну послідовність та взаємозв'язок між результуючими показниками та внутрішніми процесами підприємства за умов урахування ефектів всіх підсистем управління та забезпечення міжнародного економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі.

Аннотация. Рассмотрена система формализации управленческих решений международной деятельности предприятия, которая позволяет определить структурно-логическую последовательность и взаимосвязь между результирующими показателями и внутренними процессами предприятия с учетом эффектов всех подсистем управления, что способствует обеспечению международного экономического развития предприятия в долгосрочной перспективе.

Annotation. The system of formalization of administrative decisions of the enterprise international activity is considered. It allows to define structurally-logic sequence and interrelation between resultant indicators and internal processes of the enterprise taking into account effects of all subsystems of management that promotes maintenance of the international economic development of the enterprise in long-term prospect.

Ключові слова: система формалізації, управлінські рішення, система збалансованих показників, результуючі показники.

Глобальні зміни умов формування та розвитку міжнародного бізнесу на основі підвищення взаємозалежності результуючих показників економічної діяльності суб'єктів міжнародного ринку та значного ступеня кооперації внутрішніх резервів з метою досягнення корпоративних стратегічних цілей потребують удосконалення існуючих підходів управління міжнародною економічною діяльністю підприємства на основі впровадження системного формалізованого підходу з питань аналізу результатів економічної діяльності та прийняття довгострокових управлінських рішень.

Новітні економічні праці західної економічної думки дедалі частіше надають критику існуючих методичних підходів, які переважно використовують традиційні фінансові показники як основу для прийняття управлінських рішень, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Основою критичних зауважень є ретроспективний характер фінансових показників та ви-

ключно матеріальний характер чинників, що враховуються. Вищезазначені тенденції значно зменшують їхню цінність для прийняття стратегічних управлінських рішень. Про це свідчать праці К. Мерчанта, Б. Чакраварті, Дж. Деардена, Р. Каплана та Д. Нортона [1 – 4]. На думку вчених, надмірне акцентування уваги підприємства на досягненні і підтриманні короткострокових фінансових результатів може призвести до надлишкового інвестування у вирішення короткострокових проблем і недостатнього інвестування у сферу нематеріальних активів, які сприяють створенню довгострокових цінностей та формуванню майбутніх конкурентних переваг підприємства на міжнародному ринку.

В умовах сучасних міжнародних економічних відносин конкурентні переваги набагато важче здобути лише за рахунок ефективного фінансового менеджменту та інвестицій у фізичні активи. Здатність підприємства мобілізувати й використовувати свої нематеріальні активи стає більш значущим фактором економічного зростання підприємства. Міжнародна конкуренція інформаційного періоду потребує зміщення акцентів підприємства у довгострокову перспективу, основним набуттям якої є капітал підприємства, втілений у знаннях і кваліфікації співробітників, здатності утримувати й залучати нових клієнтів, корпоративній культурі.

Протириччя між стійким спрямуванням міжнародної економічної діяльності підприємства на створення й утримання довгострокових конкурентних переваг і негнучкою моделлю бухгалтерської звітності послужило причиною визнання необхідності удосконалення процесу прийняття управлінських рішень у сфері міжнародного бізнесу на основі системного формалізованого підходу.

Сучасна міжнародна економічна практика характеризується використанням декількох теорій відносно формалізації процесу прийняття управлінських рішень: збалансована система показників (Balanced Scorecard), загальний менеджмент на основі якості (Total Quality Management), управління результативністю (Performance Management) та управління компетенціями (Competence Management) [5]. Кожна із зазначених теорій має досить розгорнуту сутнісну характеристику та функціональну сферу застосування. Формування системи формалізації економічних показників передбачає комплексне поєднання результуючих ефектів кожної із зазначених теорій у певній послідовності та взаємозалежності. Комплексна взаємодія всіх вищезазначених структурних елементів формалізованої системи прийняття управлінських рішень підприємства на міжнародному ринку наведена на рис. 1.

У загальному вигляді формалізація управлінських рішень міжнародної економічної діяльності підприємства розпочинається за умов упровадження принципів загального менеджменту на основі якості, що передбачає активізацію процесів безперервного вдосконалювання, розвитку й навчання.

Дані принципи слід вважати базисом функціонування системи формалізації управлінських рішень підприємства на міжнародному ринку, що пов'язано із динамічністю процесів та відкритістю міжнародної діяльності підприємства до змін навколишнього середовища, які охоплюють стратегічний, поточний та оперативний рівні управління.

Total Quality Management = система безперервного (удосконалення + розвитку + навчання)

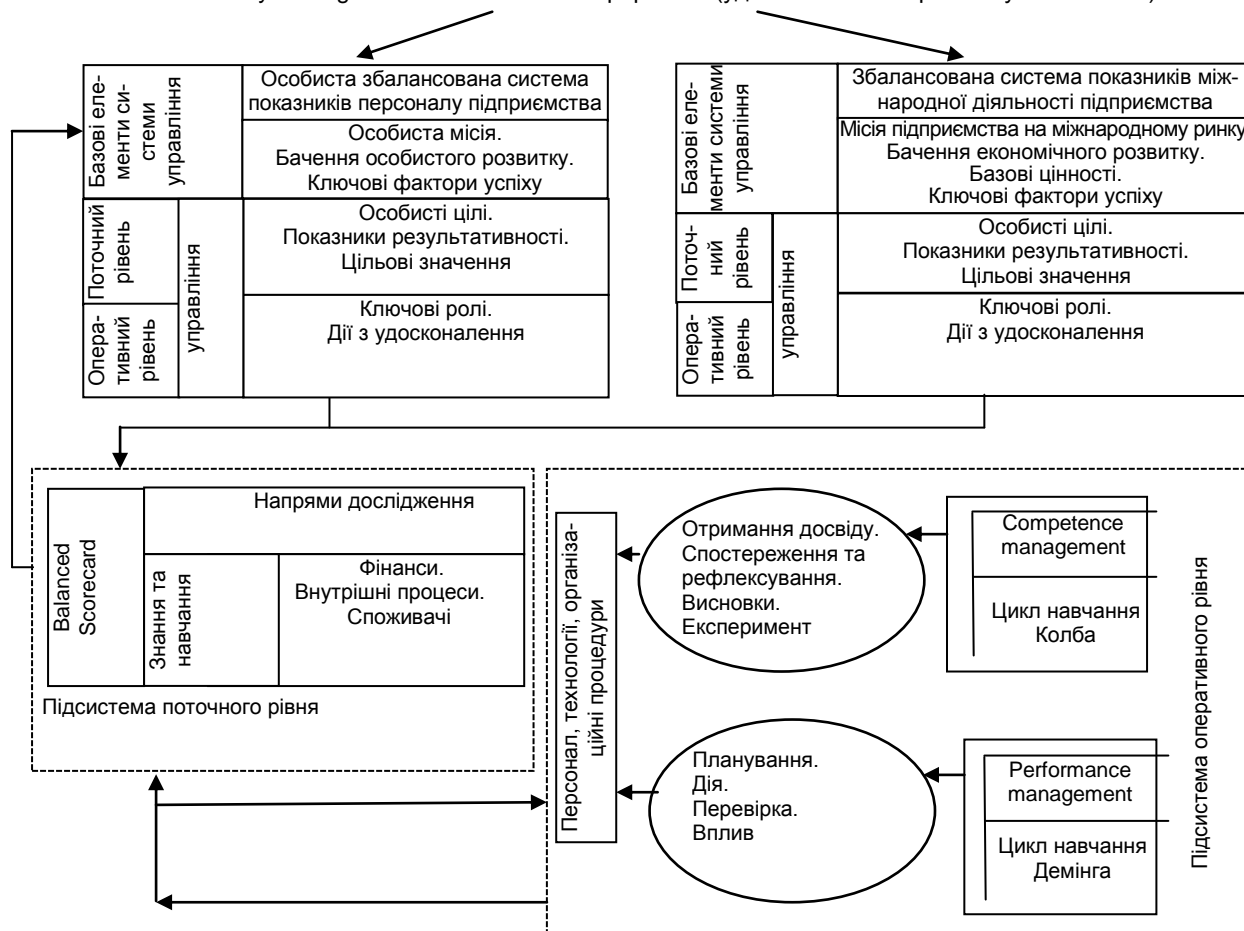


Рис. 1. Система формалізації управлінських рішень підприємства на міжнародному ринку

Подальше формування формалізованої системи управлінських рішень передбачає чіткий розподіл сфери застосування вищезазначених теорій на різних рівнях управління міжнародною діяльністю підприємства залежно від сфери їх функціонального застосування.

На рівні стратегічного управління основними елементами системи формалізації управлінських рішень підприємства слід вважати базові елементи особистої збалансованої системи показників (PBSC) та збалансованої системи показників підприємства (OBSC). Існування даних елементів формалізованої системи є основою для формування цільових орієнтирів підприємства у сфері міжнародного бізнесу та подальшої структури й принципів функціонування внутрішніх бізнес-процесів. При цьому особиста збалансована система показників акцентує увагу на матеріальному благополуччі персоналу підприємства і забезпеченні його суспільних досягнень з метою подальшої побудови ефективної корпоративної системи мотивації та визначення внутрішніх резервів зміни результатуючих показників міжнародної діяльності підприємства. У свою чергу, збалансована система показників підприємства формується на основі агрегації особистих базових елементів збалансованої системи показників персоналу та містить у собі місію, бачення, базові цінності й ключові фактори розвитку підприємства на міжнародному ринку [5].

Слід розглянути більш детально кожний із зазначених корпоративних елементів формалізованої системи стратегічного рівня. Одним із основних елементів формалізації процесу прийняття управлінських рішень у сфері міжнародних економічних відносин на рівні підприємства є місія. Під цим елементом системи стратегічного управління розуміється сукупність найзагальніших настанов і цільових установок, які характеризують призначення та

принципи діяльності підприємства на міжнародному ринку, що є обов'язковими до виконання всіма учасниками економічних взаємовідносин підприємства [6]. У визначеній системі формалізації управлінських рішень місія є базовим, однак кількісно невизначеним поняттям, на основі якого формується напрям розвитку міжнародної економічної діяльності підприємства та визначається ієрархічна структура економічних показників нижчих рівнів. Наступним елементом стратегічного рівня, що знаходиться у безпосередній залежності від місії, є бачення економічного розвитку підприємства на міжнародному ринку.

Бачення – це визначений у часі погляд щодо бажаної, досяжної, отже, визначеної у формалізованому розумінні, конкурентної позиції підприємства у довгостроковій перспективі на міжнародному ринку. Даний елемент формалізованої системи управління міжнародною діяльністю підприємства дозволяє сформувати довгострокові зв'язки підприємства з іншими учасниками міжнародного бізнесу та визначити дієвий механізм співвідношення внутрішніх показників економічної діяльності підприємства із зовнішнім середовищем у кількісному вимірі.

На основі визначення двох вищезазначених елементів формалізованої системи прийняття управлінських рішень створюються базові цінності підприємства, які є сукупністю правил, принципів та моральних норм взаємодії між всіма учасниками міжнародної діяльності підприємства та обов'язковими для виконання персоналом підприємства [6]. Сутність формалізації даного елемента системи полягає у формуванні логіки та структури внутрішніх бізнес-процесів підприємства за умов оптимізації використання внутрішніх резервів та максимізації результатів міжнародної економічної діяльності. При цьому ефективність функціонування системи внутрішніх біз-

нес-процесів підприємства у сфері міжнародного бізнесу оцінюються за допомогою ключових факторів успіху. Під ними розуміють такі конкурентні переваги підприємства на міжнародному ринку, що найбільшою мірою забезпечують конкурентоспроможність підприємства, сприяють чіткому позиціонуванню підприємства на міжнародному ринку та є основними складовими його стратегії. Перехід формалізованої системи прийняття управлінських рішень із стратегічного на поточний рівень управління здійснюється за допомогою цілей. У даній системі цілі є конкретними кінцевими результатами, що формуються у процесі планування реалізації стратегії підприємства на міжнародному ринку, окремими власниками, групами керівників, акціонерами тощо [6]. У кількісному вираженні цілі є синтезом певної кількості показників, які, у свою чергу, надають кількісну характеристику визначеної властивості соціально-економічних об'єктів і процесів.

Сформована таким чином корпоративна система показників поточного рівня управління має низхідний характер та спускається на рівень підрозділів у вигляді системи абсолютних значень індикаторів міжнародної діяльності окремих відділів, команд й індивідуальних планів окремих працівників.

Реалізація та контроль ступеня досягнення вищезазначених особистих та корпоративних цільових орієнтирів оцінюється за допомогою збалансованої системи показників (ЗСП), що є базисом усіх процесів підсистеми поточного рівня формалізації управлінських рішень. Збалансована система показників зберігає як традиційні фінансові параметри, які відображають історичний аспект подій у міжнародній діяльності підприємства, так і охоплює інноваційні напрями оцінки: створення вартості за допомогою інвестування в клієнтів, постачальників, працівників, виробництво, технологію та інноваційні проекти [7].

Збалансована система показників доповнює систему фінансових параметрів минулого, що вже сталося, системою оцінок перспектив. Таким чином, цілі й показники поточного рівня управління міжнародною діяльністю підприємства формуються залежно від міжнародної стратегії і розглядають його діяльність за чотирма критеріями: фінансовим, взаємовідносин з клієнтами, внутрішніх бізнес-процесів, а також навчання і розвитку персоналу (рис. 2).

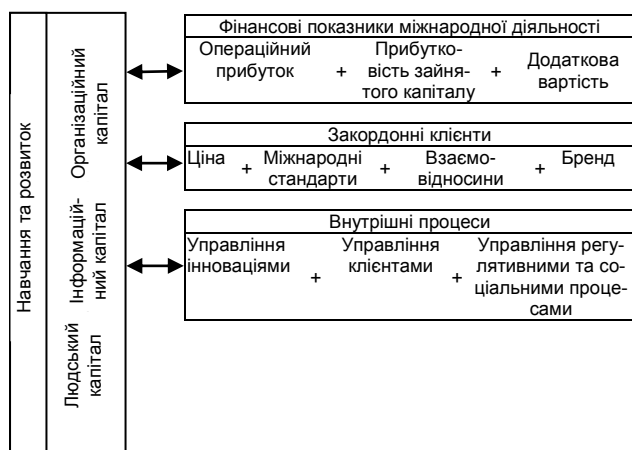


Рис. 2. Теоретична сутність формалізації збалансованої системи показників підприємства на міжнародному ринку [8]

Чотири складові збалансованої системи показників дозволяють досягти балансу між довгостроковими та короткостроковими цілями, між бажаними результатами і факторами їх досягнення. Багатопланова збалансована система показників відображає спільність цілей поточного рівня, оскільки всі параметри спрямовані на виконання єдиної міжнародної стратегії підприємства, визначеної на основі місії та бачення економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі [8].

При цьому фінансові показники оцінюють економічні наслідки вжитих дій і є індикаторами відповідності міжнародної стратегії підприємства можливостям ринку. Як правило, фінансові цілі

відносяться до прибутковості і вимірюються: операційним прибутком, прибутковістю зайнятого капіталу або доданою вартістю. Альтернативними фінансовими цілями можуть бути швидке зростання обсягу продажів або генерування готівкового потоку.

Клієнтська складова розглядається в даному випадку як споживча база або сегмент міжнародного ринку, в якому позиціонується дане підприємство, а також як показники результатів економічної діяльності підприємства в цільовому сегменті міжнародного ринку. Як правило, ця складова включає в себе декілька базових показників оцінки міжнародної діяльності підприємства: задоволення потреб клієнтів, збереження споживчої бази, залучення нових клієнтів, обсяг і частка цільового сегмента міжнародного ринку. Проте клієнтська складова повинна також включати специфічні показники цінності пропозицій, одержуваних споживачем цільового сегмента від даного підприємства. Тому важливо включити у формалізовану систему ті фактори, які є найважливішими для споживача в питанні збереження лояльності.

Наступним елементом ЗСП є внутрішні процеси. Показники даного напрямку зосереджені на оцінці внутрішніх процесів, від ефективної реалізації яких значною мірою залежить задоволення потреб клієнтів і досягнення фінансових цілей підприємства в цілому. Складова внутрішніх бізнес-процесів виявляє дві фундаментальні відмінності між традиційним підходом і ЗСП в оцінці діяльності підприємства. При традиційному підході контролюються й удосконалюються існуючі процеси, причому цей підхід може навіть включати якісні й тимчасові критерії. Збалансована система показників формулює абсолютно нові процеси, за допомогою яких підприємство повинно досягти досконалості, вирішуючи фінансові завдання і виконуючи побажання споживачів. Друга відмінність полягає в тому, що ЗСП розглядає інноваційні процеси як невід'ємну частину внутрішніх бізнес-процесів. У той же час в умовах традиційного підходу оптимізація бізнес-процесів розглядається за умов наявних внутрішніх резервів.

Четверта складова збалансованої системи показників підприємства – навчання та розвиток – визначає інфраструктуру, яку належить створити, щоб забезпечити довготривале зростання й вдосконалення. Організаційне навчання та економічне зростання мають три головні джерела: персонал, технології та організаційні процедури. Слід зауважити, що перші три складові збалансованої системи показників дозволяють визначити розрив між існуючими можливостями персоналу, систем, процедур і тими, які потрібні для забезпечення довгострокового розвитку у сфері міжнародного бізнесу. Зменшення даного розриву забезпечується за допомогою інвестування в навчання персоналу, удосконалення інформаційних технологій і систем, створення взаємозв'язку між процедурами й щоденними операціями підприємства. Тому у формалізованій системі прийняття управлінських рішень визначена відокремлена позиція елемента "навчання та розвиток" у структурі ЗСП.

Формалізація вказаних перспектив збалансованої системи здійснюється за допомогою стратегічних цілей та індикаторів, які вимірюють цільові значення. У формалізованій системі прийняття управлінських рішень стратегічні цілі пов'язуються між собою причинно-наслідковим ланцюжком у формі так званих "стратегічних карт" (Strategy Maps). Терміном "стратегічна карта" Р. Каплан і Д. Нортона запропонували називати причинно-наслідкові зв'язки між окремими формалізованими елементами стратегії підприємства [8].

Причинно-наслідкові ланцюжки графічно відображають логіку міжнародної стратегії підприємства, що наявно презентує, як реалізація однієї стратегічної мети сприяє досягненню інших поточних цілей у збалансованій системі. Лише наявність взаємозв'язків між окремими стратегічними цілями дозволяє повністю формалізувати процес прийняття стратегічних рішень.

Подальше впровадження формалізованої системи прийняття управлінських рішень на рівні оперативного управління міжнародною діяльністю підприємства сконцентровано на визначенні проблем, пошуку першопричин, здійсненні дій й оцінці бізнес-процесів за етапами циклу Демінга та Колба. Включення даних елементів у систему формалізації управлінських рішень дозволяє забезпечити безперервне досягнення результатуючих показників поточного рівня мотивованим і розвиненим колективом. Оперативне управління підприємством зосереджено на

максимальному розвитку співробітників та визначенні способів оптимального нарощування їх потенціалу за етапами циклу Колба для досягнення прогнозованих цілей підприємства на міжнародному ринку у довгостроковій перспективі.

Таким чином, отримала подальший розвиток формалізація управлінських рішень міжнародної діяльності підприємства на основі системного підходу, що дозволяє визначити структурно-логічну послідовність і взаємозв'язок між результативними показниками та внутрішніми процесами підприємства за умов урахування ефектів усіх підсистем управління та забезпечення міжнародного економічного розвитку у довгостроковій перспективі. Отримані результати сприяють забезпеченню збалансованості наявних внутрішніх резервів підприємства із динамічними можливостями розвитку зовнішнього середовища та дозволяють забезпечити його стійке економічне зростання на міжнародному ринку.

Література: 1. Chakravarthy B. S. Measuring strategic performance / B. S. Chakravarthy // Strategic Management Journal. – 1986. – № 7 – P. 437–458. 2. Dearden J. Measuring profit center managers / J. Dearden // Harvard Business Review. – 1987. – September/October. – V. 65. – P. 84–88. 3. Juran J. M. Made in U.S.A.: A Renaissance in Quality / Joseph M. Juran // Harvard Business Review. – 1993. – July – August. – P. 45. 4. Merchant K. Control in Business Organizations / K. Merchant. – Boston (Ma., USA) : Harvard Graduate School of Business, 1985. – 362 p. 5. Рамперсад Х. Универсальная система показателей / Х. Рамперсад. – М.: Альпина бизнес букс, 2006. – 352 с. 6. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 2 / під ред. Мочерного С. В. – К.: Вид. дім "Академія", 2001. – 846 с. 7. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Стандарты и качество. – 2004. – № 2. – С. 50–53. 8. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R. S. Kaplan, D. P. Norton. – Boston (Ma., USA) : Harvard Business School Press, 1996. – 468 p.

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

Стаття надійшла до редакції
14.02.2011 р.

УДК 657.1

Лукин В. А.
Маляревский Ю. Д.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЕДИНОГО ПЛАНА СЧЕТОВ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ УКРАИНЫ (НА ПРИМЕРЕ СЧЕТОВ 1 КЛАССА)

Аннотация. Рассмотрена возможность формирования единого Плана счетов коммерческих предприятий и бюджетных организаций Украины. Построена модель счетов 1 класса, учитывающая особенности деятельности коммерческих предприятий и бюджетных учреждений.

Анотация. Розглянуто можливість формування єдиного Плану рахунків комерційних підприємств і бюджетних організацій України. Побудовано модель рахунків 1 класу, яка враховує особливості діяльності комерційних підприємств і бюджетних організацій.

Annotation. The possibility of forming single Chart of accounts for commercial enterprises and budgetary organizations in Ukraine is considered. The model of accounts of a 1 class is built in chart of accounts, taking into account the features of activity of budgetary organizations and commercial enterprises.

Ключевые слова: План счетов, особенности формирования, схема счетов 1 класса Плана счетов.

Планы счетов бухгалтерского учета в Украине традиционно формируются на уровне государства, количество таких планов бывает различным. От Советского Союза нам досталось три межотраслевых плана счетов:

1) типовой план счетов (1985 г.) для хозрасчетных предприятий и организаций;

2) план счетов для бюджетных организаций;

3) план счетов для кредитных учреждений.

В настоящее время в Украине параллельно действуют пять планов счетов:

1. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций (базовый или национальный План счетов), утвержден Приказом Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г. № 291.

2. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций субъектов малого предпринимательства (упрощенный План счетов), утвержден Приказом Министерства финансов Украины от 19.04.2001 г. № 186.

3. План счетов бухгалтерского учета для бюджетных учреждений, утвержден Приказом Главного управления Государственного казначейства Украины от 10.12.1999 г. № 114.

4. План счетов бухгалтерского учета исполнения государственного и местных бюджетов, утвержден Приказом Главного управления Государственного казначейства Украины от 24.12.1997 г. № 137.

5. План счетов бухгалтерского учета банков Украины, утвержден Постановлением Правления Национального банка Украины от 17.06.2004 г. № 280.

Планы счетов для банков и учреждений казначейства можно считать узко ведомственными. Количество счетов для этих организаций определяется исходя из ведомственных потребностей и особенностей деятельности. Упрощенный план счетов разработан на основе национального плана счетов и совместим с ним. План счетов для бюджетных учреждений частично совместим с национальным планом счетов, но в деталях отличается от него, что дает основания считать, что для этих двух видов структур разработка единого плана счетов возможна. Тем более что это самые массовые планы счетов и их совершенствование значительно облегчит работу бухгалтеров-практиков.

Цель статьи – исследование возможности разработки единого национального плана счетов для коммерческих предприятий и бюджетных учреждений.

На возможность их унификации в свое время указывали и некоторые участники дискуссии (1995 – 1998 гг.) по вопросам разработки национального плана счетов: "Порівняльний аналіз планів рахунків госпрозрахункових і бюджетних організацій свідчить про незначні розбіжності у складі та призначенні рахунків. Тому цілком реально є можливість уніфікації цих планів" [1, с. 5], или: "У широкому розумінні уніфікація плану рахунків бюджетних установ означає не просту заміну шифрів рахунків. Бюджетний облік не втратить своєї самостійності і специфіки, а навпаки, збагатиться передовою теорією і практикою" [2, с. 4]. Однак, як видим, уніфіцировать их не удалось. По мнению авторов, основная причина этого в различии интересов ведомств.

После ввода в действие всех перечисленных выше планов счетов прошло уже около десяти лет. Накопился определенный опыт их использования, возникли новые подходы к дальнейшему развитию учета в Украине и, в том числе, к

практике применения планов счетов. Так, С. Голов считает, что жесткая регламентация учета на общенациональном уровне не целесообразна: "Потрібно відмовитись від жорсткої регламентації поточного бухгалтерського обліку, передусім плану рахунків та системи обліку витрат. Підприємство повинно мати право вибору системи рахунків і базової системи калькулювання. Уніфікований план рахунків бухгалтерського обліку та інструкцію про його застосування доцільно замінити методичними рекомендаціями" [3, с. 7].

Если с позицией о праве выбора системы учета затрат и системы калькулирования для предприятий можно согласиться, то высказанное мнение об отказе от единого национального плана счетов не столь однозначно в силу ряда причин.

Во-первых, Украина стремится в объединенную Европу, а не в США, и поэтому национальную систему учета Украине следует ориентировать на сближение с континентальной системой учета. Кстати, она нам ближе по многим параметрам. В частности, в ней наличие национальных планов счетов является скорее правилом, чем исключением.

Во-вторых, формирование планов счетов на уровне предприятий характерно для микроэкономического подхода, который больше подходит для акционерных обществ и присущ британско-американской системе учета. Но такой подход не позволяет сводить статистические данные по предприятиям на уровне государства. Для получения статистической информации нужны дополнительные обследования, которые удорожают получение статистической информации. На это указывает и Р. Моторин. Так, рассматривая два подхода к учету (континентальный и англо-американский), он отмечает: "Там, где застосовують перший підхід (наприклад, у Франції), статистики активно використовують інформацію бухгалтерського обліку, а система бухгалтерського обліку і звітності призначена для структуризації інформаційної системи. Система статистичних даних про підприємства є сильно інтегрованою, практикується широкомасштабне об'єднання баз даних. Очевидно, що інтеграція мов обліку, статистики, оподаткування й законодавства забезпечує значну економію ресурсів суспільства, зокрема, внаслідок скорочення загальної вартості отримання інформації" [4, с. 102].

На начальном этапе развития бухгалтерского учета планы счетов составлялись на каждом предприятии и только потом появились общенациональные. Рассматривая достоинства национальных планов счетов, Соколов Я. В. приводит мнение В. Добронравова против их разработки, высказанное еще в 1924 г.: "Наиболее яркие аргументы против единого плана счетов у нас привел В. Добронравов: "Единый план счетов мешаєт отражать производственную специфику предприятия. До революции дело обстояло лучше, так как учет строился в самом предприятии, а не в центре" [Добронравов, с. 104]" [5, с. 322].

Как видим, рассматриваемая проблема относится к разряду вечных проблем бухгалтерского учета. Только сейчас как аргумент в споре добавилась необходимость учитывать изменения в структуре финансовых отчетов, обусловленные новациями в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) ("... невідворотні зміни в уніфікованих фінансових звітах (зокрема у формі № 2), обумовлені новациями у МСФЗ, потребуватимуть відповідних змін у плані рахунків" [3, с. 6].

Очень четко достоинства и недостатки наличия или отсутствия национального плана счетов выделил Соколов Я. В.: "В США, как и во многих других, особенно англоязычных, странах, отсутствует единый план счетов. Сотрудники каждой корпорации сами формируют тот план, который считают приемлемым для себя. Такое решение делает бухгалтеров более независимыми в выборе методологических решений, но осложняет сопоставимость данных, затрудняет переход специалистов из одного предприятия в другое" [6, с. 486].

И, в-третьих, нужно ли всем предприятиям Украины составлять финансовую отчетность с учетом всех требований МСФО, если "обычный отчет, соответствующий МСФО, часто превышает сотню страниц" [7, с. 49]. Кто будет составлять эти отчеты на предприятиях малого и среднего бизнеса, и кто их будет изучать? По всей видимости, такую отчетность придется составлять только крупным акционерным обществам, акции которых котируются на международных фондовых биржах.

Таким образом, национальный план счетов все-таки необходим. Более того, его наличие – это уже традиция украинского учета. И дискуссии следует вести в русле его совершенствования.

Смоделируем для коммерческих предприятий и бюджетных организаций такой план счетов. Общие принципы построения планов счетов включают следующее:

1. Международные принципы его построения и вытекающие из них требования к бухгалтерскому учету.

2. Четкое выделение в плане 4 категорий счетов: 1) балансовые счета; 2) счета "затраты-выпуск – результаты"; 3) счета управленческой, маргинальной, аналитической, вспомогательной бухгалтерий; 4) счета, осуществляющие связь между финансовой и управленческой бухгалтериями.

3. Возможность определения финансовых результатов работы предприятия 4 разными способами по 4 категориям счетов: балансовым, затраты-выпуск, управляющим и связывающим финансовую и управленческую бухгалтерии.

4. В большинстве планов счетов выделяются основные счета, субсчета первого и второго порядка, при этом кодирование счетов производится, как правило, по десятичной системе [8, с. 36–37].

К ним следует добавить необходимость наличия свободных шифров счетов и субсчетов в каждом классе с тем, чтобы введение новых счетов и субсчетов не приводило к нарушению общей структуры плана счетов [1, с. 5] и последнее: план счетов должен быть исчерпывающим в каждый конкретный момент времени.

В основе большинства планов счетов лежит классификация счетов по экономическому содержанию, построенная по иерархическому принципу. Эта классификация изменяется в зависимости от школ и систем учета, существующих в разных странах, а также в зависимости от подходов исследователей. Так, в российской школе учета традиционно разделяют счета по экономическому содержанию на следующие группы: счета хозяйственных средств, счета источников образования хозяйственных средств и счета хозяйственных процессов и их результатов (счета "затраты-выпуск – результаты").

Такая группировка используется и в Украине. На ее основе построен действующий национальный план счетов. В целом такой подход удовлетворяет перечисленным выше требованиям, вместе с тем по некоторым классам счетов и самим синтетическим счетам отсутствуют свободные шифры (например, классы 1, 3, 4, 6, 9, 0; счета 10, 20, 71, 80, 94). Поэтому в случае необходимости включить в действующий план счетов новые классы или счета без нарушения общей его структуры становится проблематичным. Тем самым, при разработке действующего плана счетов представляется возможным ввести более детальный классификацию. В качестве примера приведем классификацию необоротных активов, на основе которой разработаем 1 класс счетов (рисунок).

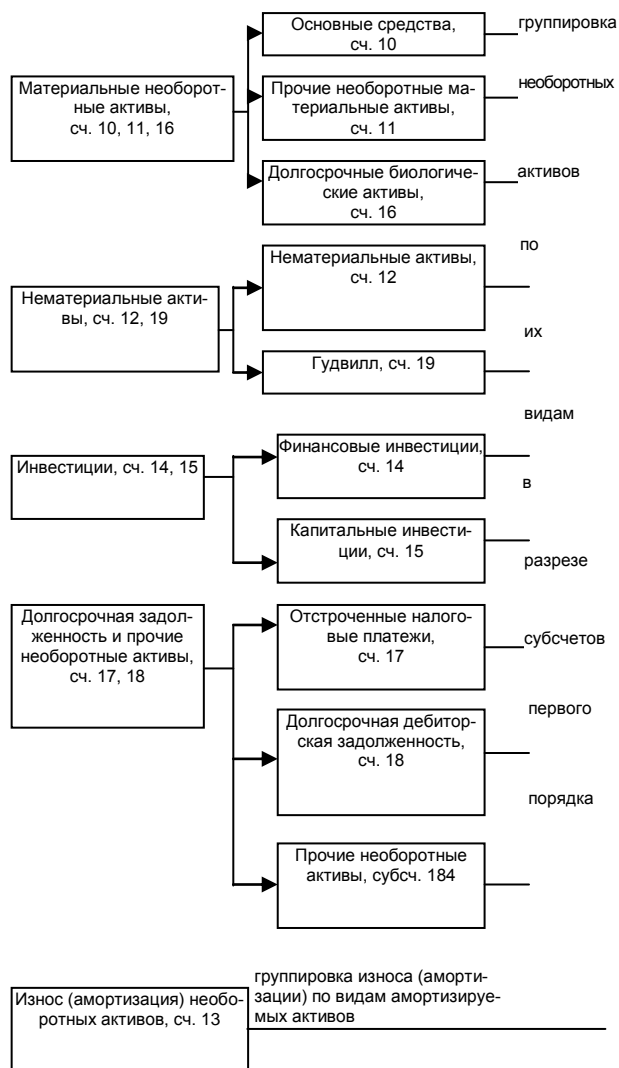


Рис. Классификация необоротных активов

Как видно из рисунка, в группе необоротных активов выделяются четыре подгруппы: 1) материальные необоротные активы; 2) нематериальные активы; 3) долгосрочные инвестиции; 4) долгосрочная задолженность и прочие необоротные активы. Так как многие виды материальных и нематериальных

необоротных активов относятся к амортизируемым активам, в эту группу целесообразно включить в качестве отдельной подгруппы контрактный счет износ (амортизация) необоротных активов.

Если принять за основу классификации предложенный вариант, то в классе "Необоротные активы" достаточно будет пяти счетов первого порядка, а некоторые счета следует отнести в разряд субсчетов, в свою очередь субсчета первого порядка автоматически становятся субсчетами второго порядка.

Например, если выделить в плане счетов счет "Материальные необоротные активы" и присвоить ему шифр 10, то субсчетом первого порядка станет счет "Основные средства". Он получит, например, шифр 101, а субсчетам по этому счету будут присвоены шифры от 1011 до 1019.

Как видим, достоинство четырехзначных шифров субсчетов в большем по сравнению с трехзначными количестве шифров, а недостаток – в усложнении работы с таким планом счетов.

Следует отметить, что и сама классификация счетов может быть усовершенствована. В частности, в группе материальных и нематериальных необоротных активов, по мнению авторов, следует выделить по две дополнительные подгруппы: амортизируемые и неамортизируемые объекты, с отображением информации в отчетности. С точки зрения внешних пользователей такая информация может быть полезной. Например, продается предприятие, на баланс которого числятся полностью изношенные основные средства и земельный участок. По данным баланса невозможно определить состояние основных средств, так как по статье 030 баланса указывается остаточная стоимость всех основных средств, в которую включается и стоимость земельного участка; форма 5 "Примечания к годовой финансовой отчетности" не всегда может быть в распоряжении аналитика, поэтому с целью большей аналитичности данных в балансе выделяется дополнительная статья "Неамортизируемые основные средства" или "Неамортизируемые необоротные активы".

Анализ, проведенный П. и А. Атамасами и рядом других авторов (см. [9]), дает возможность утверждать, что субсчет 286 "Необоротные активы и группы выбытия, удерживаемые для продажи" следует перенести в первый класс счетов, присвоив ему код 185. Предлагается ряд других новаций. Однако авторы в данной статье не рассматривают возможность внесения изменений в действующий план счетов по составу и структуре счетов, то есть вопрос правильности отнесения тех или иных видов активов к 1 классу счетов остается за рамками исследования. Рассматривается возможность формирования единого плана счетов на базе двух действующих.

В целом с учетом того, что план счетов будет использоваться и в бюджетной сфере, состав счетов первого класса может выглядеть следующим образом (таблица).

Таблица

Состав счетов 1 класса "Необоротные активы"

Синтетические счета		Субсчета 1-го порядка		Субсчета 2-го порядка	
Код	Название	Код	Название	Код	Название
1	2	3	4	5	6
10	Материальные необоротные активы	101	Основные средства амортизируемые	1011	Здания и сооружения
				1012	Машины и оборудование
				1013	Транспортные средства
				1014	Инструменты приборы и инвентарь
				1015	Животные
				1016	Многолетние насаждения амортизируемые
				1017	Инвестиционная недвижимость
				1018	...
				1019	Прочие амортизируемые основные средства
		102	Основные средства неамортизируемые	1021	Земельные участки
				1022	Капитальные расходы на улучшение земель
				1023	Многолетние насаждения неамортизируемые
				1024	Памятники культурного наследия
				1025	...
1029	Прочие неамортизируемые основные средства				

Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6		
		103	Прочие необоротные материальные активы амортизируемые	1031	Библиотечные фонды амортизируемые		
				1032	Малоценные необоротные материальные активы		
				1033	Инвентарная тара		
				1034	Музейные ценности, экспонаты зоопарков, выставок		
				1035	Белье, постельные принадлежности, одежда и обувь		
				1036	Материалы долговременного использования для научных целей		
				1037	Предметы проката		
				1038	Необоротные материальные активы специального назначения		
				1039	Прочие амортизируемые необоротные материальные активы		
		104	Прочие необоротные материальные активы неамортизируемые	1041	Временные нетитульные сооружения		
				1042	Природные ресурсы		
				1043	Библиотечные и архивные фонды неамортизируемые		
				1044	...		
				1049	Прочие неамортизируемые необоротные материальные активы		
		105	Долгосрочные биологические активы	1051	Долгосрочные биологические активы растениеводства, оцененные по справедливой стоимости		
				1052	Долгосрочные биологические активы растениеводства, оцененные по первоначальной стоимости		
				1053	Долгосрочные биологические активы животноводства, оцененные по справедливой стоимости		
				1054	Долгосрочные биологические активы животноводства, оцененные по первоначальной стоимости		
				1055	Незрелые долгосрочные биологические активы, оцененные по справедливой стоимости		
				1056	Незрелые долгосрочные биологические активы, оцененные по первоначальной стоимости		
				1057	...		
				1059	Прочие долгосрочные биологические активы		
				11	Нематериальные активы	111	Нематериальные активы амортизируемые
		1112	Права пользования имуществом				
		1113	Права на коммерческие обозначения				
		1114	Права на объекты промышленной собственности				
		1115	Авторские права и смежные с ними права				
1116	...						
1119	Прочие нематериальные активы амортизируемые						
112	Нематериальные активы неамортизируемые	1121	Гудвилл при приобретении				
		1122	Гудвилл при приватизации (корпоратизации)				
		1123	...				
		1129	Прочие нематериальные активы неамортизируемые				
12	Износ (амортизация) необоротных активов	121	Износ основных средств			По видам основных средств	
		122	Износ прочих необоротных материальных активов			По видам прочих необоротных материальных активов	
		123	Накопленная амортизация нематериальных активов	По видам нематериальных активов			
		124	Накопленная амортизация долгосрочных биологических активов	По видам долгосрочных биологических активов			
		125	Износ инвестиционной недвижимости	По видам инвестиционной недвижимости			
13	Инвестиции	131	Капитальные инвестиции	1311	Капитальное строительство		
				1312	Приобретение (изготовление) основных средств		
				1313	Приобретение (изготовление) прочих необоротных материальных активов		
				1314	Приобретение (создание) нематериальных активов		
				1315	Приобретение (выращивание) долгосрочных биологических активов		
				1319	Прочие капитальные инвестиции		
		132	Долгосрочные финансовые инвестиции	1321	Инвестиции связанным сторонам по методу учета участия в капитале		
				1322	Прочие инвестиции связанным сторонам		
				1323	Инвестиции несвязанным сторонам		
				1324	...		
1329	Прочие долгосрочные инвестиции						
14	Долгосрочная задолженность	141	Отсроченные налоговые активы		По видам отсроченных налоговых активов		
				142	Долгосрочная дебиторская задолженность	1421	Задолженность за имущество, переданное в финансовую аренду
		1422	Долгосрочные векселя полученные				
		1423	...				
		1429	Прочая долгосрочная дебиторская задолженность				
15	...						
19	Прочие необоротные активы						

Таким образом, можно сделать выводы, во-первых, что разработка единого плана счетов для коммерческих предприятий и бюджетных учреждений возможна, если за основу ее выбрана единая классификация счетов по экономическому содержанию, и во-вторых, что одновременно с усовершенствованием плана счетов следует внести изменения в баланс в части раздельного учета амортизируемых и неамортизируемых необоротных активов.

Литература: 1. Концепція національного Плану рахунків бухгалтерського обліку в Україні / А. Кузьмінський, В. Сопко, В. Єфименко та ін. // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – № 1. – С. 4–9. 2. Дзога Р. Про уніфікацію планів рахунків госпрозрахункових підприємств і бюджетних організацій та установ / Р. Дзога, Н. Вітвицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 1994. – № 6. – С. 3–4. 3. Голов С. Уніфікація як гальмо розвитку бухгалтерського обліку в Україні / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 7. – С. 3–7. 4. Моторин Р. М. Гармонізація бухгалтерського обліку й національного рахунку / Р. М. Моторин // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 101–109. 5. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 496 с. 6. Соколов Я. В. Бухгалтерский учёт в США: взгляд из России. Вместо послесловия / Я. В. Соколов // Принципы бухгалтерского учета / Нидлз Б. и др. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 496 с. – С. 468–491. 7. Чалый И. Как сделать формы привлекательными. Общий формат МСФО-отчетности / И. Чалый // Бухгалтер. 2010. – № 40. – С. 46–49. 8. Ткач В. И. Международная система учета и отчетности / В. И. Ткач, М. В. Ткач. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 160 с. 9. Атамас П. Аналіз і оцінка пропозицій з удосконалення плану рахунків / П. Атамас, О. Атамас // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 5. – С. 3–16.

Рецензент
канд. экон. наук,
профессор Дикань Л. В.

Стаття надійшла до редакції
17.01.2011 р.

УДК 336.279

Школьник І. О.
Діденко І. С.

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Анотація. Розглянуто аналітичну інформацію щодо динаміки фінансового результату діяльності підприємств та проаналізовано певні фактори, що спричиняли тенденцію до зниження значення даного показника.

Анотация. Рассмотрена аналитическая информация, отображающая динамику финансового результата деятельности предприятий, и проанализированы факторы, которые вызвали тенденцию к снижению уровня этого показателя.

Annotation. The analytical information about the dynamics of financial results of companies activity are considered and some factors which influence on the tendency for reduction of the figures of this index are analyzed.

Ключові слова: банкрутство, економічна криза, фінансовий результат діяльності, антикризове управління, валютний курс.

Немає сумніву, що починаючи з кінця 2008 року для української економіки настав період достатньо глибокої економічної кризи. Результатом такої ситуації стало значне зростання кількості підприємств-банкрутів. Звичайно слід пам'ятати, що значний вплив на зростаючу кількість банкрутів в Україні має нестабільна зовнішньоекономічна ситуація, але й не слід ігнорувати внутрішні чинники. Найповніше уявлення про економічний стан підприємства більш інформативно відображають дані, що стосуються фінансових результатів діяльності підприємства. Тому саме аналітична оцінка кількості підприємств-банкрутів найбільш повно відображає наявну економічну ситуацію у країні.

Питанням оцінки стану банкрутства підприємств присвячено ряд праць вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема О. Терещенка, А. Шеремета, Е. Негашева, І. Бланка та інших, але дослідження вищеперелічених авторів не давали оцінки щодо аналізу тенденцій розвитку фінансових результатів діяльності підприємств України.

Метою статті є оцінка стану та тенденцій основних показників, що характеризують економічну ситуацію у країні та в окремому регіоні в розрізі формування підприємств-банкрутів протягом 2002 – 2009 рр.

Останнім часом терміну "банкрутство" приділяється досить велика увага. Це перш за все зумовлене поширенням економічної кризи на теренах України та фінансовою нездатністю підприємств подолати її. Також на зростання кількості підприємств-банкрутів впливає й те, що більшості підприємств працює за рахунок залучених коштів і тим самим є неплатоспроможними і нездатними виконати зобов'язання не лише перед постачальниками, але й перед основними кредиторами.

Тому, на погляд авторів, для більшої наочності було б доцільно розглянути економічну ситуацію в Україні щодо фінансових результатів діяльності підприємств. Для об'єктивності дослідження було взято до розгляду період 2002 – 2009 рр. Як джерело інформації використовувалися дані Держкомстату, але слід зауважити, що на думку багатьох експертів офіційна статистика відображає лише 20 – 30 % наявної ситуації. Щоб зробити аналіз більш ґрунтовним та містким, доцільно було порівняти показники фінансових результатів діяльності з макроекономічним показником ВВП [1; 2].

Отже, спочатку розглянемо динаміку фінансового результату від звичайної діяльності. Починаючи з 2002 року до другої половини 2008 року постійно спостерігається зростання фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування досить рівними темпами: 14 641,2 млн грн у 2002 р. та 135 897,9 млн грн у 2007 р., причому темп зростання ВВП за даний період склав 494,9 млн грн, тобто зріс на 219,17 %, що для нашої країни є досить позитивним результатом. Кількість підприємств, які одержали збитки, зменшувалась. Це можна пояснити нарощенням темпів налагодження взаємозв'язків з іншими країнами щодо торгівлі, допустимим рівнем інфляції, зниженням рівня тінізації української економіки, а також тим, що в ці роки ціни на нафту та газ були прийнятними для нашої країни і відповідно були певні переваги з огляду на те, що вітчизняна економіка є енергозалежною [3].

Аналізуючи питому вагу підприємств, що отримали збитки чи прибутки, можна зазначити, що дане співвідношення протягом аналізованого періоду не мало тенденцій до значного дисбалансу. Так, у 2002 році це співвідношення склало: 61,2 % прибуткових підприємств та 38,8 % збиткових. Значне перевищення питомої ваги прибуткових підприємств спостерігалось у 2007 році. Слід зазначити, що найкращим за структурою виявився 2005 рік [4].

Починаючи з 2008 року перша хвиля кризи значно похитнула економіку України і зумовила різкий спад фінансових результатів діяльності значної кількості підприємств. Це спостерігалось не лише у структурі фінансових результатів діяльності, але й на результуючому показнику. Фінансові результати у 2008 році становили лише 8 954,2 млн грн, що на 126 943,7 млн грн менше попереднього року. Отже, вітчизняні

підприємства не були достатньо підготовленими до економічної кризи, не розробляли планів та прогнозів щодо можливості впливу даного зовнішнього фактору на результати їхньої діяльності. Дана тенденція вплинула на значне зменшення фінансового результату діяльності підприємств і в 2009 році. Таким чином, лише за 2 квартали 2009 року, не беручи до уваги зменшення питомої ваги підприємств з прибутком до рівня 54,7 %, їх фінансовий показник становив лише 76 324,6 млн грн [1]. Більш наочно динаміка фінансового результату від звичайної діяльності за період 2002 – 2009 роки зображена на рис. 1.



Рис. 1. Динаміка фінансового результату від звичайної діяльності в 2002 – 2009 рр. [1; 2]

Зосередимо увагу щодо аналізу фінансового стану підприємств на оцінці структури галузей та впливу економічної кризи на них (рис. 2).



Рис. 2. Фінансові результати діяльності підприємств України в галузях, що мали найбільшу питому вагу за результатами діяльності в 2002 – 2009 роках, млн грн [1; 2]

За перші 3 роки (2002, 2003, 2004) у структурі фінансових результатів деякі сектори економіки мали збитки – найбільшу питому вагу серед усіх складов сектор готелів та ресторанів, але 2008 – 2009 роки для цієї галузі характеризуються критично низькими показниками діяльності за весь аналізований період. Перш за все дана тенденція була зумовлена відтоком капіталу інвесторів з даної галузі через значний ризик втрати коштів, а також зменшення кількості туристів у зв'язку з подорожчанням даного виду послуг [4].

Як не дивно, але галузь сільського господарства – достатньо збиткова галузь за економічними показниками в Україні, мала збиткові результати тільки в 2002 році, і вони становили 254,6 млн грн. Уже в 2007 році фінансовий результат даної галузі становив 7 624,2 млн грн.

Слід зазначити, що за період з 2002 року по 2007 рік така галузь, як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мала негативний результат фінансової діяльності на рівні 6,8 млн грн у 2007 р.

Зазначимо, що саме 2005 рік став найкращим щодо результатів за галузевою структурою, бо жодна галузь не

отримала від'ємного результату від звичайної діяльності до оподаткування.

Аналізуючи фінансові результати діяльності підприємств в 2008 – 2009 роках у розрізі структури галузей, можна зазначити, що майже всі галузі мали збитки. У 2008 році незбитковими залишились такі галузі, як: сільське господарство, промисловість; щодо показників діяльності транспорту та зв'язку, то вони також зменшились на 6 823,9 млн грн. Лише одна галузь економіки в 2008 році в умовах фінансової кризи примножила свої показники – це фінансова діяльність, значення результатів якої зросло майже на 3 млн грн порівняно до 2007 року [1; 2; 4].

Якщо аналізувати такий сектор економіки, як промисловість, то значення даного показника в різні роки коливалося, але від'ємне значення цей показник набув в 2009 році і становив -2 010,8 млн грн. Така тенденція була зумовлена експортною орієнтацією промисловості України та курсовими різницями.

У 2009 році у структурі фінансових результатів за галузями економіки наявні великі негативні зрушення – майже всі вони мали збиткові результати. Перебуваючи у стані кризи, спостерігалось зростання показників фінансових результатів у такій галузі, як торгівля, і їх значення становило 426,7 млн грн. Також відбувалося зростання значення показників фінансової діяльності такої галузі, як охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Отже, автори пропонують провести аналіз фінансових результатів діяльності підприємств у розрізі діяльності регіонів та привернути найбільшу увагу аналізу фінансових результатів Сумської області. Починаючи з 2002 року найбільшу питому вагу в позитивному результаті фінансової діяльності підприємств України мали такі регіони: м. Севастополь, м. Київ та Дніпропетровська область. Проте в 2009 році Донецька та Дніпропетровська області працювали зі збитками. Це є результатом того, що в цих регіонах зосереджено більшість промислових підприємств, які в період кризи переживали великі втрати прибутків через курсові різниці і втрату значної кількості клієнтів внаслідок подорожчання продукції [1].

У Сумській області значення показника фінансового результату діяльності мало від'ємне значення і становило -183,4 млн грн. Питома вага підприємств з прибутком у Сумській області становила 59,5 %. Сумська область має потужні резерви нафти та газу, отже фінансові результати могли б бути кращими, але всі кошти, що є в наявності області, безпосередньо направляються до м. Києва. Якщо аналізувати вплив кризи на Сумську область за 2 квартали 2009 року, то можна зазначити, що спостерігалась навіть позитивна тенденція. Це говорить про досить належну фінансову стійкість підприємств у Сумській області [2].

Більш наглядно різкі зміни у зв'язку з кризою можна простежити, порівнявши дані 2009 року з даними 2002 року, коли всі показники за 5 років мали незначні зміни. Отже, у 2002 році фінансові результати склали 14 641,2 млн грн, у той час як у 2009 році вони були на рівні 3 092,5 млн грн. Такі негативні результати можна пояснити існуванням кризи на теренах України. Перш за все виникнення кризи у кредитному секторі потужно вплинуло на діяльність банківської системи України, коли за 2009 рік кредити майже не видавались, а кількість депозитів значно зменшилась.

У жодній країні підприємства різних галузей економіки не можуть нормально та ефективно розвиватися без кредитної підтримки. Припинення кредитування в іпотечному секторі досить негативно вплинуло на розвиток будівництва. Також такі негативні наслідки кризи були спричиненні через досить значні коливання валютного курсу через експортну орієнтованість України [3; 5].

Отже, проведений аналіз дозволив стверджувати, що спостерігається тенденція до зменшення фінансового результату, але слід зазначити, що "піку" банкрутства ще не було, адже за даними Держдепартаменту з питань банкрутства, кількість судових справ з питань порушення справ про банкрутство зменшується через фінансову неспроможність креди-

торів сплачувати судові витрати. Основною причиною зменшення фінансового результату є курсові різниці. Отже, якщо середньорічний курс долара США буде знаходитись на рівні 8 – 8,5 грн/USD, а валютний ринок не матиме різких валютних коливань, це вже буде мати позитивну тенденцію нормалізації економічних процесів в Україні та забезпечить певну макроекономічну стабільність у середньостроковому періоді. Налагодження системи кредитування банками реального сектору економіки забезпечить стабільне підґрунтя для зростання фінансового результату підприємств. Але головним результатом того, що підприємства України не були готові до економічної кризи, є відсутність системних антикризових реформ з боку держави та уряду [3; 4]. Подальший розвиток вивчення даного питання є досить актуальним, адже економіка України має циклічний характер і результати економічних криз, що впливають на її розвиток, мають однаковий вплив на діяльність підприємств і фінансовий стан країни в цілому.

Література: 1. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua. 2. Статистичні щорічники України за 2000 – 2008 роки. – К. : Державний комітет статистики України, 2000 – 2008. 3. Бланк І. А. Финансовый менеджмент [Текст] : учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1999. – 528 с. – ISBN 966-521-257-5. 4. Яценко Н. Економіка України 1999 – 2008 роки: втрачене десятиліття [Електронний ресурс] / Н. Яценко. – Режим доступу : <http://www.dt.ua/2000/2020/68155/>. 5. Державний комітет статистики в Сумській області. – Режим доступу : www.sumystat.sumy.ua.

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

Стаття надійшла до редакції
13.09.2010 р.

УДК 658.114.5:657.1

Пилипенко А. А.

АРХІТЕКТОНІКА ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ ОБ'ЄДНАНЬ

Анотація. Обґрунтовано особливості створення обліково-аналітичного забезпечення управління витратами. Розкрито сутність, зміст та особливості процесу управління витратами у взаємозв'язку з розробкою стратегії розвитку підприємства. Побудовано структурну схему та модельний базис проблемної області облікової підтримки управління витратами. Обліковий процес розширено ознаками превентивності.

Анотация. Обоснованы особенности создания учетно-аналитического обеспечения управления затратами. Раскрыта сущность, содержание и особенности процесса управления затратами во взаимосвязи с разработкой стратегии развития предприятия. Предложена структурная схема и модельный базис проблемной области учетной поддержки управления затратами. В учетный процесс введены признаки превентивности.

Annotation. The especially establishment of accounting and analytical support for cost management are justified. The essence, contents and particularities of process of cost management are revealed. It is connected with stages of enterprise strategy development. The structural diagram and model basis of costs management account support domain are proposed. The precautionary signs are introduced in the accounting process.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, управління витратами, стратегія розвитку підприємства, обліковий процес, превентивність.

Посткризові умови національної економіки потребують збільшення уваги до процедур регулювання рівня доходів і видатків підприємств. Варіантом реалізації цих процедур є створення системи управління витратами (СУВ), що становить систему принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення ефективності витрат (на одержання прибутку, що реально виправдує ці витрати). Слід наголосити, що якість подолання наявних проблем у сфері управління витратами значною мірою залежить від ефективного використання інформаційних ресурсів суб'єктів господарювання та створення дієвої системи обліково-аналітичного забезпечення їх діяльності. Очевидно, що тут актуалізується потреба орієнтування такого забезпечення на випереджальне системне відображення динаміки розвитку об'єктів облікового спостереження. Суцільне ж прийняття ресурсно-компетентнісного підходу до менеджменту відокремлених та інтегрованих суб'єктів господарювання ще більше трансформує вимоги до обліково-аналітичного процесу, а отже й підвищує значущість досліджень у сфері обліку, аналізу та контролю витрат.

Питанням побудови систем управління витратами присвячено досить багато досліджень [1; 2]. Проте в більшості з них управління витратами розглядається окремо від процесів розвитку і стратегічного управління підприємства. Перше згадування про стратегічне управління витратами було подано в роботі [3], де обґрунтовано необхідність зливання таких тем, як управління ланцюгом цінностей, стратегічне позиціонування, аналіз факторів витрат. Подальші позитивні зрушення є в роботах, що відображають новітні підходи до організації управлінського обліку [4] та пов'язані з розглядом концепцій контролю [5], збалансованої системи показників [6], управління й оптимізації бізнес-процесів [7]. Досить цікавими є пропозиції щодо застосування системи таргет- й кайзен-костингу [4], які дозволяють поєднати управління витратами з маркетинговою стратегією та плануванням розвитку. На жаль, кожному з перелічених досліджень бракує саме розкриття особливостей фіксування потрібної інформації в системі обліково-аналітичних номенклатур (слід наголосити, що автор дотримується думки, що лише система бухгалтерського обліку підприємства здатна виступати інструментальним підґрунтям для фіксування будь-якої інформації, потрібної механізму управління).

У цьому зв'язку за мету статті обрано розвиток теоретичних основ формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління витратами (ОАЗУВ) суб'єктів господарювання й розробка науково-методологічних рекомендацій з її впровадження і використання. Відповідно, предметом дослідження постало розкриття у світлі вирішення проблеми стратегічного узагальнення даних закономірностей формування інформаційної підтримки системи управління витратами, орієнтованих на методи превентивного перетворення облікового процесу.

Реалізація мети статті та розкриття обраного предмету дослідження певною мірою ускладнюються у світлі поширення інтегративних тенденцій у світовій і національній економіках та виникнення так званих інтегрованих структур бізнесу (ІСБ). Відповідно, формування СУВ та ОАЗУВ розглядатимемо в контексті виділення акторів-учасників ($\{A\}$) процесів інтеграційної взаємодії ($ІСБ=U\{A\}$) та забезпечення консолідації інформації, потрібній менеджменту ІСБ. Зрозуміло, що така

консолідація має орієнтуватися на відповідну множину цілей ІСБ та $\{A\}$. Тут виділимо цілі життєдіяльності ($\{C_{жк}\}$), які розподіляються на цілі інтегрованого об'єднання в цілому ($\{C_{ісб}\}$) та цілі окремих учасників ІСБ ($\{C_A\}$). Зрозуміло (як це неодноразово доводилося автором), що кожен вхідний до ІСБ учасник формуватиме систему цілей виходячи з власного бачення своєї присутності у складі ІСБ (тобто враховуючи обов'язковість прояву опортунізму з боку окремих акторів, правильною є нерівність $\{C_{ісб}\} \neq U\{C_A\}$). За такої умови при управлінні витратами та побудові системи консолідації інформації будемо орієнтуватися на частину співпадаючих цілей та орієнтирів учасників ІСБ ($\{C_{жк}\} = \{C_{ісб}\} \cup \{C_A\}$).

З огляду на Закон [8] (облік як система надання інформації зацікавленим користувачам), формування ОАЗУВ має обов'язково враховувати обрану множину $\{C_{жк}\}$ задля створення передумов для їх досягнення (для введення відповідних важелів у контур управління витратами). Відповідно і структуризація ОАЗУВ визначатиметься через архітектоніку СУВ (тобто має місце відображення $C_{жк}: СУВ \rightarrow ОАЗУВ$). Зрозуміло, що реалізація даного відображення потребує формування системи вимог (за теоретичне підґрунтя тут пропонується обрати дисципліну управління вимогами) з боку СУВ та ІСБ до ОАЗУВ. Такі вимоги формалізуються через множину $\{CB\}$. Відповідно, можна виділити старший кортеж, який і розкриватиме архітектоніку (тут архітектоніка трактується через визначення побудови та закономірностей використання окремих елементів як частини цілого) обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства та їх об'єднань:

$$A = \langle ІСБ, C_{жк}, СУВ, ОАЗУВ, СВ \rangle. \quad (1)$$

Метою впровадження кортежу (1) є чітка ідентифікація системи вимог $\{CB\}$ задля подальшої їх оптимізації, узгодження між окремими учасниками ІСБ та впровадження у практику господарювання. Архітектурний підхід тут реалізується через формування тривимірної матриці "учасники ІСБ – складові системи управління витратами – параметри обліково-аналітичного забезпечення". Саме в розрізі складових даної матриці і формується згадувана система вимог (вимоги задаються через відображення $C_{жк}: ||A \times СУВ \times ОАЗУВ || \rightarrow СВ$) та визначається підхід до реалізації проекту впровадження системи ОАЗУВ (каскадний, з проміжними варіантами, спінальна, або V-модель).

Отже, далі слід передбачити структурування системи управління витратами як системи заходів, що спрямовані на формування найбільш необхідних і разом з тим доцільних з економічної і технічної точок зору витрат, що забезпечується за допомогою виокремлення видів діяльності та обліку їх результатів (автор тут та далі підтримує використання процесно-орієнтованих моделей обліку). Отже, до складу СУВ мають увійти відповідні інструменти ($\{IB\}$) та важелі ($\{BB\}$) управлінського впливу на рівень витрат, з обов'язковим виділенням певного регламентаційного забезпечення ($\{P3\}$). Як означені важелі доцільним є обрання певної системи показників в розрізі носіїв витрат ($\{NB\}$), окремих облікових вимірів ($\{OB\}$) та ресурсного аспекту ($\{PA\}$), тобто $\{DB\} = \{NB\} \cup \{OB\} \cup \{PA\}$. Відповідно структуризація СУВ складатиме:

$$СУВ = \langle IB, BB, P3 \rangle. \quad (2)$$

З точки зору виділення інструментів регламентування та реалізації управлінського впливу на рівень витрат можна запропонувати використання різного роду економіко-математичних (IB_1) та евристичних (IB_2), розрахунково-аналітичних (IB_3) і статистичних (IB_4) методів, побудову документограм (IB_5) та оперограм (IB_6), здійснення нормативного регулювання (IB_7) і бюджетування (IB_8), використання методів оперативної (IB_9) та стратегічної (IB_{10}) діагностики тощо. З огляду на сформований перелік інструментів обиратимуться і показники (відповідно до потрібних системі управління показників й формуватиметься ОАЗУВ). Так, наприклад до складу носіїв витрат можна віднести такі агреговані групи: $NB = \{тех-$

нологічний процес, продукт, послуга, об'єкти калькулювання собівартості, проект, замовлення}. Аналогічно у ролі облікових вимірів можливе представлення окремих організаційних одиниць (OB_1), таких, як підрозділи, робочі місця, цехи, ділянки, бригади тощо; місць виникнення витрат (OB_2) чи центрів відповідальності (OB_3). Ресурсно-компетентнісний аспект розкриватиметься через розподіл витрат і відповідних показників за аспектами залучення ресурсу чи компетенції (PA_1), використання ресурсів й компетенції під час створення нової вартості (PA_2) та в аспекті відчуження ресурсів і компетенцій.

Переходячи до розгляду безпосередньо структурування ОАЗУВ та з огляду на потребу архітектурного представлення її елементів наголосимо на два принципові моменти. По-перше, ОАЗУВ розглядається як система, для якої властиво чітко визначені елементи та зв'язки між ними. По-друге, складові ОАЗУВ мають відповідати рівням управлінської ієрархії та інформаційним запитам таких рівнів. Це структурування вимагає застосування охарактеризованої, зокрема у працях Легенчука С. Ф. [9], каталактичної теорії обліку, особливості якої складає включення до складу предмета бухгалтерського обліку частини зовнішнього середовища системи підприємства (збільшується "область охоплення" облікового спостереження). Саме каталактична теорія особливо актуалізується в умовах організації управління витратами об'єднань підприємств, коли зовнішнє середовище підприємства виступає внутрішнім середовищем інтеграційного утворення (ІСБ), до складу якого входить дане підприємство як учасник інтеграційної взаємодії.

Прийняття динамічної та каталактичної концепцій до формування СУВ та ОАЗУВ вимагає виділення двох принципово розбіжних рівнів управління. Перший – рівень оперативного управління – обслуговуватиметься фінансовим та управлінським обліком й відповідатиме за маніпулювання з даними та інформацією. Другий – стратегічний – реалізуватиме аналітичну складову ОАЗУВ та формуватиме інформацію для стратегічного менеджменту з метою встановлення траєкторії розвитку підприємства (у нашому випадку – розраховуватиме витрати на додержання даної траєкторії). Отже, своєчасно отримана відповідним рівнем системи управління та відповідним чином інтерпретована до прийняття рішень інформація оперативного й бухгалтерського обліку може бути використана для управління розвитком підприємства. Динамічна ж концепція формування СУВ дозволить облікове спостереження співвіднести з виробленням стратегічних заходів та прогнозуванням варіантів розвитку подій.

Отже, прийняття розгляду ОАЗУВ у вигляді системи вимагає чіткого структурування її елементів та взаємозв'язків між ними. Найбільш ефективним тут має постати виділення таких складових (кожна з яких містить внутрішнє структурування, а отже й представлення у вигляді відповідної множини), як: інструментарій та формалізовані послідовності формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами ($\{IOA3\}$); види обліку в ОАЗУВ, що подаються як облікова складова ОАЗУВ ($\{BO\}$); окремі елементи ОАЗУВ у розрізі виділених видів обліку ($\{EO\}$); елементи концепції збалансованої системи показників, які дозволяють інтегрувати контури управління підприємством та СУВ ($\{BSC\}$); аналітична складова формованого ОАЗУВ ($\{AC\}$); елементи стратегічного сховища даних ($\{DW\}$); модельний базис ОАЗУВ ($\{MB\}$); підтримуюча складова формованого ОАЗУВ ($\{PC\}$). Таким чином, сутність ОАЗУВ можна розкрити за допомогою такого кортежу (3):

$$ОАЗУВ = \langle \{IOA3\}, \{BO\} \times \{EO\}, \{AC\}, \{DW\}, \{BSC\}, \{PC\}, \{MB\} \rangle. \quad (3)$$

Задля представлення докладної характеристика вхідних до кортежу (3) складових сформуємо концептуальну схему розкриття змісту ОАЗУВ. Авторський варіант такої схеми, сформований відповідно до вимог технології побудови ментальних-карт (Mind Map), подано на рис. 1. Отже, далі саме в розрізі означеного на рис. 1 та у кортежі (3) представлення охарактеризуємо елементи ОАЗУВ. Перш за все, звернемо

увагу на виділення у складі ОАЗУВ окремих видів обліку (задано через множини $\{BO\}$), таких, як фінансовий $\{FO\}$, управлінський $\{YO\}$ та стратегічний $\{CO\}$). Також до складу множини $\{BO\}$ доречно ввести системи моніторингу зовнішнього середовища $\{MC\}$ та контролінгу $\{KT\}$:

$$BO = \langle FO, YO, CO, MC, KT \rangle. \quad (4)$$

Представлення у складі кортежу (4) видів обліку у вигляді множин дозволяє вводити до складу ОАЗУВ окремі топологічні підсистеми даних видів обліку (це потрібно, оскільки означені види обліку використовуються для фіксування всієї інформації про конкретний суб'єкт господарювання, а не лише

для потреб СУВ). Реалізація кожного з цих видів обліку вимагає використання таких елементів, як рахунки обліку $\{PO\}$, облікові номенклатури $\{OH\}$, носії інформації $\{HI\}$, графіки руху носіїв інформації, визначені як регламенти документообігу $\{PD\}$, та інформаційні моделі предметної області і структури даних $\{IM\}$, які й відображатимуть розподіл витрат за різними розрізами формування системи показників (у розрізі визначеної у кортежі (2) множини $\{BV\}$):

$$EO = \langle PO, OH, HI, PD, IM \rangle. \quad (5)$$

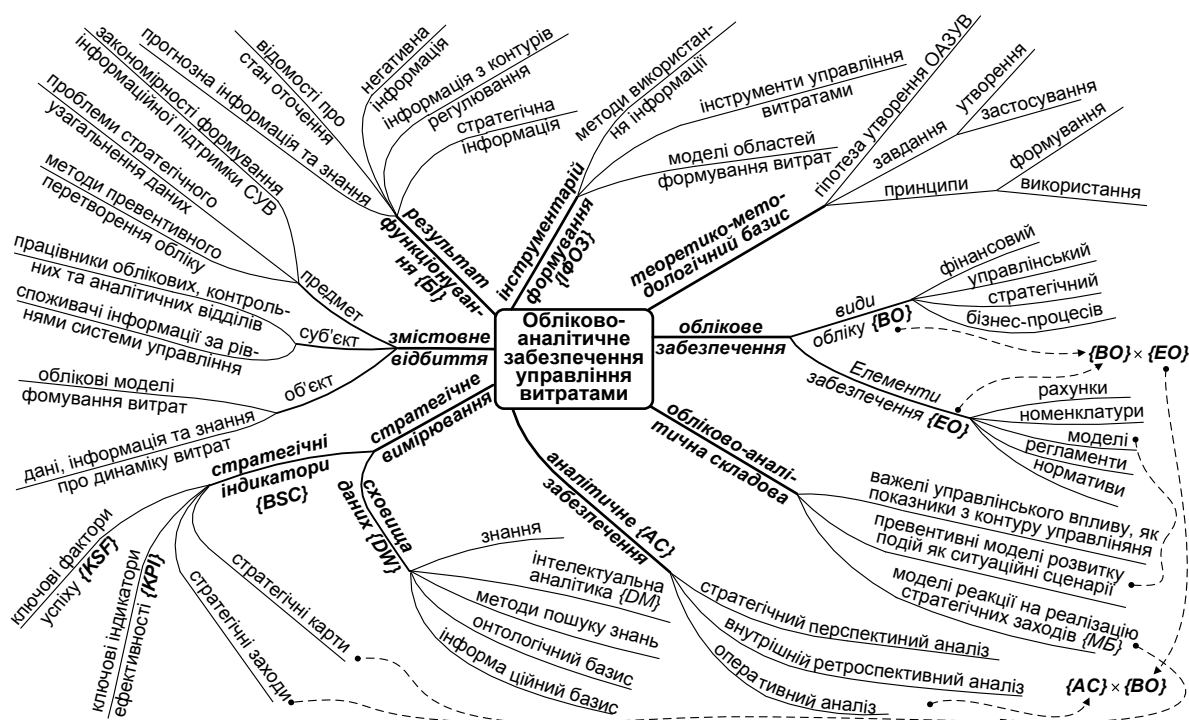


Рис. 1. Розкриття сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління витратами

Отже, можна наголосити, що саме означений у кортежі (3) декартовий добуток $\{BO\} \times \{EO\}$ складових кортежів (4) та (5) і складатиме облікову складову формованого ОАЗУВ. Дійсно, саме утворення всіх упорядкованих пар елементів означених множин й відбиватиме інструментарій узагальнення даних для СУВ. Зрозуміло, що потрібна певна оптимізація складу та чисельності отриманих пар. Так, якщо у складі множини рахунків обліку $\{PO\}$ виділити рахунки управлінського $\{PO_{YO}\}$, фінансового $\{PO_{FO}\}$ й стратегічного обліків $\{PO_{CO}\}$ та додати до них номенклатури системи моніторингу $\{PO_{MC}\}$ і контролінгу $\{PO_{KT}\}$, то можна встановити склад робочого плану рахунків, що здійснюватиме інтеграцію облікової функції $\{PO\} = \{PO_{FO}\} \cap \{PO_{YO}\} \cap \{PO_{CO}\} \cap \{PO_{MC}\} \cap \{PO_{KT}\}$.

Особливу увагу слід приділити виділеній у складі кортежу (3) множині $\{BSC\}$, яка розкривається через елементи збалансованої системи показників. Тут можливе сприйняття некоректності відокремленого виділення даної множини через твердження про синонімічність даної концепції та стратегічного обліку. Обґрунтування такого підходу міститься у сфері інтеграції СУВ та механізму менеджменту підприємства. Саме збалансована система показників і дозволяє забезпечити таку інтеграцію й підпорядкувати дію СУВ загальній системі цілей, місії та стратегії підприємства. При цьому у складі $\{BSC\}$ ви-

ділятимуться у ролі головних елементів множини ключових факторів успіху підприємства $\{KSF\}$ та ключових показників ефективності $\{KPI\}$. Разом з тим, для розкриття саме цільової спрямованості можна ввести неформалізовану множини $\{SM\}$, що міститиме у своєму складі стратегічні карти (Strategic Map) різного рівня декомпозиції. Саме елементи $\{SM\}$ (у рамках перспективи бізнес-процесів) і визначатимуть контур управління СУВ, реалізацію якого складатиме система стратегічних заходів (задається через елементи $\{SA\}$):

$$BSC = \langle KSF, KPI, SM, SA \rangle. \quad (6)$$

Важливе значення має і підтримуюча складова формованого ОАЗУВ, задана через множини $\{PC\}$ кортежу (3). Саме її складові забезпечують функціонування ОАЗУВ. Тут доречно буде виділення підтримуючих (визначають регламенти роботи), виконавчих (реалізують наявні регламенти в реальному часі та на основі реальних даних) й аналітичних (програми аналізу функціональних сфер логістики) програмних компонентів (задаються через відповідні множини $\{PK_A\} \cup \{PK_B\} \cup \{PK_C\} = \{PK\}$). Окрім програмних компонентів підтримуюча складова повинна містити систему організаційних регламентів. Це регламенти $\{PF\}$: функціонування суб'єкта ОАЗУВ $\{PF_{OC}\}$, передачі інформації $\{PF_{PI}\}$ та

порядку і форм представлення інформації ($\{P_{\Phi П}\}$). Також до речним є введення сформованого в розрізі стратегічних завдань переліку відомостей ($\{P_{\Phi В}\}$) про реалізацію управлінського циклу в межах СУВ. Також у рамках даного елемента слід виділити технологічну ($\{P_{\Phi ТХ}\}$), ергономічну ($\{P_{\Phi ЕР}\}$), соціальну ($\{P_{\Phi СЦ}\}$) та економічну ($\{P_{\Phi ЕК}\}$) підтримки реалізації ОАЗУВ, що й подано у кортежі (7):

$$P_{\Phi} = \langle PK, P_{\Phi}, P_{\Phi В}, P_{\Phi} \rangle. \quad (7)$$

Як видно з рис. 1, для формування ОАЗУВ не достатньо сформувавши систему облікових номенклатур і реєстрів та обрати аналітичні показники, необхідні СУВ. Перш за все потрібно забезпечити інтеграцію облікового та аналітичного забезпечення. Задля цього необхідно як сформувати рахунки аналітичного обліку відповідно до запитів СУВ, так і виділити аналітичні показники. Таким чином, якщо облікова складова визначається у кортежі (3) добутком $\{BO\} \times \{EO\}$, то саме через змістовне наповнення інструментарію оперативного ($\{OA\}$) та стратегічного ($\{CA\}$) аналіз розкривається аналітична складова ($\{AC\} = \{OA\} \cup \{CA\}$) ОАЗУВ. Звернемо увагу, що автором окремо не виділяються показники, які використовуються для проведення аналізу. Тут передбачено інтегрування саме облікової складової та елементів концепції збалансованої системи показників як до контуру управління розвитком підприємства, так і до СУВ.

Отже, підґрунтя для інтеграції облікового та аналітичного забезпечення містить у розрізі поданих у кортежі (3) множин $\{BSC\}$ та $\{MB\}$. Так, складові множини $\{BSC\}$ шляхом відображення стратегічних карт, цілей та облікових рахунків на ключові показники ефективності інтегрують СУВ у системи менеджменту (тобто аналітична складова ОАЗУВ працює саме з індикаторами BSC, заданими через $\{KPI\}$). У стратегічному аспекті аналітика працює з відображенням ключових факторів успіху, які відповідають перспективі бізнес-процесів (СУВ: $KSF \rightarrow KPI$). В оперативному – з виділеними у множинах $\{BO\} \times \{PO\}$ кортежів (4) та (5) рахунками обліку (особливо з номенклатурами системи моніторингу ($\{PO_{MC}\}$) й контролінгу ($\{PO_{KT}\}$)).

Таким чином, складові модельного базису $\{MB\}$ мають відповідати потрібним для СУВ обліковим номенклатурам. Тут передбачається визначення моделей топологічних підсистем, виділених у множині $\{BO\}$ кортежу (3) видів обліку (формалізується як $\{M_{BO}\}$). Окрім того планується виділення ще ряду множин: $\{M_{3C}\}$ – моделі зовнішнього середовища господарювання, $\{M_{OH}\}$ – моделі облікових номенклатур, $\{M_{D3O}\}$ – моделі документального забезпечення обліку, $\{M_{CY}\}$ – моделі ситуаційного управління підприємством, $\{M_{OP}\}$ – моделі обраної облікової політики, $\{M_{DM}\}$ – моделі пошуку даних:

$$MB = \langle M_{BO}, M_{3C}, M_{OH}, M_{D3O}, M_{CY}, M_{OP}, M_{DM} \rangle. \quad (8)$$

Відзначимо, що залучені до кортежу (8) моделі топологічних підсистем розкриваються в розрізі відображення видів обліку з кортежу (3) та сформованих модельний базис у розрізі запитів СУВ (СУВ: $\{BO\} \rightarrow \{M_{BO}\}$). Зрозуміло, що таке відображення робиться для кожного виділеного в дослідженні виду обліку. Наприклад, для фінансового обліку (СУВ: $\{FO\} \rightarrow \{M_{FO}\}$) можна передбачити виділення моделей обліку процесів формування витрат у розрізі: $M_{\Phi O1}$ – основних засобів, $M_{\Phi O2}$ – запасів, $M_{\Phi O3}$ – оплати праці, $M_{\Phi O4}$ – різного роду резервів та забезпечень, $M_{\Phi O5}$ – власного капіталу. Проте такий розподіл завжди буде суб'єктивним для кожного елемента $\{BO\}$.

Практичне втілення процедури додавання аналітичних ознак до облікових рахунків дозволяє реалізувати процес перетворення зафіксованої облікової інформації до вимог концепції стратегічного сховища даних. При цьому відбувати-

меться співвіднесення процесу фіксування інформації на рахунках обліку зі створенням стереотипу управлінської поведінки. Оскільки ж у BSC прийнято поєднання як фінансових та нефінансових, так і кількісних та якісних показників, то можна стверджувати про необхідність розширення загальноприйнятої облікової парадигми у бік спроб формалізації знань чи суб'єктивних думок суб'єктів стратегічного менеджменту підприємства. Для залучення знань використовується згадувана парадигма ситуаційного менеджменту, для впровадження якої використовується концепція стратегічного сховища даних (Data Warehouse [10]), елементи якого виділені у кортежі (3) через множини $\{DW\}$. Тут передбачається фіксування відомостей вже не тільки в розрізі внутрішнього оточення підприємства чи середовища господарювання, а й у розрізі неформалізованої множини сценаріїв розвитку подій ($\{SC\}$).

Використання таких сценаріїв базується на введених відповідної структуризації баз даних для облікових номенклатур. У змістовному аспекті таке структурування може трактуватися як виділення інформаційних блоків ($\{BI\}$), засноване на сучасній онтологічній моделі (онтологічного базису) для СУВ ($\{OB\}$). До даного блоку входять елементи аналітичного інструментарію, який, на відміну від множини $\{AC\}$ кортежу (1), містить інструменти інтелектуального аналізу даних ($\{DM\}$). Окремо слід виділити модуль отримання, пошуку та вилучення знань ($\{O3\}$), до якого входять елементи відповідного інструментарію підприємства. З точки зору наповнення множини $\{O3\}$ велике значення має і визначення критеріїв відбору, оцінки та реструктуризації інформації та знання ($\{KBI\}$), яке залучається до сховища даних ($\{KBI\}; \{BO\} \times \{EO\} \rightarrow \{O3\}$), що й показано у наступному кортежі (9):

$$DW = \langle BI, OB, DM, O3, KBI, SC \rangle. \quad (9)$$

Створення стратегічного сховища даних DW, як змістовне та інструментальне наповнення визначених у кортежах (9) множин, тісно співпадає зі створенням відповідного інструментарію формування ОАЗУВ (наповнення визначеної у кортежі (3) множини $\{FOA3\}$). Тут слід виділити інформаційні моделі формування витрат ($\{M_{\Phi В}\}$) й інструментарій управління витратами ($\{I_{\Phi В}\}$) та методи використання інформації про витрати ($\{BIB\}$):

$$I_{\Phi OA3} = \langle M_{\Phi В}, I_{\Phi В}, BIB \rangle. \quad (10)$$

У контексті формування ОАЗУВ саме означені в кортежі (10) множини визначають змістовне наповнення його елементів. Так, моделі формування витрат, які задані множиною $\{M_{\Phi В}\}$, визначають з огляду на цільову орієнтацію СУВ склад потрібних рахунків обліку ($KSF: \{M_{\Phi В}\} \rightarrow \{PO\}$) та структуру онтологічного базису ($SM: \{M_{\Phi В}\} \rightarrow \{OB\}$). Інструментарій управління витратами також впливає на такі складові ОАЗУВ, як, наприклад, перелік облікових номенклатур ($\{BO\}; \{I_{\Phi В}\} \rightarrow \{OH\}$) і відповідні носії інформації ($\{BO\}; \{I_{\Phi В}\} \rightarrow \{HI\}$) у розрізі видів обліку у кортежі (5) чи регламентування бажаних значень важелів управлінського впливу для контуру управління витратами ($SM: \{I_{\Phi В}\} \rightarrow \{KPI\}$). Методи використання інформації про витрати, у свою чергу, визначають параметри та особливості формування знань підприємства ($DM: \{BIB\} \rightarrow \{3\}$).

Прийняття гіпотези про превентивність орієнтації обліково-аналітичного забезпечення управління витратами у реалізації проектно-процесного підходу до організації діяльності підприємства вимагає розгляду певних трансформацій в елементах відповідного теоретико-методологічного базису. Автором пропонується певна зміна розуміння методології інформаційної підтримки управління витратами, подана на рис. 2.



Рис. 2. Теоретико-методологічний базис обліково-аналітичного забезпечення управління витратами

Таким чином, у статті запропоновано методичний підхід щодо формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань, орієнтований на набутки архітектурного підходу до організації діяльності суб'єктів господарювання. В основу розкриття мети статті покладено гіпотезу щодо орієнтування формованого обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на превентивні запити відповідної ланки стратегічного чи оперативного менеджменту. Така орієнтація досягається через утворення й підтримку інформаційних моделей випереджаючого системного відображення об'єкта спрямування керівних впливів. Разом з тим потребує проведення подальших досліджень удосконалення процедури формування системи вимог різних рівнів архітектурного представлення системи управління витратами до формованого обліково-аналітичного забезпечення за рахунок формалізації представлення вимог та залучення сучасних стандартів динамічного узгодження вимог.

Література: 1. Козаченко Г. В. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлапюнов. – К. : Лібра, 2007. – 320 с. 2. Нападowska Л. В. Управлінський облік : монографія / Л. В. Нападowska. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2000. – 450 с. 3. Шанк Дж. К. Стратегическое управление затратами / Дж. К. Шанк, В. Говиндараджан. – СПб. : Бизнес-Микро, 1999. – 288 с. 4. Хорнгерн Ч. Управленческий учет / Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер, Ш. Датар ; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с. 5. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан ; пер. с нем. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 800 с. 6. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с. 7. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин. – М. : РИА "Стандарты и качество", 2004. – 404 с. 8. Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" // Все о бухгалтерском учете. – 1999. – № 11. – С. 3–9. 9. Легенчук С. Ф. Метатеорія бухгалтерського обліку: сутність та шляхи побудови / С. Ф. Легенчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2010. – № 1(16). – С. 124–137. 10. Bhansali N. Strategic data warehousing: achieving alignment with business / N. Bhansali. – London : Taylor and Francis Group, 2010. – 200 p.

Рецензент
докт. экон. наук,
професор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до редакції
27.01.2011 р.

УДК 336.1

Чорна О. Є.

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОГНОЗИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Анотація. Проведено оцінку тенденцій у структурі світового ВВП, динаміки світових показників інвестицій та заощаджень, надано та проаналізовано їх прогнози. Це дозволяє визначити відповідність темпів зростання економіки з очікуваннями на ринку; виявити сильні та слабкі сторони розвитку держави; спрогнозувати напрям розвитку економіки як у світі в цілому, так і в окремих державах.

Аннотация. Проведена оценка тенденции в структуре мирового ВВП, динамики мировых показателей инвестиций и сбережений, представлен и проанализирован их прогноз. Это позволяет определить соответствие темпов роста экономики с ожиданиями на рынке; выявить сильные и слабые стороны развития государства; спрогнозировать направление развития экономики как в мире в целом, так и в отдельных государствах.

Annotation. The trends in the structure of world GDP, international indexes of investment and saving are evaluated, their forecasting is presented and analyzed. This allows to determine the rate of economic growth with the expectations of the market; to identify the strengths and weaknesses of the state; to predict the direction of development cost in the world in general and in different countries.

Ключові слова: ВВП, ВНП, економічне зростання, валові національні заощадження, інвестиції.

Валовий внутрішній продукт – це найбільш істотний статистичний показник, який відображає економічну ситуацію в державі та тенденції її розвитку. Цей показник використовується як при розробці стратегічних програм та планів у державі, так і при плануванні й прийнятті рішень у світовому масштабі. Головною проблемою є визначення темпів зростання ВВП, що могло свідчити про результативність обраного економічного курсу та ефективність розробленої політики. Незважаючи на суттєву затримку у часі, оцінка показників ВВП дозволяє визначити

взаємозалежності темпів зростання економік різних країн світу та виявити сильні і слабкі сторони розвитку економіки.

Мета дослідження – оцінити тенденції та проаналізувати вірогідність прогнозів економічного зростання світового ВВП і визначити вплив розвитку країн на світовому фінансовому ринку.

Завданнями даного дослідження є:

дослідити структуру світового ВВП та проаналізувати місце й роль розвинутих країн, країн, що розвиваються, а також роль України в системі міжнародних фінансів;

проаналізувати вплив кризових явищ на приріст світового ВВП, інвестицій та заощаджень і надати прогноз приросту реального ВВП у світі.

Масштабні дослідження у сфері аналізу та оцінки політики економічного зростання різних країн світу, а також оцінка тенденцій і розробка прогнозів наведені в документах та звітах МВФ і Всесвітнього банку, які публікуються щорічно, а також у тематичних випусках та публікаціях, що висвітлюють сучасний стан і тенденції розвитку окремих регіонів та країн. Статистична й аналітична інформація наводиться на офіційних урядових сайтах та прес-релізах. Теоретичні підходи, пов'язані з аналізом та оцінкою теорій економічного зростання і впливу основних макроекономічних показників на розвиток країн відображено в роботах Нуреева Р. М. [1], В. Істерлі [2], Мішкіна Ф. С. [3], Дж. Ф. Котиса [4]. Теоретичні засади щодо підходів оцінки економічного зростання розглядалися у роботах всесвітньовідомих економістів Р. Солоу, Т. Свана, Ф. Рамсея, Д. Касса, Т. Купманса, П. Діамонда та ін.

Проводячи теоретичний аналіз моделей та емпіричних досліджень, які присвячені оцінці факторів економічного зростання, необхідно визначити достатньо широке використання показників приросту реального ВВП та ВНП або ВВП на душу населення як результативного фактора, який відображає економічне зростання у країні. Тому чимала увага в наш час приділяється аналізу показників валового внутрішнього продукту (ВВП) і валового національного продукту (ВНП). Методика їх розрахунку різна і дозволяє вибрати пріоритетний показник при оцінці економічного стану в державі.

Так, при розрахунку ВВП підсумовуються всі товари і послуги, вироблені на території країни, незалежно від того, чи є підприємство-виробник резидентом чи ні. ВНП враховує лише виробництво, що належить резидентам країни, незалежно від того, де виробляється товар. Адекватнішим критерієм, що оцінює обсяги виробництва і має тісніший взаємозв'язок з політикою і економікою країни, є показник ВВП, що відбивається у всіх прес-релізах і статистичних звітах різних країн.

ВВП розраховується кумулятивно за рік, але досить часто надається з поквартальною або щомісячною розбивкою. Це дозволяє відобразити сезонні коливання і виконати попередню оцінку змін в економіці.

ВВП – це сукупна вартість усіх кінцевих товарів і послуг, що виробляються в державі, виражена в національній валюті, тобто це вся продукція, яка була продана на території держави, експортована або знаходиться на складах.

Аналізуючи динаміку ВВП у світі за останніх 30 років, можна відзначити природну тенденцію до його зростання практично у всіх країнах. Незважаючи на динамічний розвиток країн, все одно періодично спостерігаються серйозні кризові явища, що охоплюють окремі країни і регіони. Дані коливання хоч і значні, але не такі істотні, як зміни ВВП і пов'язані з цим кризи валютно-фінансової системи країн упродовж ХХ століття.

Чим швидше і триваліше розвивається економіка країни, тим вище доходи населення, зайнятість, обсяги виробництва, надходження до бюджету й інвестиції. Стабільне економічне зростання стимулює ділову активність і торговельні взаємозв'язки з іншими країнами.

Розрахунок ВВП може проводитися в номінальних і реальних цінах. Номінальний ВВП відображає вартість усіх вироблених товарів і послуг на території держави за їх нинішніми цінами і містить інфляційну складову. Реальний ВВП враховує вартість фактично виробленої продукції і наданих послуг в порівнюваних цінах. Зростання номінального ВВП при постійному рівні реального свідчить лише про інфляцію й зростання цін, а не про зростання виробництва. Чим вище рівень реального ВВП, тим вище рівень життя населення.

Створений у країні за певний період валовий внутрішній продукт є основним джерелом формування фінансового

капіталу держави. Зростання його обсягів дає можливість збільшувати фінансові ресурси та фінансовий капітал держави і, відповідно, підприємств різних форм власності. Аналізуючи валовий внутрішній продукт, заснований на паритеті купівельної спроможності національної валюти, необхідно відзначити, що розстановка сил у світі зазнала значних змін. Відносно даних 1980-х років за показником, що аналізується, Україна обіймала 14 позицію серед 172 країн (рис. 1) з об'ємом 1,27 % від світового валового продукту. А вже у 1999 року Україна досягла свого найменшого показника 0,38 % і змістилася на сорокове місце, знаходячись нижче Малайзії, Пакистану та Єгипту. Необхідно відзначити, що порівняння показників ВВП в Україні за теперішній час та за 1980 рік відбувалось з використанням порівняльних методик МВФ, у яких зазначено можливість співвідношення цих показників у зв'язку з тим, що історичні дані по всіх країнах світу були перераховані згідно з існуючою методикою. Це дає можливість використовувати дані, які надаються офіційними сайтами міжнародних організацій для аналізу, оцінки та прогнозування макроекономічних показників.

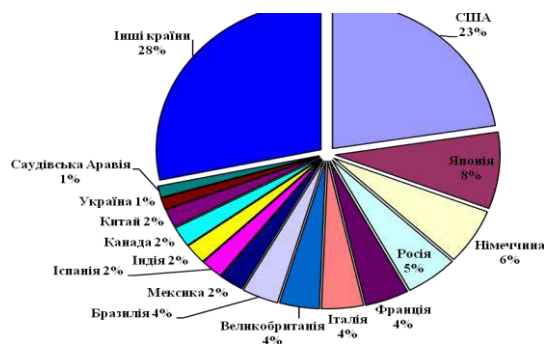


Рис. 1. Частка ВВП, заснованого на паритеті купівельної спроможності (ПКС) національної валюти в загальному обсязі світового ВВП на 1980 рік. (розраховано автором на підставі даних [5 – 8])

З 2000 року спостерігається приріст валового внутрішнього продукту в усіх країнах колишнього Радянського Союзу і в Україні у тому числі. Безперечно лідерство на даний час належить США, Китаю та Японії. Необхідно відзначити стрімкий розвиток економіки Китаю, валовий внутрішній продукт якого в загальносвітовому обсязі виріс з 2 до 12,5 % за останні 30 років (рис. 2). Прогнози МВФ свідчать, що за наступні 5 років місце Китаю на світовому ринку буде все більш вагомим, що буде пов'язано з постійним зростанням ВВП. Це дозволить у 2015 році досягнути позначки 17 %, більшою мірою за рахунок скорочення впливу США, частка ВВП якого скоротиться з 20,5 % у 2009 році до 18,3 % у 2015 році. Необхідно також відзначити суттєве зростання впливу Індії на світовому ринку. За останні 20 років її частка зросла майже у два рази з 2,8 % у 1990 р. до 5,1 % у 2009 р. А згідно з прогнозами МВФ у 2015 році частка ВВП Індії у світовому ВВП складе 6,1 %, а це дозволить випередити Японію (5,3 %) та Німеччину (3,4 %).

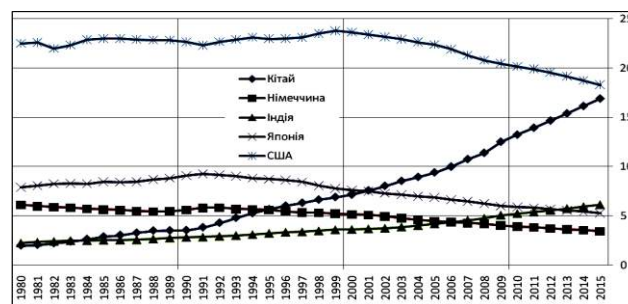


Рис. 2. Зміна частки ВВП, заснованого на ПКС національної валюти в загальному обсязі світового ВВП п'яти провідних країн світу за 1980 – 2015 рр. (2010 – 2015 рр. – прогноз) (розраховано автором на підставі даних [5–8])

Аналізуючи загальну тенденцію приросту світового валового внутрішнього продукту, можна досить чітко відстежити наслідки глобальних економічних змін (рис. 3). Найменші темпи приросту світового ВВП спостерігалися в 1990 – 1991 рр., що безпосередньо пов'язане з розпадом СРСР; у 1998 році – економічна криза у країнах Східної Європи і в Росії; у 2001 році – криза на світових фондових ринках, яка на той час компенсувалась бурхливим зростанням економіки Китаю; у 2008 році – глобальна фінансова криза, яка зумовила процеси глобальної рецесії, з відповідним зниженням інвестицій та заощаджень в економіці всіх країн світу.

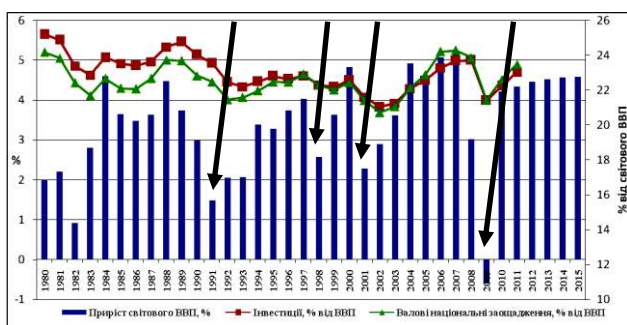
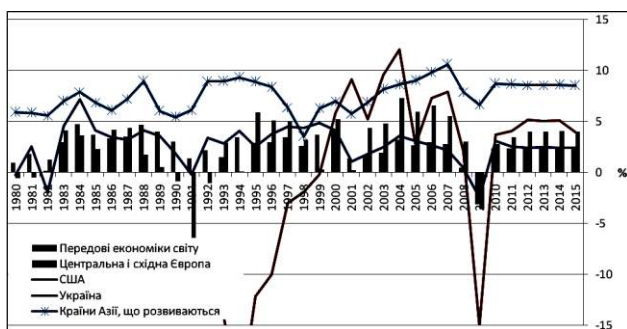


Рис. 3. Приріст світового ВВП за 1980 – 2015 рр. (2010 – 2015 рр. – прогноз) (розраховано автором на підставі даних [5 – 8])

Розглядаючи взаємозв'язок між економіками розвинених країн Європи та країн, що розвиваються, необхідно відзначити незначну кореляцію між показниками приросту валового внутрішнього продукту між групами й високі показники кореляції всередині груп (рис. 4). За темпами приросту валового внутрішнього продукту країни Центральної і Східної Європи значно випереджають розвинені країни і, зокрема, США. Безперечними лідерами бурхливого розвитку є країни Азії.



Центральна і східна Європа: Албанія, Болгарія, Хорватія, Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Македонія, Югославія, Мальта, Польща, Румунія, Словаччина, Туреччина.

Передові економіки світу (розвинені країни): Австрія, Австралія, Бельгія, Канада, Кіпр, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Греція, Гон Конг, Гренландія, Ірландія, Ізраїль, Італія, Японія, Корея, Люксембург, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Сингапур, Словенія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Тайвань, Великобританія, США.

Країни Азії, що розвиваються: Бангладеш, Бутан, Камбоджа, Китай, Фіджі, Індія, Індонезія, Кірібаті, Лаос, Малайзія, Мальдіви, М'янма, Непал, Пакистан, Папуа Нова Гвінея, Філіппіни, Самоа, острови Соломона, Шрі Ланка, Таїланд, Тонга, Вануату, В'єтнам

Рис. 4. Приріст реального ВВП (%) (розраховано автором на підставі даних [5 – 8])

Країни Європи, у яких спостерігається становлення економік, до теперішнього часу залишалися практично незацепленими глобальними потрясіннями на фінансових ринках. Згідно з тенденціями розвитку в 2008 році через нестійкість кредитних ринків і зниження кон'юнктури у всіх країнах Європи темпи зростання ВВП сповільнились, і у 2009 році мали від'ємне значення. Прогнози на 2010 – 2015 роки свідчать, що може спостерігатися приріст ВВП на базовому рівні 4 – 4,5 %.

За шість років (2002 – 2008 рр.) розвинуті країни Європи та країни, що розвиваються, показали найбільші темпи приросту ВВП, поступаючись лише країнам Азії. Фінансова криза 2008 – 2009 рр. суттєво вплинула як на розвинуті країни (спад ВВП досяг позначки -3,2 %), так і на країни, що розвиваються (-3,7 %). Спад ВВП в Україні у 2009 році склав більш ніж -15 % згідно з офіційними даними. Відносну стійкість на світовому ринку мали країни Азії, які скоротили приріст ВВП з 10,2 до 6,2 %, але згідно з прогнозами МВФ уже на 2010 рік можуть підвищити цей рівень до 8,7 %.

Таким чином, аналіз динаміки ВВП у світі дозволяє визначити силу взаємозалежності різних країн світу та оцінити вплив глобальних процесів на розвиток окремих регіонів, це підтверджують теоретичні розробки Дж. Неша, а також детальний аналіз макроекономічних показників, проведений автором за останні 20 років [9]. Глобальна фінансова криза останніх років чітко вказала на суттєвість процесів глобалізації, що дозволяє говорити про лідерів та аутсайдерів на світовому ринку. Економіки, що розвиваються, мають більший ступінь волатильності фінансових показників, у результаті чого відчули суттєвий вплив та власну неспроможність протидіяти масштабним змінам у процесі перерозподілу фінансових ресурсів на світовому ринку. Стійкість економічного зростання може буди досягнута тільки країнами, які мають сильну позицію на світовому ринку та проводять чітку стратегічно направлену політику внутрішнього розвитку. Відмова Китаю від ревальвації національної валюти, незважаючи на сильний тиск міжнародної спільноти, дозволив країні вийти зі світової глобальної кризи з достатньо непоганими результатами. Подальші аналіз та оцінка стійкості економічного зростання повинні базуватися на стратегічних підходах в управлінні економікою з урахуванням відкладених у часі показників.

Література: 1. Нуреев Р. М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : учебник / Р. М. Нуреев. – 2-е изд., перераб и доп. – М. : Норма, 2008. – 640 с. 2. Истерли В. В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках / В. Истерли. – М. : Институт комплексных стратегических исследований, 2006. – 352 с. 3. Мишкин Ф. С. Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков / Ф. С. Мишкин ; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 880 с. 4. Cotis J.-P. Zrozumieć wzrost gospodarczy / J.-P. Cotis. – Kraków : Oficyna Ekonomiczna, 2005. – 192 s. 5. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/data.htm>. 6. Офіційний сайт UNCTAD, World Investment Report 2010. – Режим доступу : www.unctad.org. 7. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : www.bank.gov.ua. 8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 9. Чорная О. Е. Оценка эффективности применения "Теории равновесия в некооперативных играх" Джона Нэша в условиях современных рыночных отношений / О. Е. Чорная, Ф. Ф. Доценко // Вісник ДонДУЕТ. – 2010. – № 3 (47). – С. 14–20.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Попов О. Е.

Стаття надійшла до редакції
01.02.2011 р.

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 338.484.2

Зима О. Г.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ТУРИЗМ ЯК ПРОВІДНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ

Анотація. Розглянуто екотуризм, що є найбільш динамічною галуззю туризму, яка може приваблювати інвесторів і допоможе зберегти природний спадок для наступних поколінь.

Анотація. Рассмотрен экотуризм, являющийся наиболее динамической отраслью туризма, которая может привлекать инвесторов и поможет сохранить природное наследие для следующих поколений.

Annotation. Ecotourism as the most dynamic tourism industry that can attract investors and help to conserve natural heritage for future generations is studied.

Ключові слова: екологічний туризм, зелений туризм, приадаптичний туризм, екологічний форум.

Туризм відіграє одну з головних ролей у світовій економіці, забезпечуючи десяту частину світового валового національного продукту. Ця галузь економіки розвивається швидкими темпами і в найближчі роки стане найбільш важливим її сектором. В останні роки туризм став одним з найприбутковіших видів бізнесу у світі. У 2008 році доходи від міжнародного туризму склали 944 млрд дол. США (642 млрд євро), що становить 30 % від світового експорту послуг. У 2009 році під впливом економічної кризи відбулося зниження турпотоків на 4,2 %. У перші вісім місяців 2010 року кількість міжнародних туристичних прибуттів перевищила рекорд, досягнутий у ході аналогічного періоду докризового 2008 р. Згідно з останніми даними Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) кількість прибулих в усьому світі в період з січня по серпень 2010 р. склала 642 млн осіб, тобто майже на 40 млн осіб більше, ніж за аналогічний період 2009 р. (+7 %) і на 1 млн більше, ніж в 2008 р. Виходячи з поточних тенденцій, число міжнародних туристських прибуттів за прогнозами збільшиться в діапазоні від 5 до 6 % за весь рік. У 2011 р. зростання буде тривати більш помірними темпами, приблизно в середньому на 4 % [1].

Міжнародний туризм є активним джерелом надходжень іноземної валюти і впливає на платіжний баланс країни. Крім впливу на економіку багатьох країн, туризм впливає на їх соціальне і культурне середовище, а також на екологію. Якщо позитивний вплив туризму на економіку країни ні в кого не викликає сумніву, то зв'язок туризму з екологією носить більш негативний відтінок. Своєчасна та всебічна оцінка наслідків міжнарод-

ного туризму є важливим фактором для складання такої економічної політики, яка дозволяла б отримувати максимальну вигоду і попереджати руйнівний вплив туризму.

Ліва частка доходів від туризму не завжди залишається у самій країні, а дістається великим туристичним компаніям і туроператорам. Що ж стосується місцевих жителів, котрим туристи в буквальному сенсі слова нерідко "отрують життя", то їм перепадають лише "крихти" фінансових потоків, за які доводиться розплачуватися зіпсованою екологією, втратою спокою та іншими неприємностями.

Метою статті є визначення екологічного туризму і пошук альтернатив запобігання руйнівного впливу туризму на екологію. У рамках поставленої мети вирішувалися такі завдання: розширено поняття "екологічного туризму"; визначено взаємозв'язок екології та туризму; виявлено негативний вплив туризму на навколишнє середовище.

Екологічний туризм – це відносно нове явище в туристичній діяльності. Початком формування концепції екотуризму слід вважати 1980-ті роки, коли в пресі з'явилися дослідження на цю тему, пов'язані з роботами німецьких і швейцарських учених. Класичне визначення екотуризму запропоноване в 1980 році мексиканським економістом-екологом Г. Цебаллос-Ласкурейном. Екологічний туризм у сучасному уявленні – відпочинок у привабливих регіонах, мало порушених людською діяльністю, що зберегли традиційний устрій життя місцевого населення. Це вид туризму, який виражається в активному проведенні часу людини в природному середовищі не тільки з використанням її рекреаційних, пізнавальних та інших можливостей, але й з урахуванням їх збереження та примноження як на свідомому, так і на практичному рівнях [2].

Основна ідея екологічного туризму – це, перш за все, турбота про навколишнє природне середовище, яке використовують у туристських цілях. Саме використання в туристських цілях багатств природи у поєднанні з вихованням любові до неї, затвердженням важливості її захисту і є відмінною рисою екологічного туризму. Поява екотуризму та його розвиток пояснюються прагненням звести до мінімуму зміни навколишнього середовища. Через менший обсяг необхідної туристичної інфраструктури (готелів, ресторанів та інших розважальних закладів), з розрахунку на одного туриста і на кожен долар прибутку, даний вид туризму характеризується меншою ресурсомісткістю. Поняття "середовище" набуває певного сенсу залежно від центрального суб'єкта системи – організму, спільноти, людини, суспільства, цивілізації [2].

Разом з тим екологічний туризм має сприяти відновленню та збереженню традиційного способу життя місцевого населення, його культури та етнографічних особливостей. Розвиток сталого екотуризму можливий лише зі створенням у місцевостях, що прилягають до природоохоронних територій, спеціальних екотуристських (ландшафтних) парків, де діяльність місцевих жителів з реалізації туристам послуг з прийому та реалізації продуктів домашнього господарства мала б пільги і стимули.

Новизною статті є авторські пропозиції щодо впровадження обмежувальних заходів з метою зменшення екологічного навантаження на довкілля за допомогою інформування населення, підвищення вартості подорожей, державних указів.

Таким чином, для того щоб екологічний туризм міг реально позитивно впливати на господарство і соціальну сферу

країни, а також бути реальним пріоритетним напрямом туризму, його поняття має вбирати три основних аспекти: орієнтація туристів на споживання екологічних ресурсів; збереження природного середовища; підтримання традиційного способу життя населення периферійних регіонів.

Екологічний туризм у заповідниках дозволений законодавчо і введений у перелік основних напрямів діяльності. Головна небезпека сьогодні в тому, що на зміну "дикого", неорганізованого, самодіяльного туризму може прийти "дикий" неорганізований туристичний бізнес, власником якого буде байдуже, де вони роблять свої гроші: на охоронних територіях чи на будь-яких інших. Тому необхідно якомога швидше вибрати індикатори та критерії екологічного туризму в заповідниках, механізм отримання ними доходів від цієї діяльності і вибудувати систему, здатну протистояти нанесенню шкоди територіям, які охороняються [3].

Термін "екологічний туризм" і більш поширена його коротка форма "екотуризм" становить буквальный переклад англійських "Ecological tourism" і "Ecotourism" [4].

Епітет "екологічний" – не єдиний, який застосовується в англійській мові і, відповідно, в американській, канадській, австралійській літературі і в літературах багатьох інших країн для позначення нових напрямів у туризмі, сформованих в останнє десятиліття в результаті впливу ідей "зеленого руху" та розвитку екологічного світогляду. Зустрічається, наприклад, термін "зелений туризм". Звичайний також термін "природний туризм". Останній поруч із великим спектром інших поширений і в німецькомовних країнах, де прикметник "екологічний" вживається взагалі дуже рідко, а у визначеннях "зелених" галузей туризму практично не використовується. Найбільш широке використання отримав термін "Sanfter Tourismus", який можна перекласти українською мовою як "м'який туризм". Цей термін як альтернативу індустріалізованого масовому туризму запропонував у 1980 році Р. Юнк (R. Jungk) [5].

Зазвичай "м'який" туризм протиставляється "жорсткому", головною метою якого є максимізація прибутку, у той час як для "м'якого" туризму пріоритетні не тільки успішний бізнес, а й турбота про культурне благополуччя туристичних регіонів, ощадне використання і відтворення їхніх ресурсів, мінімізацію шкоди навколишньому середовищу.

На думку ряду авторів [6], поняття "м'який туризм" ближче до "зеленого туризму" і характеризується природоорієнтованими, не призводить до деградації ресурсів, оскільки для відновлення та охорони останніх використовується частина вигод від його розвитку. Він охоплює найрізноманітніші сфери туризму, від готельного господарства, авіаліній та інших видів транспорту до турів по природних територіях, які охороняються. У даному випадку їх об'єднує відповідальне ставлення до охорони навколишнього середовища, зокрема, використання екологічних технологій. У системі "м'якого туризму" найважливішим компонентом є не просто турист, але свідомий, підготовлений турист.

Більш широким є поняття "сталий туризм" (sustainable tourism). Згідно з визначенням ЮНВТО та Всесвітньої Ради з туризму та подорожей (WTTTC), "сталий туризм відповідає потребам як туристів, які відвідують туристичні центри, так і населення останніх; крім того, він передбачає забезпечення та оптимізацію перспектив майбутнього розвитку. Ресурси використовуються таким чином, щоб задовольнити економічні, соціальні та естетичні потреби, але при цьому зберегти культурну унікальність, найважливіші екологічні особливості, різноманітність біологічних видів та життєво важливі системи" [6]. Стейкий туризм повинен відповідати критеріям соціальної, культурної, екологічної та економічної сумісності. Стейкий туризм – це той туризм, який у довгостроковій перспективі, тобто в проєкції на сучасне і майбутнє покоління, може адаптуватися до конкретних етнічних і культурних особливостей, відповідає вимогам соціальної справедливості, екологічно сумісний, а також доцільний і вигідний в економічному плані [6].

Можна виділити п'ять критеріїв, яким повинен відповідати екологічний туризм. Екологічний туризм:

- 1) звернений до природи і заснований на використанні переважно природних ресурсів;
- 2) не завдає збитків або мінімізує шкоду середовищу нашого проживання, тобто є екологічно стійким;

3) націлений на екологічну освіту та просвітництво, на формування відносин рівноправного партнерства з природою;

4) дбає про збереження місцевої соціокультурної сфери;

5) економічно ефективний і забезпечує сталий розвиток тих районів, де він здійснюється.

Відмінні особливості екотуризму можна сформулювати як набір принципів [5]:

1) стимулювання і задоволення бажання спілкуватися з природою;

2) подорож у природу – знайомство з живою природою, а також з місцевими звичаями і культурою;

3) запобігання негативного впливу на природу і культуру;

4) зведення до мінімуму негативних наслідків екологічного та соціально-культурного характеру, підтримання екологічної стійкості середовища;

5) сприяння охороні природи та місцевого соціокультурного середовища;

6) сприяння захисту природи і природних ресурсів;

7) екологічна освіта і просвіта;

8) участь місцевих жителів і отримання ними доходів від туристичної діяльності, що створює для них економічні стимули до охорони природи;

9) економічна ефективність та забезпечення соціально-економічного розвитку територій;

10) сприяння сталому розвитку відвідуваних регіонів.

У даний час виділяють чотири види екотуризму [7]:

1. Науковий туризм. У ході наукових екотурів туристи беруть участь у дослідженнях природи, ведуть польові спостереження. Наприклад, широко відомі екотури, пов'язані зі спостереженням за поведінкою птахів у Латинській Америці, підрахунком чисельності популяцій китів у Тихому океані. Як правило, туристськими дестинаціями в таких турах виступають особливо охоронювані природні території (ООПТ): заповідники, заказники, національні парки, пам'ятники природи. До наукового туризму відносяться і зарубіжні науково-дослідні експедиції, а також польові практики студентів, що навчаються на природничо-наукових факультетах університетів та інститутів.

2. Пригодницький туризм. Це подорожі, пов'язані з пізнанням навколишньої природи і місцевої культури. Як правило, такі тури становлять сукупність навчальних, науково-популярних і тематичних екскурсій, що пролягають по спеціально обладнаних екологічних стежках. Найчастіше збори також організуються по територіях заповідників і національних парків. Цей вид екотуризму особливо популярний у Німеччині, тому його ще називають "німецькою моделлю розвитку екотуризму".

3. Пригодницький туризм. Даний вид об'єднує всі подорожі, пов'язані з активними способами пересування та відпочинку на природі, що мають на меті отримання нових відчуттів, вражень, поліпшення туристом фізичної форми та досягнення спортивних результатів. Сюди відносяться такі види туризму, як альпінізм, скелелазіння, спелеотуризм, гірський та пішохідний туризм, водний, лижний і гірськолижний туризм, каньйонінг, кінний туризм, маунтбайк, дайвінг, парашланеризм і т. д. Багато з цих видів туризму з'явилися недавно і вважаються екстремальними, оскільки пов'язані з великим ризиком. Разом цей вид туризму розвивається найбільш стрімко, є прибутковим, хоча і фінансово дорогим. Пригодницький туризм часто називають "важким екотуризмом" у зв'язку з тим, що жага туристів до пригод тут превалює над мотивами охорони природи.

Пригодницький туризм часто ототожнюють зі спортивним туризмом (альпінізмом, спелеологією, парашланеризмом тощо) і активним туризмом, коли туристи переміщуються за допомогою так званих активних способів (пішки, на велосипедах, човнах, плотах і т. д.). Насправді це не зовсім правильно.

Спортивний туризм – це подорожі з метою заняття спортом або відвідування змагань, він включає види туризму, які не пов'язані з пригодами. Наприклад, футбольні команди, які вирушають на навчально-тренувальні збори, або вболівальники-фанати, які супроводжують свою команду на виїзний матч. У даний час на світовому ринку пригодницький туризм (adventure tourism) – це не просто подорожі з пригодами, а тури з елементами чогось незвичайного, виняткового для туристів. Один із той же туроператор у даному сегменті ринку може пропонувати широкий спектр послуг: від банальної пішої прогулянки по лісу до експедиції в Антарктиду. Наприклад, провідний англійський туроператор Exodus пропонує такі види пригодницьких турів:

Discovery and Adventure Holiday – подорожі у віддалені регіони планети з активними переміщеннями;

European Destinations – короткострокові недорогі тури в ООПТ європейських країн з пересуваннями на велосипедах або пішки;

Walking and Trekking – базовий вид пригодницького туризму. Це пішохідна подорож, похід без перенесення багажу (речі туриста несе спеціальний носій або їх перевозять транспортом) по спеціальних екологічних стежках;

Multi Activity Holidays – подорож, яка передбачає значні фізичні навантаження тривалістю близько одного тижня, включає рафтинг, каньйонінг, спелеологію, скелелазіння, рибну ловлю, джампінг;

Overland – подорож на спеціально переобладнаних для житла вантажних автомобілях підвищеної прохідності. Як правило, тур організується в країні з теплим кліматом (Африка, Південна Америка, Південно-Східна Азія), і туристи відвідують за одну поїздку декілька країн.

4. Подорожі в природні резервати, ООПТ. Наприклад, 48 % туристів, що прибувають до Латинської Америки, мають на меті подорож у природні резервати. Керівництво багатьох національних парків, заповідників перетворюють екологічні екскурсії на справжнє шоу. Прикладом може служити Йеллоустонський національний парк у США, де тривалість екскурсій розрахована по хвилинах і пов'язана з періодами активності гейзерів. Часто показ природних об'єктів, особливо в печерах, супроводжується підсвічуванням об'єктів, музикою, театралізованими виставами, що демонструють сцени з життя аборигенів. Цей вид екотуризму також розвинений в Австралії, тому його ототожнюють з "австралійською моделлю розвитку екотуризму" [7].

У кінці 70-х – початку 80-х років ХХ століття дослідники говорили про негативну дію туризму на екологію туристських центрів. У всьому світі почалася дискусія про користь і шкоду туризму для економіки, екології та суспільства, у той час як раніше мова йшла тільки про економіку. Цьому багато в чому сприяла "екологізація" суспільної свідомості, виступи на захист навколишнього середовища [8]. Очевидно, що ця проблема в майбутньому буде хвилювати людей ще більше. Теперішній стан екології у світі стимулює значні зусилля щодо захисту та охорони природних ресурсів.

У процесі туристичної діяльності відбуваються негативні зміни навколишнього середовища, що завдають значної шкоди природі. Проблема людей у тому, що у них немає навіть мінімальної екологічної освіти. Сьогодні багато порушень екологічної рівноваги розпізнаються занадто пізно і природа стає загубленою для наступних поколінь. Туристи короткочасно задовольняють свої індивідуальні потреби, ставлять їх вище довготривалого використання природних багатств. Серйозний ризик представляють ті місця перебування туристів, де відсутня необхідна інфраструктура.

Нерідко при взаємодії туризму з екологією пріоритет віддається економіці. Вважається, що проблеми захисту навколишнього природного середовища повинні вирішуватися після економічних. Але все якраз має бути навпаки. Туристів приваблюють саме екологічно чисті регіони, вони можуть отримати повноцінний здоровий відпочинок і естетичні враження від спілкування з природою. Її ж руйнування рано чи пізно призводить до зникнення в регіоні туризму як галузі економіки. Привабливий ландшафт, чисте повітря, незабруднена вода у водоймах, просторі пляжі, велика кількість лісонасаджень – усе це туристські цінності. Їх необхідно зберігати, встановлюючи межі навантажень, при яких не втрачається здатність природних комплексів до самовідновлення, а також мінімізувати антропогенний вплив.

З аналізу взаємозв'язку туризму та екології випливає, що вони один без одного існувати не можуть, оскільки природні ресурси входять до складу туристичних ресурсів нарівні з іншими складовими туристичного бізнесу, такими, як капітал, технології, кадри.

Сучасний туризм завдає шкоди навколишньому середовищу. Відбувається зміна природних умов, особливо погіршення життєвих умов людей, тваринного і рослинного світу. 52 % туристів вважають, що завантаженість ландшафту і природи в результаті впливу туризму становить велику небезпеку для населення. Місцеві жителі на перше місце серед чинників, що виникають від шкідливого впливу туризму, ставлять забруднення повітря транспортом та використання землі [9]. Таким чином, незважаючи на те, що природне середовище є найважливішим сировинним ресурсом туристичного регіону, туристи

іноді короткочасне задоволення своїх індивідуальних потреб ставлять вище, ніж турботу про природу.

Оскільки в туристичній сфері вживається продукція багатьох інших галузей, які прямо не виробляють туристських продуктів, вплив їх на довкілля слід враховувати. Політика розвитку з урахуванням екологічного впливу стає все більш актуальною, і Всесвітня туристська організація пропонує багато програм з охорони навколишнього середовища.

У даний час більшість країн Європи провели паспортизацію природних та історичних цінностей, що дозволило намітити правильні шляхи розвитку туризму та охорони національних багатств. Прийняття в останні роки в ряді країн суворих заходів, спрямованих на охорону природи, створення нових національних парків та заповідників, спроби наукового визначення допустимих навантажень на природу тощо – усе це значною мірою відобразило прагнення нейтралізувати негативні сторони бурхливого розвитку міжнародного туризму і одночасно створити для нього найбільш сприятливе середовище, зберегти й поліпшити природно-географічні становище та середовище. Озеленення міст, боротьба проти шуму і наведення чистоти – теж певною мірою результат вимог розвитку туризму [10].

Зараз для управління туристичними потоками з метою збереження екологічної рівноваги використовується інструментарій візитного менеджменту, який контролює час поїздки (максимальну тривалість перебування, час відвідин), види відвідувань (дозволені види спорту тощо), інтенсивність використання регіону (максимально допустиму кількість відвідувачів) [11].

Обмежувальні заходи проводяться за допомогою:

1. Інформування населення.
2. Підвищення вартості подорожей.
3. Державних указів.

Такі заходи вживаються тільки в розвинених країнах, але і там здійснення цих заходів проходить важко, оскільки: відсутнє бажання місцевих жителів бути обмеженими в активності у вільний час; людина не завжди здатна взяти на себе відповідальність за збереження природи в даному регіоні; обмежувальні заходи не збігаються з короткочасними інтересами туристичних підприємств. Але внесок екотуризму у формування екологічної культури неocenний, оскільки туристи, перебуваючи на природі, пізнають її красу й усвідомлюють необхідність дбайливого ставлення до неї [11].

Останніми роками рівень загального антропогенного навантаження на довкілля мав тенденцію в Україні до зменшення. Так, протягом 1995 – 2005 рр. викиди забруднюючих речовин в атмосферу від стаціонарних джерел знизилися в 1,55 раза. Але економіці України притаманна висока питома вага ресурсомістких та енергоємних технологій. Значну питому вагу мають потенційно небезпечні виробництва. На їхню частку припадає майже третина обсягу промислової продукції. Основне навантаження на довкілля у промисловому секторі здійснюють підприємства хімічної, металургійної, гірничодобувної галузей та електроенергетики. Ситуація загострюється екологічно небезпечним веденням сільськогосподарського виробництва, незбалансованим внесенням мінеральних добрив, зменшенням проведення агротехнічних і агрометеорологічних заходів, низькою часткою багаторічних трав при високій розораності земель, яка досягла 75 %, а в ряді регіонів перевищує 88 %. До оброблення включені малопродуктивні угіддя, у тому числі заплавні луки і пасовища на схилах. Тривале екстенсивне використання чорноземів обумовило прогресуючу деградацію земельних угідь.

Ще одна дуже вагома проблема – виснаження лісів та зниження їх загальної продуктивності. Лише за останнє десятиліття в Україні від промислових викидів загинуло більше 3,0 тис. га лісових насаджень.

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

Тому ключовими завданнями до 2015 р. вбачаються такі [12]: заборона обігу в будь-якому вигляді етилованого бензину; обов'язкове встановлення каталізаторів на автомобільному транспорті з бензиновими двигунами та відповідний перегляд норм викидів шкідливих речовин у повітря;

активне впровадження нових видів двигунів транспортних засобів (електричних, газових, спиртових тощо).

У грудні 2010 р. в Канкуні (Мексика) пройшов найбільший кліматичний форум ООН, у якому брали участь представники 194 країн. Метою чергового саміту стала необхідність підписання оновленого (після завершення дії Кіотського у 2012 р.) глобального договору зі скорочення емісії парникових газів, і є надія, що нарешті і найбільш економічно розвинені країни (США, Канада, Китай, Індія та інші) візьмуть найактивнішу участь у процесі зменшення шкідливих викидів в атмосферу. Найбільшим випробуванням глобальна зміна клімату обіцяє стати для 54 найбідніших країн на планеті, включаючи Індію з її більш ніж мільярдним населенням. Дослідження, проведені гуманітарними, науковими співтовариствами, дають оцінку того, як 184 країни світу будуть залежати від чотирьох ключових аспектів, таких, як охорона здоров'я, природні катастрофи, втрата оточуючого середовища за рахунок осушення й підйому рівня вод, а також економічні потрясіння. У прес-повідомленні ООН відзначається, що без "коригувальних дій" світ рухається до того, що до 2030 року в результаті зниження доступності їжі, води, різних природних ресурсів і зниження рівня економічного розвитку на планеті будуть гинути близько 1 млн чоловік щорічно. Особливо в дослідженні відзначається, що сучасній медицині слід уже сьогодні почати готуватись до руйнівних наслідків глобального потепління й пов'язаного із цим зростання інфекцій. Говорячи про економічну складову глобального потепління, експерти прогнозують, що більше половини з 157 млрд доларів економічних втрат прийдеться сплатити найбільш розвиненим країнам, таким, як США, Німеччина і Японія [13].

Система екологічного управління на підприємствах і в організаціях повинна стати невід'ємною складовою загальної системи їхнього управління. Рішення з питань екологізації виробництва мають прийматися на основі висновків і рекомендацій екологічного аудиту. Такі напрями розвитку захисту довколишнього середовища безумовно потребують величезного фінансового забезпечення і в цьому питанні до нагоди можуть стати прийнятні в Кіото (Японія, 1997 р.) під егідою ООН обмеження та квоти щодо викидів промислових газів.

Таким чином, у роботі автором розглянута актуальна тема розвитку екологічного туризму. Висвітлено основні проблеми негативного впливу туризму на навколишнє середовище, оцінено стан екології на окремих прикладах. Екотуризм є найбільш динамічною галуззю туризму, яка може приваблювати інвесторів і допоможе зберегти природний спадок для наступних поколінь.

Література: 1. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації. – Режим доступу : <http://www.unwto.org>, <http://85.62.13.114/index>. 2. Активний відпочинок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pohod.org.ua>. 3. Столиків А. Види туризму / А. Столиків // Туризм і відпочинок. – 2000. – № 21. 4. Офіційний сайт електронної енциклопедії. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org>. 5. Дроздов А. В. Экологический императив и рекреационная география / А. В. Дроздов // Известия РАН. Серия географическая. – 1998. – № 4. – С. 92–93. 6. Ледовских Е. Ю. Современная концепция экотуризма / Е. Ю. Ледовских, А. В. Дроздов, Н. В. Моралева // Экотуризм на пути в Россию. Принципы, рекомендации, российский и зарубежный опыт. – Тула : Гриф и К, 2002. 7. Храбовченко В. В. Экологический туризм : учебно-методическое пособие / В. В. Храбовченко. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 208 с. 8. Туристична бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net>. 9. Заповедники и национальные парки России / авт.-сост. М. М. Забелина, Л. С. Исаева-Петрова, Л. В. Кулешова. – М. : ЛОГАТА, 1998. – 160 с. 10. Хвилер Ян. Шри-Ланка: не только пляжи / Ян Хвилер // Турбизнес. – 1999. – № 8. 11. Кабушкин Н. И. Менеджмент туризма / Н. И. Кабушкин. – Мн., 1999. 12. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) "Шляхом Європейської інтеграції" / авт. кол. : А. С. Гальчинський, В. М. Гесць та ін. ; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України ; М-во економіки та з питань европ. інтегр. України. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 13. <http://focus.ua/tech/159169> C.1.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
31.01.2011 р.

УДК 336.225

Полякова С. В.

СОЦІАЛЬНИЙ АУДИТ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Анотація. Визначено місце та роль соціального аудиту в системі управління соціальними процесами; узагальнено зарубіжний досвід становлення систем соціального аудиту; проаналізовано можливості та проблемні моменти створення національної системи соціального аудиту; визначено перспективи подальших розвідок у даному напрямі.

Анотация. Определяется место и роль социального аудита в системе управления социальными процессами; обобщается зарубежный опыт становления систем социального аудита; анализируются возможности и проблемные моменты создания национальной системы социального аудита; определяются перспективы дальнейших исследований в данном направлении.

Annotation. The place and the role of the social audit in the management of social processes are defined; the international experiences with construction of social audit system are generalized; the possibilities and the problems of forming of national social audit system are analyzed and the possible research prospects in the area are considered.

Ключові слова: соціальна держава, соціальна сфера, соціальний аудит, управління соціальними процесами.

Соціальний аудит є однією із найважливіших інновацій у системі сучасного управління соціальними відносинами, важливою складовою механізму визначення та фіксації ступеня соціальної відповідальності держави, бізнесу, інститутів громадянського суспільства. Незважаючи на те, що це явище нове та мало поширене у соціальній практиці України, він може слугувати ефективним інструментом регулювання соціоекономічних відносин і тим самим підняти їх на якісно новий рівень.

Для України запровадження системи соціального аудиту є особливо актуальним. За роки реформування країна пережила багато різних потрясінь, найбільших збитків було завдано саме соціальній сфері. Частина проблем та невирішених питань залишилась нам у спадок ще з радянських часів. Усе частіше висловлюється думка про те, що нині наша країна переживає кризу не тільки в економічній, а і в соціокультурній сферах, тобто криза має системний характер. Як засвідчує світова історія, швидкий вихід із системної кризи просто неможливий, цей процес затягується у просторі і часі, а наслідки є малопередбачуваними та особливо негативними для суспільства.

У такий період можливі різні соціальні потрясіння, конфлікти, і саме соціальний аудит як універсальна технологія дослідження й управління соціальними процесами і є тим інструментом, який дасть змогу їх уникнути, сформувати систему управління соціальними ризиками, реалізувати стратегічні соціальні цілі та побудувати соціальну державу.

Соціальний аудит – явище доволі нове не тільки в Україні, але й і за її межами, а тому недостатньо вивчене та описане у науковій літературі. Із зарубіжних вчених, які займаються розробкою цієї проблематики, слід виділити Жака Інгалеса, Мартину де ля Корд, Убера Ландье [1; 2], серед

вчених близького зарубіжжя – А. Жукова [3], В. Кисельова [4], Ю. Попова, А. Шулуца [5], В. Мешкова [6] та ін. У їх публікаціях розглядаються теоретичні основи соціального аудиту, його види та механізми реалізації, однак основна увага зосереджується на аудиті системи управління людськими ресурсами. В Україні дослідженню аудиту як комерційної діяльності присвячені роботи М. Білухи, Ф. Бутинця, проблеми соціально-відповідального бізнесу розглядаються в роботах О. Балакіревої, Ю. Галустян [7], О. Прогнімак, О. Іщенко, О. Касперовича [8]. Особливо слід виділити роботи А. Андрущенко та С. Волкова, у яких соціальний аудит розглядається як механізм оптимізації розвитку соціальної сфери [9]. Разом з тим, вкрай мало ґрунтовних досліджень щодо розвитку системи аудиту макроекономічних процесів, зокрема програм державної підтримки вразливих верств населення, яким і присвячена стаття.

Метою написання статті є визначення місця і ролі соціального аудиту в системі управління соціальними процесами, можливостей його застосування на макроекономічному рівні для моніторингу програм соціальної підтримки населення.

Для реалізації поставленої мети у статті вирішуються такі завдання: визначається місце соціального аудиту в системі управління соціальними процесами; узагальнюється міжнародний досвід його запровадження та розвитку; обґрунтовується необхідність та окреслюються проблемні моменти створення національної системи соціального аудиту; вносяться пропозиції щодо напрямів розвитку системи соціального аудиту в Україні.

Україна конституційно проголосила себе соціальною державою. За тією теоретичною і практичною базою, яка існує на сьогодні щодо створення і функціонування соціальної держави, остання є соціальною системою, що гарантує громадянам різного соціально-економічного статусу споживання матеріальних і духовних благ у межах прожиткового мінімуму повністю і створення стабільних умов нарощування життєвого рівня населення шляхом самореалізації особистісного потенціалу в умовах прийнятого механізму господарювання.

Соціальна відповідальність державної влади полягає в тому, щоб створити ефективно функціонуючу систему соціальних гарантій для представників різних груп і прошарків населення, забезпечити умови для вільного розвитку, максимального розкриття творчого потенціалу кожного індивіда, гарантувати особисту безпеку громадянам, збереження здорового середовища їх існування. Відслідковувати відповідність усіх цих умов необхідним вимогам і стандартам дозволяють механізми соціального аудиту, що ефективно діють у ряді країн з розвинутою ринковою економікою.

Соціальний аудит як ефективна та затребувана технологія регулювання соціально-економічних відносин швидкими темпами розвивається у країнах з ринковою економікою: Франції, США, Канаді, Великобританії, стратегічною метою яких є сталий та довготривалий розвиток соціально орієнтованої економіки. Інститути соціального аудиту створені в Алжирі, Люксембурзі, Марокко, Сенегалі, Тунісі.

У США держава носить субсидіарний характер, оскільки бере на себе обов'язки соціального захисту при настанні надзвичайних обставин: стихійних лихах, епідеміях тощо, а допомогою малоімущим займаються численні благодійні організації. Сама американська ідеологія "вільного ринку" передбачає індивідуальну відповідальність за рівень власного добробуту, витрати на соціальні цілі – навчання, лікування тощо, несуть самі громадяни. Держава зняла із себе частину соціальних витрат, переклавши їх на населення та бізнес, тим самим соціальна відповідальність бізнесу є доволі високою. А оскільки соціальний аудит заснований у США на соціальній відповідальності, то і обмежений, в основному, корпоративними рамками і не використовується на макрорівні.

У теорії та практиці соціального аудиту провідні позиції займає Франція. Тут вже склалась концептуальна та правова основа соціального аудиту, система незалежних аудиторських агенцій. Характерною рисою системи аудиту є намагання вийти за рамки окремих компаній та перейти на макроекономічний рівень.

У Франції перехід від фінансового до соціального аудиту розпочався у 70-х роках минулого століття, причому основна увага була зосереджена не на соціальній звітності підприємств, а на макроекономічному рівні. У доповіді Жака Делора "Соціальні індикатори", опублікованій у 1971 році, було вперше поставлено завдання охопити сферу соціального розвитку, запропоновано нову систему індикаторів та введено такі поняття, як "бюджет часу", "ризик, пов'язаний із старінням знань" тощо.

У науковому дослідженні "Встановлення соціальної звітності" пропонувався ввести соціальні індикатори в поле соціальної діяльності та пов'язати їх із соціальною політикою. Однак у середині 70-х років проблематика соціальної відповідальності змістилась з макроекономічного на мікроекономічний рівень. У 1977 році було прийнято Закон "Про соціальний звіт", який потім було інтегровано в Кодекс праці.

На сучасному етапі питання соціального аудиту у Франції тісно пов'язані із соціальною відповідальністю бізнесу, соціально відповідальних інвестицій у рамках концепції сталого розвитку. Ринок професійного соціального аудиту перебуває на початковому етапі формування, кількість спеціалізованих агенцій, що можуть надавати такі послуги, не перевищує 10, а в цілому в Європі їх близько 30.

У Німеччині питанням соціальної політики приділяють особливу увагу та ставлять їх в один ряд з іншими важливими напрямками діяльності держави. Ця країна є чи не єдиною, де без обмежень діють всі правові норми ЄС стосовно проведення соціального аудиту. Специфікою країни є унікальне поєднання аудиту на мікро- та макрорівнях. Так, при проведенні аудиту аналізується не лише компанія, її показники, а й ступінь розвитку соціальної сфери регіону, у якому вона розміщена. При цьому виходять з того, що показники розвитку регіону формуються за рахунок компаній, які здійснюють тут свою діяльність, та населення, що проживає на цій території.

Японська модель соціального аудиту суттєво відрізняється від європейської та американської: тут набагато більше уваги приділяється соціально-економічним проблемам. Найбільший розвиток соціальний аудит отримав у соціально-трудовій сфері та сфері охорони навколишнього середовища.

Найвідомішими серед світових агенцій, що надають послуги соціального аудиту, є французька агенція Vigeo, американська Innovest, швейцарська SAM. В основному їх послугами користуються великі компанії, однак останнім часом соціальний аудит почали замовляти як невеликі компанії, так і окремі регіони та країни.

Незважаючи на такий бурхливий розвиток, частина питань залишається предметом дискусій. Так, гострою є проблема незалежності соціальних аудиторів від замовників, ставиться питання про ступінь прозорості результатів аудиту, обговорюється проблема доцільності використання соціального аудиту на макрорівні [10].

Серед пострадянських країн лідером у запровадженні системи соціального аудиту є Росія, де у 2007 році було розроблено Концепцію російської моделі соціального аудиту. У рамках практичної реалізації концепції було засновано Національний інститут соціального аудиту, який є автономною некомерційною організацією. Відповідно до Концепції федеральні органи державної влади несуть соціальну відповідальність за розробку та реалізацію соціально-економічної політики, що забезпечуватиме підвищення рівня та якості життя, у ній же визначено межі цієї відповідальності перед громадянським суспільством взагалі та окремих громадян зокрема. У Росії соціальний аудит інтегрований у систему соціального партнерства.

В Україні впровадження системи соціального аудиту перебуває лише на початковому етапі: відсутня організаційно-правова основа соціального аудиту, яка б створювала необхідні умови для діяльності соціальних аудиторів, немає необхідної кількості спеціалістів, здатних здійснювати аудит загальнонаціональних програм, проектів, заходів, відсутня система підготовки спеціалістів. Система аудиту добре розвинена та діє на рівні окремих господарських одиниць, як

правило, великих компаній з іноземним капіталом. До того ж, часто для проведення аудиту залучаються іноземні спеціалісти, їх послуги є доволі високовартісними, а тому скористатись ними може обмежена кількість фірм, установ, організацій.

Соціальний аудит – поняття ширше від фінансового аудиту, оскільки, крім суто фінансових, охоплює ще і соціальні аспекти суспільних відносин. У Концепції російської моделі соціального аудиту поняття "соціальний аудит" трактується як "інструмент регулювання соціоекономічних відносин шляхом добровільного соціального діалогу всіх сторін, зацікавлених у досягненні соціального консенсусу. Соціальний аудит – аналіз факторів соціальних ризиків і розробка пропозицій зі зменшення їх впливу". Це один із механізмів системи управління, а також спосіб моніторингу, призначений для спостереження за сферою соціоекономічних відносин [10].

У здійсненні аудиторського обстеження соціальної сфери зацікавлені органи влади всіх рівнів, інститути громадянського суспільства (неурядові організації, профспілки, союзи роботодавців), а також пересічні громадяни, оскільки кінцевою метою його проведення є покращення стану соціальної сфери та підвищення ефективності різних соціальних програм підтримки населення.

Першим кроком до створення національної системи соціального аудиту має стати формування його правової основи: прийняття законодавчих актів, що регулюватимуть відносини з приводу здійснення соціального аудиту, розробки стандартів, системи інформаційного забезпечення, навчання, підвищення правосвідомості та відповідальності посадових осіб й інші аспекти діяльності у сфері проведення соціального аудиту. Формування правової бази соціального аудиту здійснюється на національному та міжнародному рівнях, стандарти соціальної відповідальності формуються у міжнародному та галузевому форматах.

В основу формування системи соціального аудиту мають бути покладені головні положення Конституції України, оскільки тут записані основні соціальні права громадян, що мають забезпечити умови для реалізації кожним громадянином своїх здібностей за безпосередньої підтримки держави. Крім основного закону, правову основу соціального аудиту складають положення Бюджетного та Податкового кодексів, Кодексу законів про працю, норми міждержавних угод та конвенцій, підписаних та ратифікованих Україною. Однак, як вже зазначалось, незважаючи на наявність загальної законодавчої бази, конкретних нормативно-правових актів, які б регулювали процедуру проведення соціального аудиту, в Україні немає.

Нині чинний Закон "Про аудиторську діяльність" стосується виключно суб'єктів господарювання і не поширюється на аудиторську діяльність державних органів, їх підрозділів та посадових осіб, уповноважених на здійснення державного фінансового контролю та його складової – фінансового аудиту. А закону, який би визначав основні терміни та поняття, органи, що мають здійснювати соціальний аудит, порядок здійснення, права та обов'язки, відповідальність аудиторів, поки що не розроблено.

Тому необхідно розробити та прийняти Закон "Про соціальний аудит". Крім того, методологія його проведення має бути затверджена спеціальним документом Міністерства праці та соціальної політики України.

Соціальний аудит необхідний у реалізації пріоритетних національних проектів, які мають чітко виражену соціальну спрямованість. Замовниками соціального аудиту на макrorівні виступають органи влади, а безпосередніми виконавцями – спеціалізовані організації: агенції, фірми, інститути соціального аудиту.

Процес проведення соціального аудиту включає низку взаємопов'язаних етапів: підготовчі організаційні роботи; підбір персоналу; розробка плану соціального аудиту; збір інформації; аналіз й обробка інформації; підготовка аудиторського звіту.

Перший етап – проведення підготовчої роботи – є дуже важливим, оскільки замовник має визначитись з:

метою проведення аудиторського дослідження, причому визначається загальна та конкретна мета; метою соці-

ального аудиту є розкриття та вивчення причин саме такого стану соціально-економічних показників, можливості їх зміни на кращу чи на гірше, виявлення чинників, що впливають на динаміку показників;

цілями соціального аудиту, які можуть бути формуючими (результати аудиту можуть щось змінити у стані об'єкта дослідження) або остаточними (дають змогу зробити лише висновки, які можуть бути враховані у подальшій роботі);

об'єктом (об'єктами) аудиту (аудиторському обстеженню може підлягати як окрема програма соціальної допомоги, так і вся система соціальної підтримки населення);

основними завданнями аудиторського дослідження, які будуть залежати від вибору об'єкта, мети та цілей;

виконавцями робіт; соціальний аудит може бути проведений або аудиторською фірмою, або командою аудиторів із залученням експертів (спеціалістів міністерств, відомств, науковців тощо).

Якщо замовник вирішить скористатись послугами аудиторської фірми, тоді підбір персоналу буде проводитись керівництвом цієї фірми; власну команду аудиторів замовник має формувати, виходячи із компетенції окремих спеціалістів у тій чи іншій галузі. Процедура аудиту – доволі складна та тривала, потребує значних трудових та фінансових витрат, тому у розвинутих країнах користуються послугами спеціальних агенцій.

Щодо проведення в Україні соціального аудиту програм соціальної підтримки населення, замовниками яких будуть органи державної влади, то на нинішньому етапі залучення аудиторських фірм навряд чи буде можливим з декількох причин.

По-перше, в Україні немає аудиторських фірм, що мають практику проведення аудиту на макrorівні. Крім того, у команді соціальних аудиторів мають бути спеціалісти, які добре орієнтуються в законодавчо-нормативній базі, на якій ґрунтується вся система соціальної допомоги в Україні, фінансових питаннях, бюджетному процесі тощо. Навряд чи у функціонуючих нині аудиторських фірмах є такі спеціалісти.

По-друге, залучення міжнародних аудиторських компаній теж є проблематичним і через високу вартість їх послуг, і через те, що їм знадобиться доволі тривалий час для вивчення законодавчої бази, національних особливостей функціонування системи соціальної підтримки вразливих верств населення.

По-третє, нині рішення щодо функціонування тієї чи іншої програми приймаються урядовцями з суто політичних міркувань, попередня експертиза ефективності тієї чи іншої програми в більшості випадків обмежується розрахунком необхідної кількості коштів для її запровадження. Тому перспектива можливого оприлюднення в міжнародному масштабі результатів соціального аудиту програм соціальної підтримки населення навряд чи влаштує замовників.

Нині в Україні існує практика залучення міжнародних експертів-консультантів з тих чи інших питань. Крім того, запроваджуються різні проекти. Так, у період 2006 – 2011 рр. компанією ECORYS у співпраці з Українським центром соціальних реформ виконується проект "Удосконалення системи соціальної допомоги". Проект фінансується Світовим банком. Його структура об'єднує три компоненти:

- компонента А – модернізація адміністративної системи;
- компонента В – удосконалення, моніторинг та оцінка політики соціального захисту, інформування громадськості;
- компонента С – інституційний розвиток.

Розробки в межах цього проекту можна вважати вагомим досягненням з точки зору розвитку системи соціального аудиту соціальних програм, оскільки оцінка та моніторинг як система безперервного спостереження та наукового аналізу основних соціально-економічних показників є різновидами соціального аудиту. Разом з тим, під час роботи фахівцями було виявлено низку проблемних питань, без вирішення яких подальший розвиток системи соціального аудиту не буде можливим.

Однією з найважливіших визначено проблему відсутності єдиного інформаційного забезпечення моніторингу та оцінки соціальних програм. Основною інформаційною базою є обстеження умов життя домогосподарств (ОУЖД), що проводиться Держкомстатом України на постійній основі з 1999 року. Однак це обстеження має серйозні обмеження щодо надійності даних. Крім того, дані, отримані з ОУЖД, не співпадають з даними адміністративної статистики, що теж ускладнює процедуру моніторингу.

Виходячи із зазначеного, сьогодні необхідно розробляти і впроваджувати удосконалені інформаційні технології в систему державного управління, маючи на увазі при цьому єдині методологічні та організаційні підходи, програмні продукти.

Відповідно до Закону України "Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007 – 2015 рр.", з метою удосконалення управління процедурами соціального захисту населення та створення ефективної системи соціального аудиту програм соціальної підтримки необхідно забезпечити використання сучасних технологій автоматизованої обробки інформації шляхом інтегрування її з розрізнених біллінгових (виплатних) інформаційно-аналітичних систем усіх форм власності та відомчої підпорядкованості в Корпоративну інформаційно-аналітичну систему з функціями соціального процесингу, яка передбачає ефективну взаємодію влади (структурних підрозділів місцевих органів влади щодо призначень допомог, пільг, житлових субсидій, інших соціальних виплат, реєстрацію місця проживання громадян і т. д.), а також бізнесу, який надає послуги бюджетним установам, населенню шляхом обміну інформацією.

Ще одним необхідним кроком видається створення та впровадження соціальних карток, яка дасть змогу центральним, регіональним та місцевим органам виконавчої влади забезпечити підвищення ефективності та якості управління соціально-економічними процесами шляхом організації достовірного автоматизованого аудиту витрачених коштів та наданих послуг для підтримки ефективних управлінських рішень.

Запровадження єдиної інформаційної бази та соціальних карток створить необхідне підґрунтя для формування національної системи соціального аудиту, який з часом стане повноправним елементом економіки як усвідомлена соціально-економічна необхідність.

Література: 1. Igalens J. La Responsabilite sociale de l'entreprise, editions d'Organisation / J. Igalens, M. Joras. – Paris, 2002. 2. Human Rights Principles and Responsibilities for Transnational Corporations and Other Business Enterprises. – UN High Commissioner for Human Rights, 2002. 3. Жуков А. Л. Аудит заработной платы – действенный инструмент ликвидации дефицита достойного труда / А. Л. Жуков // Труд и социальные отношения. – 2007. – № 2. – С. 20–27. 4. Киселев И. А. Сравнительное трудовое право / И. Я. Киселев. – М. : ТК Велби, 2005. – 320 с. 5. Шулул А. А. Концепция российской модели социального аудита / А. А. Шулул, Ю. Н. Попов // Народонаселение. – 2007. – № 4. – С. 45–56. 6. Мешков В. Р. Особенности российской модели социального аудита. Экспресс-серия / В. Р. Мешков. – М. : Издательский дом "АТиСО", 2009. – С. 410–417. 7. Балакірєва О. М. Соціально відповідальний бізнес в Україні: поняття та основні чинники / О. М. Балакірєва, Ю. М. Галустян // Український соціум. – 2007. – № 5–6. – С. 14–27. 8. Прогнімак О. Д. Формування соціальної відповідальності бізнесу: взаємодія з місцевими спільнотами та владою / О. Д. Прогнімак, О. В. Іщенко, О. Ю. Касперович // Український соціум. – 2007. – № 1. – С. 14–21. 9. Волков С. Соціальний аудит як механізм оптимізації управління розвитком соціальної сфери / С. Волков, А. Андрущенко // Профспілки України. – 2008. – № 4. – С. 10–13. 10. www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2009_15/Mewkov.pdf.

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

Стаття надійшла до редакції
17.01.2011 р.

УДК 358.95

Грущинська Н. М.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УКРАЇНИ У КРИЗОВИХ ПРОЦЕСАХ СУЧАСНОСТІ

Анотація. Розкрито причини та наслідки економічної кризи 2008 – 2009 років для країн Європи та України, безпосередньо, а саме її вплив на зовнішньоекономічний вектор країни.

Аннотация. Раскрыты причины и последствия экономического кризиса 2008 – 2009 годов для стран Европы и Украины, непосредственно, а именно его влияние на внешнеэкономический вектор страны.

Annotation. The reasons and consequences of economic crisis 2008 – 2009 years for the countries of Europe and Ukraine, directly, namely its influence on the external economic vector of country are suggested.

Ключові слова: економічна криза, зовнішньоекономічна діяльність, національні пріоритети, глобалізація, міжнародні організації, безробіття, валовий внутрішній продукт, зовнішньоторговельний оборот.

Розвиток сучасних світогосподарських зв'язків обумовлюється поглибленням процесів взаємозалежності різних національних економік і активізацією їх участі в сучасному міжнародному поділі праці. Участь України в міжнародному поділі праці та світогосподарських процесах визначає її національні пріоритети, а саме формування ринкового середовища, інтеграцію в європейську спільноту, повноправне членство у Світовій організації торгівлі. У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають проблеми формування і налагодження зовнішньоекономічних зв'язків, організації й управління зовнішньоекономічною діяльністю, розробки і реалізації ефективної зовнішньоторговельної політики. Світова економічна криза сприяла прояву всіх проблем, що були накопичені в українській економіці протягом останніх двох десятиріч. Наслідки кризи впливають не лише на внутрішні процеси в країні, а й на зміну зовнішньоекономічної політики держави.

Теоретичним проблемам розвитку зовнішньоторговельної політики присвячені численні роботи як українських, так і зарубіжних вчених-економістів. Серед них слід відзначити дослідження М. Аль-Аграа, Дж. Брандера, Дж. Вінера, Г. Грубеля, Р. Д. Джонса, Р. Кейвса, Ч. Кіндлберґера, Д. Кісінґа, В. Леонтьєва, С. Ліндера, Х. Ліннеманна, Дж. Міда, К. Мілнера, Б. Оліна, М. Познера, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Б. Спенсера, Р. Фінстра, Г. Хаберлера, Е. Хекшера, М. Чаколідеса.

Багато наукових праць українських економістів присвячено інтеграції України в сучасне світове господарство, адаптації національного виробництва до вимог сучасного рівня розвитку міжнародного поділу праці, а також проблемам розробки та впровадження зовнішньоекономічної стратегії України. Серед них дослідження Д. Богині, В. Будкіна, І. Бураковського, Г. Волинського, А. Гальчинського, О. Дерев'янка, М. Дудченка, О. Живицького, О. Кириченка, Л. Кістерського, Г. Климка, В. Клочка, А. Кредісова, І. Лукінова, Ю. Макогона, С. Мочерного, В. Новицького, В. Онищенко, А. Поручника, К. Радченка, О. Рогача, А. Рум'янцева, Г. Сащенка, Ю. Сафіуліна, В. Сіденка, В. Сиренка, С. Соколенка, М. Суркова, М. Тараканова, А. Філіпенка, О. Шниркова та інших вчених.

Цілі статті – розкрити особливості зовнішньоекономічних пріоритетів України, можливу їх зміну під впливом кризових процесів у сучасному світовому господарстві.

Кризові процеси, що розпочалися в 2008 році та стрімко охопили всю економіку України, за останні два роки "сприяють" погіршенню ситуації. У кожній країні економічна криза має свої особливі риси, проте загальні риси характеризуються спільною картиною причин виникнення кризових явищ в економічному секторі, передуманням явищ фінансово-го буму, зниженням платоспроможності і кредитоспроможності населення, падінням цін на ринку нерухомості, важким станом комерційних банків і погіршенням умов кредитування й інвестування підприємств у реальному секторі економіки. Різне зниження фондових індексів призвело до падіння ринкової вартості активів і до численних банкрутств, що зачепило більшість розвинутих країн, а також країн, що перейшли до ринку. До загальних рис прояву фінансової нестабільності слід віднести нестачу кредитних ресурсів і відтік іноземних капіталів з країн, що розвиваються, зокрема з України, а також із деяких країн Євросоюзу (Литви, Латвії та Естонії) до країн базування капіталу, тобто до США та розвинених країн Європи, що вкладали капітал у сферу нерухомості не тільки у своїх країнах, але й у вищезазначених [1].

Загальною ознакою сучасної економічної кризи є тотальне падіння темпів зростання ВВП та суттєве збільшення безробіття. Так, лише в листопаді 2008 року безробіття в США збільшилось на 2 мільйони чоловік, у 2009 році – 6,9 млн, на початку 2010 року – 8,5 млн безробітних. В Україні ж у 2009 році, за даними МВФ, безробіття становило 9,6 % від загальної чисельності робочої сили, а на початку 2010 року 1,03 мільйона громадян мають статус безробітних [2].

Падіння виробництва, викликане погіршенням світової кон'юнктури, зниженням цін на біржові товари (чорна і кольорова металургія, нафта), надмірними обсягами кредитування внутрішнього споживання, відірванням від реальної платоспроможності, неконтрольованим "змінам" іпотеки, що призвело до фінансового обвалу на тлі кризи на ринку нерухомості, перекинулось на більшість країн ланцюговим шляхом і набуло змісту загальносвітової кризи. І якщо в Сполучених Штатах Америки чи в провідних країнах Євросоюзу темпи зниження обсягів виробництва ВВП склали від 1,0 до 4,5 % залежно від країни, то в окремих європейських країнах, зокрема в Україні, Угорщині та Ісландії, ситуація виявилась катастрофічною порівняно з іншими. В Україні, зокрема, стагфляція розгорнулася у результаті відпливу короткострокових іноземних капіталів за кордон у свої країни базування через нестачу капіталів там, а також на базі світового падіння попиту й цін на продукцію чорної металургії, яка є в Україні головним постачальником експортних валютних надходжень. До внутрішньоекономічних факторів, що дестабілізували українську економіку, слід віднести надмірні обсяги кредитування споживання і придбання нерухомості, зокрема кредитування інвестиційних процесів будівельного бізнесу із значними ризиками, що фінансувались за рахунок зовнішніх запозичень вітчизняними банками капіталів за кордоном [2].

Разом з тим, деякі експерти зазначають, що фінансова криза матиме низку позитивних наслідків для громадян України в окремих сферах життя. Зокрема, через фінансову кризу всього за кілька місяців нафта подешевшала удвічі – з 147 дол. за барель до 60 – 65 дол., що має привести до падіння вартості бензину, навіть у такій країні з фактично монополізованим ринком нафтопродуктів, як Україна [3].

Криза сприяла зміні автомобільного виробництва, а саме випуску так званих гібридних автомобілей. Будівельні компанії змушені знижувати вартість вже побудованих квадратних метрів на 10 – 15 %, а виробники будматеріалів – вартість своєї продукції на 50 % [4].

Криза показала, що агропромислові активи є одними з найбільш стабільних на сьогоднішній день. Це означає, що в найближчі кілька років світові інвестори будуть з особливим увагою розглядати можливості інвестувати саме в сільське господарство.

Наведені аргументи відображаються і на зовнішній політиці країни. Різне падіння цін на основні види української експортної продукції (товари металургії, хімічної промисловості), посилення конкуренції з ринків східних, а саме з китайського, значно погіршило ситуацію реального сектору економіки України. Ситуація погіршилась в результаті обмеження доступу до кредитних ресурсів, посилення вилучення фінансових ресурсів унаслідок затримки відшкодування ПДВ. Найбільшого падіння зазнав експорт транспортного обладнання (на 63,5 %), хімічних продуктів (на 53,2 %), чорних металів та виробів з них (на 53 %) [5].

Значне зростання імпорتنих поставок спричинило в 2009 році негативне зовнішньоекономічне сальдо. Для товарної структури експорту та імпорту України характерне зменшення торговельних відносин з постійними партнерами з Європи, а саме: Польщею, Угорщиною, Словаччиною та загалом з Європейським Союзом, про що свідчать дані Держкомстату: торговий оборот між Україною і Європейським Союзом на 2009 рік становив 5 908 млн дол. США, а в 2008 році – 7 902,8 млн дол. США.

Зменшився товарообіг із Російською Федерацією. Російська Федерація як головний торговельний партнер України має позитивні перспективи співробітництва, проте домінування імпорту нафтогазової продукції має отримати інші формати співпраці. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами і послугами України з РФ за 2008 р. склали 39,885 млрд дол. і збільшилися порівняно з 2007 р. на 18,7 %. У 2009 році він становив 15 млрд доларів. Причинами скорочення товарообігу в 2009 році, в першу чергу, є економічні кризові наслідки.

Зростання товарообігу було зафіксовано з країнами: Казахстан, Білорусь, Узбекистан, Німеччина. Ситуація пояснюється впливом кризи на країни Європи та зниженням їх економічного розвитку. На кінець 2009 року за даними МВФ економіка 16 європейських країн, що використовують євро як національну валюту, скоротилася на 4,2 %. При цьому в Німеччині ВВП скоротилося на 5,6 % у зв'язку зі значним скороченням обсягів експорту. За даними організації, становище покращиться тільки на кінець 2010 р., коли скорочення економіки єврозони складе 0,4 %, а Німеччині – 1 % [4]. Водночас, МВФ прогнозує, що у країнах з ринковою економікою, яка формується, ВВП скоротиться в поточному році на 4,9 %.

Загалом, слід відмітити, що Єврозона сьогодні перетворилася на одну з найбільш слабких ланок світової економіки, після того, як криза посилила відставання економік держав ЄС як від своїх традиційних західних партнерів-конкурентів – США та Японії, так і держав групи БРІК, що перетворюються на нових світових економічних лідерів, – Бразилії, Росії, Індії і Китаю.

Небезпечним є й самі наслідки боротьби з кризою, а саме, як зазначають деякі економісти, третя хвиля економічної кризи, яка характерна для Європи з настанням 2010 року. По суті, це перегрівання економік антикризовими заходами, що приймалися у кінці 2008 року – початку 2009 року. Ураховуючи дані негативні процеси, що відбуваються в Європейському Союзі, зрозумілим є погіршення зовнішньоторговельних відносин з Україною.

Пріоритетність розвитку країни визначається впливом зовнішніх факторів, таких, як глобалізація, інтернаціоналізація, зміна технологічних укладів, а для України характеризується незначним впливом інноваційних факторів на економічне зростання, існуванням багатьох бар'єрів щодо підвищення рівня інновацій вітчизняної економіки та підвищення їх ефективності. Це знижує конкурентоспроможність національних товарів та не сприяє їх розвитку в перспективі, затримку розвитку можна пояснити й впливом кризових процесів. Різне зниження сприйнятливості вітчизняної промисловості до інновацій обумовлене довгостроковим негативним впливом загальноекономічних проблем, пов'язаних зі структурною деформованістю економіки країни, домінуванням у ній низькотехнологічних сировинних виробництв, які об'єктивно малосприйнятливі до сучасних наукових досягнень і набагато менш економічно ефективні, ніж виробництва високого технологічного укладу.

Незважаючи на проголошення інноваційного шляху розвитку, дотепер рівень упровадження інновацій настільки низький (лише 11 % промислових підприємств країни веде інноваційну діяльність), що вплив його не забезпечує хоч якогось більш-менш суттєвого зростання рентабельності промислового виробництва.

Однією з причин такого стану є слабкість державної політики в науково-технологічній та інноваційній сферах, зокрема недоліки у визначенні державних пріоритетів і вкрай незадовільна ситуація з їх реалізацією. Необхідним є створення умов для ефективного і динамічного економічного зростання, що базується на інвестиціях, які забезпечують структурно-технологічну модернізацію вітчизняної економіки та стабільне підвищення добробуту громадян України.

Формування експортного потенціалу є важливою умовою входження країни в світогосподарський простір. Ефективність даних процесів визначається конкурентоспроможністю національної економіки, нарощуванням обсягів експорту та стимулювання національних виробників. Експортна діяльність є суттєвим фактором оздоровлення умов життя у країні, а поширення інновацій, наукомісткого виробництва, що має визначати сучасний розвиток країни, забезпечується завдяки формуванню сприятливої експортної спеціалізації.

Для того щоб Україна стала рівноправним членом міжнародних економічних відносин, необхідно реалізовувати заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку. Реалізація цього завдання об'єктивно вимагає проведення комплексних досліджень і визначення масштаби аналізу та розробок щодо вдосконалення механізму державної підтримки українських підприємств і забезпечення їх конкурентоспроможності на світовому ринку. Разом з тим недосконалість наявних методів оцінки товарної та географічної структури експорту знижує результативність заходів зовнішньоторговельної політики країни.

На шляху становлення конкурентоспроможності українського експорту стоїть низка серйозних структурних проблем: довготривала тенденція до зменшення попиту та цін на світових ринках товарів традиційного українського експорту; посилення міжнародної конкуренції на тлі зростання державної підтримки експорту та активного застосування захисних заходів в інтересах національних виробників у провідних країнах світу; збереження тенденції дискримінації українських товарів на зовнішніх ринках, у тому числі негласні домовленості про витіснення або обмеження допуску України на перспективні ринки; зниження ефективності використання значного вітчизняного експортного потенціалу та концентрація зусиль влади із експортоспроможними підприємствами; стрімке підвищення вимог споживачів до якості, сервісного супроводу, технологічного рівня продукції; недостатні обсяги інвестицій у технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає збільшенню їхньої конкурентоспроможності та поширенню на нові світові ринки; відсутність нормативно-правових та законодавчих актів стосовно підтримки експорту продукції українського походження з використанням бюджетних коштів та інших джерел фінансування.

Підґрунтям забезпечення сталого підвищення добробуту нації є постійне зростання конкурентоспроможності національної економіки. Базових конкурентних переваг для національного товаровиробництва, які, фактично, зводяться до первинних економіко-географічних умов, ресурсної забезпеченості, наявності масштабної транспортної інфраструктури та поки ще значної кількості освіченого населення, для ефективно конкурентної боротьби в глобальній економіці катастрофічно недостатньо. Між тим темпи інноваційного та науково-технічного розвитку, який має створювати для України новітні конкурентні переваги, не розвинуті. В Україні продовжує втрачатися науково-технічний базис інноваційного розвитку: цілі

наукові напрями і школи фундаментальної науки, відродження яких вельми тривалий та дорогий процес. Водночас склалися об'єктивні передумови для позитивних зрушень у сфері зміцнення національної конкурентоспроможності. Підставою для такого твердження є становлення засад ринкової економіки, фінансової системи, наявність великих підприємств, які активно розвиваються та можуть стати основою "осередків економічного зростання". Нагромаджено певний національний капітал, сформовано базову платоспроможність споживчого ринку. Інтеграція в глобальну торговельну систему гарантуватиме Україні такий необхідний для неї доступ на світові ринки, на яких її товари і послуги зустрінуть так само прихильно, як товари і послуги більшості могутніх членів СОТ. Доступ на ринки стимулюватиме економічне зростання і сприятиме підвищенню рівня життя.

Скорочення розриву України із країнами Європи у рівнях розвитку економіки та соціальної сфери має спиратися на використання національних конкурентних переваг, міжгалузевих виробничих комплексів та макротехнологій, які відповідають потенціалу вітчизняної економіки, широке залучення інвестицій до реального сектору економіки та впровадження інновацій як пріоритетної складової загальної стратегії модернізації економіки. Результатом зміни політики економічних реформ має стати переорієнтація соціально-економічних відносин у країні на запровадження високоефективної моделі розвитку, яка зміцнить економічний потенціал України, забезпечить стале і прискорене економічне зростання, виведе національну економіку на якісно новий рівень та перетворить її на інноваційну та конкурентоспроможну державу.

В інтересах підвищення експортного потенціалу держави необхідно сконцентрувати ресурси на тих технологічних напрямах, на яких уже наявні суттєві набутки для випуску конкурентоспроможної продукції.

Отже майбутній розвиток економіки України з урахуванням національних пріоритетів у сфері зовнішньоекономічної діяльності має бути більш прогнозованим, готовим до структурних змін.

Активна зовнішньоторговельна політика може стати дієвим інструментом структурної перебудови економіки, підвищуючи ефективність і конкурентну спроможність національного виробництва. На всіх історичних етапах розвитку держави зовнішньоекономічна діяльність впливала на вирішення економічних проблем на різних рівнях: народного господарства в цілому, окремих регіонів, об'єднань, підприємств. Як частина загальної структури народного господарства зовнішньоекономічна діяльність впливає на удосконалювання внутрішньогосподарських пропорцій, розміщення і розвиток виробничих сил. Тому стратегічна програма розвитку зовнішньоекономічних відносин України має базуватися на забезпеченні її суверенітету в світогосподарських зв'язках, гарантуванні її національної зовнішньоекономічної безпеки, ґрунтуватися на еквівалентному взаємовигідному обміні, міжнародному поділі й кооперації праці.

Взаємодія зі світовим господарством має спиратися на комплексну, гнучку і динамічну державну зовнішньоекономічну політику, головне завдання якої полягає у визначенні етапів, напрямів, форм і способів реалізації дієвої зовнішньоекономічної стратегії. До універсальних факторів, які впливають на кількість та якість державної зовнішньоекономічної політики в цьому аспекті, що мають розглядатися комплексно та системно, можна віднести наслідки світової фінансово-економічної кризи, інтеграційні процеси в рамках ЄС та СОТ, інформаційно-технологічну революцію, розвиток транспорту та зв'язку, що призводить до подолання кордонів і загострення енергетичної та продовольчої проблем, загострення екологічної проблеми, поглиблення рівнів доходів між індустріально розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, нерациональну господарську діяльність і виснаження

природних ресурсів як наслідок суцільної комерціалізації суспільного життя, лібералізацію світової торгівлі та введення у зв'язку з цим політики обмежень, пов'язаних з правовими вимогами, надмірний рівень зовнішньої заборгованості та фінансову залежність країн, відсутність доступу країн, що розвиваються, до новітніх технологій і свободи вибору економічної політики.

Аналізуючи економічну ситуацію в Україні, слід відмітити, що для неї характерні такі негативні фактори, як непродуктивна праця, непродуктивні видатки, велика енергоємність. У провідних сферах економіки, таких, як машинобудування, у тому числі військове, вихід продукції на зовнішні ринки має відбуватись по системі преференцій та фінансової підтримки для підприємств даної галузі. Це стосується як доступності кредитів, так і експортного страхування. Безперечним є необхідність втручання держави в економіку, яке може відбуватись через перегляд бюджетів усіх рівнів з метою скорочення витрат та формування коштів для виплати безробітним; визначення умов, процедур та механізмів надання державних гарантій з метою допомоги галузям та підприємствам, які знаходяться в кризі; встановлення обмежень на максимальний розмір соціальних виплат; проведення швидкої та масштабної дерегуляції підприємницької діяльності, зниження адміністративних бар'єрів у сфері ліцензування, дозвільній системі, технічному регулюванню тощо; стимулювання українського експорту інструментами, які дозволені СОТ, наприклад зниження експортного мита, розробка програм кредитування та страхування експорту; активізацію політики на ринку праці, у тому числі розширення системи перекваліфікації та підвищення кваліфікації, сприяння міжрегіональній міграції.

Обов'язковим є процес покращення інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу, надання власникам більше прав щодо розпорядження своєю власністю, проведення радикальної дерегуляції ведення бізнесу, радикального спрощення оподаткування, підвищення ефективності використання бюджетних коштів. В умовах глобальної кризи роль якості і, перш за все, менеджменту, орієнтованого на якість, суттєво підвищується, тому держава повинна створювати механізми мотивації та умови, які сприятимуть постійному вдосконаленню національних компаній. До першочергових завдань належить навчання керівників вищої ланки державного управління світовому досвіду вдосконалення, орієнтованого на високу конкуренцію, створення механізмів мотивації організацій до постійного вдосконалення, формування і підтримка інфраструктури сприяння вдосконаленню, створення системи узагальнення та розповсюдження найкращої практики вдосконалення.

Література: 1. Марченко С. М. Індикатори боргової безпеки України / С. М. Марченко // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 9–15. 2. Біленко Т. І. Міжнародні аспекти економічної кризи 2008 – 2009 років / Т. І. Біленко // Матеріали V науково-практичної конференції "Проблеми міжнародного бізнесу в умовах економічної кризи". – К., 2009. 3. Пасічна О. Ю. Структурний підхід до формування до зовнішньоекономічної стратегії держави в умовах глобалізації / О. Ю. Пасічна // Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2009. – № 3. – С. 17–27. 4. <http://www.ukrstat.gov.ua/> 5. External debt statistics: guide for compilers and users. – Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2003. – 309 p. 6. Барановський О. І. Фінансова безпека / О. І. Барановський // НАН України. Інститут економічного прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с. 7. povnapg.com.ua/business. 8. Мировое экономическое положение и перспективы по состоянию на середину 2008 года // ООН. Экономический и Социальный Совет. – Е/2008/57. – 12 мая 2008 г.

Рецензент
канд. екон. наук,
професор Піддубний І. О.

Стаття надійшла до редакції
31.05.2010 р.

УДК 316.334.23:332

Євсєєва О. О.

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЧИННИК РОСТУ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Анотація. Розглянуто соціальне підприємництво як важливий чинник росту потенціалу господарського розвитку регіонів, пріоритет стратегії їх соціально-економічного розвитку. Обґрунтовано положення про те, що соціальне підприємництво вимагає серйозних наукових досліджень, а Україні слід піти шляхом його визнання.

Анотация. Рассмотрено социальное предпринимательство как важный фактора роста потенциала хозяйственного развития регионов, приоритет стратегии их социально-экономического развития. Обосновывается положение о том, что социальное предпринимательство требует серьезных научных исследований, а Украине следует пойти по пути его признания.

Annotation. The development of social enterprising as an important factor of growing of the potential of the regions economic and the priority of the strategy of their socio-economic development are studied. It is suggested that social enterprise requires serious scientific researches and Ukraine should take the way of its recognition.

Ключові слова: соціальне підприємництво, стратегія, соціально-економічний розвиток, регіон, пріоритет, потенціал.

Розвиток соціального підприємництва виступає важливим чинником росту потенціалу господарського розвитку регіонів України, є пріоритетом стратегії їх соціально-економічного розвитку [1].

Ідея соціального підприємництва є дуже актуальною для нашого часу, сполучаючи соціальну місію організації з властивою бізнесу дисципліною, інновацією та рішучістю. Наш час дозрів для того, щоб вирішувати соціальні проблеми підприємницькими засобами. Тим паче, що добродійні організації виявилися далекі від передбачуваних стандартів їх функціонування, а велика частина інститутів соціальної сфери все частіше розглядаються як нерезультативні, неефективні. Соціальні підприємці, на думку Д. Г. Діза [2], потрібні для того, щоб створити нові моделі соціально значущої діяльності "для нового століття".

Широким і ґрунтовним є визначення термінів, пов'язаних з соціально підприємницькою діяльністю, теоретиком соціального підприємництва Д. Г. Дізом (J. Gregory Dees). У своїй статті "The meaning of social entrepreneurship" (2001) [2], яка є частиною аналітичної праці "Enterprising Non Profits" (1998), учений визначає місце соціального підприємництва у сучасному світі та описує соціальних підприємців як таких, які грають роль генератора змін у соціальній сфері. Їм він приписує характерні риси та вміння, саме вони, на його думку, діють таким чином: визначають місію, спрямовану на створення та підтримку соціальних, не лише матеріальних цінностей; постійно шукають і відшукують нові можливості виконання місії; постійно залучають "навчання до процесу навчання", використовують нововведення та інновації; діють сміливо, не обмежуючись наявними на даний момент ресурсами; демонструють високий рівень відповідальності за своїх клієнтів і результати діяльності.

Слід зазначити, що визначені та описані Д. Г. Дізом види діяльності у своєму поєднанні унікальні та певною мірою ідеалізують соціальних підприємців. Лідерам соціальної сфери тією чи іншою мірою властиві наведені риси, але не всі вони є

соціальними підприємцями. Та і не всі мають бути ними, тими, хто готовий прийняти виклик і реалізувати можливості ринкової економіки. Ясно одне: соціальні підприємці потребують ефективно, інноваційно та винахідливо використовувати маркетингові технології, що діють для суто бізнес-підприємців. І це не все. Вони повинні притягати та використовувати ресурси інших для досягнення своїх соціальних цілей, чи то фінансові ресурси, чи то волонтерська праця, чи то державна програма підтримки.

Орієнтація України на вступ до ЄС передбачає необхідність реалізації цілого ряду вимог, серед яких найважливішими є подолання різкого розмежування в доходах населення, досягнення високого рівня зайнятості як умови підвищення якості життя пересічних громадян, підвищення ступеня соціальної захищеності найбільш уразливих груп і всього населення, забезпечення широкого розмежування в доходах населення, досягнення високого рівня зайнятості як умови підвищення якості життя пересічних громадян, підвищення ступеня соціальної захищеності найбільш уразливих груп і всього населення, інформаційного суспільства приводить до корінних змін у сфері праці, зокрема трудових відносин. Певний час існуватимуть паралельно стара система виробничо-трудова відносин з гарантованою оплатою праці, нормованими процесами та водночас розвиватиметься нова система, яка функціонуватиме завдяки інформаційним технологіям, що дозволить ефективніше вирішувати виробничі проблеми та позбавитися від багатьох обмежень, які накладають на них індустріальні виробничі відносини. Тому актуальним стає використання на практиці такої інноваційної дії нашого суспільства соціальної технології, як соціальне підприємство. А недостатня наукова розробка, теоретична та практична значимість окреслених питань, недосконалість законодавчої бази, ускладнення умов працевлаштування, зростання безробіття та інші фактори зумовлюють актуальність даної теми [3].

Метою проведеного автором дослідження стала спроба знайти відповіді на такі запитання: Що ж таке соціальне підприємство? Які причини популярності соціального підприємства? Чи така вже й нова ідея соціального підприємства?

Деякі вчені, у тому числі й Д. Г. Діз, пропонують розширити трактування соціального підприємства, при якому часто ігнорується розмежування, що склалося раніше, між прибутковою і неприбутковою діяльністю, оскільки розмивання міжсекторних меж є відмінною рисою соціального підприємства. Окрім неприбуткових венчурних організацій соціальне підприємство нерідко включає і прибуткові організації соціального призначення – такі, як банки розвитку місцевих співтовариств, а також "гібридні" організації, що містять прибуткові та неприбуткові підрозділи. Автор з цим згоден, оскільки до перегляду меж прибуткової та неприбуткової діяльності зобов'язує само поняття соціального підприємства, яке припускає об'єднання особливостей бізнесу з рисами некомерційної неприбуткової організації. У той же час розмивання меж не означає ігнорування специфіки цього явища та віднесення до соціального підприємства будь-якої діяльності з реалізації соціальних проектів, чи то добродійність, чи то так звана "міжсекторна взаємодія" держави, бізнесу та некомерційних організацій.

Термін "підприємство" ("entrepreneur") виник у Франції в XVII – XVIII ст. Його введення в обіг пов'язане з ім'ям французького економіста XVIII ст. Р. Кантільона. У його розумінні підприємство пов'язане з ризиковим характером прибуткової діяльності, здатне стимулювати економічний прогрес за допомогою пошуку нових і кращих шляхів реалізації своєї справи. Ж.-Б. Сей вказував на економічну ефективність підприємця, що переводить економічні ресурси зі сфери низької у сферу високої продуктивності. Визнаним класиком теорії підприємства вважається Йозеф Шумпетер, який у своїй книзі "Теорія економічного розвитку" пише про те, що головна функція підприємця полягає в тому, щоб бути інноватором, здійснювати нововведення та тим самим бути провідником економічного розвитку. Проте, на відміну від попередників, для Шумпетера прибутковість підприємства була слабо пов'язана з особистою вигодою підприємця, а швидше служила засобом оцінки результату.

Пітер Друкер стверджував, що "підприємство припускає управління, відмінне від існуючого" [4]. При цьому Друкер зовсім не вважав будь-який розвиток бізнесу підприємством. Розширення бізнесу може бути рутинним процесом, не зв'язаним з перетворенням і новаторством. Також він не вважав значущою рисою підприємства прибутковість діяльності.

Серед перших організацій, що перетворюють соціальне життя співтовариств, були церкви та пов'язані з ними групи, торгові асоціації, професійні товариства, цивільні організації, молодіжні організації, братерства, таємні товариства або ордени, етнічні співтовариства, сусідські громади, екологічні групи, а також всілякі клуби.

Соціальне підприємство як практична діяльність, що інтегрує процес отримання економічної та соціальної вигоди, стало активно себе проявляти у другій половині XX ст. Особливо виділимо час появи соціального підприємства як практичної діяльності.

На думку автора, час появи соціального підприємства як практичної діяльності саме у другій половині XX ст. пояснюється тим, що в цей час соціальна сфера займає помітне місце в національних економіках. Цей процес не обійшов стороною і Україну.

Соціальна сфера є частиною економічної системи, функціональним призначенням якої є надання послуг соціального характеру. У даному випадку поняття "сфера" слід розглядати як сукупність видів економічної діяльності, які мають чітко виражену спільність функцій, особливе призначення у громадському розподілі праці та ряд рис, які істотно відрізняють ці види економічної діяльності від матеріального виробництва, зокрема: здебільшого збіг стадій виробництва та споживання, наявність безпосереднього контакту із споживачем, орієнтація на індивідуального споживача або суспільство в цілому, локальність споживання через неможливість транспортування та накопичення послуг.

Складні завдання, які стоять перед економікою України нині, вимагають впровадження нових технологій обслуговування та вдосконалення структури соціальної сфери, пошуку на цій основі шляхів підвищення ефективності її функціонування, оптимальних управлінських рішень і активної соціальної політики [5]. В основі реалізації активної соціальної політики має лежати комбіноване використання державою механізмів і методів різного типу, розрахованих на: прискорення адаптації до ринкової системи працездатних громадян (у тому числі працюючих), здатних отримати гідну оплату праці; зміцнення гарантованої соціальної захищеності для непрацездатних і соціально слабких, таких, що не мають можливості підтримати своє існування в ринковому конкурентному середовищі без допомоги держави; розширення інвестицій у "людський капітал" – здоров'я, освіту, підготовку кадрів, виховання підростаючого покоління, культуру та інформатику, науку, екологію.

Ідея соціального підприємства не така вже і нова, а причини популярності соціального підприємства криються в підвищенні значущості соціальної сфери в національних економіках. І саме це змушує підприємство замислитися про те, яким чином забезпечити ефективне функціонування свого капіталу в галузі, що динамічно розвивається, має безперечні позитивні трендові тенденції. Робота в соціальній сфері дозволяє бізнесу отримувати хороші політичні дивіденди, підвищити свій імідж і його оцінку з боку суспільства. Проте, незважаючи на те, що переваги, які дає соціальне підприємство, є зрозумілими багатьом, його реальне значення та специфіка недостатньо досліджені. В умовах зростаючої популярності соціального підприємства означає різне для різних людей. Це обумовлено як відносною новизною терміна, так і різноманітністю соціальних ініціатив, які розрізняються за масштабами, цільовими групами та країнами. Для значної частини аудиторії соціальне підприємство асоціюється виключно з неприбутковими організаціями, що відкрили які-небудь прибуткові підприємства. Інші розуміють під соціальним підприємством невідмінно неприбуткові організації. Треті вважають його різновидом соціальної відповідальності бізнесу, що реалізовує соціально значущі програми через незалежні організаційні структури [2].

У зв'язку з ростом популярності термін "соціальне підприємництво" набув в останні 5 років в українській науці таке широке коло значень, що став вживатися практично у будь-якому контексті, як тільки мова заходить про соціально корисну діяльність. Таке розширене трактування шкодить самому явищу, оскільки якщо під вивіскою соціального підприємництва виявиться надто багато непередприемницьких по суті і, можливо, неефективних організацій, явище виявиться дискредитованим. І тоді привабливість соціального підприємництва може бути загублена як для підприємців з точки зору заниженої оцінки їх діяльності з боку суспільства, так і для споживачів послуг соціального підприємництва. На думку автора, ключовим словом у визначенні категорії соціального підприємництва є "підприємництво", а "соціальність" відіграє лише модифікуючу роль. Ключові властивості всякого підприємництва – створення цінності (у результаті переміщення активів у сферу вищої продуктивності; творча зміна як перетворююча діяльність; використання можливостей). Проте усе це рівною мірою стосується як підприємництва, так і соціального підприємництва, кожне з яких пропонує нову цінність (благо), долаючи сталу рівновагу.

Основна відмінність, на думку автора, лежить не у площині мотивації, а у сфері характеристик виробленої цінності (послуг). У разі звичайного підприємництва – це ринкова цінність, яка може бути виражена в категорії доходу та прибутку. У разі соціального підприємництва – це цінність, що виражається в перевазі, яку отримує значуща частина суспільства або суспільство в цілому від зроблених соціальним підприємцем істотних змін. При цьому цільовими групами, яким призначена "цінність", служать переважно найменш захищені та найменш благополучні верстви населення, що не мають фінансових ресурсів для досягнення отримуваної в результаті змін цінності власними силами.

Розвиток соціального підприємництва вимагає серйозних наукових досліджень, оскільки вони виявляють чинники його розвитку та ефективності, обмеження, пов'язані як з невивченістю самого феномену соціального підприємництва, так і середовища, в якому воно здійснюється.

Якщо допустити, що на окремому підприємстві конкретного населеного пункту проблеми соціального партнерства успішно вирішуються, то подібна ситуація не означатиме автоматично добробут усього населення цього населеного пункту. Проблему можна вирішити, тільки піднявшись над масштабами конкретного підприємства, оцінюючи соціальне партнерство з позицій міста, села, селища, тобто суб'єктів місцевого самоврядування.

У таких умовах саме органи місцевої влади повинні зіграти ключову роль у побудові стабільного та ефективного зв'язку між бізнесом і суспільством у вирішенні соціальних проблем останнього на принципах добровільності та взаємовигоди. У такому разі бізнес має від виконання принципів соціальної відповідальності такі вигоди, як: забезпечення громадської репутації організації; зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів і послуг; підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу; можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці; відповідність нормам і стандартам розвиненої економічної спільноти; можливість формування партнерських відносин з владними структурами, громадськістю та ЗМІ. А суспільство також отримує переваги: можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою та громадськістю; можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують; удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення; можливість залучення інвестицій у визначені громадські сфери; можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів, розвиток соціальної та творчої активності населення, збереження та використання інтелектуального ресурсу на потреби держави та регіону.

Отже, у результаті дослідження можна зробити такі висновки:

Упровадження соціального підприємництва є реальним механізмом для вирішення соціальних проблем. Ми визначаємо соціальне підприємництво як можливість часткового й динамічного вирішення на місцевому рівні гострих проблем найбільш уразливих прошарків населення, які не під силу вирішити державі, а також включення в економічну діяльність тих підприємств, які ставлять за мету не лише одержання прибутку, заради збагачення, накопичення капіталу, а його спрямування на підтримку уразливих груп населення, зменшення безробіття завдяки створенню нових робочих місць.

Соціальне підприємництво як відносно нове явище в українській практиці повинно більш активно використовуватися урядом країни як один з інструментів вирішення соціально-економічних проблем суспільства. Воно повинно бути направлене на поліпшення умов життя людей у віддалених регіонах за допомогою виробництва необхідних товарів і послуг; надання послуг у таких сферах, як охорона здоров'я, працевлаштування, освіта, захист навколишнього середовища, забезпечення житлом і т. д.; обслуговування та соціальну адаптацію незахищених груп населення (інваліди, безробітні, національні меншини). Розвиток соціального підприємництва – це "міст" між суспільними та комерційними інтересами, який необхідний для соціального благополуччя й ефективного вирішення соціальних цілей суспільства.

Розвиток соціального підприємництва виступає важливим чинником потенціалу господарського розвитку регіонів, національного господарства України в цілому.

Україні слід піти шляхом визнання соціального підприємництва як ефективного засобу досягнення стійкого розвитку суспільства й економіки, а самих соціальних підприємців – як лідерів перетворень. Соціальним підприємцям необхідно надавати підтримку з боку держави – фінансову, інформаційну, консультативну. Таланти людини по-справжньому розкриваються та розвиваються лише тоді, коли вони потрібні суспільству. Необхідно також надати певну платформу для діалогу між бізнесом і соціальним сектором. Соціальне підприємництво виникає та діє при зустрічі ідей і капіталу. Потрібне формування нового типу підприємців в Україні – соціальних новаторів. Вигода очевидна для всіх, проте на сучасному непростому етапі розвитку економіки соціальне підприємництво необхідно розвивати та підтримувати.

Література: 1. Тен В. В. Экономические категории качества активов коммерческого банка : монография / В. В. Тен, Б. И. Герасимов, А. В. Докунин. – Тамбов : Изд. ТГУ, 2002. – 104 с. 2. Шапкин А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управления, портфель инвестиций : монография / А. С. Шапкин. – М. : Корпорация "Дашков и К", 2003. – 544 с. 3. Зміни до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджені Постановою Правління Національного банку України від 10 вересня 2009 р. № 541. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5 жовтня 2009 р. за № 928/16944 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbn.gov.ua. 4. Буздалин А. В. Экспертиза значимости обязательных нормативов / А. В. Буздалин // Бизнес и банки – Апрель, 2000. – № 17. 5. Інструкція НБУ "Про порядок регулювання та діяльності банків в Україні", затв. постановою Правління НБУ № 368 від 28.08.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbn.gov.ua. 6. www.bank.gov.ua.

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

Стаття надійшла до редакції
17.01.2011 р.

УДК 351.82

Яхно Т. П.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ

Анотація. Вивчено стан електроенергетичної галузі в Україні, визначено проблеми вітчизняного електроенергетичного ринку, досліджено вплив ринку енергетики на основні макроекономічні показники України за допомогою регресійного аналізу.

Аннотация. Изучено состояние электроэнергетической отрасли в Украине, определены проблемы отечественного электроэнергетического рынка, исследовано влияние рынка энергии на основные макроэкономические показатели Украины с помощью регрессионного анализа.

Annotation. The study of the state of electroenergy industry in Ukraine is conducted, the problems of home electroenergy market are certified, influence of market of energy on the basic macroeconomic indexes of Ukraine by means of regressive analysis is investigated.

Ключові слова: ринок, споживання, енергоресурси, конкурентоспроможність національного виробництва, енергетичний сектор.

Сучасна електроенергетична галузь забезпечує електроенергією усі сфери ринку споживання (промисловість, комунальне господарство населених пунктів, сільське господарство, електрифікований транспорт тощо). Незалежно від відстані між споживачами та виробниками, електроенергетика є єдиною, нероздільною системою. Рівень розвитку енергетики має вирішальний вплив на стан економіки в державі, вирішення проблем соціальної сфери та рівень життя людини.

Поглиблене дослідження споживання електроенергії, особливості електроенергії як товару, відмінності ринків електроенергії від ринків інших галузей розглядають в останніх дослідженнях і публікаціях такі вітчизняні та закордонні вчені: Біляєв Л. С., Пітер Ван Дорен, Воропай Н. І., Дрожжин Д. Ю., С. Стофт, І. Тимофте, І. Волькенау, Слупський Б. В., Франчук І. А., Цаплін В. І. та ін.

Метою статті є систематизація тенденцій розвитку та дослідження впливу ринку енергетики на основні макроекономічні показники України.

Основою електроенергетики країни є Об'єднана енергетична система (ОЕС) України, яка здійснює централізоване електрозабезпечення внутрішніх споживачів, взаємодіє з енергосистемами суміжних країн, забезпечує експорт, імпорт і транзит електроенергії. Вона об'єднує енергогенеруючі потужності, розподільні мережі регіонів України, пов'язані між собою системоутворюючими лініями електропередачі напругою 220 – 750 кВ. Оперативно-технологічне управління ОЕС, управління режимом енергосистеми, створення умов надійності за паралельної роботи з енергосистемами інших країн здійснюється централізовано державним підприємством НЕК "Укренерго".

Саме із створенням в Україні енергоринків, орієнтованих на конкуренцію, безпосередньо пов'язане вирішення таких важливих проблем, як ліквідація перехресного субсидування та удосконалення механізмів тарифо- і ціноутворення в ПЕК; погашення кількомільярдних боргових сум, нагромаджених суб'єктами господарювання кожної з трьох ланок ринкового електроенергетичного ланцюжка; залучення масштабних капіталовкладень, необхідних для модернізації спрацьованих

виробничих потужностей і спорудження нових, а також впровадження нових енерго- та екологозберігаючих технологій у вітчизняній паливноенергетичній сфері.

У цілому актуальність подальшої демонополізації та поліпшення конкурентного середовища діяльності галузей українського ПЕК для України з часом лише зростає. Недосконале державне регулювання в її енергетичній сфері зумовило те, що, незважаючи на всі проведені реформи вітчизняного енергетичного сектору, й досі внутрішні ринки енергоресурсів України (крім, з певними застереженнями, ринку нафтопродуктів і ринку послуг з постачання електроенергії) не є конкурентними, оскільки на жодному з них не забезпечується вільний вибір контрагентів, конкурентні засади господарської діяльності для виробників – суб'єктів ринку – не стали домінуючими, а дія ринкових механізмів ціноутворення практично нівелюється частим централізовано-адміністративним впливом [1].

Варто зазначити, що в Україні енергоспоживання сягає 3,4 кг в.е. (вуглеводневого еквівалента) на одиницю ВВП, більш ніж у 19 разів перевищуючи аналогічний показник Німеччини (0,18 кг в.е.) та майже у 15 разів – США (0,22 кг в.е.), можна стверджувати, що енергомісткість вітчизняної економіки на 1,5 – 2 порядки перевищує відповідні показники розвинутих країн світу. Навіть з урахуванням паритетної купівельної спроможності цей показник у 2,8 – 9,5 раза перевищує енергомісткість ВВП в окремих країнах ОЕСР і в 1,8 раза – у Росії. Остання ж, у свою чергу, споживає у 2,3 раза більше енергії, ніж у середньому по світу, і в 3,1 раза – порівняно з країнами ЄС-2, пояснюючи цей факт не стільки неефективним енергоспоживанням, скільки відносно холоднішими кліматичними умовами. На фоні високого рівня енергоспоживання за умови дефіциту власних ресурсів енергозабезпечення національного господарства України виявляється непрямою, хронічною та комплексною проблемою, яка загострюється внаслідок політичної нестабільності у державі, що впливає на умови постачання енергоносіїв (насамперед, з Росії).

Передбачуване Енергетичною стратегією України зниження енергомісткості ВВП у 2,5 раза дозволить лише наблизити нашу державу до сучасного рівня енергоспоживання промислово розвинутих країн, але не послабить серйозну залежність вітчизняної економіки від імпорту енергоносіїв. Варто підкреслити, що з вичерпанням світових енергетичних ресурсів ця проблема поглиблюватиметься й набуватиме дедалі більшого політичного забарвлення саме тому, що енергетична залежність несе в собі потенціал політичного впливу з боку країн-експортерів, що об'єднує проблему енергозабезпечення з небезпеками національного рівня.

До того ж фінансування інноваційних технологій виводування, транспортування та економії енергетичних ресурсів не забезпечено власними коштами внаслідок поширення на внутрішньому українському ринку спекулятивних фінансових інструментів, спрямованих на максимізацію фінансових фондів тінювого капіталу, з їх наступним відпливом до офшорних зон. Високий банківський процент не сприяє розвитку реального сектору економіки, а відсутність національних інвестиційних інститутів та інноваційних фондів гальмує розробку і впровадження передових технологій виробництва та обслуговування. Відставання в цій сфері призводить до рентних зобов'язань у сфері впровадження новітніх технологій в енергетиці [2].

Щодо проблем вітчизняного електроенергетичного ринку, то насамперед варто виділити очевидну неадекватність чинної моделі оптового ринку електроенергії (ОРЕ) України, енергетичного пулу, потребам економічної кон'юнктури. Наявні конструкційні недоліки цієї моделі, неринковий характер ціноутворення, передбачений нею, та об'єктивна необхідність подальшої лібералізації взаємовідносин учасників ринку, а також збільшення його відкритості (у 2009 році лише близько 20 % загального обсягу поставок електроенергії вітчизняними енергопостачальними компаніями здійснювалося за нерегульованим тарифом) актуалізують перехід до прогресивнішої моделі на основі двосторонніх договорів, яка в обов'язковому порядку передбачає створення балансуєчого ринку електроенергії та ринку допоміжних послуг в електроенергетиці України. Власне,

необхідність таких змін була визнана на державному рівні ще кілька років тому – з ухваленням Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України (Постанова Кабінету Міністрів України № 1789 від 16 листопада 2002 р.) [3].

Для того щоб дослідити вплив ринку енергетики на основні макроекономічні показники України, було здійснено регресійний аналіз. Вихідними даними для здійснення цього дослідження слугували показники із таких сайтів, як International Finance Statistic (макроекономічні показники України) та energo.net.ua (дані про виробництво енергетики України). Усі дані для регресії прологіфмовані (з 1995 по 2009 рр.).

З метою виявлення впливу виробництва електроенергії України на ВВП здійснюємо регресійний аналіз, що описаний рівнянням (1):

$$GDP = -16.035 + 3.4208 * ENERGY + 0.7175 * GDP_{t-1} \quad (1)$$

(-2.766**) (3.141**) (18.997*)

Отже, як показують результати регресійного аналізу, збільшення виробництва електроенергії на 1 % призводить до збільшення ВВП України на 3,4 %. Дані результати можна прийняти на рівні статистичної значущості 5 %. Статистика Дарбіна – Уотсона (1,57) свідчить про адекватність даної моделі (оскільки близька до 2), а показник R-squared (коефіцієнт кореляції) показує, що зв'язок між змінними міцний (0,98).

Для виявлення впливу експорту на виробництво енергоносіїв в Україні необхідно здійснити регресійний аналіз, що описаний рівнянням (2):

$$ENERGY = 0.8534 + 0.0416 * EXPORT + 0.7552 * ENERGY_{t-1} \quad (2)$$

(2.041***) (2.608**) (12.517*)

Отже, згідно з результатами регресійного аналізу, можна зробити висновок, що збільшення експорту на 1 % призводить до зростання виробництва електроенергії на 0,04 %. Дані результати є статистично значущими на рівні 5 %. Показник Дарбін – Уотсон (2,26) свідчить про адекватність даної моделі (оскільки близька до 2), а показник R-squared (коефіцієнт кореляції) показує, що зв'язок між змінними міцний (0,94).

І нарешті, необхідно визначити, які саме показники впливають на збільшення виробництва електроенергії в Україні. Для цього доцільно здійснити регресійний аналіз впливу основних макроекономічних показників в Україні на виробництво електроенергії, що описане рівнянням (3):

$$ENERGY = 0.037 * IMPORT_{t-1} - 0.147 * IND_UNEMP_{t-1} + 1.059 * ENERGY_{t-1} \quad (3)$$

(1.7976***) (-1.729***) (9.5914*)

Отже, збільшення імпорту на 1 % (з лагом в 1 рік) призводить до збільшення виробництва електроенергії на 0,037 %, дані результати можна прийняти на рівні статистичної значущості 1 %. У свою чергу збільшення промислового безробіття на 1 % (з лагом в 1 рік) призводить до зменшення виробництва електроенергії на 0,147 %, даний показник можна прийняти на рівні статистичної значущості 1 %. Статистика Дарбіна – Уотсона (2,00) свідчить про адекватність даної моделі, а показник R-squared (коефіцієнт кореляції) показує, що зв'язок між змінними – міцний (0,92).

Отже, з представлених досліджень можна зробити висновки про те, що висока енергоемність ВВП в Україні є наслідком суттєвого технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, негативного впливу "тіньового" сектору, зокрема, імпортно-експортних операцій, що об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і лягає важким тягарем на економіку – особливо за умов її зовнішньої енергетичної залежності. На відміну від промислово розвинутих країн, де енергозбереження є елементом економічної та екологічної доцільності, для України – це питання виживання в ринкових умовах та входженню в європейські і світові ринки. Для цього підлягає вирішенню проблема збалансованого платоспроможного попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, а також диверсифікації імпорту паливно-енергетичних ресурсів.

Варто наголосити, що з метою активізації впровадження положень діючої Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України необхідно реалізувати такі першочергові завдання та заходи:

розпочати новий етап приватизації в галузі, передбачивши запровадження індивідуального підходу, на засадах чітко продуманої і прозорої політики із залученням стратегічних інвесторів та забезпеченням державних інтересів (кошти від приватизації, в першу чергу, мають бути спрямовані на оновлення основних фондів галузі, а не на наповнення бюджету);

розробити та впровадити нові механізми інвестиційної діяльності в електроенергетичній галузі з урахуванням приватизації об'єктів, специфіки регулювання цін та тарифів, особливостей функціонування ОРЕ, а також орієнтації на підхід, за яким інвестиційна складова тарифу використовується цілеспрямовано як джерело окупності інвестиційних проектів;

започаткувати укладення прямих договорів між учасниками енергоринку згідно з новими правилами ОРЕ; забезпечити вдосконалення процесів тарифоутворення та підвищення рівня їхнього методичного забезпечення;

запровадити дієвий механізм позбавлення ліцензій суб'єктів господарювання, які порушують умови і правила підприємницької діяльності у сфері електроенергетики;

запровадити для суб'єктів природних монополій та інших учасників енергоринку стимулюючі заходи до зниження власних витрат при виробництві, розподілі та постачанні електричної і теплової енергії споживачам;

прискорити завершення впровадження автоматизованої системи обліку електроенергії на всьому технологічному ланцюгу – від виробництва електроенергії до її споживання кінцевим споживачем;

впровадити заходи з формування ефективних паливних ринків вугілля і природного газу;

впровадити ефективні фінансові механізми для створення сезонних запасів палива на теплових електростанціях;

впровадити додаткові заходи для досягнення світового рівня ядерної та радіаційної безпеки, урахувавши вимоги Конвенції про ядерну безпеку;

розробити чітку стратегію та поетапну програму дій щодо розвитку міжнародного співробітництва на європейському та країн СНД ринку електричної енергії, зокрема щодо забезпечення фінансування заходів на приведення енергосистеми України у відповідність до стандартів UCTE, а також захисту прав українських виробників електричної енергії;

реалізувати організаційні і технічні заходи з модернізації та підвищення надійності обладнання генерації і мереж для забезпечення відповідності енергосистеми України вимогам європейської енергосистеми UCTE.

Література: 1. Яковлев А. І. Напрями розвитку електроенергетичного комплексу України / А. І. Яковлев, Д. Ю. Дрожжин // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2005. – № 34. – С. 165–168. 2. Дрожжин Д. Ю. Використання зарубіжного досвіду у сфері реформування електроенергетики / Д. Ю. Дрожжин // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2006. – № 2 (29) : у 2 ч. – Ч. 2. – С. 108–115. 3. Слупський Б. В. Передумови європейської інтеграції України в електроенергетичній сфері / Б. В. Слупський // Електронний науковий фаховий журнал "Державне управління: теорія і практика". – 2008. – № 1 (7) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej7/doc_pdf/slupsky.pdf. 4. Вольжену І. М. Економіка формування електроенергетичних систем / І. М. Вольжену, А. Н. Зейлигер, Л. Д. Хабачев. – М. : Енергія, 1981. – 320 с. 5. Франчук І. А. Особливості державного регулювання енергетики в ринкових умовах [Текст] / І. А. Франчук // Вісник НАДУ при Президентові України. – 2008. – № 4. – С. 91–98.

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

Стаття надійшла до редакції
15.11.2010 р.

УДК 332.126:330.322

**Косяк А. П.
Гелеверя Є. М.**

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСУ ВІДНОВЛЕННЯ МІСЬКОГО ЖИТЛОВОГО ФОНДУ РЕГІОНУ

Анотація. Науково обґрунтовано нові підходи в організаційно-економічному забезпеченні відновлення житлового фонду міста, спрямовані на використання організаційно-управлінського, фінансово-правового та адміністративного ресурсів у житлово-комунальній сфері міст і регіонів України. Побудовано соціальні та економічні моделі взаємодії державно-приватного партнерства у житловому секторі економіки регіону.

Аннотация. Научно обоснованы новые подходы в организационно-экономическом обеспечении возобновления жилищного фонда города, направленные на использование организационно-управленческого, финансово-правового и административного ресурсов в жилищно-коммунальной сфере города и региона Украины. Построены социальные и экономические модели взаимодействия государственного партнерства в жилищном секторе экономики региона.

Annotation. New approaches in organizational-economic maintenance of updating of the city available housing, directed on the use of organizational-administrative, financially-legal and administrative resources in housing and communal services of cities and regions of Ukraine are scientifically proved. Social and economic models of state-private partnership in housing sector of economy of region are constructed.

Ключові слова: соціально-економічні основи, процес відновлення, житловий фонд, місто, регіон.

Сучасне місто є "згустком" багатьох компонентів: населення, інфраструктури, нерухомості, робочих місць тощо. Ці компоненти обумовлюють необхідність наукового обґрунтування нових підходів в організаційно-економічному забезпеченні відновлення житлового фонду, спрямованих на використання організаційно-управлінського, фінансово-правового та навіть владного адміністративного ресурсів у житлово-комунальній сфері міст і регіонів України, що дасть змогу забезпечити подальше використання житлового фонду його мешканцями в сучасних умовах.

До того ж населення сучасних міст мешкає на достатньо невеликій, але економічно активній території, що породжує цілий ряд явищ соціально-економічного характеру: ринок житла зі своїми закономірностями, проблеми ролі і меж відповідальності влади та місцевого самоврядування у задоволенні житлових проблем городян, моделі утримання та відновлення міського житлового фонду тощо, що актуалізує висвітлені у статті питання.

Окремим складовим організаційно-економічного та фінансового забезпечення розвитку процесів утримання та відновлення житлового фонду на регіональному рівні присвячені наукові праці Ачкасова А. Є., Бабаєва В. М., Добкіна М. М., Сташевського С. Т., Качали Т. М., Онищука Г. І., Семчука Г. М., Торкатюка В. І., Шутенка Л. М., Рибачка В. В., Манцевича Ю. М., Руденко В. А. та ін.

У той же час соціально-економічні чинники як передумови розвитку житлового сектору економіки міст у регіоні у спеціальній науковій літературі залишаються поза достатньою увагою, що стримує процеси моніторингу і прогнозування регіональних тенденцій та визначення перспектив створення

умов для державно-приватного партнерства в житловій сфері. Недосконалими також залишаються методичні підходи до визначення доступної для мешканців частки платежів на відновлення елементів багатоквартирних будинків. Тому мета статті полягає у комплексному дослідженні соціально-економічних основ розвитку житлового сектору економіки на регіональному рівні, науковому обґрунтуванні їх впливу на процеси відновлення міського житлового фонду в контексті сталого розвитку регіону та економіко-математичному моделюванні доступності платежів домогосподарств у відновленні житла від обумовлюючих її соціально-економічних факторів.

Масштаби житлового сектору міської і регіональної економіки характеризуються принаймні трьома основними показниками [1]:

частка житлового фонду у вартості основних фондів або національного багатства;

частка витрат міського бюджету, пов'язана з житловим сектором;

частка житлових та житлово-комунальних витрат у бюджеті середньостатистичного домогосподарства.

За всіма цими складовими житловий сектор займає дуже важливе місце. Зокрема, житловий фонд складає близько третини національного багатства України. На видатки, пов'язані з утриманням житла і наданням комунальних послуг, припадає близько 20 відсотків бюджетних витрат міст. Українська родина з середніми доходами витрачає тільки на оплату поточних житлово-комунальних витрат приблизно 7 відсотків свого бюджету. Якщо ж врахувати накопичення на купівлю нового житла або щомісячні платежі за іпотечним кредитом (для сімей, які не можуть претендувати на соціальне житло), розмір явних і неявних витрат, пов'язаних з житлом, зростає багаторазово [2].

Таким чином, житло – це величезний сектор економіки, не дуже видимий, "розчинений" у повсякденному житті, але з ним пов'язані величезні соціально-економічні ресурси, значні витрати, істотні економічні інтереси. А тому все, що має відношення до цього сектору, володіє і високою соціальною значимістю, і високою інерційністю.

До житла повною мірою відносяться всі особливості нерухомості як товару. Виділимо ті з них, які мають найбільше значення.

Перш за все, гетерогенність, різнорідність ринку житла. Наприклад, існує ринок елітарного житла, і є ринок п'яти-поверхівок, ринок однокімнатних і двокімнатних квартир і т. п. Процеси, які йдуть на цих субринках, можуть бути абсолютно різними, і висновки, справедливі відносно окремих субринків, при узагальненні втрачають сенс як поняття середньої температури по лікарні. Те ж саме можна сказати і про відмінності між локальними ринками житла (наприклад, міста обласного підпорядкування й районні центри).

Інша важлива особливість – сукупність супутніх "послуг". Купуючи житло, стаючи власником або орендарем певної житлової одиниці, ми одночасно "купуємо" цілий ряд супутніх обставин: сусідів, у першу чергу, а також школу для дітей, магазини, поліклініку, стоянку для автомобіля, тобто ті речі, які укладаються в цикл добової доступності.

Специфіка житла як товару – це висока вартість по відношенню до доходу споживача, це товар, збирати на який треба не місяць і не рік.

Житло характеризується також високою соціальною значимістю. Якщо раптом виявляється, що хоча б мала частина населення не має житла або не здатні оплачувати витрати, пов'язані з наданням основних послуг, то питання миттєво перетворюється на соціальну і політичну проблеми для всієї спільноти. Саме тому житловий сектор є в багатьох країнах об'єктом втручання влади та місцевого самоврядування. Напрями та найбільш ефективні форми такого втручання становлять предмет формування запропонованих авторами соціально-економічних моделей відновлення житлового фонду.

Оскільки сьогодні досить мало житлових будинків (в основному це новобудови), де всі квартири знаходяться у приватній власності, учасником кондомініуму, як правило, є

також місцева громада (від імені наймачів неприватизованих квартир). У країнах, де велика частина громадян живе в індивідуальних будинках, а багатоквартирні будинки спочатку формуються як кондомініуми, ситуація, коли одним з учасників кондомініуму є муніципалітет, практично відсутня, що безпосередньо пов'язано з прийняттям рішень з приводу утримання, експлуатації, ремонту, виведення зі складу житлового фонду і, нарешті, знесення житла. Тобто з тим, що є відновленням житлового фонду.

Більша частина житла в сучасній Україні – уже не комунальна власність, але ще не приватна в повному сенсі слова: усі основні рішення щодо інерції приймаються комунальними структурами, на "балансі" яких, як правило, і знаходяться, теж по інерції, багатоквартирні житлові будинки. Відсутність чітких правил гри, зрозумілих механізмів прийняття рішень істотно ускладнює організацію ефективного управління багатоквартирними житловими будинками та їх відновлення і є одним з істотних чинників, що призводять до погіршення стану житлового фонду і комунальної інфраструктури в Україні, яке ми спостерігаємо в останні роки [2].

Житловий фонд може класифікуватися і з точки зору правового становища користувача. У помешканні може проживати сам власник, наймач у державному муніципальному житлі, це може бути наймач у приватному секторі, це може бути член житлового (житлово-будівельного) кооперативу [3].

Житловий фонд поділяється також за соціальними функціями. Житловий фонд соціального використання – це житло, що надається в державному або муніципальному житловому фонді за договором соціального найму для незаможних громадян, що передбачає низькі ставки оплати, субсидування з бюджету, складний порядок виселення і т. п. Усе інше житло – несоціальне, його, у свою чергу, теж можна розділити на дві частини. Перша – житло комерційного використання, – це вільний ринок житла. Друга – житло, яке вже не є в повному сенсі соціальним, але будується і розподіляється виходячи не з суто ринкових принципів, а з використанням адміністративних механізмів.

Однією з основних складових формування соціально-економічних моделей відновлення міського житлового фонду є вивчення ринку житла: особливостей попиту і пропозиції на ринку, факторів, що впливають на ціну житла, ефектів, пов'язаних з існуванням територіального співтовариства, закономірностей обороту житла на ринку, витрат орендаря і домовласника, питань житлової мобільності та житлової сегрегації.

Одна з важливих особливостей пропозиції житла – його інерційність. Будівельний цикл займає у кращому випадку кілька місяців, тому миттєва відповідь на збільшення попиту на житло на ринку тільки одна – це підвищення ціни. Але яким буде це підвищення, залежить від очікування реакції з боку пропозиції, яка "надійде" тільки через кілька місяців. Тому на практиці ціни в короткостроковій перспективі не виростають настільки, наскільки вони повинні були б зрости відповідно до економічної теорії, тому що починає діяти інша особливість ринку – можливість відкладеного попиту. Економічна реакція частини споживачів – краще я зачекаю, через деякий час пропозиція збільшиться. Те ж саме з боку виробника. Він міг би зараз на ринку реалізувати проект з якимось прибутком, але розуміє, що поки він буде будувати, ціни можуть власти.

Крім того, слід враховувати, що основна маса житлового фонду є вже вторинним житлом. Уведення нового житла на рівні 3 – 4 відсотків від існуючого житлового фонду вже є індикатором досить високої будівельної активності (в Україні в даний час – менше 2 відсотків) [4]. Тому пропозиція житла невідповідна протягом тривалих періодів часу.

Таким чином, внаслідок зазначених особливостей ринку житла – інерційності і високої вартості товару відносно доходу – продавці та покупці на цьому ринку будують свою поведінку з урахуванням специфічної і надзвичайно складної сукупності ризиків. Тому прогнозувати зміни на ринку житла, зокрема еластичність пропозиції, за ціною надзвичайно складно.

Оскільки істотну роль відіграє не тільки співвідношення попиту і пропозиції, а й очікування продавців і покупців, ринок

житла схильний до "розгойдування". Міста повинні бути захищені у згладжуванні циклічних коливань на ринку житла, оскільки обвал на цьому ринку може стати детонатором кризи в інших галузях, що розвиваються в даному місті.

У містах України кожний четвертий мешканець потребує поліпшення житлових умов. Протягом 2008 – 2010 років з приходом в Україну економічної кризи ринок нерухомості завдяки своїй інерційності демонстрував катастрофічну динаміку – за кілька останніх місяців ціни на житло в Україні знизилися майже в половину. Разом з тим банки почали видавати "заморожені" депозити, населення тут же стало "відносити" їх на ринок знеціненого житла і падіння цін дещо стабілізувалося.

Сьогодні вже всім стає зрозумілим, що задекларована минулим складом уряду України Програма з комплексного відновлення кварталів і мікрорайонів застарілого житла у найближчий час реалізована не буде (мова йде про знесення застарілих будинків перших масових серій та будівництво на вільних ділянках сучасного житла), а тому існуючий житловий фонд міст Харківського регіону ще довго буде слугувати нашим співгромадянам, найчастіше залишаючись найдорожчим майном, яким наші співгромадяни володіють. А тому у сучасних умовах вкрай потрібен організаційно-економічний механізм відновлення житлового фонду регіону, що відповідає існуючим реаліям і який би формував науково-методичне обґрунтування, комплексно й системно враховував усі сторони і аспекти цієї проблеми.

У ситуації, коли проблема неплатежів за послуги з утримання житла в Харківському регіоні гостро не стоїть (рівень оплати складає до 102 – 104 %), окремими рядками у квитанціях можуть бути додаткові послуги з відновлення житла, які б надавалися мешканцям згідно з окремими договорами (благоустрій під'їздів, облаштування місць відпочинку, модернізація сміттєпроводу, встановлення крівлі над під'їздом та освітлення передпід'їзної території тощо). Тому на наступному етапі вивчення проблеми удосконалення організаційно-економічного механізму відновлення житлового фонду, авторами було поставлене і вирішене завдання економіко-математичного моделювання доступності платежів (участі) домогосподарств у відновленні житла від обумовлюючих її факторів. До таких факторів можна віднести:

- 1) відсоток пластикових вікон у квартирах у межах одного під'їзду, %;
- 2) відсоток встановлених металевих дверей у квартирах мешканців у межах під'їзду, %;
- 3) наявність відновленої вхідної групи у під'їзді (0 – немає, 1 – є).

Для побудови багатофакторної економіко-математичної моделі доступних для мешканців платежів на відновлення житла від обумовлюючих її факторів у ході спеціальних обстежень авторами була зібрана інформація про 321 під'їзд у різних районах м. Харкова і значення відповідних факторів. Для цього була розроблена анкета, де мешканцям було запропоновано визначити доступні для них щомісячні платежі на цілове відновлення житлового фонду. У ході спеціальних обстежень встановлено відповідні значення факторів-аргументів за кожним спостереженням.

Модель має вигляд:

$$y = 0,07x_1 + 0,08x_2 + 0,54x_3 + 0,17$$

$$R^2 = 0,94,$$

де y – доступна для мешканців щомісячна інвестиційна складова на відновлення житлового фонду з m^2 , грн/міс.;

- x_1 – відсоток пластикових вікон у квартирах в межах одного під'їзду, %;
- x_2 – відсоток встановлених металевих дверей у квартирах мешканців в межах під'їзду, %;
- x_3 – наявність відновленої вхідної групи у під'їзді (0 – немає, 1 – є).

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,94$ свідчить, що 94 % коливань розміру участі мешканців у відновленні житлового

фонду обумовлено впливом трьох факторів-аргументів, включених до моделі:

$$F_{0,05}^{крит.} = 4,3; F_{спост.} = 144,4, F_{0,05}^{крит.} < F_{спост.}, \text{ що свідчить про}$$

істотність (не випадковість) зв'язку між розміром участі мешканців у відновленні житлового фонду та обумовлюючими її факторами.

Усі розрахункові значення t-статистик перевищують критичні, а це свідчить, що всі фактори-аргументи вагомі для оцінки рівня можливої оплати мешканців.

Дамо економічну інтерпретацію коефіцієнтам при x в отриманій моделі.

Коефіцієнт при x_1 свідчить, що кожні додаткові 10 % наявних пластикових вікон у квартирах мешканців у межах під'їзду збільшують можливий розмір участі мешканців у відновленні житлового фонду на 0,07 грн з одного квадратного метра; коефіцієнт при x_2 – що кожні додаткові 10 % наявних встановлених металевих дверей у квартирах мешканців у межах під'їзду збільшують можливий розмір участі мешканців у відновленні житлового фонду на 0,08 грн з одного квадратного метра; коефіцієнт при x_3 – що наявність відновленої вхідної групи у під'їзді може обумовити 0,54 грн з одного квадратного метра можливих платежів на відновлення.

Цікаво, що навіть за відсутності всіх перелічених елементів відновлення мешканці готові платити 0,17 грн з одного квадратного метра на відновлення житла (вільний параметр не є від'ємним). Це обумовлює необхідність розробки відповідних заходів, спрямованих на удосконалення організаційного забезпечення відновлення житлового фонду на регіональному рівні.

Практичне значення одержаної моделі полягає в тому, що вона може бути використана для оцінки привабливості житлового фонду з точки зору його відновлення в умовах розвитку конкурентного середовища. Виконані дослідження дають змогу розробити алгоритм пріоритетних напрямів діяльності механізму відновлення житлового фонду і розробити методичні рекомендації щодо його реалізації.

Удосконалення механізму відновлення житлового фонду повинне здійснюватись на основі більш повного урахування регіональних особливостей діяльності житлових підприємств. Сюди можна віднести наявність і технічний стан житлового фонду, технічну і матеріальну бази житлових підприємств, демографічну і соціальну структури населення.

Механізм відновлення житлового фонду повинен розвиватися не тільки шляхом пошуку нових джерел фінансового забезпечення, а й шляхом удосконалення економіко-організаційного і правового забезпечення, використання стратегій розвитку та моніторингу на основі індикативного планування.

Зміна системи фінансування житлово-комунального господарства, що супроводжується підвищенням ставок і тарифів на житлово-комунальні послуги для населення і зниженням аж до скасування рівня бюджетних дотацій, підвищує зацікавленість житлових підприємств у своєчасному надходженні платежів від населення, та разом з тим породжує проблему закладання в тарифи населення з оплати житлово-комунальних послуг інвестиційної складової.

Література: 1. Шутенко Л. Н. Технологические основы формирования и оптимизации жизненного цикла городского жилого фонда (теория, практика, перспективы) / Л. Н. Шутенко. – Харьков : Май-дан, 2002. – 1054 с. 2. Руденко В. А. Управління житловим фондом : навч. посібник / В. А. Руденко. – К. : Гнозис, 2008. – 174 с. 3. Добкін М. М. Виконавчі органи міських рад : монографія / М. М. Добкін. – Харків : ТД "Золота миля", 2009. – 288 с. 4. Манцевич Ю. М. Соціально-економічні проблеми розвитку житлового господарства України і стратегія його удосконалення : монографія / Ю. М. Манцевич. – К. : Профі, 2007. – 388 с. 5. Ачкасов А. Є. Стратегія регулювання зайнятості населення України. Теорія і практика / А. Є. Ачкасов. – Жито-

мир, 2002. – 512 с. 6. Припинити деградацію основних фондів стане можливим, якщо реалізується Програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства / В. М. Бабаєв, Л. М. Шутенко, В. Т. Семенов та ін. // Міське господарство України. – 2003. – № 3. – С. 2–7. 7. Лега Ю. Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю. Г. Лега, Т. М. Качала, Н. Ф. Чечетова. – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – 220 с. 8. Онищук Г. І. Проблеми розвитку міського комплексу України: теорія і практика / Г. І. Онищук ; НАН України ; Рада по вивченню продуктивних сил України ; Дорогунцов С. І. (ред.). – К. : Науковий світ, 2002. — 439 с. 9. Оптимізація управління процесом діяльності строительного підприємства / Торкатюк В. И., Дмитрук И. А., Стадник Г. В. и др. – Харьков : ХНАГХ, 2004. – 552 с. 10. Сташевський С. Т. Організація міського будівництва в ринкових умовах (на прикладі житлового будівництва в м. Києві) : дис... канд. техн. наук: 08.06.01 / С. Т. Сташевський. – К., 1999. – 133 с. 11. Рыбак В. В. Развитие жилищно-коммунальной сферы городского хозяйства / В. В. Рыбак // Социально-экономические аспекты промышленной политики. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2000. – С. 56–68. 12. Манцевич Ю. М. Житло: проблеми та перспективи / Ю. М. Манцевич. – К. : Профі, 2004. – 360 с.

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

Стаття надійшла до редакції
27.01.2011 р.

УДК 330.564.2:336.717.3

Кухтій Л. П.
Воробйова К. О.

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ДИНАМІКУ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ

Анотація. Заощадження населення визначено як один з важливих чинників економічного зростання. Їх стан відображає процеси загальноекономічного розвитку України, включаючи соціальні аспекти, а також становлення фінансової та банківської системи. Досліджено один з макроекономічних факторів, які впливають на розмір заощадження населення, – валютний курс.

Анотация. Сбережения населения определены как один из важнейших факторов экономического роста. Их состояние отображает процессы общеэкономического развития Украины, в том числе социальные аспекты, а также становление финансовой и банковской системы. Исследовано один из макроэкономических факторов, которые влияют на объем сбережений населения, – валютный курс.

Annotation. Savings are considered as one of the important factors of economic growth. Their condition represents the processes of general economic development of Ukraine, including social aspects, as well as the establishment of financial and banking system. One of the macroeconomic factors that influence the size of savings – the exchange rate – is studied.

Ключові слова: банк, відсоток, депозит, населення, дохід, валютний курс, макроекономічні валютні ризики, заощадження, інвестиції.

Заощадження населення як основне джерело інвестиційних ресурсів у сучасній економічній літературі розглядають не тільки на рівні національної економіки, але й на рівні світової. Проблема формування заощаджень населення присвячено дослідження фінансових організацій, таких, як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Організація економічного співробітництва і розвитку.

Також проблеми депозитної діяльності у контексті формування збережень й інвестицій розглядали такі видатні економісти, як А. Сміт, Дж. С. Мілль, Д. Рікардо, І. Фішер, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен, Г. Джонсон та ін.

Проблемам формування ефективної депозитної політики комерційних банків присвячені роботи зарубіжних вчених, зокрема Г. Айленбергера, Р. Еллера, П. Роуза.

Значні розробки у вивченні депозитів у складі ресурсної бази сучасних банківських інститутів здійснили такі вітчизняні економісти, як В. Вітлінський, А. Гальчинський, В. Грушка, О. Дзюблюк, О. Заруба, Т. Ковальчук, В. Лагутін, А. Мороз, А. Пересада, О. Пилипченко, М. Савлук та ін.

Метою статті є дослідження того, які саме макроекономічні фактори можуть впливати на формування заощаджень населення та які фактори впливають на політику банків щодо встановлення відсотків.

Статистичні дані різних країн свідчать про зниження рівня заощаджень населення у всіх індустріальних країнах, найбільше ж зниження відбулося у США, Канаді, Австралії і Новій Зеландії. У той же час у Великій Британії, Франції, Німеччині та Японії істотного зниження не відбулося. Таким чином, специфіка впливу фінансової системи на обсяги заощаджень дозволяє зробити висновок про існування розбіжностей між країнами, орієнтованими на фондовий ринок (англосаксонська модель), і країнами, орієнтованими на банківський сектор (германо-японська модель).

У зв'язку з недостатнім обсягом ресурсів для економічного зростання, для України в умовах трансформативного періоду найбільш актуальною є активізація дій банківських установ щодо акумуляції заощаджень населення.

Для визначення найбільш дієвих інструментів грошово-кредитної політики важливим є вивчення основних чинників, які впливають на рівень заощаджень населення (табл. 1).

Таблиця 1

Основні фактори, що впливають на рівень заощаджень населення [1, с. 32–33]

Економічні фактори	Демографічні фактори	Соціальні фактори
дохід населення; процентні ставки; валютний курс; сальдо платіжного балансу; сальдо бюджету; рівень монетизації економіки; дефіцит бюджету; рівень оподаткування; лібералізація фінансового ринку; рівень інфляції	тривалість життя; стать населення; вік населення; рівень народжуваності	пенсійна система; рівень довіри населення до банківської системи

Але для врахування більшої кількості чинників, що впливають на рівень заощаджень, необхідно взяти до уваги дослідження різних учених, які вивчали їх на регіональному та національному рівнях (табл. 2).

Фактори, що впливають на рівень заощаджень у різних державах і регіонах [2, с. 247–250]

Автор	Країна / регіон	Фактори, що впливають на рівень заощаджень
С. Едвардс	Латинська Америка	- розвиток фінансового сектору; - активний платіжний баланс (позитивно); - ВВП на душу населення (негативно); - профіцит бюджету (негативно)
Н. Харіс, Дж. Лондес і Е. Вебстер	Австралія	- реальна відсоткова ставка (нейтрально); - зростання індивідуального доходу; - збільшення кількості дітей у родині (негативно)
А. Маечлер і К. МакДілл	США	- зростання відсоткової ставки; - стабільність банківської системи
М. Вакабаяши і Л. МакКеллер	Китай	- уповільнення темпів зростання доходу на душу населення (негативно); - старіння націй (негативно)
С. Денізер, В. Холгер і Ю. Ювон	Болгарія, Угорщина, Польща	- невизначеність у майбутніх доходах; - зниження середньої тривалості життя (негативно); - монетизація економіки
М. Шрутен і С. Стефан	Європейський союз	- лагове значення заощаджень; - зростання доходу на душу населення; - дефіцит бюджету (витісняє); - фіскальна політика
М. Кивилкім	Країни Середньої Азії і Північної Африки	- внутрішня інерція заощаджень; - зростання доходу на душу населення; - профіцит бюджету (негативно); - відсоткова ставка (нейтрально); - доступність кредиту (негативно)
О. Кузіна, Ю. Рощина	Росія	- нестабільність фінансового сектору; - девальвація національної грошової одиниці (негативно); - значна частина населення з низькими доходами

З табл. 2 видно, що науковці розглядають різні фактори, які впливають на розмір заощаджень. Важливо зазначити, що вченими розроблено теорії абсолютного, відносного та перманентного доходу, основою яких є аналіз впливу на рівень заощаджень певних факторів.

Основним дослідником впливу доходу на рівень заощаджень був Дж. М. Кейнс, який довів наявність прямої залежності між рівнем заощаджень і доходів:

$$S = -a + sY, \quad (1)$$

де S – персональні заощадження

a – константа ($a < 0$);

s – норма заощаджень;

Y – дохід у розпорядженні.

Негативне значення (a) означає, що заощадження можуть бути негативними для країн із невисоким рівнем доходу. Отже, частина заощаджень у ВВП повинна збільшуватися зі збільшенням доходу. Цей постулат був підтверджений у період між двома світовими війнами.

Однак після Другої світової війни статистичні дані навпаки показували, що збільшення доходу не привело до значного збільшення заощаджень у промислово розвинених країнах. Це відмічав у своїх дослідженнях С. Кузнец, який стверджував, що середня схильність до заощадження залишається незмінною в часі.

Таким чином, найбільш повно проявляється специфіка розбіжності схильності до заощаджень у тих дослідженнях, які наполягають на тому, що схильність до заощаджень різна при постійному та тимчасовому доході, причому схильність до заощаджень при тимчасовому доході є вищою від схильності до заощаджень при перманентному доході ($0 < b_1 < b_2 < 1$):

$$S = a + b_1 Y^P + b_2 Y^T \quad (2)$$

де Y^P – перманентний доход;

Y^T – тимчасовий дохід.

Отже, у короткостроковому періоді при збільшенні тимчасового доходу заощадження зростають, а при скороченні частки тимчасового доходу у довгостроковому періоді, заощадження зменшуються (рис. 1).

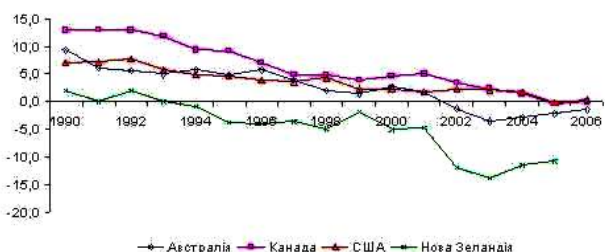


Рис. 1. Норма чистих заощаджень населення у промислово розвинених країнах у 1988 – 2006 рр., % [3]

У промислово розвинених країнах, таких, як США, Японія, Канада, Австралія, збільшення частки постійного доходу призводить до зменшення загальної схильності до заощаджень. Але у таких промислово розвинених країнах, як Італія, Німеччина, Франція, Швейцарія – не спостерігається такого ж різкого зниження заощаджень населення порівняно з іншими країнами – учасницями ОЕСР (рис. 2).

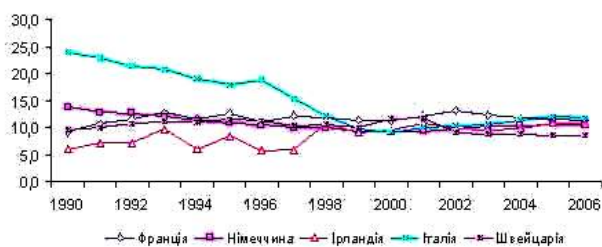


Рис. 2. Норма чистих заощаджень населення у промислово розвинених країнах, у % від отриманого доходу, 1988 – 2006 рр. [3]

Даний аналіз дозволяє зробити висновок про існування розбіжності між країнами, орієнтованими на банківський сектор, або – на фондовий ринок.

Необхідно відмітити, що при зниженні рівня доходу населення не знижує рівня свого споживання, а зменшує рівень заощаджень (основні положення теорії відносного доходу). Тому зростання заощаджень можливе тільки за умови постійного високого рівня доходу.

Отже, можна зробити такі висновки:

заощадження можуть бути негативними при низькому рівні доходу, за умови, що попередній постійний дохід був вищий, ніж теперішній;

у короткостроковому періоді, при збільшенні доходу заощадження зростають як в абсолютному, так і у відносному вираженні;

у довгостроковому періоді при збільшенні доходу заощадження зростають тільки в абсолютному вираженні, у

відносному ж залишаються постійними (норма заощадження як відношення частки доходу, що зберігається, до самого доходу).

Таким чином, визначимо такі фактори, що впливають на норму чистих заощаджень населення:

коефіцієнт монетизації як відношення грошового агрегату M2 до ВВП. Цей показник характеризує ступінь розвиненості фінансової системи, тому значення коефіцієнта має бути додатним;

темпи зростання ВВП на душу населення. Передбачається, що чим більшим є дохід на душу населення, тим більшу частину буде населення зберігати, тобто значення коефіцієнта має бути додатним;

індекс споживчих цін. Цей показник відображає ступінь макроекономічної стабільності, тому значення коефіцієнта повинне бути від'ємним;

реальна відсоткова ставка. Підвищення реальної відсоткової ставки обмежує поточне споживання на користь майбутніх періодів, що відображається у збільшенні заощаджень, і навпаки. Значення коефіцієнта має бути додатним;

курс національної валюти, який є одним з головних показників макроекономічної стабільності;

платіжний баланс. Коефіцієнт визначається як відношення сальдо платіжного балансу до ВВП. Якщо зовнішні заощадження витісняють внутрішні приватні заощадження, то коефіцієнт буде від'ємним;

рівень безробіття. Відповідно до мотиву заощаджень на непередбачений випадок, збільшення частки безробітних буде стимулювати до збільшення заощаджень, оскільки ймовірність зниження доходів у майбутньому збільшується. Значення коефіцієнта має бути додатним. Рівень безробіття, як і передбачалося, позитивно впливає на рівень заощаджень. Відповідно до мотиву на непередбачений випадок, підвищення рівня безробіття на 1 % збільшує заощадження населення на 0,34 – 0,38 %, тобто підвищення рівня безробіття може бути результатом зниження зростання економіки і, як наслідок, щоб уникнути різкого падіння рівня споживання через втрату роботи, населення зберігає доходи [4]. У Західній Європі не було знайдено будь-якого впливу рівня безробіття на заощадження населення, що пояснюється високими виплатами у зв'язку з безробіттям;

частка жителів, вік яких більше за 60 років, у структурі населення. Відповідно до теорії життєвого циклу Ф. Модільяні, старіння націй негативно впливає на сукупні приватні заощадження [5, с. 280–285]. Однак, як зазначалося, ефект, викликаний старінням націй, є неоднозначним, через мотив спадщини та прогнозованості економічних змінних. Тому визначити, яким саме буде значення коефіцієнта, не можливо.

Відповідно до гіпотези життєвого циклу заощадження населення зменшуються з віком у всіх індустріальних країнах, а саме: для США, Австралії, Канади, Нової Зеландії збільшення частки населення віком більше 60 років на 1 %, знижує заощадження населення на 1,03 – 1,25 %, а в Західній Європі заощадження знижуються на 1,63 % [6]. Результати розрахунків підтверджують гіпотезу Ф. Модільяні про те, що після виходу на пенсію індивіди починають витрачати власні заощадження, щоб зберегти попередній рівень споживання, тому очевидно, чому старіння населення є причиною зниження рівня заощаджень. Через це у Західній Європі, порівняно з країнами, які орієнтуються на фондовий ринок, більш значний вплив показника віку пояснюється високою часткою населення пенсійного віку у структурі суспільства.

Проблема збережень та джерел інвестицій – одна з найбільш актуальних для економіки перехідного періоду. Динаміка, механізм трансформації збережень в інвестиції є тими ендогенними чинниками, що визначають темпи розвитку економіки, можливості її структурної перебудови.

Формування грошових заощаджень стає можливим за високої продуктивності праці, збереження стабільності економічною системою і, одночасно, створює основу для прискорення економічного зростання. Вплив заощаджень на інвестиційну діяльність господарюючих суб'єктів забезпечується

трансформацією їх через механізми фінансового ринку в додаткові джерела фінансового забезпечення реального сектору економіки. Так, у розвинутих країнах заощадження населення покривають потреби реального сектору, державного бюджету, і навіть покриття торговельного балансу. Наприклад, домогосподарства США поставляють на фінансовий ринок до 200 млрд дол., 30 % з яких були направлені на кредитування населення.

Заощадження населення України незрівнянно менші. Статистичні дані за 2008 рік свідчать про те, що наше одне домогосподарство 87 % витрачає на споживчі товари, в тому числі 51,2 % на продукти харчування, включаючи алкогольні напої та тютюнові вироби. І лише 9,5 % на інші витрати, в тому числі на заощадження. За 2007 р. (для порівняння) витрати на споживчі товари становили 90,1 %, в тому числі на харчування – 55,2 % на інші витрати – 6,7 % [7].

Значна частина заощаджень була не тільки втрачена населенням, а й вилучена з фінансового обігу (понад 127 млрд руб.) при виході з СРСР, а гіпервисока і тривала інфляція в 1992 – 1995 рр. зробила неможливим формування заощаджень для більшості населення (за винятком заощаджень в іноземній валюті) [8, с. 132–133]. Але за останні роки сформувати достатню кількість заощаджень було просто не можливо. Крім того, деякою мірою процес заощаджень гальмують певні чинники, переважно монетарного характеру, серед яких:

інфляція негативно впливає на формування та розміщення заощаджень на всіх стадіях даного процесу, але найбільш відчутно – на стадії використання чистих грошових доходів. Населення, відповідно до рівня інфляції, збільшує споживчі витрати, що звужує дохідну базу заощаджень. Відчутно впливає інфляція і на розподіл заощаджень між національною й іноземною валютами. Доларизація заощаджень є закономірною реакцією на інфляційне знецінення, при чому більшість з таких збережень має готівкову форму. Виникає так звана "доларова пастка", унаслідок якої заощадження не беруть участі в інвестуванні економіки України, а населення вимушено кредитує економіку розвинутих країн;

девальвація гривні гальмує процес заощаджень, у тому числі за рахунок провокування інфляції, посилюючи ефект "доларової пастки", адже у домогосподарств, крім захисту збережень, з'являється додатковий стимул – дохід від зростання гривневої ціни активів в іноземній валюті. Одночасно зростають інвестиційні втрати національної економіки: готівкові заощадження в іноземній валюті та укладах в іноземні банки проходять повз вітчизняний фінансовий ринок і не беруть участь у задоволенні інвестиційних потреб економіки;

зниження рівня процента як проміжна мета монетарної політики неоднозначно впливає на заощадження: з одного боку, розширює можливості кредитування підприємств і створює передумови для зростання доходів та приросту заощаджень, випереджаючи падіння ставок закладами в іноземній валюті обмежує доларизацію; з іншого боку, послаблюється зацікавленість населення у спрямуванні заощаджень на фінансовий ринок;

недостатній рівень розвитку фінансового ринку і банківської системи, зокрема низька його транспарентність, і, як наслідок, недовіра населення до фінансових інститутів.

Таким чином, в економічному житті суспільства явище заощадження знаходиться в досить тісному зв'язку з явищем інвестування. Заощадження є основою інвестицій.

Стимулюючи зростання заощаджень, вони сприяють розширенню ресурсної бази функціонування фінансових ринків, збільшенню інвестицій в економіку, а отже – зміцненню бази своєї діяльності.

Тому заощаджувальний процес потрібно активно стимулювати з боку всіх економічних суб'єктів, які використовують у своїх інтересах його позитивні наслідки: держави загалом, окремих її органів економічного керування, центрального і комерційних банків, усіх небанківських фінансових посередників.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є те, що необхідно більше уваги приділяти саме насе-

ленню з низьким рівнем доходів, оскільки саме вони рухають економікою та впливають на найважливіші економічні процеси.

Література: 1. Дмитриева Е. А. Депозитные операции в системе услуг коммерческого банка: проблемы их эффективности / Е. А. Дмитриева // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2002. – № 3. – С. 32–39. 2. Банковские учреждения в развивающихся странах : в 2-х т. / под ред. Криса Дж. Барлтропа и Дианы МакНоттон. – Вашингтон : Всемирный банк реконструкции и развития, 1994. 3. Організація економічного співробітництва та розвитку. Режим доступу : <http://www.oecd.org>. 4. Асоціації українських банків. – Режим доступу : <http://www.aub.com.ua>. 5. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук. – К., 2000. – 384 с. 6. Інформаційний портал про банки України. – Режим доступу : <http://www.bankstore.com.ua>. 7. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 8. Романишин В. О. Центральний банк і грошово-кредитна політика : навчальний посібник / В. О. Романишин, Ю. М. Уманців. – К. : Атака, 2005. – 325 с. 9. Національний Банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

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

Стаття надійшла до редакції
17.01.2011 р.

УДК 339.1:656.6

Тертычная Л. И.
Волощук М. В.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ НА РЫНКЕ ТРАНШИПМЕНТА В ЧЕРНОМОРСКОМ РЕГИОНЕ

Аннотация. Рассмотрено сравнительный анализ конкурентных позиций украинских портов на рынке обслуживания контейнерных грузопотоков в режиме транзитного траншипмента в Черноморском регионе по сравнению с портами других стран. Выделены необходимые условия развития на данном рынке системы морского транспорта Украины, а также перспективы их достижения.

Анотація. Розглянуто порівняльний аналіз конкурентних позицій українських портів на ринку обслуговування контейнерних вантажопотоків у режимі транзитного траншипменту в Чорноморському регіоні порівняно з портами інших країн. Виділено необхідні умови розвитку на даному ринку системи морського транспорту України, а також перспективи їх досягнення.

Annotation. The comparative analysis of the competitive position of Ukrainian ports on the market of container freight services in the mode of transshipment in the Black Sea region is considered. The necessary conditions for development in the market system of maritime transport of Ukraine, its prospects are defined.

Ключевые слова: морской транспорт, контейнерные перевозки, транзит грузов, траншипмент, украинские порты, конкуренция, условия развития.

Украина как морское государство не может оставаться в стороне от процессов, происходящих на рынке морских перевозок, в том числе его контейнеризации и роста на этом рынке доли такого сегмента, как траншипмент. С конца XX в. траншипмент является главным предметом обсуждения, когда речь заходит о перспективах развития контейнерных терминалов украинских портов. Усиление конкуренции на этом рынке в Черноморском регионе требовало совершенствования отечественного законодательства в этой сфере, в результате чего 1 июня 2010 г. был принят Закон "О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно упрощения таможенного оформления транзитных грузов" [1]. Изменения в действующем законодательстве позволяют сократить продолжительность и стоимость таможенного оформления грузов. Однако для конкурентоспособного позиционирования украинских портов на рынке траншипмента еще остаются серьезные препятствия.

Изучению транзитных перевозок с использованием траншипмента уделяют внимание зарубежные и отечественные ученые, специалисты, в том числе: Т. Осье, Н. Вижнолст, Дж. Бэйрд, Г. Токман, Ю. Васьков и др. Однако остается еще много проблем, решение которых будет способствовать усилению конкурентоспособности Украины на рынке контейнерных перевозок.

Целью работы является уточнение и диагностика проблем, связанных с несоответствием работы отечественного портового хозяйства условиям, необходимым для привлечения дополнительных транзитных контейнерных грузов на перевалку в режиме траншипмента. Итак, о новых проблемах. Конечно же, их нельзя назвать "новыми", о них никогда не забывали. Однако все же главной целью почти каждой дискуссии по данному вопросу ранее было обращение внимания на возможность запуска так называемого режима траншипмента в работе портов. Этому есть разумное объяснение, ведь при очевидности всех преимуществ упрощения таможенных процедур транзитных контейнеров для реализации данного предложения почти не требовалось привлечения ресурсов. В то время как проблема с количественными и качественными показателями предоставляемых контейнерными терминалами портов услуг – вопрос сложный, да и привлечение дополнительных перевалочных грузов не является главной целью развития портового хозяйства страны.

Также следует упомянуть, что обсуждение всех вопросов, связанных с повышением эффективности работы портов, будь то траншипмент или какой-либо другой, зачастую происходит только в контексте анализа деятельности государства. А учитывая тот факт, что, пожалуй, самый перспективный из трех претендентов на роль хаба является частной структурой, и развитие его производственных мощностей, во-первых, его личное дело, во-вторых, показывает очень обнадеживающую динамику, то естественно законодательная база работы портов вызвала значительный интерес.

Теперь же, когда развитию украинского траншипмента был дан зеленый свет, пришел черед обратить внимание и на другие условия, влияющие на выбор глобальными перевозчиками перевалочного пункта. Для определения этих условий следует разобрать, что же дает перевозчику использование траншипмента как технологии морской перевозки.

Главное достоинство траншипмента – это экономия от масштабов. Перевозчик стремится увеличить количество перевезенных им грузов повышением грузоподъемности флота, с целью добиться эффекта экономии от масштабов. Траншипмент предоставляет ему возможность эффективного использования крупнотоннажного флота. Однако, вместе с такой возможностью траншипмент приносит и дополнительные расходы, связанные с привлечением фидерного флота. И поэтому существует определенный баланс преимуществ, полученных от использования эффекта экономии от масштабов и затрат на фидеры, при котором перевозчику выгодно совершать рейс на крупном судне. Этот баланс выражается в отношении грузов, предназначенных для перевозки напрямую в порт назначения, и грузов, предназначенных для перевалки.

Данное неравенство в современной науке рассматривал немецкий ученый Вижнолст в работе [2]. Исследование, базирующееся на эмпирических данных, привело к выводу, что эксплуатация крупнотоннажных судов в hub-and-spoke system эффективна только при условии, когда 35 – 45 % контейнеров транспортируются из порта отправки в порт назначения напрямую без помощи фидеров. Таким образом, возникает условие существования рынка необходимых объемов поблизости предполагаемого хаба.

Возможность эффективной эксплуатации крупнотоннажного судна траншипмент предоставляет путем обеспечения выгодного доступа к более мелким рынкам. А значит, важным привлекающим условием является географическая близость хаба к портам, которые будут обслуживаться фидерами.

Другими важными условиями для порта и способа перевозки являются пропускная способность и стоимость захода в порт.

Теперь о ситуации на рынке траншипмента в Черноморском регионе и о возможных вариантах участия в нем украинских портов с учетом их соответствия вышеприведенным условиям.

Абсолютное лидерство и почти монополия в регионе на данный момент принадлежат румынскому порту Констанца, объемы перевалки которого в докризисные времена достигали 1 млн TEU. И когда речь заходит о возможности привлечения грузов на перевалку, то по большому счету имеется в виду возможность отбора траншипмента у главного румынского порта на Новороссийск, Поти и Варну.

Также немалый интерес для Украины представляет борьба за контейнеры, которые после перевалки в Констанце идут в украинские порты, а это почти половина ее траншипмента. Претендентами на рассматриваемые грузопотоки являются также порты в Одессе, Ильичевске и Контейнерный терминал "ТИС" в порту Южный.

Проанализируем их конкурентную позицию в сравнении с Констанцей.

1. Географическое положение. Хотя украинские порты более центральны по отношению к другим портам региона, сильного преимущества это качество им принести едва ли сможет, так что в этом компоненте между конкурентами можно поставить знак равенства.

2. Близость рынка. Рынок траншипмента Украины составляет 500 000 TEU (в докризисный период – 1,0 млн TEU), то есть в два раза больше румынского, который сегодня составляет 250 000 TEU (в докризисный период – 500 000 TEU) [3]. Тем более, как уже отмечалось, 250 000 TEU из контейнеров, идущих в Украину, доставляются через Констанцу и вытеснение их из участия в данном грузопотоке будет куда легче и придаст еще большую привлекательность украинским портам как хабам.

3. Пропускная способность. Если приспособление ко второму условию не зависит в большой степени от эффективности деятельности порта, то увеличение производственных мощностей – дело необходимое и сложное. И здесь украинские порты хотя пока и уступают значительно своему главному конкуренту, но имеют вполне удовлетворительные перспективы. Для Одессы – это проект Карантинного мола (2 причала длиной 650 м каждый должны обеспечить прирост годового грузооборота на 600 тыс. TEU), для Южного и Ильичевска – это проекты развития их контейнерных терминалов. Следует отметить, что не только перевалка грузов, идущих из портов других стран, является стимулом для развития мощностей контейнерных терминалов. Ожидается также и значительный рост грузопотоков из портов Днепра, которые будут нуждаться в хорошем перевалочном порту, не говоря уже о таком стимуле, как прямые линии.

4. Стоимость. С введением в законодательное поле понятия траншипмента Минтранс Украины установил скидку в размере 50 % на все контейнерные грузы, идущие в этом режиме через отечественные порты. Однако даже при таком значительном снижении цен специалисты по-прежнему негативно относятся к политике государственного регулирования минимальных аккордных ставок, а главное к факту значитель-

ного превышения последними рыночных расценок (поскольку даже с 50 %-й скидкой украинские тарифы на 15 – 20 % выше румынских) [4]. На сегодняшний день неконкурентоспособные цены услуг украинских портов и устаревший механизм их фиксирования стали "новыми" главными проблемами для траншпимента.

Режим траншпимента в украинских портах способен обеспечить около 60 млн долларов дополнительной годовой прибыли [5], что является важным источником роста отчислений в бюджеты всех уровней. Отсюда – важность адаптации системы морского транспорта Украины к рыночным условиям с целью получения конкурентных преимуществ на этом перспективном для страны направлении.

Литература: 1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення митного оформлення транзитних вантажів : Закон України від 01.06.2010 р. № 2300-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2300-17>. 2. Wijnolst N. Ships, larger and larger: containerships of 18000 TEU – impacts on operators and ports., Dynamar Liner Shipping 2020 : workshop / N. Wijnolst. – London, 2000. – P. 13–29. 3. Варваренко В. О траншпименте контейнеров в портах України [Електронний ресурс] / В. Варваренко // Транспорт. – 2010. – № 26. – Режим доступу : <http://pravda.tis.ua/pravda/?p=4288>. 4. Гребеник К. Контейнери заманивають скидками [Електронний ресурс] / К. Гребеник // Экономические известия. – Режим доступа : <http://eizvestia.com/markets/full/kontejnery-zamanivayut-skidkami>. 5. Про внесення змін до Закону України "Про транзит вантажів". Пояснювальна записка до проекту Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/wbeproc34?id=&pf3511.

Рецензент
канд. экон. наук,
профессор Поддубный И. А.

Стаття надійшла до редакції
13.12.2010 р.

УДК 338.242.4.025.88

Круглов В. В.
Морозова С. В.

ПРОБЛЕМИ І ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ МАЙНОМ В УКРАЇНІ

Анотація. Проаналізовано стан державної власності в Україні та зроблено статистичний аналіз надходження коштів до державного бюджету. Визначено головні проблеми управління державною власністю та запропоновано можливі шляхи їх вирішень.

Анотация. Проанализировано состояние государственной собственности в Украине и сделан статистический анализ поступлений средств в государственный бюджет. Выявлены основные проблемы управления государственной собственностью и предложены возможные пути их решения.

Annotation. Application-state property protection in Ukraine is analyzed, and an analysis of statistic to receipt of State budget is made. The main problems of the management of public property are identified and their possible solutions are suggested.

Ключові слова: державна власність, приватизація державного майна, оренда державного майна.

Питання визначення оптимальних розмірів державного сектору, меж втручання держави в економічний процес, управління державною власністю залишаються актуальними для всіх промислово розвинутих країн. Багатьма відомими зарубіжними та українськими вченими (В. Авер'янов, Г. Атаманчук, В. Бандурін, В. Кошкін, Б. Пасхвер, Е. Савас, Дж. Сакс, Дж. Стігліц, М. Шкільняк та іншими) ведуться численні дискусії з цього приводу. В Україні, на жаль, відсутня чітка позиція щодо місця та ролі державного сектору в економіці, на сучасному етапі повноцінної моделі розвитку державного сектору не сформовано, його роль у національній економіці повністю не визначено. Фактично держава не стала ефективним власником – до кінця не організовано систему обліку масштабних показників державного сектору, вимагають поглиблення теоретичне обґрунтування і практичне удосконалення механізму формування структури державного сектору та оцінки ефективності діяльності його об'єктів. Ці тенденції обумовили необхідність дослідження всього комплексу проблем, пов'язаних із функціонуванням державного сектору економіки та управлінням державним майном.

В Україні частка державного сектору у ВВП становить 37 %, що значно перевищує рівень як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються (у Канаді, Великобританії та Італії – близько 15 %, у США і Німеччині – близько 20 %, у Польщі – 25 %) [1].

З 1992 по 2010 рр. змінена форма власності 123 026 об'єктів, з яких 28 401 – об'єкт державної форми власності, і 94 625 – комунальної [2].

Станом на 31.03.2010 р. у державній власності перебуває 40 524 об'єкти державного майна, які не увійшли до статутних капіталів господарських товариств, але перебувають на їх балансі [3].

Підвищення ефективності управління державною власністю вимагає обґрунтування системи участі органів державного управління у цьому процесі. Кожний з органів системи управління регулює свій сегмент ринку власності або виконує окремі функції на ньому. Як показує світовий досвід, у країнах з перехідною економікою регулювальні функції держави на ринку власності виконує єдиний орган, якому держава або делегує ці повноваження, або наділяє його цими повноваженнями. Особливу роль у цій системі повинен відігравати Фонд державного майна України, який спеціалізується на розв'язанні завдань управління державною власністю і тому повинен бути наділений владними повноваженнями, достатніми для виконання своїх основних функцій.

Метою даної роботи є чітке визначення проблем, пов'язаних з розвитком управління державним майном та наданням пропозицій для їх рішення.

Для досягнення визначеної мети необхідно проаналізувати стан державної власності в Україні та, враховуючи проведений аналіз, розробити систему управління власністю на державному рівні.

Суперечки відносно того, приватизувати чи управляти, базуються більше на небажанні зрозуміти принципової різниці між державою і приватним власником щодо використання інституту власності. Більшість економістів сходяться на думці про низьку ефективність державної форми власності порівняно з приватною [4]. Приватна особа не займатиметься неприбутковим бізнесом, тоді як держава не має можливості відмовитися від неефективних виробництв. У цьому питанні вона керується не стільки мотивами комерційного характеру, скільки соціальними потребами суспільства, щодо якого вона має обов'язки, які і визначають іманентні їй функції. Великі підприємства утримуються державою для забезпечення зайнятості та оптимізації регіональної інфраструктури, для здійснення природоохоронних заходів і непрямого конкурентного цінового регулювання. У рамках окремих підприємств діяльність держави пов'язана з необхідністю вирішення безлічі проблем щодо запровадження ефективних моделей управління та інноваційних програм, використання інструментів фондового ринку і підвищення якості менеджменту, організацією належного контролю за своєчасним і повним надходженням до державного бюджету прибутків державних підприємств і дивіден-

дів держави як власника пакетів акцій у суб'єктах підприємницької діяльності із змішаною формою власності; забезпечення ефективного використання та збереження державного майна, яке не увійшло до статутних фондів суб'єктів підприємницької діяльності; контролем за рухом грошових потоків, за використанням інвестицій, за виконанням зобов'язань підприємств перед державою та органами місцевого самоврядування. Саме ці макро- та мікрозавдання визначають ефективність діяльності держави як власника майна і характер державних рішень щодо організаційно-правового забезпечення системи управління об'єктами державної власності.

З метою наповнення державного бюджету та акумулювання коштів для реалізації ринкових перетворень у країні здійснюється роздержавлення та приватизація. Щодо процесу приватизації, то він потребує нового осмислення, зміни деяких важливих акцентів. Приватизація має розглядатися не як джерело наповнення державного бюджету, а як інструмент реформування економіки, пошуку ефективного власника та залучення інвестицій.

Та, на жаль, сьогодні процес приватизації в Україні має фіскальну спрямованість, хоча це безумовно допомагає державі вирішувати питання погашення пенсійної заборгованості, надання допомоги малозабезпеченим громадянам, виплати заробітної платні працівникам бюджетної сфери, але цей процес не забезпечує залучення коштів на підприємствах. Також не враховується такий фактор, як структурування економіки. Однак оптимальне співвідношення держави і бізнесу в економіці, що дасть вагомий результат, повинно забезпечити саме структурні співвідношення.

В Україні неприйняття нової програми приватизації після виконання останньої (на 2000 – 2002 рр.) стало гальмом для розвитку процесів у сфері приватизації та управління об'єктами державної власності, залишивши Фонду державного майна України багато застарілих норм.

Заборони до приватизації, які є необґрунтованими, приводять до негативних наслідків використання державного майна, а саме: використання майна не за його цільовим призначенням, руйнування цього майна, відчуження за позаприватизаційними схемами і втрати підприємствами привабливості для потенційних інвесторів.

Також ще одним важливішим питанням на цей час є продаж об'єктів приватизації разом із земельними ділянками, при цьому чітка позиція щодо цього в державі відсутня. Не вирішено питання розмежування земель державної та комунальної власності; механізм виділення земельних ділянок під об'єкти державної власності для наступної приватизації разом із земельними ділянками досить складний і довготривалий; кошти для підготовки об'єктів разом із земельними ділянками до приватизації у Державному бюджеті у 2006 – 2010 роках практично не передбачені, а, отже, відсутня фінансова складова на виготовлення землевлпорядної документації у Фонду державного майна України та його регіональних відділень. Вирішення проблеми організації продажу державних об'єктів разом із земельними ділянками можливе лише в контексті проведення системної реформи відносин власності, розробки механізмів приватизації об'єктів разом із земельними ділянками, для чого вбачається за необхідне скорочення та спрощення підготовчих робіт з продажу земельних ділянок у процесі приватизації та перехід до фронтальних робіт з землеустрою на об'єктах державної власності.

Чинне законодавство залишається на межі проведення масової приватизації, є суперечливим та недосконалим, не відповідає стану економіки в сучасних умовах та, як наслідок, приводить до низької ефективності управління державним майном. Приватизація об'єктів не має постійної системи. Наочним є порівняння планових завдань за надходженнями коштів від приватизації з фактичним отриманням зазначених коштів протягом останнього десятиліття (рисунки).

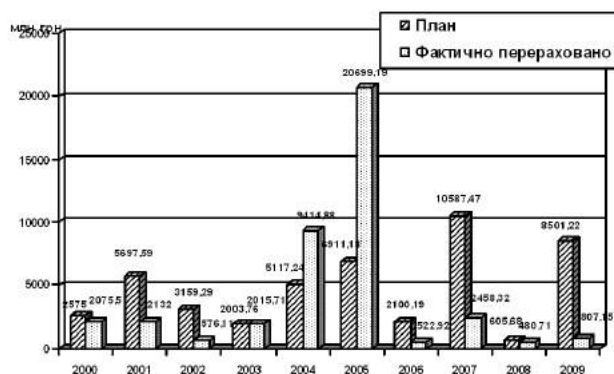


Рис. Динаміка надходження коштів від приватизації державного майна за 2000 – 2009 рік [3]

Дослідивши стан державної власності в Україні можна зробити висновок, що частка державного сектору в економіці значно зменшилася. Роздержавлення і приватизація в Україні привели до значних ринкових змін в економічній структурі країни. Це підтверджується тим, що на початок 2010 року питома вага державних підприємств складала тільки 0,9 % [5].

Зроблений аналіз стану дозволяє знайти рішення визначених проблем, з метою виправлення виявлених недоліків.

Проблема ефективного управління державним майном в останній час набуває все більш гострих рис і потребує при вирішенні більш зважених і відповідальних підходів. Найбільш розповсюдженим в останні роки способом управління державним майном виступає оренда як одне із джерел поповнення Державного бюджету (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка надходження коштів до Державного бюджету від оренди державного майна [3]

Роки	План, млн грн	Фактичне надходження, млн грн
2005	158,0	274,94
2006	280,0	328,45
2007	310,0	504,05
2008	550,0	682,58
2009	555,5	655,23

Зараз найбільший сегмент загального ринку об'єктів оренди – це ринок будинків, споруд і нежитлових приміщень. Оскільки кількість нежитлової нерухомості об'єктивно обмежена (як і площі земельних ділянок під нову забудову) і значна її частина лишається в комунальній і державній власності, на неї є стабільний попит з боку підприємницьких структур.

Найбільш поширена – оренда прибудованих приміщень у жилих будинках з метою використання їх під заклади торгівлі, громадського харчування, офіси. Підвищення є також попит на складські приміщення (переважно для обслуговування торгівлі) і на приміщення для промислового виробництва. Для оренди пропонуються, крім нежилых приміщень у жилих будинках, тимчасово вільні у зв'язку зі скороченням обсягів виробництва і наукових підприємств, науководослідних інститутів, інших організацій і установ.

Таким чином, одним з напрямів підвищення ефективності використання майна державних підприємств та організації у сучасних умовах є передача його в оренду фізичним і юридичним особам. За допомогою оренди реалізуються як інтереси власника щодо отримання доходу з наявних у нього виробничих фондів, так і інтереси орендаря, який, не обтяжуючи себе щоразу придбанням необхідного обладнання, устаткування тощо у власність, має змогу ефективно використовувати найняте ним майно для здійснення своєї діяльності.

Надходження коштів від оренди державного майна – важливе джерело поповнення державного бюджету, яке спрямовується на поліпшення соціального захисту населення. Передача в оренду державного майна сприяє становленню та розвитку малого і середнього бізнесу, дає змогу підтримувати підприємницьку діяльність.

Але слід відмітити, що в умовах фінансової кризи зменшується попит на об'єкти оренди державної власності, зростає тенденція зменшення ринкової вартості об'єктів оренди. Згідно з даними інформаційно-пошукової підсистеми "Етап-Оренда" (ІПС "Етап-Оренда") можна побачити тенденцію до зменшення загальної кількості діючих договорів, які укладені та дозволені органами приватизації (табл. 2), при чому найбільш значне зменшення відбулося протягом 2009 року.

Таблиця 2

Кількість діючих договорів за даними ІПС "Етап-Оренда" Фонду державного майна України

Дата	Кількість договорів
01.01.2007	26 600
01.01.2008	25 044
01.01.2009	24 071
01.01.2010	20 838

Переважна частина таких об'єктів є непривабливими відносно їх місця розташування, практично всі вони потребують поточного або капітального ремонту. На той же час приватні структури пропонують велику кількість об'єктів, які вже обладнані для розташування офісів, складів, виробництв тощо. Така конкуренція призводить до відтоку потенційних орендарів з державного сектору до приватних комерційних структур, незважаючи на пільги, що надаються урядом країни для підтримки розвитку малого бізнесу та виробництва, а саме: застосування орендних ставок у розмірі 45 % встановленого обсягу до 1 січня 2011 р. [6]. І тут, у першу чергу, необхідно звернути увагу на вимоги ринку – необхідності різних стимулів для суб'єктів орендних відносин та діяльності економічних агентів, результативності їх співпраці, на досвід та знання в цій сфері [7].

Одна з основних умов подальшої трансформації власності – це відмова від стихійності при її здійсненні, що є особливо важливим за складних і суперечливих процесів побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. З урахуванням цього трансформація власності має здійснюватися плавно, керовано, послідовно, на засадах регулюючої ролі держави з обов'язковим урахуванням можливих політичних, економічних і соціальних результатів та наслідків.

Процедура контролю за використанням державного майна передбачає моніторинг його поточного стану та ефективності і законності використання, а також прийняття рішень щодо неправильного використання об'єктів нерухомості.

Для ефективного управління державною власністю необхідно вирішення певних задач із збереження, раціонального використання об'єктів державної власності та примноження необхідного державі майна [8].

На основі зробленого аналізу можна визначити необхідні кроки в управлінні державним майном:

- 1) удосконалення існуючої законодавчої бази та реформа системи управління об'єктами державної власності;
- 2) вдосконалення управління корпоративними правами держави;
- 3) розробка та прийняття стратегії розвитку державного сектору економіки;
- 4) проведення моніторингу управління державною власністю;
- 5) прийняття Закону про Фонд державного майна України як центральний орган виконавчої влади з управління державною власністю;
- 6) переорієнтація після завершення масової приватизації діяльності Фонду державного майна на управління державною власністю та відповідне реформування його структури.

Викладені питання потребують подальшого дослідження і перспективними напрямками, на думку авторів, є: визначення ступеня втручання держави в економіку для цілеспрямованого регулювання в сучасних кризових умовах; обґрунтування оптимальних розмірів державного сектору з точки зору ефективності виконання необхідних функцій; на основі концепції розвитку державного сектору створення нормативно-правової бази щодо вирішення стратегічних задач.

Література: 1. Програма економічних реформ на 2010 – 2014 роки "Заможне суспільство, економіка, ефективна влада" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 2. Аналітична довідка про роботу ФДМУ та хід виконання Державної програми приватизації у I кварталі 2010 року // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2010. – № 7. – С. 3. 3. Звіт про роботу ФДМУ та хід виконання Державної програми приватизації у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports_spfu.php?year=0&page=2. 4. Муха Р. А. Державна власність як об'єкт управління в ринковій економіці / Р. А. Муха // Наука й економіка. – 2009. – № 3(15). – Т. 1. – С. 256. 5. Питома вага державного сектору в економіці за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=149793&cat_id=36252. 6. Постанова Кабінету Міністрів України від 25 березня 2009 р. № 316 "Деякі питання оплати оренди державного майна" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=316-2009-%EF>. 7. Белоусенко М. В. Об институциональной эффективности рынков / М. В. Белоусенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Вып. 103-1. – 2006. – С. 117. 8. Шкільняк М. М. Соціально-економічні проблеми управління державною власністю / М. М. Шкільняк // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2006. – № 5. – С. 29.

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

Стаття надійшла до редакції
20.12.2010 р.

УДК 330.131.7:336.743

Бєлов О. В.
Монастирна Н. В.

АКРЕДИТИВНА ФОРМА РОЗРАХУНКУ ЯК ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ХЕДЖУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ

Анотація. Розглянуто основні аспекти застосування акредитивної форми розрахунку як фінансового інструмента хеджування валютних ризиків.

Аннотация. Рассмотрены основные аспекты применения акредитивной формы расчета как финансового инструмента хеджирования валютных рисков.

Annotation. The main aspects of payment credit form as a financial hedge instrument for currency risks are considered.

Ключові слова: валютний ризик, акредитив, акредитив із платежем після пред'явлення, акцептований акредитив, акредитив з розстрочкою платежу, акредитив "бек ту бек", акредитив з "червоною обмовою", револьверний акредитив, акредитив "стенд бай".

Уведення режиму плаваючих валютних курсів, загальна ринкова лібералізація та інтернаціоналізація господарського життя значно ускладнили управління міжнародним бізнесом і змінили структуру ризиків. Компаніям доводиться враховувати вже не просто звичайні підприємницькі ризики, але і фінансові (процентні, валютні), які у більшості випадків є зовнішніми відносно фірми. В умовах ускладненого доступу до інструментів валютного менеджменту (слабко розвинутий ринок строкових операцій, відсутність відповідно кваліфікованих кадрів тощо) саме застосування акредитивної форми розрахунку може стати ефективним інструментом управління валютними ризиками.

Стосовно досліджень акредитивної форми розрахунків взагалі і як інструментів хеджування зокрема, проблемам їх застосування на теренах країн СНГ присвячені праці В. Богатирьова, Н. Журкіна, Г. Кобахідзе, Д. Михайлова, А. Тавасиева.

Метою статті є визначення можливостей застосування функції хеджування акредитиву торговельними підприємствами.

Акредитивну форму розрахунку можна віднести до внутрішніх методів управління валютними ризиками. Серед інших внутрішніх інструментів хеджування валютних ризиків доцільно виділити систему неттингу, метчингу, валютну диверсифікацію. Застосування цих методів залежить від трьох факторів: валюта контракту, форма та строк розрахунку. Особливістю реалізації системи метчингу є те, що дана система вже передбачає наявність визначених факторів, тобто відповідно до існуючого контракту укладають інший, який його хеджує, із визначеними характеристиками (зустрічний контракт).

Особливістю ж інших внутрішніх методів є те, що можливість визначення одного із факторів і є механізмом їх реалізації. Тобто валюта контракту є фактором, а можливість її вибору – методом управління. Отже, враховуючи вищезазначене, на думку авторів, слід розглянути вибір валюти контракту залежно від обраної форми та строку розрахунку і з урахуванням зміни курсу дол. США до гривні (табл. 1).

Таблиця 1

Застосування методів управління курсовим валютним ризиком з урахуванням зміни курсу дол. США до гривні

Методи управління курсовим валютним ризиком	Зміна валютного курсу	
	Зростання курсу дол. США до гривні	Падіння курсу дол. США до гривні
Імпортер		
Акредитив	Залежно від форми та виду акредитива	
Повна передплата	Дол. США / гривня	Дол. США / гривня
Авансовий платіж	Авансовий платіж гривня / дол. США; залишкова сума – дол. гривня	Авансовий платіж гривня / дол. США; залишкова сума – дол. США
Повна оплата після поставки товару	Гривня	Дол. США
Експортер		
Акредитив	Залежно від форми та виду акредитива	
Повна передплата	Дол. США / гривня	Дол. США / гривня
Одержання авансу	Авансовий платіж гривня / дол. США; залишкова сума – дол. США	Авансовий платіж гривня / дол. США; залишкова сума – гривня
Повна оплата після поставки товару	Дол. США	Гривня

Під час використання зазначених форм розрахунку, крім акредитивної, виникає ряд ускладнень, а саме: по-перше, хеджування ризику відбувається за рахунок перекладання останнього на підприємство-партнера, який, у свою чергу, також намагається мінімізувати свій валютний ризик; по-друге, основними валютами в експортно-імпортних операціях залишаються дол. США і євро, а здійснення міжнародних розрахунків у національній валюті досить складне (майже неможливе). Єдиним внутрішнім інструментом, який дозволяє розподілити курсовий валютний ризик, є валютна обмінка, але для її застосування потрібні висококваліфіковані кадри з міжнародного права, яких на вітчизняних торговельних підприємствах бракує. Саме тому актуальним інструментом управління курсовим ва-

лютим ризиком може стати акредитив, оскільки при даній формі розрахунку валютний ризик частково чи повністю бере на себе банківська установа, а строки розрахунку та валюта контракту, залежно від обраного виду акредитива, одночасно можуть бути різними для імпортера й експортера. А це, у свою чергу, суттєво полегшує стадію домовленостей за контрактом між торговельними партнерами. Таким чином, на думку авторів, доцільно розглянути детальніше акредитивну форму розрахунку як один з основних внутрішніх інструментів управління курсовим валютним ризиком, який успішно може застосовуватися торговельними підприємствами в Україні.

Серед інших переваг акредитивної форми розрахунку торговельними підприємствами можна виділити такі: по-перше, можливість застосування акредитива як платіжного інструмента при операціях практично з усіма країнами світу; по-друге, можливість для торговельного підприємства-імпортера обирати гнучкі умови платежу, а швидкість отримання грошових коштів дозволяє торговельному підприємству-бенефіціару надавати значні знижки; по-третє, акредитивна форма розрахунку має високу міжнародну правову надійність; по-четверте, разом із функцією забезпечення платежів акредитив може виконувати кредитну функцію [1]. Зобов'язання банку імпортера здійснити платіж полегшує імпортеру одержання кредиту, наприклад, на закупівлю іншого товару, оскільки банк при здійсненні акредитивної операції отримує документи, які підтверджують власність на товар. Наприклад, однією із найпоширеніших форм акредитива є імпортний акредитив з постфінансуванням, який є зручним, насамперед, для торговельного підприємства-імпортера. Дана форма акредитиву є вигідною альтернативою звичайному заставному кредиту і потребує значно менших коштів (10 – 13 % річних у дол. США, тоді як стандартний кредит на поповнення обігових коштів – 12 – 15 %). Ставка з фінансування звичайно складається з базової ставки грошового ринку (LIBOR або EURIBOR), маржі іноземного банку і маржі, що додає вітчизняний банк, ґрунтуючись на оцінці ризику угоди). У міжнародній торговельній практиці застосування акредитива досить часто є необхідною умовою для здійснення імпортних і експортних операцій.

В економічній літературі у більшості джерел акредитив відносять до форми міжнародних розрахунків. У вітчизняній науковій літературі акредитив визначають як зобов'язання банку виплатити бенефіціару (продавець) за рахунок свого замовника грошову суму, визначену акредитивним договором, за умови того, що бенефіціар надасть у відповідний строк документи [2; 3]. У даному випадку банк виступає посередником між покупцем і продавцем. Через нього після ряду операцій здійснюється платіж: у разі пред'явлення відповідних акредитивних документів банку бенефіціар одержує від останнього грошові кошти або гарантії на їх виплату в обсязі, передбаченому в акредитиві. Залежно від умов акредитивного договору гарантії можуть мати вигляд акцептованого векселя або зобов'язання здійснити платіж [4].

Аналіз літератури, присвяченої проблемам реалізації акредитивної форми, дозволяє зробити висновок про різні підходи до його визначення.

По-перше, акредитив становить, з одного боку, форму розрахунків, яка є специфічним засобом виконання грошових зобов'язань, що регулюють організаційну сторону проведення торговельно-розрахункових операцій, з іншого боку, акредитивом також називається матеріальний вираз даної форми розрахунків, тобто він є платіжним інструментом (розрахунковим акредитивом).

По-друге, акредитив з погляду банку має активно-пасивний характер і є універсальним банківським інструментом, за допомогою якого банк може залучати грошові засоби на свої рахунки (особливо у разі покритого акредитива, який досить розповсюджений в Україні), так і розміщувати їх (відкриття акредитива за рахунок надання банком кредиту).

По-третє, акредитив має двоїсту кредитно-розрахункову природу. З одного боку, він є формою розрахунку, тобто засобом виконання грошових зобов'язань контрагентів за торговельним контрактом, у чому і полягає його розрахункова природа. А з іншого боку, акредитив є борговим зобов'язанням банку-емітента, і в цьому полягає його кредитна природа.

Міжнародна класифікація різних видів акредитивів представлена на рис. 1.

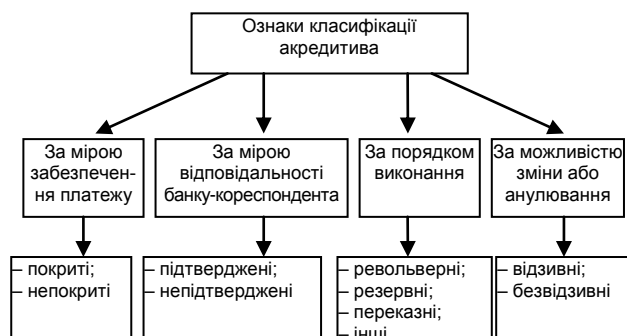
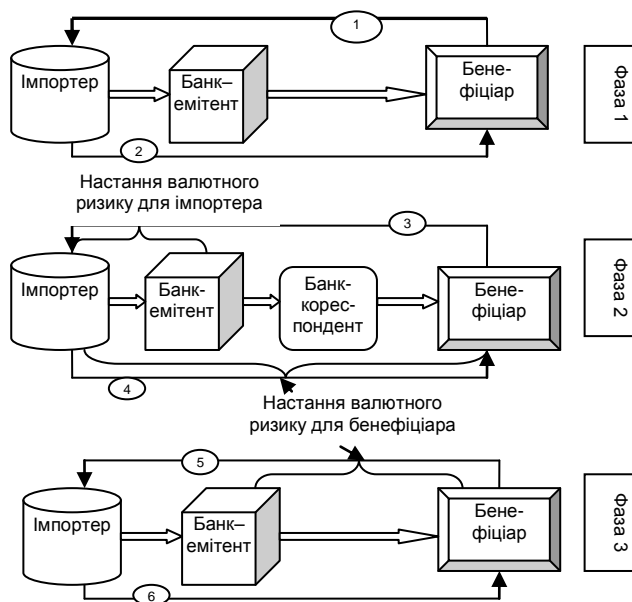


Рис. 1. Класифікація акредитивів за видами

Основними учасниками при здійсненні акредитивної операції є акредитодавець (наказодавець акредитива, покупець, імпортер), акредитивний банк (банк-емітент, банк-покупець або банк-імпортер) та бенефіціар (продавець, експортер) [3]. Інформація про кредитоспроможність банку, який відкриває акредитив, найчастіше для торговельного підприємства-бенефіціара є недоступною, тому що зазначений банк, як правило, знаходиться у країні-імпортері. Тому в більшості випадків залучають банк-кореспондент (четвертий учасник акредитивного договору) у країні місцезнаходження бенефіціара. Банк-кореспондент надає надійну оцінку кредитоспроможності банку-емітента і виступає як проміжна інстанція. Він авізує акредитив і/або додатково бере на себе функцію місця платежу. Банк-кореспондент як гарант бере на себе визначену відповідальність разом із банком-емітентом. Оскільки вітчизняні торговельні підприємства, як правило, не мають прямих зв'язків із банками у країнах, з якими вони здійснюють експортно-імпортні операції, вони змушені залучати банки-кореспонденти, у ролі яких виступають найбільші великі банки світу. Схематично процес реалізації акредитивного договору представлений на рис. 2.



- де 1 – надання пропозиції бенефіціаром імпортеру;
- 2 – здійснення переговорів між бенефіціаром та імпортером щодо умов акредитива;
- 3 – укладання контракту на купівлю-продаж товару;
- 4 – надання імпортером своєму банку доручення про відкриття акредитива;
- 5 – поставка товару бенефіціаром імпортеру;
- 6 – бенефіціар надає банку відповідні документи на оплату

Рис. 2. Схеми здійснення акредитивної операції торговельним підприємством (експортера/імпортера)

Як правило, контрагенти зумовлюють і закріплюють форму розрахунку зовнішньоторговельного контракту, але досить часто вітчизняні торговельні підприємства не обізнані у сфері документарних операцій і звертаються за консультацією в банк, що може розробити схему розрахунків з використанням акредитива, який, з одного боку, підходить для торговельного підприємства, а з іншого – задовольняє саму банківську установу. Тобто банк деякою мірою має можливість "нав'язати" клієнту той вид акредитива, який є найвигіднішим для нього. Саме тому, відстоюючи свої інтереси, торговельне підприємство повинно бути обізнаним у даних питаннях, а інколи звертатися до незалежних експертів або незалежних консультаційних організацій.

Основні принципи здійснення операцій з акредитивами закладені в Уніфікованих правилах і звичаях для документарних акредитивів (УПДА), розроблених міжнародною торговельною палатою (чинна редакція – публікація № 500, 1993 р.), які являють собою зведення правил на основі світової практики проведення документарних розрахунків, обов'язкові для тих країн, які до них приєдналися [5]. Однією з особливостей акредитива є те, що дана форма розрахунків у процесі свого розвитку стала регулюватися нормами міжнародного права, а не внутрішньодержавними законодавчими нормами, і до сьогодні у внутрішніх законах більшості держав акредитив не регулюється, хоча і використовується у зовнішніх торговельних розрахунках. В Уніфікованих правилах надаються визначення понять, розглядаються види акредитивів, установлюються порядок і спосіб їхнього відкриття та реалізації, функції банків, вимоги до супровідних документів і порядок їхнього пред'явлення. На сьогодні уся документація між банками, пов'язана із здійсненням міжнародних акредитивів, містить посилання на УПДА, і, таким чином, є складовою договірних відносин між учасниками акредитивного договору. Наприклад, бланки на відкриття міжнародного акредитива практично всіх вітчизняних банків містять таке посилання: "Для даного акредитива діють "Уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів" [2].

Розглядаючи акредитив як інструмент хеджування, необхідно врахувати те, що для імпортера основою управління курсовим валютним ризиком є вибір виду акредитива за мірою забезпечення платежу, а для експортера – вибір виду акредитива за порядком виконання. Залежність міри хеджування курсового валютного ризику від виду акредитива за мірою забезпечення платежу для торговельного підприємства-імпортера наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Міра валютного ризику для імпортера залежно від виду акредитива

Форма акредитива	Особливості застосування	Міра хеджування валютного ризику для імпортера
Покритий	Весь курсовий валютний ризик несе банк, що реалізує акредитив	Максимальна
Непокритий	Імпортер несе валютний ризик у межах виконання ним зобов'язань перед банком-кредитором	Мінімальна

За порядком виконання у міжнародній практиці виділяють 10 основних видів акредитивів, а саме: акредитив із платежем після пред'явлення, акцептований акредитив, акредитив із розстрочкою платежу, акредитив із "червоною обмовою", револьверний акредитив, комерційний акредитив, резервний акредитив (акредитив "стенд бай"), трансферабельний (переказний) акредитив і акредитив "бек ту бек" [6].

Згідно з дослідженнями, проведеними авторами сумісно з АБ "Полтава-Банк", частота застосування того чи іншого виду акредитива вітчизняними підприємствами не відрізняється від застосування в інших країнах (табл. 3). Лише зазначимо, що

деякі види акредитива більш розвинуті, наприклад акредитив "стенд бай".

Таблиця 3

Застосування видів акредитивів торговельними підприємствами

Вид акредитива	Особливості застосування	Застосування підпр. у світі, %	Застосування вітчизн. підпр., %
Акредитив із платежем після пред'явлення	Негайне одержання суми при наданні відповідних документів	81,88	86,22
Акцептований акредитив	Одержання суми після настання строку платежу. Можливе одержання суми за винятком облікового відсотка (дисконту) за векселем після надання документів	0,041	0,054
Акредитив з розстрочкою платежу	Одержання суми після настання строку платежу. Можливе одержання суми, крім контокорентного відсотка після подачі документів	0,13	0,107
Акредитив "бек ту бек"	Заснований на непереказному акредитиві, який відкрито на користь посередника	1,2	4,31
Акредитив "червоною обмовкою"	Можливість одержання суми акредитиву як аванс	0,12	–
Револьверний акредитив	Отримання коштів частинами. Інколи має назву відновлюваний акредитив	3,7	2,07
Акредитив "стенд бай"	Використання як інструменту, подібного до гарантії. Використовується, як правило, з американськими партнерами	7,6	0,027
Трансфербельний акредитив	Можливість переказу коштів на користь "інших" бенефіціарів	5,2	7,212
Акредитив із угодою про трат бенефіціара	Отримання суми в будь-якому банку, окрім авізуючого банку	0,12	–

Як уже було зазначено, одним з основних факторів, який впливає на вибір виду акредитива, є прогнозована зміна курсу валюти контракту, тому розглянемо застосування останнього залежно від зростання або падіння валютного курсу (табл. 4).

Таблиця 4

Міра валютного ризику для експортера залежно від виду акредитива

Вид акредитива	Прогнозована зміна валютного ризику	
	Збільшення	Зменшення
Акредитив із платежем після пред'явлення		+
Акцептований акредитив		+
Акредитив з розстрочкою платежу	+	
Акредитив "бек ту бек"	(залежно від умов контракту)	
Акредитив з "червоною обмовкою"		+
Револьверний акредитив	(залежно від умов контракту)	
Акредитив "стенд бай"	(залежно від умов контракту)	
Трансфербельний акредитив	(залежно від умов контракту)	
Акредитив із угодою про трат бенефіціара	+	

Щоб спрогнозувати падіння валютного курсу відносно національної грошової одиниці, торговельному підприємству

доцільно обирати такий вид акредитива, розрахунки за яким можуть здійснюватись одразу, або навіть існує можливість отримання авансу (наприклад, акредитив із "червоною обмовкою").

При прогнозуванні зростання валютного курсу відносно національної грошової одиниці торговельному підприємству доцільно обирати такий вид акредитива, розрахунки за яким відбуватимуться через деякий проміжок часу, за який купівельна спроможність відповідної валюти збільшиться (наприклад, акредитив із розстрочкою).

Таки види акредитива, як, наприклад, револьверний, передбачають хеджування валютного ризику через визначення у них відповідних умов (наприклад, встановлення відповідних проміжків часу щодо виплат). Зазначимо, якщо торговельне підприємство є лише посередником у торговельній операції, йому доцільно використовувати трансфербельний акредитив, який передбачає, що весь курсовий валютний ризик бере на себе бенефіціар.

Отже, акредитивна форма розрахунку може ефективно використовуватись для хеджування валютних ризиків у нефінансовому секторі, особливо, враховуючи сучасні проблеми вітчизняного валютного менеджменту, а саме відсутність відповідних кваліфікаційних кадрів та обмеженого доступу до інших інструментів хеджування валютних ризиків. У розрізі зазначеної проблеми, розглядаючи можливості перекладання валютних ризиків підприємствами на банківські установи, слід визначити переваги для останніх, які є мотивом прийняття на себе зазначених ризиків. Банки сьогодні мають можливість оперувати більш широким колом валют. Долар США залишається, як уже зазначалося, найбільш важливою валютою, однак і ряд інших валют широко використовується в торгівлі. Операції у різних валютах приносять можливості та ризики аналогічно операціям з різними процентними умовами, тобто банк може отримувати вигідну плату за взятий на себе валютний ризик, який він має більш можливості хеджувати, наприклад, урівноважувати власний баланс зобов'язань і надходжень у різних валютах. Знову ж таки, більшої частини ризику можна уникнути, маючи відповідність валютних активів валютним зобов'язанням, наприклад, фінансування стерлінгового розміщення за рахунок стерлінгового залучення або через компенсацію незбалансованої спот-позиції форвардній позиції і таке інше, проте певний ступінь валютного ризику зазвичай залишається.

Література: 1. Jorion P. Bank trading risk and systemic risk / P. Jorion // The risks of financial institutions / ed. by R. Stulz, M. Carey. – Chicago : University of Chicago Press and NBER, 2005. – P. 245–270. 2. Банковское дело: управление и технологии : учебник для вузов / под ред. проф. А. М. Тавасиева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С. 172–174. 3. Основы банковской деятельности. (Банковское дело) / Л. П. Афанасьева, В. И. Богатырев, Н. Г. Журкина и др. ; под ред. К. Р. Тагирбекова. – М. : ИНФРА-М ; Весь мир, 2009. – 720 с. 4. Дери Х. У. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / Х. У. Дери ; пер. с нем. – М. : Международные отношения, 1999. – 312 с. 5. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов / Международная торговая палата. – М. : Консалтбанк, 2003. – 27 с. 6. Балацкий Е. Факторы формирования валютных курсов: плюрализм моделей, теорий и концепций / Е. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 1. – С. 46. – (Экономика : серия 6).

*Рецензент
канд. екон. наук,
професор Дікань Л. В.*

*Стаття надійшла до редакції
13.12.2010 р.*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ І МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Анотація. Висвітлено проблеми зовнішньоекономічного співробітництва Закарпатської області в ракурсі його економічної безпеки. Визначено основні загрози економічній безпеці регіону та запропоновано заходи економічної безпеки.

Аннотация. Освещены проблемы внешнеэкономического сотрудничества Закарпатской области в ракурсе его экономической безопасности. Определены основные угрозы экономической безопасности региона и предложены меры экономической безопасности.

Annotation. The problems of foreign economic cooperation of Transcarpathian region in the light of its economic security are described. The main threats to the economic security of the region are considered and the measures of economic security are suggested.

Ключові слова: зовнішньоекономічне співробітництво, Закарпатська область, економічна безпека.

Сьогодні в зовнішньоекономічній сфері економіки Закарпатської області намітилася тенденція на сировинну спрямованість у товарній структурі експорту, тобто основу експорту складає електроенергія, деревина та робоча сила (робота підприємств на давальницькій сировині). При цьому необхідно констатувати, що й імпорт останніми роками більше носить продовольчий характер.

Очевидно, що збереження подібних тенденцій веде до перетворення області на сировинний придаток розвитку західних країн з високим ступенем залежності від кон'юнктури на світових сировинних ринках, а це вже в найближчий час може вкрай негативно відобразитися на соціально-економічному стані області.

Українське законодавство декларує принципи відкритості економіки міжнародним економічним зв'язкам і, перш за все, на рівні окремих регіонів. Очевидно, що, виходячи з тенденцій, які склалися в економіці України, зовнішньоекономічна політика на рівні окремих регіонів, з одного боку, не може будуватися на основі збереження автарктичних принципів. Це ущемлює економічні інтереси господарюючих суб'єктів регіону, звужує ринки та блокує надходження іноземних інвестицій. З іншого боку, суб'єкти підприємницької діяльності України не можуть і повністю відкривати свої ринки іноземним партнерам. По-перше, така політика може загрожувати національним інтересам держави. По-друге, надмірна відкритість регіону в реалізації світогосподарських зв'язків веде до залежності від кон'юнктури світових ринків, при цьому навіть незначні негативні зміни на світових ринках негативно позначаються на стані економіки регіону. Тому необхідний вибір такої стратегії зовнішньоекономічної політики, при якій зацікавлені господарюючі суб'єкти могли б реалізувати власні інтереси в міжнародній сфері, а виграш регіону в цілому був би при цьому максимальним.

Так, різні аспекти цього питання відображені у багатьох роботах вітчизняних та закордонних вчених, серед них:

І. Ансоф, І. Брижань, В. Войнаренко, В. Геєць, М. Портер, Дж. Сорос, І. Ткачук, В. Федоренко, В. Чевганова та багато інших.

Метою даної роботи є розкриття сутності економічної безпеки в умовах зовнішньоекономічної діяльності.

Основним елементом реалізації світогосподарських зв'язків на рівні окремого суб'єкта України є господарюючі структури – як українські, так й іноземні, а також такі, що знаходяться в сумісному веденні. Тому необхідні такі заходи контролю за їх діяльністю, які б дозволили уникнути негативних наслідків від їх діяльності для економіки регіону і в цілому для держави. У зв'язку з цим виключно важливою є розробка заходів, які б забезпечували економічну безпеку регіону в зовнішньоекономічній сфері.

Відповідно до чинного законодавства, національна економічна безпека визначається як стан економіки, що забезпечує достатній рівень соціального, політичного й оборонного існування та прогресивного розвитку України, невразливість і незалежність її економічних інтересів відносно можливих зовнішніх та внутрішніх загроз і дій [1].

Загрози економічній безпеці сьогодні багато в чому зумовлені помилками економічного курсу, що проводився за роки реформ, аморфністю поточної науково-промислової політики, втратою керованості економіки. З основних загроз економічній безпеці, описаних в економічній літературі, на погляд автора, особливої уваги заслуговують такі:

1) відсутність концепції, стратегії і програми соціально-економічного розвитку з реально досяжними цілями;

2) перманентне відставання в розробці, безсистемність і недосконалість нормативно-правового забезпечення регулювання економіки;

3) високоризикова кредитно-грошова політика в банківській сфері, на фондовому і валютному ринках, неефективна податкова система;

4) руйнування системи відтворення виробничого потенціалу (у першу чергу, його активної частини) унаслідок низької інвестиційної активності;

5) зростання інфляції і відсутність нормального інвестиційного клімату в реальному секторі економіки, перевага поточних витрат у збиток капітальним;

6) створення умов, що сприяють привласненню і вивозу фінансових ресурсів за кордон;

7) недобросовісна дія багатьох економічних суб'єктів на ринках України, їх низька правова дисципліна, недолік або повна відсутність економічної етики на всіх рівнях менеджменту;

8) посилення регіонального і національного сепаратизму;

9) слабка влаштованість у світову економіку (невідповідність науково-технічного рівня більшості видів промислової продукції передовим закордонним зразкам, низька частка іноземних субсидій у національне багатство);

10) дискримінація (по суті, економічна війна) з боку ряду країн міжнародного співтовариства в торгівлі з Україною і в її прагненні на світові ринки.

На думку автора, реалізацію методів економічної безпеки в транскордонному співробітництві слід розглядати, перш за все, на рівні окремого регіону України, в якому як основні елементи встановлення світогосподарського спілкування виступають окремі способи організації (зовнішньоторговельні, інвестиційно-виробничі і транснаціональні корпоративні структури) зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) регіону.

Суть економічної безпеки регіону, за визначенням, наведеним в Стратегії соціально-економічного розвитку Закарпатської області до 2015 року [2], полягає в можливості і здатності його економіки поетапно покращувати якість життя населення на рівні загальноприйнятих стандартів, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз при оптимальних витратах всіх видів ресурсів і невичерпно використанні природних чинників, забезпечувати соціально-економічну і

суспільно-політичну стабільність регіону. При цьому, стратегія економічної безпеки області полягає у визначенні характеру зовнішніх і внутрішніх загроз її економічному благополуччю, у формуванні банку даних про умови і чинники, що становлять небезпеку для життєво важливих економічних інтересів населення регіону, суб'єктів ринку і створенні дієвого механізму реагування органів влади на виявлення загрози економічної безпеки.

Незважаючи на те, що в розробленій Стратегії соціально-економічного розвитку Закарпатської області до 2015 року визначені суть і стратегія економічної безпеки області, а також виявлені основні зовнішні та внутрішні загрози безпеці, запропоновані методи й оцінки економічної безпеки на регіональному рівні (методи оптимізації, розпізнавання образів, теоретико-ігрові методи і методи багатомірному статистичного аналізу тощо), на погляд автора статті, проблемі забезпечення економічної безпеки в зовнішньоекономічній сфері регіону (як одного з пріоритетних напрямів розвитку економіки області) приділено недостатню увагу. Необхідно розширити і деталізувати методи і підходи в оцінці загроз ЗЕД, що повинно бути враховане в розробці планів розвитку Закарпатської області.

Забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіону повинно також виходити з урахування двох складових: зовнішніх (міжнародні і міжрегіональні) та внутрішніх чинників.

У ряді найважливіших зовнішніх загроз для регіону у сфері зовнішньоекономічної діяльності є відмова від підтримки вітчизняних виробників, відкриття внутрішніх ринків області для імпорту продуктів; загострення диспаритету цін між промисловістю і сільським господарством.

На сучасному етапі можливо виділити такі основні види загроз регіону в реалізації зовнішньоекономічної діяльності, які актуальні для більшості українських підприємств:

- 1) прагнення захопити власність або брати участь у ній як умова сприяння інвестиціям;
- 2) прагнення будувати бар'єри на шляху вивезення або ввезення продукції;
- 3) особливі відносини з окремими підприємствами, обмеження конкуренції і підтримка окремих підприємств;
- 4) необґрунтована відмова в реєстрації господарюючих суб'єктів, зайнятих у сфері ЗЕД;
- 5) необґрунтована пряма заборона на здійснення окремих видів зовнішньоекономічної діяльності;
- 6) пряма корупція (особливо при видачі ліцензій і реєстрації).

На жаль, деякі з перерахованих явищ актуальні і для Закарпатської області.

На погляд автора, заходи економічної безпеки регіону у сфері транскордонного співробітництва доцільно розглядати також і на рівні окремих способів організації ЗЕД:

1. Зовнішньоторговельна співпраця. Основна спеціалізація провідних учасників зовнішньоторговельного обороту України – експорт природно-сировинних товарів. При збереженні такої ситуації суб'єкт України виявляється залежним від кон'юнктури на світових ринках. При цьому навіть незначне зниження цін на ринках сировинних товарів негативно позначається на соціально-економічному стані регіонів з сировинною експортною спрямованістю у зовнішньоторговельній діяльності. З іншого боку, необхідно враховувати і той факт, що значний притік у регіон імпортової продукції негативно відображається на місцевому виробництві, ставить регіональних виробників у нерівне положення в конкурентній боротьбі за ринки збуту продукції. Актуальною також є проблема імпорту сировини на регіональні виробничі підприємства, які при розірваних економічних зв'язках з постачальниками на пострадянському просторі опиняються в повній залежності від умов, пропонує імпортерами сировини з країн далекого зарубіжжя.

У зв'язку з цим, на думку автора, заходи зовнішньоекономічної безпеки регіону у сфері зовнішньої торгівлі з боку регіональних властей повинні включати, перш за все, вибірково підтримку регіональних експортерів (у тому числі і стимулювання експорту); допомогу в захисті інтересів учасників ЗЕД на світових ринках; інформаційну (організація виставок і презентацій за кордоном, а також консультаційні послуги у сфері ЗЕД) й інфраструктурну підтримку; розробку і реалізацію заходів антидемпінгової політики регіональними органами влади в цілях захисту місцевих ринків і виробників, у разі ути-ску економічних інтересів регіону.

2. Зовнішньоекономічна інвестиційно-виробнича співпраця. Досвід здійснення сумісних з іноземними партнерами інвестиційних проектів у виробничій сфері останніми роками показує, що рівень підготовки вітчизняних виробничих підприємств, також як і підприємств сфери торгівлі, у зовнішньоекономічній діяльності невисокий. Статистика залучення прямих іноземних інвестицій й організації спільної з іноземними партнерами виробничої діяльності свідчить про те, що, незважаючи на збереження позитивної тенденції в цій сфері, реальне число спільних підприємств, які діють, складає незначну частку у загальній кількості зареєстрованих. При цьому, основна частка підприємств, що реально діють, як правило, показує свою низьку ефективність; їх частка в загальному обсязі ВВП як і раніше незначна (1 – 3 %). Іншими словами, при збереженні таких темпів розвитку інвестиційно-виробничої співпраці з іноземними партнерами, на даному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності в регіоні спільні підприємства не готові забезпечити вирішення багатьох соціально-економічних проблем регіону.

Непідготовленість і некомпетентність вітчизняних фахівців у галузі зовнішньоекономічної діяльності багато в чому зумовлює ситуацію, при якій українська сторона часто опиняється в невідгодних умовах при реалізації сумісних з іноземною стороною проектів.

При цьому зарубіжних партнерів цікавлять перш за все галузі і підприємства регіону у сфері добування і первинної переробки природно-сировинних ресурсів, а також проекти зі швидкою окупністю, розраховані на короткострокові вкладення. Такого роду відносини, що складаються у виробничій сфері між українськими і зарубіжними учасниками, також негативно позначаються на загальному соціально-економічному стані вітчизняних підприємств. При цьому в рамках даної проблеми необхідно розмежовувати базові галузі, які здійснюють експорт товарів і послуг за межі регіону, у тому числі і за кордон, і місцеві галузі, які обслуговують переважно потреби місцевого ринку. Наявність базових галузей, що ефективно працюють, важлива для регіональної економіки, оскільки саме вони забезпечують надходження первинних доходів у регіон. А місцеві галузі здійснюють функції перерозподілу і збільшення цього доходу. На думку автора, якщо базові галузі не здатні виконувати свої функції, то у кризі опиняться і місцеві. Отже, принциповим напрямом при формуванні економічної політики області повинні стати відновлення і зміцнення базового сектору економіки. Погоджуючись з цією думкою, необхідно відзначити, що в Закарпатській області, виходячи з її спеціалізації і структурних особливостей, як подібні базові галузі можна було б визначити деревообробну та і легку промисловість.

У зв'язку з цим, як основні заходи економічної безпеки регіону у сфері зовнішньоекономічної виробничої співпраці можна виділити участь регіональних органів влади на даному етапі розвитку ЗЕД у сумісних проектах як сприяючого і контролюючого органу. У першу чергу це стосується галузей, що мають стратегічне значення для регіону.

3. Транснаціональні корпоративні структури. Останнім часом в економічній літературі неодноразово заявлялося про важливість включення господарюючих суб'єктів у процеси глобалізації, встановлення тісних міжнародних економічних

зв'язків за допомогою включення в міжнародні корпоративні структури. Усвідомлюючи всю важливість цього процесу, необхідно відзначити, що основна частка підприємств, готових до ЗЕД і вже в ній задіяних, має вузьку природно-сировинну експортну спрямованість. Безумовно, зарубіжні корпоративні компанії зацікавлені в поглинанні саме цих українських підприємств. Проте такі процеси мають виключно негативні наслідки для регіону. По-перше, ефективність від участі в подібних проектах українська низка, оскільки такі підприємства (українські сировинні компанії) створюють низьку додаткову вартість продукту. Таким чином, і надходження до регіональних бюджетів мінімальні. По-друге, вони не забезпечують додаткову зайнятність, а, отже, можна говорити про те, що ці структури не вирішують соціальні регіональні проблеми.

Серед основних заходів із забезпечення економічної безпеки регіону при включенні регіональних підприємств й організації у транснаціональні корпоративні (ТНК) структури можна виділити такі:

1) забезпечення контролю за діяльністю вже створених і функціонуючих корпорацій;

2) включення у ТНК повинно бути планомірним поетапним процесом. Для цього, перш за все, на думку авторів, повинна бути підготовлена відповідна виробнича база в регіоні. Тобто шляхом залучення додаткових засобів у підприємства регіону, у тому числі і через прямі іноземні інвестиції, необхідно розвинути виробництво в регіоні за основним видом діяльності;

3) виключно на основі сформованої потужної виробничої бази можливе ефективне включення у ТНК регіональних підприємств як повноправних учасників.

Таким чином, практика останніх років показала, що вітчизняні підприємства й організації в основному опинилися не готові до реалізації власних інтересів на світових ринках. Проте їх інтерес до цієї сфери діяльності значний. Основна спрямованість зовнішньоекономічної діяльності – експорт природно-сировинних ресурсів та праці (робота на давальницькій сировині). У зв'язку з цим важливою функцією регіонального керівництва є підтримка і контроль за діяльністю підприємств та організацій, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Незалежно від сфери діяльності учасників ЗЕД, на погляд автора, у рамках організованої системи взаємодії регіональних і зарубіжних партнерів (транскордонне співробітництво) формується певна модель управління цими проектами. У зв'язку з цим, важливе значення для забезпечення економічної безпеки регіону у сфері зовнішньоекономічної діяльності має вибір моделі управління процесами взаємин партнерів при реалізації ними світогосподарських зв'язків у рамках сумісних проектів, що реалізуються. Як контролюючий і координуючий орган у подібних моделях управління може виступати Обласна держадміністрація, що представляє інтереси регіону.

Література: 1. Закон України "Про основи національної безпеки України" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. Стратегія соціально-економічного розвитку Закарпатської області до 2015 р. – Ужгород, 2006. – 22 с. 3. Звіт Головного управління інвестиційної діяльності, зовнішньоекономічних зв'язків та з питань європейської інтеграції Закарпатської ОДА за 2009 р. – Ужгород, 2010. – 17 с.

Рецензент
канд. екон. наук,
професор Піддубний І. О.

Стаття надійшла до редакції
13.12.2010 р.

УДК 005.34..316.7(477)

Близнюк Т. П.

КРОС-КУЛЬТУРНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАЦІЙ В УКРАЇНІ

Анотація. Наведено методики класифікації бізнес культур Г. Хофстеді, Ф. Тромпенаарса та Ф. Хемпдена-Тернера, за якими досліджено бізнес-культуру України. Запропоновано матрицю крос-культурних комунікацій для України на основі теорії Р. Гестеланда. Розроблено практичні рекомендації щодо ведення переговорів з представниками української бізнес-культури.

Анотация. Приведены методики классификации бизнес-культур Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарса и Ф. Хэмпден-Тернера, на основе которых исследована бизнес-культура Украины. Предложена матрица кросс-культурных коммуникаций для Украины на основе теории Р. Гестеланда. Разработаны практические рекомендации по ведению переговоров с представителями украинской бизнес-культуры.

Annotation. Techniques of classification of business cultures by G. Hofstede, F. Trompenaars and F. Hampden-Turner are offered, on the basis of which the business culture of Ukraine is investigated. A matrix of cross-cultural communications for Ukraine on the basis of the theory of R. Gesteland is proposed. The practical advices on negotiating with representatives of Ukrainian business culture are offered.

Ключові слова: бізнес-культура, "Інкубатор", "Керована ракета", "Ейфелева вежа", "Сім'я", крос-культурна комунікація.

На початку третього тисячоліття актуальною стає проблема вивчення культурних особливостей, менталітету окремих національностей. Усе частіше здатність виявляти та використовувати особливості національних культур дає можливість створити унікальні конкурентні переваги для компанії на міжнародному ринку. Найбільш гостро дане питання постає для сфери міжнародного бізнесу, а, враховуючи євроінтеграційний курс України та її участь у роботі міжнародних економічних організацій, дослідження процесу формування та розвитку системи крос-культурного менеджменту є надзвичайно важливим саме для України.

Теоретичні та практичні дослідження у сфері крос-культурного менеджменту висвітлені у роботах таких закордонних та вітчизняних вчених, як: Г. Вижлецов, Р. Гестеланд, О. Кириченко, С. Півоварова, Л. Симонова, Ф. Стродтбек, Дж. Рорбарх, Ф. Тромпенаарс, Р. Уотерман, С. Ханді, П. Харріс, Г. Хофстеді, Ф. Хемпден-Тернер та ін.

Метою даного дослідження є визначення та аналіз особливостей комунікаційних процесів з представниками української бізнес-культури в контексті крос-культурного менеджменту.

На думку Г. Вижлецова [1], культура зберігає єдність нації, держави і суспільства, оскільки вона визначається ступенем здійснення цінностей та їх реалізацією в усіх сферах людських відносин. Через це культура кожної країни є первинною до її економіки, політики, права та моралі [2].

Початкове формування культурних констант, безумовно, визначалося географічними і природно-кліматичними характеристиками районів компактного проживання національних спільнот, і ці особливості зберігають своє важливе значення навіть сьогодні: національні характеристики представників Півдня та Півночі, особливості поведінки населення

Таблиця 2

Типологія країн за методикою Ф. Тромпенаарса та Ф. Хемпдена-Тернера

Тип культури	Централізація влади		Формалізація влади		Об'єкт управління	
	високий ступінь	низький ступінь	високий ступінь	низький ступінь	людина	завдання
"Інкубатор"		X	X		X	
"Керована ракета"		X		X		X
"Ейфелева вежа"	X		X		X	
"Сім'я"	X		X			X

Сходу чи Заходу. Але під впливом політичних, економічних, релігійних, соціальних та інших процесів, історичного розвитку окремих націй, становлення та еволюції національних держав ці культурні константи істотно змінювалися. На цю динаміку, у свою чергу, впливали результати міжнародної взаємодії: відбувалося взаємопроникнення культур, особливо тих націй, які проживають в одному регіоні [3].

Кожній національній культурі відповідає певна, тільки їй притаманна система цінностей. Кожне нове покоління, переймаючи цінності та переконання попереднього, відтворює культурну спадщину своєї країни. При цьому передаються не тільки поведінкові стереотипи, а й способи і моделі управління, що відрізняють одну країну від іншої. Саме за цими ознаками можна визначити ту чи іншу модель ділової культури країни [4].

На основі результатів крос-культурних досліджень, проведених у багатонаціональних корпораціях, запропоновано низку методик і відповідні типології світових бізнес-культур.

Найбільш відомою є методика Г. Хофстеді [5; 6], яка класифікує культуру за п'ятьма основними вимірами (відмінностями), які впливають на стиль управління:

- 1) дистанція влади (PDI);
- 2) індивідуалізм – колективізм (IDV);
- 3) мужність – жіночність (MAS);
- 4) прагнення уникнути невизначеності (UAI);
- 5) довготривалість орієнтації (LTO).

Для визначення місця і специфіки української бізнес-культури в загальній системі міжнародних економічних відносин здійснено порівняльний аналіз вітчизняної культури з культурами інших країн за даною методикою. Індекси української та інших культур у балах, що визначають ступінь прояву того чи іншого виміру, за шкалою від 0 до 100, наведено в табл. 1 [5; 6].

Таблиця 1

Індекси вимірів України та інших країн (методика Г. Хофстеді)

Країна	PDI	IDV	MAS	UAI	LTO
Україна	78	30	54	93	40
Румунія	90	30	42	90	
Болгарія	70	30	40	85	
Туреччина	66	37	45	85	
Мексика	81	30	69	82	
Росія	93	39	36	95	
Великобританія	35	89	66	35	25
Австрія	11	55	79	70	
Швеція	31	71	5	29	33
Ямайка	45	39	68	13	
Данія	18	74	16	23	

Близькими до України є культури таких країн, як: Румунія, Болгарія, Туреччина, Мексика, а найбільше відрізняються від нашої культури Великобританія, Австрія, Швеція, Ямайка та Данія.

Поряд з концепцією п'яти вимірів культури Г. Хофстеді, на погляд автора даної статті, заслуговує на увагу також теорія Ф. Тромпенаарса та Ф. Хемпдена-Тернера [7; 8], в якій запропоновано виділити три характеристики бізнес-культури:

- 1) ступінь централізації влади;
- 2) ступінь формалізації влади;
- 3) об'єкт, на який направлене управління.

Наведені характеристики дозволяють класифікувати управлінські культури за такими моделями: "Інкубатор"; "Керована ракета"; "Ейфелева вежа" та "Сім'я", що подано в табл. 2.

Типи культури "Інкубатор" та "Керована ракета" відносяться до егалітарних культур, у яких відстань між вищими та нижчими рівнями управління невелика, тому вони мають низький ступінь централізації управління. Найбільш яскравими представниками культури моделі типу "Інкубатор" є США і Канада, а типу "Керована ракета" – англосаксонські й північноєвропейські держави.

Тип "Сім'я" орієнтується на виконання вказівок, що надходять згори, і структура носить суто ієрархічний характер. Система влади в цілому базується на патерналістській основі, в якій ініціатива підлеглих має відповідати побажанням керівництва. Модель "Ейфелева вежа" має чітку рольову орієнтацію; у ній детально визначено функціональні обов'язки кожного працівника на кожному шаблі владної вертикалі. Модель типу "Сім'я" мають країни Азії, Латинської Америки, Південно-Західної Європи та держави СНД, тобто й Україна, а модель типу "Ейфелева вежа" – Німеччина та країни Центральної Європи [7; 8].

Однією з найбільш складних проблем культурної взаємодії в системі міжнародного менеджменту залишається крос-культурна комунікація.

Р. Гестеланд [9] виділив 40 моделей поведінки осіб під час проведення переговорів, які було поєднано у групи за такими класифікаційними параметрами: 1) орієнтація на операцію або відносини; 2) формальність бізнес-культур (формальні та неформальні культури); 3) невербальна поведінка (експресивні або стримані). У результаті була отримана матриця, яка дозволила класифікувати бізнес культури у такі групи: 1) Індія, Бангладеш, В'єтнам, Тайвань, Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Японія, Китай, Корея, Сінгапур, Росія, Україна, Польща, Румунія, Словаччина; 2) країни Балтії, Англія, Ірландія, Данія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Німеччина, Голландія, Чехія; 3) ОАЕ, Єгипет, Туреччина, Греція, Бразилія, Мексика; 4) Австралія, Канада, США; 5) Франція, Бельгія, Італія, Іспанія, Угорщина.

На основі проведеного дослідження особливостей української бізнес-культури [1 – 7] та теорії Р. Гестеланда [9] запропоновано матрицю крос-культурних комунікацій для України. За класифікацією груп країн, розробленою Р. Гестеландом [9], Україна належить до представників першої групи. Якщо розглядати взаємодію України з країнами – учасниками переговорів, то матриця складається всього з двох рядків (рисунок).

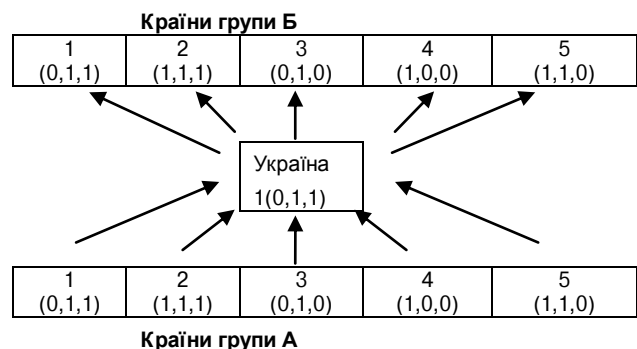


Рис. Взаємодія України з країнами групи А і з країнами групи Б

Країни групи А – це ті країни, які планують взаємодію з представниками української ділової культури. Країни групи Б – це країни, з якими планують взаємодіяти представники української нації.

На основі проведеного дослідження особливостей комунікаційних процесів, притаманних українській бізнес-культурі, розроблено ряд практичних рекомендацій щодо особливостей проведення переговорів з українськими партнерами:

1. Представники країн першої групи (до якої належить Україна) не відчують особливих проблем у спілкуванні ні за жодним з параметрів. Але в той же час слід враховувати табу, які для кожної країни різні.

2. Бізнесмени з другої групи країн, до якої належать представники країн Балтії і деяких країн Європи, у процесі переговорів будуть орієнтуватися на завдання, а не на людський фактор. Саме тому вони повинні враховувати і поважати бажання українських партнерів щодо пізнання співрозмовника до початку переговорів та налагодження дружнього контакту. Дуже важливі постійні візити й дзвінки українським партнерам, що сприяє встановленню атмосфери взаєморозуміння. Також слід врахувати, що якщо на перших зустрічах українці демонструють спокійні, стримані манери, то далі вони можуть проявляти більш емоційну поведінку.

3. Представники третьої групи (ОАЕ, Єгипет, Туреччина, Греція, Бразилія, Мексика) повинні враховувати те, що українці більш стримані у відносинах, ніж вони.

4. Бізнесмени четвертої групи країн, до якої належать країни Канади, Австралії, США, мають найбільші культурні відмінності. Представники цих груп країн у процесі переговорів жорстко орієнтовані на завдання, вони готові "приступити до справи" відразу після знайомства з потенційним партнером. Вони живуть в егалітарному суспільстві, і тому відчують себе незручно перед обличчям статусних відмінностей, за винятком тих, що спрямовані на особисті досягнення. Тому вони повинні звернути увагу саме на встановлення дружніх відносин з українськими партнерами.

5. Представники п'ятої групи (Франція, Бельгія, Італія, Іспанія, Угорщина) мають враховувати, що українці, перш за все, орієнтовані на відносини, а не на завдання, і що рівень невербальної поведінки у представників української нації нижче, ніж у їх бізнес-культури.

У сучасному крос-культурному менеджменті існує низка інших концепцій і методик щодо вивчення культури. Однак розглянуті методики Г. Хофстеді та Ф. Тромпенаарса, Ф. Хемпдена-Тернера та запропонована матриця є найбільш універсальними, саме тому міжнародному менеджеру рекомендується використовувати їх як інструмент вивчення національно-культурних особливостей окремих працівників в інтересах підвищення ефективності їх роботи і діяльності міжнародної фірми в цілому.

Напрямами подальшого дослідження буде аналіз інших складових української бізнес-культури у контексті крос-культурного менеджменту, а саме: мовних бар'єрів, невербального спілкування, стереотипів нації, сприйняття та рівня етноцентризму українців.

Література: 1. Выжлецов Г. П. Аксиология культуры / Г. П. Выжлецов. – СПб. : Изд. С.-Петербургского университета, 1996. – 152 с. 2. Корженко В. В. Влияние национальной культуры на формирования модели управления: методики кросс-культурного менеджмента [Электронный ресурс] / В. В. Корженко, Ж. А. Писаренко // Актуальные проблемы государственного управления. – 2009. – № 1 (35). – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdu/2009_1/index.html. 3. Алешина И. В. Западная и восточная деловые культуры [Электронный ресурс] / И. В. Алешина. – Режим доступа : <http://imperia.net.ua/modules.php?name=xImp&newsid=6441&xcatid=3>. 4. Бунина В. Г. Кросс-культурный менеджмент и межкультурная коммуникация : учебное пособие / В. Г. Бунина. – М. : ГУУ, 2008. –

128 с. 5. Hofstede G. Culture and organizations: software of the mind / G. Hofstede. – London ; New York : Mc Graw-Hill, 1991. – 219 p. 6. Костин А. И. Кросс-культурный менеджмент и политическая среда в условиях глобализации экономики / А. И. Костин, И. А. Костина // Вестник Московского университета. Сер. 12 : Политические науки. – 2005. – № 1. – С. 103–131. 7. Палеха Ю. I. Ключи до успіху, або Організаційна та управлінська культури / Ю. I. Палеха. – К. : Вид. Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 211 с. 8. Петрушенко Ю. М. Когнітивна концепція крос-культурного менеджменту / Ю. М. Петрушенко, Т. А. Голець // Вісник СумДУ. Серія : Економіка. – 2008. – № 1. – С. 120–128. 9. Mitry D. Managerial leadership and cultural differences of Eastern European economics [Electronic resource] / D. Mitry, T. Bradley. – Access mode : <http://marketing.byu.edu/htmlpages/ccrs/proceedings99/mitrybradley.htm/>.

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

Стаття надійшла до редакції
18.02.2011 р.

УДК 477.53

Журавльова Ю. Ю.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ПРОГРАМ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА У ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Анотація. Розглянуто необхідність підтримки малого підприємства саме на місцевому рівні. Досліджено діяльність Регіонального фонду підтримки підприємства по Полтавській області, який має відповідні програми.

Анотация. Рассмотрена необходимость поддержки малого предпринимательства именно на местном уровне. Исследована деятельность Регионального фонда поддержки предпринимательства по Полтавской области, который имеет соответствующие программы.

Annotation. The need to support small businesses at the local level is studied. The activity of the Regional fund of financial business support in Poltava region, which has the appropriate programs is suggested.

Ключові слова: мале підприємство, програми підтримки малого підприємства, регіональний фонд, фінансування, стан розвитку.

Інтеграція України у світове товариство передбачає створення оптимальної структури економіки країни. Саме розвиток малого бізнесу суттєво впливає на структурну перебудову економіки, надає їй певну гнучкість, мобілізує крупні фінансові і виробничі ресурси населення, акумулює в собі потужний антимонопольний потенціал, служить серйозним фактором розв'язання соціальних завдань. Досвід багатьох зарубіжних країн свідчить, що малі підприємства при всебічній державній підтримці сприяють створенню нових робочих

місць, насиченню ринку необхідними товарами і послугами та їх експорту, а також забезпечують значний внесок у валовий внутрішній продукт.

Одним з основних способів стабілізації економіки України є проведення цілеспрямованої соціально-економічної державної та регіональної політики, що дозволяє оптимізувати процес управління і надати відповідним органам право розробляти комплексні підходи до вирішення проблем регіонального розвитку, широко використовувати при цьому практику регіонального комплексного та цільового програмування і прогнозування в поєднанні із системою фінансових заходів.

Проблеми державної підтримки малого бізнесу ставили і вирішували в контексті фундаментальних досліджень державного регулювання підприємницької діяльності українські науковці: Варналії З. С., Говорушко Т. А., Дрига С. Г., Ісаченко Д. О., Манцуров І. Г., Тимченко О. Ф. [1 – 5]. Однак підтримка малого підприємництва саме на місцевому рівні є основним напрямом державної політики сприяння підприємству, яка здійснюється через регіональні й місцеві програми. Тому актуальним є дослідження ефективності цих програм саме на регіональному рівні.

Метою статті є дослідження програм підтримки малого підприємництва в Полтавській області.

Мале підприємництво є обов'язковим елементом ринкової економіки, одним із двигунів економічного та науково-технологічного прогресу в суспільстві, важливим стабілізаційним механізмом і засобом реалізації особливого підприємницького потенціалу населення.

Діяльність суб'єктів малого підприємництва, передусім, орієнтована на регіон, де вони працюють. Значно менше малих підприємств прагнуть розширити свою діяльність на більшу територію. Тому мале підприємництво пов'язано з умовами, що створюються для його існування на місцевому рівні, тобто певною мірою залежне від місцевої влади.

Підтримка малого підприємництва саме на місцевому рівні є ключовим напрямом державної політики сприяння підприємству, що здійснюється через регіональні й місцеві програми підтримки малого підприємництва.

Інструментом для виконання заходів регіональної та місцевої програм розвитку малого підприємництва у Полтавській області є Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області, який створений відповідно до Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19 жовтня 2000 р. № 2063-III [6]. Метою діяльності Фонду є один із визначальних пріоритетів державної політики – сприяння розвитку малого підприємництва на регіональному рівні. Засновниками фонду є Український фонд підтримки підприємництва, Полтавська обласна державна адміністрація. Фонд здійснює свою діяльність за рахунок об'єднання фінансових, матеріальних, нематеріальних та інших ресурсів засновників і учасників, спрямованих на підтримку та розвиток підприємства [7].

Перші кошти на рахунок Регіонального фонду надійшли в грудні 2001 р. й були використані на підтримку підприємства в січні – лютому 2002 р. Регіональний фонд підтримки підприємництва активно співпрацює з місцевими органами виконавчої влади та місцевого самоврядування з питань залучення коштів відповідних бюджетів для підтримки суб'єктів малого підприємництва. Також залучаються кошти районів і міст обласного підпорядкування, у яких не створені місцеві фонди підтримки підприємництва. Укладено договори з 18 райдержадміністраціями.

За основу в програмі діяльності Фонду покладено заходи Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області, яка розроблена відповідно до законів України "Про державну підтримку малого підприємництва" і "Про національну програму розвитку малого підприємництва" [6; 8]. Основне завдання, визначене цими документами для

Регіонального фонду підтримки підприємництва, полягає у сфері підтримки підприємництва на регіональному рівні.

При обґрунтуванні фінансового забезпечення виконання завдань Фонду беруться до уваги можливості обласного бюджету та положення Указу Президента України від 12.05.98 № 456/98 "Про державну підтримку малого підприємництва", якими рекомендовано облдержадміністраціям спрямовувати на підтримку малого підприємництва 0,5 % обласного бюджету [9].

Відповідно до норм Закону України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" термін дії програм галузей економіки залежить від специфіки галузі, а тому регіональні програми розвитку малого підприємництва розробляються на два роки [10].

За передбаченими відповідними програмами Фонд надає фінансово-кредитну підтримку на основі поворотності, строковості та забезпеченості через конкурс бізнес-проектів у вигляді фінансової підтримки на зворотній та безповоротній основах.

Стан розвитку малого підприємництва в області значно покращується: змінюється структура малих підприємств за видами економічної діяльності, продовжують збільшуватися обсяги реалізованої продукції, зростають надходження до бюджетів усіх рівнів від суб'єктів. Ці досягнення значною мірою отримані за рахунок позитивних зрушень щодо фінансової підтримки малого підприємництва, зокрема, завдяки Регіональному фонду підтримки підприємництва по Полтавській області.

Фінансове забезпечення реалізації заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області здійснювалося за рахунок коштів місцевих бюджетів та коштів державного бюджету на фінансування заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва [11].

Фінансове забезпечення коштами програм розвитку малого підприємництва за 2005 – 2008 рр. наведено у табл. 1 [14; 15].

Таблиця 1

Фінансове забезпечення коштами програм розвитку малого підприємництва у 2005 – 2008 рр.

	(тис. грн)			
Спрямування бюджетних коштів відповідно до бюджетних програм	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Комплексна програма	250,0	50,0	250,0	1 000,0
Національна програма	2,0	18,0	0,0	0,0
Фактично внесено до статутного Фонду засновниками:				
Українським фондом підтримки підприємництва;	20,0	30,0	120,0	135,0
Полтавською обласною державною адміністрацією	0,00	0,00	0,00	0,00
Фінансування міжнародного проекту "Інформаційно-консультаційний ресурс, створення системи мобілізації малого бізнесу в пріоритетних напрямках розвитку регіону"	0,00	0,00	71,4	27,5

Як видно з табл. 1, обсяг бюджетних коштів на реалізацію Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області має тенденцію до зростання.

Джерела фінансування програм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності Регіональним фондом підтримки підприємництва по Полтавській області у 2001 – 2009 рр. наведено у табл. 2 [12 – 16].

Таблиця 2

Основні показники фінансування програм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності Регіональним фондом підтримки підприємництва по Полтавській області у 2001 – 2009 рр.

(тис. грн)

Роки	Фінансування бізнес-проектів на поворотній основі (позика)	Джерела фінансування (місцевий, державний бюджети)			
		Кошти рефінансування	Кошти обласного бюджету	Кошти районних бюджетів	Кошти державного бюджету
2001	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2002	32,0	0,0	32,0	0,00	0,0
2003	128,0	16,0	92,0	20,0	0,0
2004	318,9	96,0	144,4	78,5	0,0
2005	231,8	179,8	0,0	54,0	0,0
2006	390,0	229,0	26,0	106,1	30,0
2007	616,9	262,3	226,0	112,1	0,0
2008	1 451,7	306,7	950,3	194,7	0,0
2009	872,2	527,7	200,0	144,5	0,0
Усього	4 042,8	1 617,5	1 671,3	709,9	30,00

Кошти державного бюджету були залучені лише у 2006 р. в обсязі 30 тис. грн. Ця сума є досить незначною для підтримки малого підприємництва Полтавської області з боку держави. Загалом обсяг надходжень з обласного та районних бюджетів щороку зростає, що свідчить про розвиток співпраці місцевих органів влади з суб'єктами підприємницької діяльності та взаємну зацікавленість районів у фінансовій підтримці пріоритетних галузей економіки області для розвитку та модернізації різних сфер господарської діяльності, а також поступового подолання проблеми безробіття, зменшення соціальної напруги в районах шляхом створення робочих місць у сфері малого підприємництва, розширення спектра фінансових послуг і підвищення конкурентоспроможності регіону. Фінансова криза відчутно вплинула на обсяг виділених коштів на фінансування у 2009 р. В умовах економічного спаду ця сума зменшилася.

Загалом за період 2003 – 2009 рр. мале підприємство Полтавської області завдяки районним надходженням отримало фінансову підтримку у сумі 709,9 тис. грн (табл. 3) [13 – 16].

Таблиця 3

Надходження коштів з районних бюджетів у 2003 – 2009 рр.

Райони	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Усього	
								тис. грн	%
Велокобачанський						10		10	1,41
Гадяцький	4	-4						0	
Глобинський		5	5					10	1,41
Гребінківський	8					5		13	1,84
Диканський	5	2	5	15	5	15	5	52	7,36
Зіньківський								0	
Карлівський	3			3,34	15	15	15	51,34	7,26
Кобеляцький								0	
Козельщинський					8	12	22,5	42,5	6,01
Котелевський			3					3	0,42
м. Кременчук								0	
Лохвицький	3	3	10	20	20	20	20	96	13,58
Лубенський	2	5	10		10	10	5	42	5,94
м. Лубни					5		10	15	2,12
Машівський	5,4			6,92				12,32	1,74
Миргородський								0	
Новосанжарський	5	15			20	20		60	8,49
Оржицький	7			5				12	1,70
Пирятинський			5			10		15	2,12
Полтавський				20	30	30	40	120	16,98
Решетилівський								0	
Семенівський								0	
Хорольський								0	
Чорнухівський		10	3	5	5	10	7	40	5,66
Чутівський			3	21	4	17,74	20	65,74	9,30
Шишацький	10	10	10	10		10		50	7,07
Усього	52,4	46	54	106	122	185	145	709,9	100,00

У 2003 – 2009 рр. найбільше коштів на здійснення фінансування проектів і програм з районних бюджетів спрямовує Полтавський (120 тис. грн, або 16,98 %), Лохвицький (96 тис. грн, або 13,58 %), Чутівський (65,74 тис. грн, або 9,30 %), Новосанжарський (60 тис. грн, або 8,49 %), Диканський (52 тис. грн, або 7,36 %) райони. Слід зазначити, що нестабільними є надходження Глобинського, Гребінківського, Оржицького, Машівського, Пирятинського районів.

Місцеві фонди підтримки підприємництва мають такі райони, як Зіньківський, Кобеляцький, Миргородський, Решетилівський, Семенівський, Хорольський райони та м. Кременчук. Тому з цих районів та міст обласного підпорядкування залучення коштів не здійснюється. Акумуляовані кошти на фінансову підтримку суб'єктів підприємницької діяльності розподіляються між відповідними районами, а також районами області, з якими не укладено договори.

Побудова взаємопов'язаної багаторівневої державної системи підтримки підприємництва сприяє реалізації принципів державної політики підтримки підприємництва, які закріплені в законодавстві України, передусім, малого підприємництва в сільській місцевості, та підвищує її ефективність. Виконання забезпечення надання фінансової підтримки пріоритетних напрямів передбачає створення в регіоні стабільної і гнучкої системи фінансово-кредитної підтримки суб'єктів підприємницької діяльності, спрощення доступу малих підприємств до кредитних та інвестиційних ресурсів, а також використання коштів. Загальна характеристика профінансованих бізнес-проектів суб'єктів підприємницької діяльності в пріоритетних галузях економіки у 2005 – 2009 рр. (у %) наведена в табл. 4 [14 – 16].

Таблиця 4

Загальна характеристика профінансованих бізнес-проектів суб'єктів підприємницької діяльності в пріоритетних галузях економіки у 2005 – 2009 рр., %

Назва	2005 – 2006 рр.	2007 – 2008 рр.	2009 р.
Транспорт	5	7	9
Виробництво і переробка сільськогосподарської продукції	10	17	19
Промисловість	22	14	10
Побутове обслуговування населення	23	20	18
Громадське харчування, випічка хлібобулочних виробів	16	14	21
Розвиток зеленого туризму	8	7	6
Проведення семінарів-тренінгів для підприємців, методологічне забезпечення	2	3	4
Переробка твердих побутових відходів	6	10	5
Інші види	8	8	8

У 2005 – 2006 рр. найбільш пріоритетними галузями економіки Полтавської області для фінансування є промисловість (22 %), побутове обслуговування населення (23 %) та громадське харчування, випічка хлібобулочних виробів (16 %). У 2007 – 2008 рр. передовими галузями діяльності малого підприємництва у сфері фінансування є: виробництво і переробка сільськогосподарської продукції (17 %), побутове обслуговування населення (20 %), громадське харчування (14 %), промисловість (14 %), переробка твердих побутових відходів (10 %). Розвиток сільського зеленого туризму складає 7 %, транспорт – 7 % від загальної кількості профінансованих проектів.

Пріоритетним напрямом фінансування у 2009 р. були такі сфери, як: виробництво і переробка сільськогосподарської продукції, громадське харчування, випічка хлібобулочних виробів, побутове обслуговування населення. Зростає інформаційна підтримка малого підприємництва, а саме: проведення тренінгів, семінарів для підприємців, методологічне забезпечення (з 2 до 4 %). Це підвищує кваліфікацію кадрів для сфери малого підприємництва через організацію професійного навчання, що сприяє започаткуванню власної справи, освоєнню бізнес-планування, юридичних аспектів ведення підприємницької діяльності, низьковитратного маркетингу, фінансового аналізу та методів ведення підприємницької діяльності.

Таким чином, обсяг надходжень з обласного та районних бюджетів постійно зростає. Це є позитивним фактом, оскільки свідчить про співпрацю місцевих органів влади з суб'єктами підприємницької діяльності та зацікавленість районів у фінансовій підтримці пріоритетних галузей економіки області. Оскільки наша держава вважається аграрною, позитивним є той факт, що серед підприємців популярними є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції. Це актуально, оскільки останнім часом основними галузями фі-

нансування пропонується визначати енергозберігаючі новітні технології. Також збільшується інформаційна підтримка малого підприємництва: проведення семінарів та тренінгів для підприємців, методологічне забезпечення, що підвищує кваліфікацію кадрів для сфери малого підприємництва.

Кожна регіональна програма повинна відображати особливості відповідного періоду становлення сектору малого підприємництва з урахуванням загальнодержавних пріоритетів, а також специфічні завдання щодо створення найбільш сприятливих умов для розвитку підприємництва в певному регіоні на конкретному етапі. Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області та місцеві фонди полегшують доступ суб'єктів підприємницької діяльності до фінансових ресурсів; сприяють підвищенню бізнес-культури та кваліфікації суб'єктів господарювання, отриманню ними досвіду для майбутньої діяльності.

Література: 1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій. – 4-те вид., стер. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2008. – 302 с. 2. Варналій З. С. Мікрокредитування малого підприємництва : монографія / З. С. Варналій, С. Г. Дрига. – Ірпінь : НУДПСУ, 2008. – 144 с. 3. Говорушко Т. А. Малий бізнес : навч. посібник / Т. А. Говорушко, О. Ф. Тимченко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 200 с. 4. Исаченко Д. А. Малые предприятия в экономике Украины : монография / Д. А. Исаченко ; Инс. проблем рынка и экон.-экол. исслед. НАН Украины. – Одесса, 2006. – 164 с. 5. Манцуров І. Г. Розвиток малих підприємств (статистичне оцінювання впливу на економічне зростання та конкурентоспроможність країни) : монографія / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2009. – 181 с. 6. Закон України "Про державну підтримку малого підприємництва" від 19.10.2000 р. № 2063-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 7. www.rada.pl.ua. 8. Закон України "Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва" від 21.12.2000 р. №2157-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 9. Указ Президента України від 12.05.98 №456/98 "Про державну підтримку малого підприємництва" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 10. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 23.03.2000 р. № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 11. Комплексна програма розвитку малого підприємництва у Полтавській області на 2009 – 2010 рр. – Полтава : ОДА, 2008. 12. Звіт про фінансову діяльність Фонду на виконання заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області у 2001 – 2002 рр. // Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області, 2003. 13. Звіт про фінансову діяльність Фонду на виконання заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області у 2003 – 2004 рр. // Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області, 2005. 14. Звіт про фінансову діяльність Фонду на виконання заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області у 2005 – 2006 рр. // Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області, 2007. 15. Звіт про фінансову діяльність Фонду на виконання заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва у полтавській області у 2007 – 2008 рр. // Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області, 2009. 16. Звіт про фінансову діяльність Фонду на виконання заходів Комплексної програми розвитку малого підприємництва у Полтавській області у 2009 р. // Регіональний фонд підтримки підприємництва по Полтавській області, 2010.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
03.02.2011 р.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ГОТЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Анотація. Розглянуто необхідність формування готельних мереж в Україні. Зроблено аналіз розвитку національних та міжнародних готельних мереж в Україні. Запропоновано використовувати основоположні принципи при формуванні та розвитку національних готельних мереж.

Анотація. Рассмотрена необходимость формирования гостиничных сетей в Украине. Осуществлен анализ развития национальных и международных гостиничных сетей в Украине. Предложено использовать основополагающие принципы при формировании и развитии национальных гостиничных сетей.

Annotation. The necessity of hotel chains forming in Ukraine are considered. The analysis of development of national and international hotel chains in Ukraine is realized. The basic principles of national hotel chains forming and development are suggested.

Ключові слова: національні готельні мережі, міжнародні готельні мережі, готельний оператор.

У сучасних умовах розвитку готельна індустрія характеризується високим рівнем конкуренції, підвищенням вимог до якості послуг, зростанням ступеня залежності від зовнішнього середовища. Особливої актуальності набувають питання формування готельних мереж з установленням єдиних стандартів обслуговування та централізованим наданням готелем значної кількості послуг.

Метою роботи є дослідження особливостей формування і розвитку міжнародних та національних готельних мереж в Україні.

Актуальність створення національних готельних мереж в Україні та забезпечення сприятливих умов для функціонування міжнародних готельних мереж обумовлена не тільки з погляду формування ділової й туристичної привабливості країни, що особливо важливе з урахуванням проведення Євро-2012, але і потребою якісного розширення вибору місць мешкання та відпочинку для зарубіжних і українських гостей відповідно до цілей приїзду й індивідуальних переваг.

Потреба в готелях, а отже, і в готельних мережах, специфічна внаслідок того, що "...її значення не зв'язані прямою залежністю з числом мешканців, розвитком промисловості, розмірами міст" [1, с. 20]. Формування потреби в готельних мережах тісно пов'язане з інтенсивністю міграційних процесів, збільшенням / зменшенням туристичних потоків. Так, згідно з даними адміністрації Держприкордонслужби України кількість іноземних громадян, які відвідали Україну, збільшилась з 2000 по 2009 рр. на 223,4 % (з 6,4 до 20,7 млн чол.), за даними Державної служби туризму і курортів України кількість туристів, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, за аналогічний період збільшилась з 2,01 до 2,20 млн. чол., що склало 13,7 % [2]. Ці позитивні тенденції у туристичній галузі безпосередньо сприяють збільшенню потреби у готель-

них підприємствах, а отже, і кількісному та якісному розвитку готельних мереж.

Формування і розвиток в Україні готельних мереж повинні базуватися на таких основоположних принципах:

функціонування готелів, що входять у мережу, повинно здійснюватися на основі сучасного менеджменту і з урахуванням особливостей роботи й технології в готельному бізнесі;

формування загальної інфраструктури, проведення єдиної цінової, рекламної та інших політик, централізація інших функцій управління повинні забезпечити готелям високу конкурентоспроможність порівняно з іншими сегментами готельного ринку;

дотримання єдиних стандартів у наданні готелями мережі послуг, забезпечуючи при цьому високу якість обслуговування.

Національна мережа готелів повинна бути взаємопов'язаною, злагодженою системою підприємств, забезпечуючи оптимальну роботу та розвиток готельного бізнесу.

При розробці національної готельної мережі необхідно враховувати основні фактори, які безпосередньо впливають на розташування готелів мережі та на її структуру:

потреба у готелях кожного населеного пункту залежно від кількості населення, наявності спортивних, розважальних комплексів, розвитку промисловості;

стан системи транспортних магістралей та транспортних вузлів;

якість зв'язку населених пунктів між собою;

вплив великих урбанізованих та промислово розвинених агломерацій на територію;

нерівномірність соціального й економічного розвитку регіонів держави.

На сьогоднішній день в Україні діє три готельні мережі під керівництвом двох готельних операторів: ТОВ "Прем'єр Інтернешнл" (до складу входять готельні мережі "Прем'єр Готелі" (Premier Hotels) та "Акорд Готелі" (Accord Hotels); Clubhouse Group Holdings Ltd управляє готельною мережею "7 днів" (табл. 1).

Таблиця 1

Національні готельні мережі*

Назва мережі	Готелі, які входять до складу мережі	Місто розташування готелю	Кількість зірок
ТОВ "Прем'єр Інтернешнл" (Premier International Ltd)			
"Прем'єр Готелі" (Premier Hotels)	"Прем'єр Палас"	Київ	****
	"Ореанда"	Ялта	****
	"Дністер"	Львів	****
	"Аврора"	Харків	****
	"Космополіт"	Харків	****
"Акорд Готелі" (Accord Hotels)	"Стар"	Мукачеве	****
	"Баккара"	Київ	
	"Русь"	Київ	***
Clubhouse Group Holdings Ltd	"Юність"	Одеса	***
	Clubhouse Group Holdings Ltd		
	"7 днів"	"7 днів"	Київ
"Дніпро"		Запоріжжя	**
"7 днів"		Кам'янець-Подільський	***

*Складено автором на основі робіт [3 – 5]

ТОВ "Прем'єр Інтернешнл" було засноване в 2003 р. як перший готельний оператор в Україні для об'єднання готелів класу "люкс" під брендом Premier Hotels з метою управління і підтримки єдиних стандартів якості й персоналізованого обслуговування. На сьогоднішній день учасниками мережі

Premier Hotels є 6 готелів: "Прем'єр Килим" в Києві, "Ореанда" в Ялті, "Дністер" у Львові, "Аврора" і "Космополіт" в Харкові; "Стар" у Мукачеве. З 2009 року компанія оголошує про створення нового бренду Accord Hotels, що об'єднує групу готелів середнього класу в єдину готельну мережу.

Серед переваг національних готельних мереж порівняно з міжнародними мережами необхідно виділити такі: адаптованість до місцевого ринку, обізнаність про законодавчу базу країни, краще розуміння місцевих традицій, звичаїв та особливостей, самостійність у створенні стандартів, швидкість та гнучкість у реагуванні на зміни ринку, налагодженість відносин з постачальниками та посередниками.

На сьогоднішній день в Україні діють готелі під управлінням п'ятих міжнародних готельних операторів, серед яких: Rezidor Hotel Group (Бельгія), Best Western International (США), HELIOPARK (Росія), Global Hyatt Corp. (США), Rixsos (Туреччина) (табл. 2).

Таблиця 2

Міжнародні готельні мережі в Україні*

Оператор	Готельна мережа	Готель	Номерний фонд	Кількість зірок	Рік відкриття
Rezidor Hotel Group	Radisson Blu Hotels & Resorts	Radisson Blu Hotel, Kiev	255	5	2005
		Radisson Airport Hotel, Kiev	344	н/д	2012
		Radisson Hotel, Alushta	63	4	2011
		Radisson Resort, Bolshaya Yalta	н/д	н/д	2012
Best Western International	Best Western	Best Western Hotel, Sevastopol	106	3	2010
HELIOPARK	HELIOPARK Hotels & Resorts	HELIOPARK Сосновая Роща	119	н/д	н/д
		HELIOPARK Альє Паруса	53	н/д	н/д
Global Hyatt Corp.	Hyatt Regency Kiev	Hyatt Regency, Kiev	234	5	2007
Rixsos	Rixos Hotels	Rixsos Hotel, Prikarpatye	370	5	2005

*Складено автором на основі робіт [6 – 10]

Першим міжнародним готельним оператором, який почав працювати в Україні, був Rezidor Hotel Group, відкривши у 2005 р. готель у Києві. Планується також відкриття ще трьох готелів у 2011 – 2012 рр., які будуть входити до складу мережі Radisson Blu Hotels & Resorts.

Існує ряд моделей виходу на готельний ринок України іноземних мережних готельних операторів:

1) придбання існуючого готелю. У цьому випадку виникає питання реконструкції й переоснащення будинку готелю і внутрішніх приміщень під стандарти мережі;

2) будівництво нового готелю. У цьому випадку мережні готельні оператори мають можливість втілити свій проект повною мірою, що забезпечує повну відповідність будинку готелю вимогам та специфіці готельної мережі, до складу якої він буде входити. Однак цей варіант має ряд недоліків, зокрема, виникає потреба в пошуці й одержанні площадки під будівництво, у юридичному забезпеченні прав на земельну ділянку і в одержанні всіх погоджень і дозволів;

3) придбання частки у будівництві або акцій у готелі;

4) управління готелем як готельний оператор. "У міжнародній практиці зустрічаються два основні типи готельних операторів: глобальний оператор, який є одночасно правласником торгової марки і бере на себе управління об'єктами готельної нерухомості за дорученням її власника на підставі довгострокового договору управління, тобто управляє всіма операціями готелю; незалежний оператор, який володіє великим практичним досвідом і ноу-хау у сфері управління готельною нерухомістю і бере на себе управління готелями також на підставі договору управління, як правило, під тією або іншою торговою маркою. Такий оператор працює, як правило, з декількома торговими марками, правласники яких через його високу професійну репутацію, досвід і наявне ноу-хау у сфері управління готельною нерухомістю надають йому відповідну довіру" [11, с. 13].

Кожний з перерахованих типів операторів має свої переваги та недоліки. Вибір одного із них залежить від досвіду, потреб та можливостей власника готельної нерухомості.

Отже, розвиток національних готельних мереж в Україні знаходиться на початковому етапі. Існують два національних готельних оператори: ТОВ "Прем'єр Інтернешнл" (до складу входять готельні мережі "Прем'єр Готелі" (Premier Hotels) та "Акорд Готелі" (Accord Hotels); Clubhouse Group Holdings Ltd управляє готельною мережею "7 днів". Формування в Україні національних готельних мереж визначається необхідністю вирішення таких завдань, як: забезпечення зростаючих об'ємів в'їзного туризму, готельними послугами на рівні сучасних міжнародних стандартів; створення нових робочих місць у сфері послуг; підтримка підприємництва у сфері готельного бізнесу при створенні готельних мереж. Появі в Україні міжнародних готельних мереж сприяє сприятливе географічне положення, низький рівень насичення ринку, високий попит на готельні послуги. В Україні діють готелі під управлінням п'ятих міжнародних готельних операторів, серед яких: Rezidor Hotel Group (Бельгія), Best Western International (США), HELIOPARK (Росія), Global Hyatt Corp. (США), Rixsos (Туреччина).

Література: 1. Байлик С. И. Гостиничное хозяйство. Проблемы, перспективы, сертификация [Текст] / С. И. Байлик. – К. : ВИРА-Р, 2001. – 208 с. 2. Туристичні потоки [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/potoki2006_u.htm. 3. Прем'єр Готелі. – Режим доступу : <http://www.premier-hotels.com.ua>. 4. Акорд Готелі. – Режим доступу : <http://www.accord-hotels.com.ua>. 5. 7 днів. – Режим доступу : <http://www.7dney.com/ua>. 6. Radisson Blu Hotels & Resorts. – Режим доступу : <http://www.radissonblu.com>. 7. Best Western Hotel Sevastopol. – Access mode : <http://www.sevastopol-hotel.com.ua>. 8. HELIOPARK Hotels & Resorts. – Access mode : <http://www.heliopark.ru>. 9. Hyatt Regency Kiev. – Access mode : <http://kiev.regency.hyatt.com/hyatt/hotels/index.jsp?null>. 10. Rixsos Hotel Prikarpatye. – Access mode : <http://rixos.com.ua>. 11. Захаров А. Формулы успешного отеля: мифы о брендах и операторах [Текст] / А. Захаров // Гостиничное дело. – 2008. – Апрель. – С. 12–16.

Рецензент
канд. екон. наук,
професор Єрмаченко В. Є.

Стаття надійшла до редакції
24.02.2011 р.

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Анотація. Розглянуто зарубіжний досвід фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад на рівні конституційного та організаційного закріплення повноважень органів місцевого самоврядування.

Анотация. Рассмотрен зарубежный опыт финансирования социально-экономических потребностей административно-территориальных формирований на уровне конституционного и организационного закрепления полномочий органов местного самоуправления.

Annotation. The experience of foreign financing of socio-economic needs of local communities at the constitutional and institutional strengthening the powers of local governments is considered.

Ключові слова: місцеве самоврядування, міжбюджетні відносини, повноваження органів місцевого самоврядування, доходи місцевих бюджетів, видатки органів місцевого самоврядування.

Проведені дослідження процесу становлення та розвитку місцевого самоврядування в Україні дозволили виявити цілий ряд загальнодержавних проблем у сфері забезпечення фінансовими ресурсами органів місцевого самоврядування. До найбільш актуальних слід віднести: недосконалий розподіл повноважень та відповідальності між учасниками бюджетного процесу; недостатність власних стабільних доходів та низьку частку місцевих податкових надходжень у складі місцевих бюджетів; високу залежність місцевих бюджетів від міжбюджетних трансфертів; відсутність зацікавленості органів місцевого самоврядування в соціально-економічному розвитку як окремої адміністративно-територіальної одиниці, так і країни в цілому. Наявність вищезазначених проблем свідчить про досить низький рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, якими можуть розпоряджатися органи місцевого самоврядування при вирішенні питань фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад.

Сучасні економічні реалії потребують подальшого вдосконалення міжбюджетних відносин. Підвищення рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, а відповідно і територіальних громад, можливо досягнути шляхом розширення для органів місцевого самоврядування повноважень щодо надання суспільних благ, послуг та виконання соціальних зобов'язань. Більшість зарубіжних держав прагнуть створити необхідні умови для своїх територіальних формувань, які б дозволили максимально реалізувати їх можливості та збільшити внесок у національну економіку. У зв'язку з цим доречно вивчити багатий досвід економічно розвинених країн у сфері фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад з метою виявлення можливостей його впровадження в Україні.

Вагомий внесок у вивчення світового досвіду розвинених країн у цій сфері суспільних відносин зробили вітчизняні

та зарубіжні вчені і практики: С. Слухай, О. Гончаренко, О. Чернявська (Волкова), В. Зайчикова, І. Луніна, К. Павлюк, Л. Демиденко, О. Кириленко, В. Кравченко, Г. Семенов, Л. Панасюк, С. Буковинський, Т. Бондарук, В. Буряк, В. Барецький, А. Вагнер, М. Фрідмен та ін. Разом з тим, необхідність вирішення проблем, що виникають сьогодні у процесі становлення та розвитку міжбюджетних відносин в Україні, потребує подальших наукових досліджень та постійного перегляду вітчизняного і зарубіжного досвіду з метою пошуку найбільш ефективних методів фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад. Вищевикладене й свідчить про актуальність даного дослідження.

Метою статті є узагальнення зарубіжного досвіду фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад та оцінка можливості його використання в Україні.

Вивчення та узагальнення зарубіжного досвіду щодо фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад здійснено шляхом оцінки процесів, що характеризують дане явище на рівні конституційного та організаційного закріплення повноважень органів місцевого самоврядування.

Конституційний підхід розподілу функцій між центральною та місцевою владою дозволяє розглянути його особливості залежно від форми державного устрою, системи управління та структури бюджетної системи в державі.

Залежно від форми державного устрою та управління, доречно виділити країни з федеральним устроєм та унітарною формою правління [1, с. 37]. Унітарна форма правління надає всі повноваження національному уряду, влада якого обмежується тільки повноваженнями конституції. Унітарна форма правління є домінуючою і, в основному, використовується європейськими країнами, включаючи Данію, Францію, Англію, Японію, Норвегію, Іспанію, Італію та Швецію. Система місцевих бюджетів в унітарних країнах встановлюється на основі єдиного загальнодержавного законодавства. Середні ланки самоврядування унітарних країн, як правило, не мають фіскального органу, якому підпорядковуються органи нижчого рівня.

Федеральна система забезпечує розподіл повноважень між національним урядом та урядами різних рівнів. Федеральну систему мають такі країни, як США, Канада, ФРН, Росія. Федералізм допускає незалежне виконання завдань у регіональних адміністративних зонах. Види місцевих бюджетів у федеративних країнах визначаються на основі законодавства кожного суб'єкта федерації.

Іншим напрямом дослідження є аналіз механізму організації влади на місцях, що визначається особливостями побудови англо-американської та континентальної (рейнської) моделі національних економік.

Характерними рисами англо-американської моделі є: значна автономія органів місцевого самоврядування відносно держави (вони формально виступають як такі, що діють автономно в межах наданих їм повноважень); контроль за їх діяльністю здійснюється непрямым шляхом, тобто через центральні міністерства; органи місцевого самоврядування можуть робити лише те, що прямо передбачено законом.

Континентальна модель поширена у країнах Європи, франкомовних країнах Африки, у багатьох країнах Латинської Америки. Дана модель характеризується високим ступенем централізації; наявністю вертикальної підпорядкованості; поєднанням місцевого самоврядування і прямого державного управління на місцях; органам місцевого самоврядування дозволяється робити все, що не заборонено законом. Виділяють два різновиди континентальної моделі: перша передбачає як самоврядування територіальної громади, так і регіональне самоврядування (застосовується у Франції та Італії); друга визначає лише самоврядування територіальних громад (характерно для Польщі, Болгарії, Туреччини, Фінляндії, Іраку тощо).

Для систем організації місцевої влади Німеччини, Австрії, Росії характерні ознаки і англо-американської, і континентальної моделей [2, с. 11–14].

Як показав досвід економічно розвинених країн, адміністративна компетенція органів місцевого самоврядування на високому рівні виконувати свої функції значною мірою залежить від розмірів адміністративно-територіальних формувань. У багатьох європейських країнах, у тому числі у Франції та Німеччині, населення окремих територіальних утворень складає менше 1 тисячі чоловік, населення більшої частини адміністративно-територіальних одиниць коливається від 1 до 5 тисяч мешканців. З одного боку, чим менше територіальне формування, тим простіше місцевим органам влади приймати необхідні рішення щодо їх соціально-економічного розвитку. З іншого – малі територіальні утворення несуть у собі труднощі економічного та адміністративного характеру. Це і доцільність надання їм фінансової автономії, і спроможність відповідних органів місцевого самоврядування належним чином виконувати функції, що відносяться до їх компетенції.

У багатьох зарубіжних країнах дана проблема була вирішена шляхом проведення адміністративно-територіальної реформи з укрупнення адміністративно-територіальних одиниць.

Адміністративно-територіальний устрій держави визначає структуру її бюджетної системи. Після проведених вищезазначених реформ в унітарних країнах, в основному, сформувалась дворівнева бюджетна система, у федеративних – триврівнева. Так, США як федеративна держава має три бюджетні рівні – федеральний, бюджети штатів та місцеві бюджети. Сучасний бюджетний устрій ФРН також має три рівні – федеративний, земельний і обциний. Бюджетна система Японії, Франції, Великої Британії – дворівнева, складається з державного та місцевих бюджетів.

Характерною особливістю як унітарних, так і федеративних держав є те, що кожна складова їх бюджетної системи є незалежною та функціонує автономно. При цьому бюджети адміністративно-територіальних одиниць нижчого рівня не включаються до бюджетів адміністративно-територіальних одиниць вищого рівня. Відповідно, у цих державах, на відміну від України, не формується єдиного зведеного бюджету держави та зведених бюджетів адміністративно-територіальних формувань.

Підхід до організаційної форми розмежування функцій між центральною та місцевою владою стосується питань децентралізації видаткових повноважень, дохідних джерел та фінансового вирівнювання адміністративно-територіальних формувань.

Порівняти пропорції розподілу функцій між рівнями влади у різних країнах дає змогу показник децентралізації, який характеризує частку видатків органів місцевого самоврядування у загальній сумі витрат бюджетної системи. Так, у Канаді і Данії цей показник становить 60 %, в Іспанії – 52 %, у Швеції – 44 %, у США і Німеччині – 43 %, в Ірландії і Бельгії 42 %, у Фінляндії – більше 38 %, в Австрії і Нідерландах – до 35 %, в Італії – 32 %, у Норвегії, Польщі і Ісландії – близько 30 %, у Великій Британії і Чехії – 29 %, у Латвії – 28 %, у Литві – 26 %, в Угорщині – 26 %, в Естонії – 25 %, у Франції – 20 % [3, с. 561, 562; 4, с. 501]. Для порівняння, частка видатків місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України протягом останніх десяти років коливається в межах 39 – 42 % [5, с. 54, 55]. Наведені дані свідчать, що прямої залежності між рівнем витрат місцевого самоврядування і формою державного устрою та управління в державі не існує. При цьому вагоме значення має рівень фінансової спроможності органів місцевого самоврядування виконувати передані від центрального уряду повноваження.

Заслужовує на увагу досвід економічно розвинених країн щодо чіткого розподілу сфер державних послуг між центральним урядом і органами місцевого самоврядування

різного рівня. Адаже в Україні актуальною проблемою є відсутність у законодавчих документах, які визначають правовий статус місцевого самоврядування, чітких критеріїв розмежування видів видатків між місцевими бюджетами, а відповідно, критеріїв розподілу функцій, повноважень і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування.

Світова практика вказує на застосування різного роду моделей розподілу повноважень між центральними і субнаціональними рівнями влади. При цьому є деякі види державних послуг, які закріплені переважно на субнаціональному рівні, передусім, це житлово-комунальне господарство, благоустрій територій населених пунктів, місцевий громадський транспорт, пожежна охорона, охорона правопорядку тощо. У більшості промислово розвинених країн (за винятком США і Великобританії) освіта фінансується центральними урядами. У країнах, що розвиваються, такі витрати, а також витрати на охорону здоров'я, як правило, здійснюються із регіональних чи місцевих бюджетів. Проведені дослідження свідчать, що ефективність бюджетної системи базується на децентралізованому наданні більшості суспільних благ. На центральному рівні державної влади повинні концентруватися повноваження з питань, що мають загальнодержавне, стратегічне значення [6].

Для виконання наданих повноважень за органами місцевої влади закріплюються дохідні джерела, обсяги та принципи надходження яких значно різняться. Так, країни Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) можна умовно розділити на чотири групи. Перша група, яка включає США, Канаду, Японію, Австралію, Велику Британію, характеризується більшою самостійністю регіональної і місцевої влади, що спирається на широкі податкові повноваження. Для другої групи, до якої входять країни Північної Європи: Данія, Норвегія, Швеція і Фінляндія, характерна висока частка участі регіональної та місцевої влади у фінансуванні соціальних витрат. Федеративні країни Західної Європи (Австрія, Німеччина, Швейцарія) відзначаються суттєвим ступенем автономності бюджетів різного рівня у поєднанні з розвинутою системою співробітництва органів влади різних рівнів. Четверта група, до якої входять Бельгія, Франція, Греція, Італія, Нідерланди, Португалія й Іспанія, характеризуються значною фінансовою залежністю регіонів від центрального бюджету [7].

Реальний обсяг повноважень органів місцевого самоврядування характеризує частка доходів місцевих бюджетів у структурі консолідованого бюджету країни або рівень валового внутрішнього продукту (ВВП), що перерозподіляється через доходи місцевих бюджетів. У більшості країн Центральної та Східної Європи місцеві бюджети становлять від 20 до 29 % консолідованого бюджету держави. Мінімальні обсяги місцевих бюджетів у Чехії, Естонії та Литві, максимальний – у Польщі [8]. Середній рівень частки доходів місцевих бюджетів у ВВП у країнах з перехідною економікою на 8,6 % нижче, ніж у країнах з розвинутою економікою, і становить 8,0 % [9]. Для порівняння, частка доходів місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті України у 2008 р. склала 24,8 %, що значно нижче рівня 1997 р. (43,2 %); частка доходів місцевих бюджетів у перерозподілі ВВП у 2008 р. проти 1997 р. також зазнала суттєвого скорочення з 13,0 до 7,8 % [5, с. 54, 55]. Нестабільний рівень даних показників в Україні є свідченням недосконалої системи формування доходів її місцевих бюджетів.

Структура доходів місцевих бюджетів залежить від ступеня самостійності відповідних адміністративно-територіальних формувань. Основою дохідної частини місцевих бюджетів більшості економічно розвинених країн є податкові надходження. Найвища частка податкових надходжень характерна для Швеції (74 %), Німеччини (60 %), Канади (59 %). Місцеві доходи Іспанії і Італії на 54 і 49 % формуються за рахунок неподаткових платежів, при цьому частка податкових платежів відповідно складає 35 і 38 %. Доходи адміністративно-територіальних формувань Великобританії значно залежні від центрального уряду, адже близько 70 % їх місцевих

бюджетів складають державні дотації і субвенції і лише 30 % – власні податкові і неподаткові надходження [8; 9].

Основну частину доходів місцевих бюджетів України, як і більшості зарубіжних країн, формують податкові надходження. Їх частка у 2008 році склала 80,2 %, що значно вище рівня економічно розвинених країн [5, с. 54, 55]. Однак у зарубіжних країнах податкові надходження – це кошти, які використовуються органами місцевого самоврядування на виконання ними своїх функцій. В Україні податкові надходження – це кошти, які є джерелом формування як власних, так і закріплених доходів (доходів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів і використовуються органами місцевого самоврядування для фінансування покладених на них законом повноважень органів виконавчої влади). При цьому слід зазначити, що частка податкових надходжень, яка використовується для фінансування органами місцевого самоврядування власних повноважень, не перевищує 5 % загальної суми доходів місцевих бюджетів. Звісно за рахунок таких коштів органи влади на місцях не мають можливості фінансового вирішення власних проблем територіальних громад. Такий підхід до формування доходів місцевих бюджетів України суперечить принципам ст. 9 Європейської Хартії місцевого самоврядування та не має нічого спільного з процесом його фінансової децентралізації.

Майже немає країн, в яких для фінансування місцевих бюджетів не застосовувалися б державні трансферти як інструменти фінансового вирівнювання. Обсяги і призначення трансфертів залежать від розподілу повноважень між різними рівнями виконавчої влади та наявності у них інших джерел доходів [10].

Джерелами виплат бюджетних трансфертів можуть бути відрахування частки надходжень від одного або декількох податків, що сплачуються до Державного бюджету, або щорічні асигнування з Державного бюджету. У розвинених країнах перевагу надають першому джерелу, у країнах з перехідною економікою, часто в міру політичних мотивацій та можливостей бюджету вищого рівня, – бюджетним асигнуванням [11, с. 44].

Цікавим щодо організації міжбюджетних відносин є досвід Німеччини. Забезпеченість податковими доходами місцевих бюджетів у цій країні досягається шляхом не тільки вертикального, а й горизонтального фінансового вирівнювання. Горизонтальне фінансове вирівнювання здійснюється за рахунок відрахувань від прибуткового податку, податку на прибуток та податку з обороту земель-донорів – землям-акцепторам, а потім і комунам. Крім того, фінансове вирівнювання комун здійснюється земельним законодавством на підставі переказів їм частини власних земельних податків з метою створення в усіх комунах рівних умов життя, гарантованих конституцією країни [8].

Досліджуючи сферу міжбюджетних відносин в Україні, авторами виявлено наступне. Згідно з Законом України "Про місцеве самоврядування в Україні", якщо розмір закріплених за місцевими бюджетами загальнодержавних податків та зборів перевищує мінімальний розмір місцевого бюджету (доходи І кошика), то частина надлишку вилучається до Державного бюджету з метою подальшого фінансового вирівнювання місцевих бюджетів, які цього потребують. Відповідне переміщення коштів призводить до того, що вони вилучаються у тих місцевих бюджетів, які їх і потребують, що зумовлює посилення залежності економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць від рішень, прийнятих центральною владою. Держава як донор, при цьому, породжує пасивність місцевих органів влади у формуванні доходів, необхідних для виконання делегованих на них законом повноважень, що є серйозною перешкодою соціально-економічного розвитку територіальних формувань.

Цікавим є досвід зарубіжних країн, зокрема Великої Британії та Франції, щодо структури місцевого бюджету, який поділяється на два самостійних види – це бюджет поточної

діяльності (функціональний) та бюджет розвитку (інвестиційний). Кожен вид бюджету має власні доходи і видатки. При цьому в Україні згідно зі ст. 63 Бюджетного кодексу місцевий бюджет містить у собі надходження і витрати на виконання повноважень органів влади Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, які складають єдиний баланс відповідного бюджету. Бюджет розвитку є складовою частиною спеціального фонду місцевого бюджету (ст. 71 Бюджетного Кодексу).

Слід звернути увагу на видатки бюджету розвитку (бюджету інвестицій). В Україні до витрат бюджету розвитку належать: погашення основної суми боргу місцевого самоврядування; капітальні вкладення; внески органів місцевого самоврядування до статутних фондів суб'єктів господарювання. Кошти бюджету розвитку зарубіжних країн направляються, крім цього, на розвиток соціальної інфраструктури; придбання устаткування і обладнання та на фінансування інших інвестиційних програм.

Таким чином, дослідження сучасних вітчизняних проблем фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад та зарубіжних важелів їх подолання дає змогу виділити такі шляхи оптимізації фінансової діяльності органів місцевого самоврядування: 1) запровадити поділ місцевих бюджетів на два самостійних види (бюджет поточної діяльності і бюджет розвитку (інвестицій)); 2) наповнити бюджет розвитку реальними податковими надходженнями та розширити напрями спрямування коштів даного бюджету (на розвиток соціальної інфраструктури та фінансування різноманітних інвестиційних програм); 3) на законодавчому рівні досягти чіткого розподілу функцій, повноважень і відповідальності органів та посадових осіб місцевого самоврядування; 4) підвищити частку власних надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів за рахунок розвитку їх власної податкової бази.

Створення реального механізму забезпечення доходних джерел органів місцевого самоврядування відповідно до їх видаткових повноважень і є необхідною умовою фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад.

Література: 1. Дубішев В. П. Регіон в системі відносин господарського комплексу держави / В. П. Дубішев. – Полтава, 1996. – 183 с. 2. Принципи Європейської Хартії місцевого самоврядування : навч. посібн. / М. Пітчик, В. Кравченко, Е. С. Моньйо, Б. Фонтен, В. Черніков та ін. – К., 2000. – 136 с. – С. 11–14. 3. Місцеві фінанси : підручник / за ред. О. П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с. 4. Фінанси : підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с. 5. Статистичний щорічник України за 2008 рік : Держкомстат України / за ред. Осауленка О. Г. – К. : Вид. "Консультант", 2009. – С. 54–55. 6. Буковинський С. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування як чинник економічного зростання / С. Буковинський // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 9–15. 7. Чугунов І. Актуальні проблеми розподілу бюджетних трансфертів / І. Чугунов, А. Буряченко // Економіст. – 2001. – № 6. – С. 58–60. 8. Слухай С. В. Зарубіжний досвід організації місцевих фінансів / С. В. Слухай, О. В. Гончаренко // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 12–20. 9. Павлюк К. В. Формування доходів місцевих бюджетів / К. В. Павлюк // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 24–37. 10. Дем'янюк А. В. Фіскальний федералізм та проблеми збалансованості бюджетів / А. В. Дем'янюк // Фінанси України. – 2001. – № 23. – С. 23–28. 11. Вступ до Бюджетного кодексу : навчальний курс застосування положень Бюджетного кодексу. Модуль 1 / Проект підтримки економічної та фіскальної реформи "SEFR". – К. : Міленіум, 2001. – 96 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
доцент. Гавкалова Н. Л.

Стаття надійшла до редакції
06.10.2010 р.

УДК 330.341.1

Паламарчук О. С.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНУ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Анотація. Подано визначення поняття "інноваційний потенціал регіону". Наведено перелік складових інноваційного потенціалу регіону. Розкрито могутність інноваційного потенціалу й продуктивність його використання.

Анотация. Представлены определения понятия "инновационный потенциал региона". Приведен перечень составляющих инновационного потенциала региона. Раскрыты мощность инновационного потенциала, продуктивность его использования.

Annotation. The definition of "region innovative potential" is given. The list of components of region innovative potential is suggested. A strong capacity and the productivity of innovative potential use are considered.

Ключові слова: інноваційний потенціал регіону, інноваційний розвиток, інноваційний процес, інноваційна діяльність.

Складовою ефективною регіональною політикою виступає інноваційна політика економічного і раціонального використання місцевих ресурсів, широкого застосування маловідходних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій.

Стале економічне зростання будь-якого підприємства, регіону чи держави в сучасних умовах господарювання може бути забезпечене лише за рахунок розвитку інноваційної діяльності. Темпи та якість інноваційних процесів прямо залежать від інноваційного потенціалу регіону. Тому дослідження його сутності є актуальним.

Існує значна кількість публікацій, присвячених проблемам формування та оцінки потенціалу. Багато праць вітчизняних науковців присвячено аналізу категорії "економічний потенціал". Характерним є те, що трактування цієї категорії досить широке – від вузького його визначення як обсягу виробництва продукції до широкого трактування економічного потенціалу як складної системи різних його видових проявів.

Теорія ринкової економіки спирається на вихідний постулат: усі суб'єкти підприємництва функціонують в умовах обмежених ресурсів. З цього випливає основний методологічний висновок, що кожен елемент господарської системи володіє певними видами переваг. За цих припущень під потенціалом розуміється можливість і готовність суб'єктів ринку спеціалізуватися в тих видах діяльності та виробництва, за якими в кожен момент часу є абсолютні або порівняльні переваги [1, с. 30].

Останнім часом поняття інноваційний потенціал знаходить все більшого поширення, з'являються дослідження аналізу різних аспектів цієї категорії. Варто звернути увагу на праці таких економістів, як: Л. Антонюк, І. Балабанов, Б. Буркинський, О. Василенко, Є. Галушко, В. Громека, І. Джаїн, Г. Добров, А. Єпіфанов, С. Ілляшенко, М. Ільїн, В. Калищенко, Д. Кокуріна, А. Костенко, Є. Лазарева, Є. Лапін, Л. Мартюшева, А. Масалов, Л. Мельник, А. Поручник, В. Савчук та ін.

Тому метою даної статті є визначення поняття "інноваційний потенціал регіону" і характеристика його складових. Відповідно до мети поставлені такі завдання:

розглянути і проаналізувати різні підходи щодо визначення поняття "інноваційний потенціал регіону";

виділити характерні риси інноваційного потенціалу регіону;

навести перелік і охарактеризувати складові інноваційного потенціалу регіону.

І. Джаїн констатує: "Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупну здатність науково-технічних знань і практичного досвіду, які є в розпорядженні суспільства на даному етапі його розвитку" [2, с. 20].

В. Громека під інноваційним потенціалом розуміє єдність і взаємодію наукового, освітнього, управлінського і модернізованої частки технічного потенціалів. Інноваційний потенціал він визначає як частину економічного потенціалу, що забезпечує розвиток науки та техніки і впровадження їх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим її зростання [3, с. 179].

Є. Лапін вважає, що інноваційний потенціал разом з інформаційним є складовими частинами інтелектуального потенціалу підприємства. Вони регулюють виробничі процеси, сприяють підвищенню продуктивності живої праці, ефективності використання предметів праці й енергетичних ресурсів, допомагають підняти рівень і ефективність технологій [4, с. 37, 38].

Слід зауважити, що потенціал необхідно розглядати не тільки в межах підприємства, але і в межах території (регіону, держави), галузі. У цьому контексті особливої актуальності набуває проблема наукового дослідження регіонального інноваційного потенціалу.

А. Масалов інноваційний потенціал регіону визначає як категорію особливого змісту, яка містить не тільки інноваційні ресурси та механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці [5, с. 12].

Л. Мартюшева і В. Калищенко вважають, що інноваційний потенціал – це сукупність організованих у визначених соціально-економічних формах ресурсів, які за допомогою внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища можуть бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства [6, с. 61].

Д. Кокуріна визначає, що інноваційний потенціал регіону містить невикористані, приховані можливості накопичення ресурсів, які можна задіяти для досягнення цілей економічних суб'єктів [7, с. 111].

Б. Буркинський і Є. Лазарева дійшли думки, що це сукупність кадрових, науково-дослідницьких, матеріальних, ринкових, інтелектуальних, інформаційних, фінансових ресурсів (потенціалів), які потрібні для інноваційної діяльності, тобто безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, метою якого є задоволення потреб економіки та суспільства у нових або вдосконалених видах продукції чи послуг й підвищення конкурентоспроможності регіону та країни загалом [8, с. 16].

І. Балабанов вважає, що інноваційний потенціал регіону виражається сукупністю різних видів ресурсів, зокрема матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших, необхідних для інноваційної діяльності [9, с. 208].

За визначенням Л. Антонюка, А. Поручника та В. Савчука інноваційний потенціал галузі чи регіону відображає спроможність і готовність галузі (регіону) здійснювати ефективну інноваційну діяльність. Під спроможністю розуміють наявність і збалансованість структури потенціалу, а під готовністю – достатність і збалансованість розвитку потенціалу і наявних ресурсів для ефективною інноваційної діяльності [10, с. 25].

Г. Добров вважає, що інноваційний потенціал регіону – це здатність до змін, поліпшення прогресу як джерела розвитку. Доказом цього є таке явище, як дифузія інновацій. Використання нового обладнання призводить до виготовлення нової продукції, яка, у свою чергу, виходячи на ринок, стає джерелом, фактором подальших змін. При цьому ефект від тиражування інновацій зростає швидше, ніж сам тираж [11, с. 39].

У Законі "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" інноваційний потенціал регіону висвітлюється як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки [12].

Проаналізувавши різні підходи, можна сказати, що інноваційний потенціал регіону – це наявні в розпорядженні регіону можливості і готовність до створення і використання на даній території або за її межами нововведень, що забезпечують йому стійкий соціальний, економічний і екологічний розвиток.

Отже, можна виділити такі характерні риси інноваційного потенціалу регіону:

1) інноваційний потенціал регіону визначається наявними в його розпорядженні можливостями до змін. Інноваційний потенціал створює умови, достатні для забезпечення поступального інноваційного розвитку регіону за допомогою створення новацій і цілеспрямованого перетворення їх у нововведення;

2) інноваційний потенціал регіону характеризується наявністю конкретних, як залучених, так і не залучених у виробництво ресурсів, але підготовлених до використання;

3) інноваційний потенціал регіону може бути охарактеризований, з одного боку, досягнутим рівнем соціально-економічного розвитку регіону, з іншого – можливостями забезпечення його подальшого зростання.

Розглянемо структуру інноваційного потенціалу регіону. Вона включає такі складові: науково-дослідницький, кадровий (або трудовий), фінансовий, матеріально-технічний (або виробничий), ринковий, організаційно-правовий, інформаційний, інвестиційний і маркетинговий потенціали.

Науково-дослідницький потенціал регіону становить сукупність новацій, створених власними силами, можливостей і здатностей регіону знайти й отримати права на використання необхідних йому новацій. Науково-дослідницький потенціал регіону характеризує обсяги науково-дослідницьких робіт у вартісному та кількісному виразах, структуру цих робіт за секторами економічної діяльності, дає змогу створити атмосферу творчості, накопичення знань та інформації у вигляді теорій, наукових праць, програм, винаходів, продукування ідей тощо [8, с. 17]. Основним завданням науково-дослідницької компоненти повинно виступати формування і розвиток інтуїтивних та аналітичних здібностей, психологічних рис, притаманних винахідникам та раціоналізаторам.

Кадровий, або трудовий, потенціал характеризується такими показниками, як загальна чисельність працівників, зайнятих науковими розробками, структурний розподіл працюючих за видами діяльності та рівнем освіти. Особливо важливим є ставлення працюючих до інноваційних процесів, розвиток і стимулювання їхнього свідомого бажання вкладати свої знання і навички в інноваційну сферу. Кадровий потенціал визначає кінцевий результат розвитку та функціонування економіки регіону і будь-якої сфери економічної діяльності, тому що цикл підготовки та використання цих ресурсів переважно здійснюється в окремому регіоні.

Фінансовий потенціал характеризує стан системи фінансування, що здатна забезпечити умови реалізації інноваційного процесу для розроблення та комерціалізації нововведень [8, с. 17]. Ця складова інноваційного потенціалу

забезпечує надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створює стимули й умови для розробки інновацій, впливає на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери, сприяє ефективному формуванню витрат на інновації, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів відповідно до протікання етапів інноваційного процесу. Вітчизняна модель фінансування інноваційної діяльності передбачає такі джерела:

власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, мобілізація внутрішніх активів, виручка від реалізації окремих видів майна, нерозподілений прибуток й інші грошові накопичення);

кредитні ресурси (кредити банків, фінансовий лізинг, кошти фонду фундаментальних досліджень);

бюджетні кошти (державного і місцевого рівнів);

вітчизняні та іноземні інвестиції (гранти, міжнародні програми, пайові внески іноземних інвесторів, кошти іноземних наукових фондів).

Матеріально-технічний, або виробничий, потенціал є речовинною основою інноваційного потенціалу, визначає його технологічну базу, впливає на масштаби й темпи інноваційної діяльності. Формування інноваційного потенціалу може бути ускладнено труднощами їх одержання. Тому дуже актуально орієнтувати його на створення нематеріаломістких нововведень, що дасть змогу максимально комплексно використовувати наявну сировинну базу, нові види матеріалів, утилізацію відходів відповідно до екологічних вимог, які висуває суспільство до виробників.

Матеріально-технічний, або виробничий, потенціал визначає наявність наукових організацій, інноваційно-активних підприємств, їх об'єднань у регіоні для ведення інноваційного процесу, рівень його фондо- і технічної озброєності, відображає здатність до позитивних структурних зрушень і виробництва нових продуктів, продукції та послуг [8, с. 17].

Ринковий потенціал характеризує ступінь відповідності інноваційних ідей та об'єктів інтелектуальної промислової власності потребам суспільства й окремих суб'єктів господарювання в конкурентоспроможній наукомісткій продукції та послугах.

Організаційно-правовий потенціал характеризує створення нового нормативно-законодавчого поля для ефективного розвитку й використання науково-технічного потенціалу регіону. Сприяє розробленню комплексної програми реалізації інноваційної моделі на регіональному рівні.

Інформаційний потенціал характеризує інформаційну оснащеність суб'єктів господарювання регіону щодо ринку інновацій, технічну оснащеність інноваційного процесу зв'язком, телекомунікаціями, комп'ютерною технікою та технологіями [8, с. 17].

Щодо визначення інвестиційного потенціалу, то тут виділяють два основних концептуальних підходи. Перший ґрунтується на ресурсній характеристиці, тобто інвестиційний потенціал визначається як сукупність інвестиційних ресурсів (матеріальних, фінансових та інтелектуальних). Другий підхід має результативний характер, і оцінка потенціалу здійснюється з урахуванням фактичних параметрів інвестиційних процесів. Дослідження інвестиційного процесу на регіональному рівні показують, що важливе значення має не лише визначення потенційного розміру інвестицій, необхідних для розвитку регіону, але й можливість інфраструктури ринку спрямувати інвестиційні ресурси в повному обсязі в об'єкти ринку згідно з визначеними потребами.

Як економічна категорія маркетинговий потенціал галузі становить інтегральну можливість інфраструктури маркетингу на вимоги певного ринку залучати ресурси, а також збільшувати їх з метою забезпечення конкурентоспроможності

ті, економічної та соціальної кон'юнктури його продукції відповідно до нових, конкретних вимог практики [13, с. 47].

Таким чином, інноваційний потенціал регіону – це наявні в розпорядженні регіону можливості і готовність до створення й використання на даній території або за її межами нововведень, що забезпечують йому стійкий соціальний, економічний і екологічний розвиток. Умовою стійкого розвитку регіону в сучасних умовах є не стільки створення і збільшення інноваційного потенціалу як такого, скільки, з одного боку, використання наявного потенціалу, а з іншого – його збільшення в тих напрямках, які можуть забезпечити реальну соціально-економічну віддачу. Тобто для забезпечення високого рівня інноваційного розвитку регіону необхідно, з одного боку, мати могутній інноваційний потенціал, з іншого – продуктивно його використовувати. Наведений перелік складових інноваційного потенціалу регіону дасть змогу диференціювати заходи органів регіональної влади щодо формування механізму становлення інноваційного потенціалу регіону і прискорити перехід до інноваційної моделі розвитку економіки регіону.

Література: 1. Рожков Ю. В. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска / Ю. Рожков, М. Терский // Вестник ХГАЭП. – 2000. – № 1. – С. 30. 2. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала : монография / Джаин И. О. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 250 с. 3. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці : монографія / за заг. ред. д. е. н., проф. Ілляшенка С. М. – Сумы : Університетська книга, 2005. – 582 с. 4. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия : монография / Лапин Е. В. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 310 с. 5. Масалов А. Инновационный тип развития / А. Масалов // Журнал для акционеров. – 1999. – № 9. – С. 12–16. 6. Мартюшева Л. С. Инновационный потенциал предприятия как объект экономического исследования / Л. Мартюшева, В. Калишенко // Финанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66. 7. Кокурина Д. И. Инновационная деятельность / Д. Кокурина. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с. 8. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б. Буркинський, Є. Лазарева. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2007. – 140 с. 9. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент : учебн. пособ. / И. Балабанов. – СПб. : Питер, 2000. – 340 с. 10. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с. 11. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность / Г. Добров, В. Тонкаль, А. Савельев и др. – К. : Наукова думка, 1987. – 347 с. 12. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" // Офіційний вісник України. – 2003. – № 7. – С. 5–11. 13. Управление маркетинговым потенциалом предприятия / Ю. Лысенко, Н. Гузь, А. Седяков, В. Гнатушен. – Донецк : ООО Юг Восток, Лтд, 2005. – 352 с.

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

Стаття надійшла до редакції
01.02.2011 р.

УДК 339.542.22

Савченко І. Г.

ПАРАДИГМА СТВОРЕННЯ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Анотація. Окреслено можливі умови створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом та наголошено на необхідності проведення значних підготовчих заходів, які мають передувати підписанню угоди, серед яких адаптація українського законодавства до правової системи Європейського Союзу та підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку.

Аннотация. Охарактеризованы возможные условия создания зоны свободной торговли между Украиной и Европейским Союзом и подчеркнута необходимость проведения значительных подготовительных мероприятий, которые должны предшествовать подписанию соглашения, среди которых адаптация украинского законодательства к правовой системе Европейского Союза и повышение эффективности функционирования внутреннего рынка.

Annotation. The possible conditions of creation the Free Trade Area between Ukraine and European Union are considered; the necessity of some urgent actions that must predict the signing the agreement (such as the adaptation of the legislation of Ukraine to legal system of European Union and the raise of efficiency of functioning the internal market) is suggested.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, Європейський Союз, Світова організація торгівлі, Acquis Communautaire, Угода про асоціацію, Угода про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції, Угода про взаємне визнання.

Однією з основних засад зовнішньої політики України відповідно до прийнятого Закону "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики" визначено інтеграцію України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі (ЄС) [1]. Укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС сприятиме спрощенню існуючих процесів євроінтеграції та зміцненню зовнішньоекономічних зв'язків. Ключовим напрямом на цьому етапі розвитку відносин має стати створення зони вільної торгівлі (ЗВТ), існування якої передбачає отримання Україною низки переваг, зокрема, зменшення витрат на імпорт товарів з ЄС для вітчизняних підприємств й споживачів, сприяння доступу до єдиного ринку ЄС, реформування українських економічних та політичних процесів тощо. На сьогодні проблема євроінтеграції України є однією з нагальних, проте питання створення ЗВТ залишається малодослідженим. Зазначене актуалізує необхідність розробки рекомендацій щодо створення ЗВТ через призму аналізу парадигм торговельних угод.

Проблеми створення ЗВТ між Україною і ЄС вивчали такі вітчизняні науковці: З. Левченко, К. Кваша, Л. Лігоненко, Н. Осадча, О. Бабанін, О. Шнирков та ін. [2 – 7].

Метою даної статті є аналіз змісту ЗВТ, існуючих у міжнародній практиці, та розробка на цій підставі пропозицій відносно удосконалення процесу створення ЗВТ між Україною та ЄС. Завдання статті полягають у:

визначенні видів угод ЄС з різними країнами світу;

уточненні сутності існуючих парадигм міжнародних торговельних угод;

оцінці позитивних та негативних сторін створення ЗВТ для України;

визначенні напрямів діяльності щодо покращення механізму створення ЗВТ між Україною та ЄС.

Загально визначено, що ЗВТ (Free Trade Area) є міждержавною угодою, згідно з якою митні тарифи між країнами-учасницями ліквідуються, проте кожна країна встановлює власні тарифи для третіх країн (країн – не учасниць). У міжнародній практиці найбільш відомими постійно діючими ЗВТ є: НАФТА (North American Free Trade Agreement) – угода про вільну торгівлю між Канадою, Сполученими Штатами Америки та Мексикою, АСЕАН (Association of Southeast Asian Nations) – геополітична та економічна міжнародна організація, до якої входять 10 країн, розташованих у Південно-Східній Азії, МЕРКОСУР (Mercosur) – економічний союз держав у Південній Америці.

Україна як суб'єкт міжнародних політичних відносин потребує цілісної й збалансованої зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості економіки. Виходячи з цього, як свідчать дані таблиці, ЄС є надзвичайно важливим торговельно-економічним партнером України [8].

Таблиця

Географічна структура експортно-імпортних операцій України за перше півріччя 2010 р.

Торговельний партнер	Експорт			Імпорт			Сальдо, тис. дол. США
	тис. дол. США	у % до 2009 р.	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2009 р.	у % до загального обсягу	
СНД	6590119,3	139,8	35,11	9205536,6	122,9	44,11	-2615417,3
Азія	5221728,5	112,6	27,82	3166397,3	141,2	15,17	2055331,2
ЄС	4835773,2	137,7	25,76	6874284,7	121,2	32,94	-2038511,4
Африка	1274331	127,9	6,79	411370,7	158,6	1,97	862960,3
Америка	808901,2	205,1	4,31	1064218,2	126	5,10	-255317
Австралія і Океанія	14369,9	176,4	0,08	146921,3	246,6	0,70	-132551,4
Усього	18768989,3	131,4	100	20869255,1	125,9	100	-2100265,8

Механізмом забезпечення системних соціально-економічних перетворень і розширення доступу до ринку ЄС, як ключового торговельного партнера, стає створення ЗВТ з ЄС. У межах ЄС вже існує спільний ринок та спільна митна політика, яка також передбачає спільний митний тариф відносно третіх країн. ЄС також має угоди про вільну торгівлю з багатьма країнами світу. У світі загалом, і безпосередньо в Європі, можна визначити дві концептуальні парадигми міжнародних торговельних угод.

Перша парадигма базується на загальносвітових тенденціях торговельного права, які сформувалися в рамках Світової організації торгівлі (СОТ) і регіональних торговельних угод (угода між ЄС і Південною Кореєю).

Друга парадигма ґрунтується на юридичній конструкції Договору про заснування Європейського Співтовариства (Treaty Establishing the European Community) та передбачає поширення на третю країну дії всіх актів *Acquis Communautaire* (правова система ЄС, включаючи акти законодавства ЄС, прийняті в рамках Європейського співтовариства, Спільної зовнішньої політики та політики у сфері безпеки і Спільної політики у сфері юстиції та внутрішніх справ) [9]. Прикладами є Угода про Європейський економічний простір між ЄС і Норвегією, Ісландією та Ліхтенштейном (European Economic Area), набір секторальних угод між ЄС і Швейцарією, Договір про Енергетичне співтовариство між ЄС і західно-балканськими країнами (Energetic Union), які передбачають інтеграцію третіх країн у внутрішній ринок ЄС у відповідних секторах.

Обидві парадигми добре розвинені, їх використовують різні країни та об'єднання. Тому, досить часто, під час переговорів основним питанням є не формулювання положень угоди, а пошук прийнятної для обох сторін парадигми.

Вибір парадигми міжнародних торговельних угод залежить від багатьох чинників. Одним з головних визначено політичну готовність сторін, які приймають до уваги питання уникнення надмірного доступу товарів на їх ринки, розглядають спроможність державних і приватних інституцій до лібералізації торгівлі та інтеграції. Проте визначальним залишається пошук переваг та недоліків обраної парадигми для національного бізнесу.

Як свідчить практика міжнародних відносин, зазвичай, ЄС використовує два підходи щодо врегулювання питань технічних бар'єрів у торгівлі з третіми країнами. Найбільш поширеним є укладання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) та Угоди про взаємне визнання (МРА). Метою цих угод є взаємне визнання документів, виданих інституціями сторін, і еквівалентності вимог законодавства сторін до товарів. Дані угоди, здебільшого, охоплюють такі категорії третіх країн:

промислово розвинені країни, які не мають на меті стати членами ЄС і не прагнуть гармонізувати своє національне законодавство із законодавством ЄС (США, Канада, Швейцарія, Австралія, Нова Зеландія, Японія);

країни-кандидати, які планують забезпечити відповідність законодавства у процесі підготовки до вступу в ЄС та яким Угода про взаємне визнання потрібна для посилення торговельних режимів до вступу (наразі країнами-кандидатами є Македонія, Туреччина, Хорватія);

країни Магрибу (країни, розташовані на захід від Єгипту та Аравійського півострова) та Машреку (країни, розташовані на схід від Єгипту та на північ від Аравійського півострова) в рамках розвитку Середземноморських ініціатив.

Водночас, ЄС використовує інший підхід в угодах з третіми країнами, які не вступають до ЄС, проте будують свої торговельні режими із Союзом на основі імплементації у національне законодавство європейських правил і норм. Це, передусім, стосується країн Європейського економічного простору та Туреччини. Положення про усунення технічних бар'єрів у торгівлі в угодах із цими країнами мають інший формат, аніж АСАА чи МРА. Натомість, угоди з країнами цієї групи викладено у статтях 28 – 30 Договору про заснування Європейського Співтовариства. Даними статтями передбачається визначення ставок митних тарифів, вимоги, якими повинна керуватися країна під час виконання завдань Договору про заснування Європейського Співтовариства, та кількісні обмеження на імпорт. Положення саме цих статей є юридичною підставою для гармонізації національного зако-

нодавства до норм і правил ЄС у сфері технічного регулювання [10].

Керівництвом України задекларовано євроінтеграційний вектор руху. У березні 2007 року Україна та ЄС розпочали переговори щодо нової посиленої угоди, яка замінить Угоду про партнерство та співробітництво 1998 – 2008 рр. На саміті "Україна – ЄС" у вересні 2008 року були розпочаті переговори щодо підписання нової Угоди про асоціацію, яка передбачає створення ЗВТ, що забезпечить лібералізацію близько 95 % торговельних зовнішньоекономічних операцій. З метою реалізації задекларованих позицій у липні 2010 року відбувся вже Дванадцятий раунд переговорів між Україною та ЄС щодо створення ЗВТ. Під час даного заходу обговорювалися положення угоди щодо тарифної пропозиції, торгівлі товарами та послугами, використання інструментів торговельного захисту, охорони прав інтелектуальної власності, санітарних заходів, регулювання торговельних відносин в енергетичній сфері, конкуренції, державної допомоги та державних закупівель [11].

Виходячи з вищезазначеного, можна констатувати, що Україна застосовує у переговорах першу парадигму, оскільки ще не готова до повної лібералізації ринків для товарів з ЄС. Проте перспективна угода отримала назву "СОТ+", або "ЗВТ+", оскільки включатиме скасування імпорتنих та експортних зборів і спрощення митних процедур. Згідно зі змістом прийнятої Україною специфічної моделі передбачається лібералізація в асиметричному порядку внутрішніх ринків країни: митні тарифи з української сторони знижуватимуться поступово, а ЄС відмінить їх відразу після набуття чинності угоди. Позитивним моментом обраної моделі є те, що перехідні періоди лібералізації українських внутрішніх ринків, товарів та послуг, триватимуть протягом кількох років.

З метою створення сприятливого правового середовища торговельних відносин між Державним комітетом України з питань технічного регулювання та споживчої політики і Генеральним Директоратом Європейської Комісії з питань промисловості укладено міжвідомчий План дій щодо підготовки до укладення АСАА. На думку автора, позитивним положенням у даному документі є врахування практики ЄС щодо укладання АСАА та здійснення заходів з адаптації законодавства України до окремих Директив ЄС. Беручи до уваги мету України щодо інтеграції у внутрішній ринок ЄС, укладання Угод про оцінку відповідності і прийнятність промислової продукції та про взаємне визнання може виявитися недостатнім. На думку автора, для досягнення цієї мети більш прийнятним є включення до Угоди про асоціацію юридичних норм, які діють на внутрішньому ринку ЄС, зокрема, статей 28 – 30 Договору про заснування Європейського Співтовариства.

Угода про ЗВТ з ЄС є новим рушієм кроком для української економіки, але прогнозувати тільки позитивні наслідки досить складно, адже надходження української продукції на європейський ринок і навпаки може ускладнитися багатьма непередбачуваними чинниками. Існує думка, що однією з ключових проблем є незавжди висока якість вітчизняної продукції, що частково пов'язується з невідповідністю норм технічного регулювання в Україні та ЄС. Подальше спрощення процедури експорту буде можливим за рахунок гармонізації вітчизняної законодавчої бази із стандартами ЄС та вимагатиме від українських виробників підвищення якості продукції.

Виходячи з реальної дійсності, деякі сектори вітчизняної економіки є майже неконкурентоспроможними в європейському контексті. Так, очевидним наслідком лібералізації аграрного сектору стане спрощення доступу нерезидентів на внутрішній ринок України, з якими не витримають конку-

ренції вітчизняні товаровиробники. Крім того, українську економіку очікують такі труднощі, як послаблення механізмів нетарифного захисту або відмова від таких обмежень; неможливість створювати програми підтримки національного виробника тощо. Тому варто приділяти увагу врахуванню інтересів та проблемам таких галузей, які мають першочергово виноситись на розгляд українського уряду.

Участь України у ЗВТ сприятиме залученню європейських інвестицій та технологій у ті галузі, які найбільше залежать від зовнішньоекономічних умов. Передусім, варто звернути увагу на агропромисловий комплекс в частині розширення парку сільськогосподарської техніки, запровадження програм навчання українських сільгоспвиробників, розвитку сільських регіонів.

Для вугільної галузі, яка дотується з державного бюджету, умови укладення Угоди про ЗВТ з ЄС передбачають суттєве обмеження субсидіювання промислових підприємств, що негативно впливає на міжнародну торгівлю і конкуренцію. Тому очевидно, що вугільним підприємствам, які отримують дотації з державного бюджету, необхідно налагодити своє виробництво таким чином, щоб відмова від дотацій не спричинила негативних наслідків розвитку галузі.

Отже, не всі українські компанії зможуть витримати тиск конкуренції з боку ЄС, що може спровокувати зникнення компаній та скорочення робочих місць, зокрема у довгостроковій перспективі у промисловості, сільському господарстві тощо. Така ситуація зумовить розвиток нових секторів економіки, переважно, високотехнологічних, тому варто вже зараз спрямувати зусилля на підготовку та перепідготовку високопрофесійних фахівців, здатних ефективно працювати в нових умовах.

Проте наслідки створення зони вільної торгівлі можуть бути різними, тому для прийняття рішень щодо здійснення такого процесу в державі автором рекомендовано сформувати матрицю первинного стратегічного SWOT-аналізу (рисунок). Даний аналіз дозволить відобразити набір дій, які гарантують найбільш ефективні напрями досягнення цілей і надати реальну оцінку можливості створення ЗВТ. Тому надалі це дозволить здійснити раціональний вибір пріоритетних заходів формування парадигми створення ЗВТ з можливої більшості варіантів, яка буде максимально враховувати інтереси вітчизняної економіки. Перевагою під час використання даного аналізу стане формування найбільш оптимального інформаційного поля для прийняття рішень.

На думку автора, незважаючи на негативні аспекти, створення ЗВТ між Україною та ЄС передбачає наявність здебільшого переваг для вітчизняної економіко-політичної системи, які забезпечать розвиток українських реформ та наблизять вітчизняний ринок до ринку ЄС. Насамперед, ЗВТ повинна стати інструментом модернізації української економіки та допомогти у забезпеченні сталого розвитку. Виконання угоди дасть змогу усунути нетарифні бар'єри для українських товарів на ринках ЄС, створити інституції та встановити прозорі правила ведення бізнесу, зменшити залежність економіки та бізнесу від змін політичного клімату. Реалізація положень Угоди про ЗВТ потребуватиме значних витрат, які забезпечуватимуть кошти державного бюджету і українського приватного сектору.



Рис. Матриця первинного SWOT-аналізу

На думку автора, найбільш витратним проектом стануть процеси гармонізації вітчизняного законодавства з *Acquis Communautaire* та розбудови інституцій і правил для бізнесу.

Виходячи із вищезазначеного, пристосування та адаптація до нових стандартів у короткостроковій перспективі потребуватиме від українських виробників збільшення витрат. Проте у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності національної продукції та, як наслідок, збільшенню її експорту на світові ринки. Крім того, підвищення якості продукції зміцнить позиції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку. У свою чергу, українські споживачі матимуть доступ до якісніших та дешевших товарів і послуг.

Природно, реалізація будь-якої нової економічної моделі неможлива без від'ємних наслідків, отже першочерговим завданням постає мінімізація негативного впливу від поглибленої вільної торгівлі з ЄС. Проте, відсутність змін буде мати набагато більші негативні наслідки для вітчизняної економіки, саме тому, важливо

вжити заходи, які посприяють зменшенню втрат та збільшенню вигод економіко-політичного характеру.

Таким чином, зміни, до яких призведе створення поглибленої ЗВТ між Україною та ЄС, стосуватимуться економічних інтересів багатьох зацікавлених сторін – держави, споживачів, імпортерів, експортерів, виробників, що орієнтуються на внутрішній ринок та ін. Автор вважає, що майже для кожної з цих груп ЗВТ матиме як позитивні, так і негативні наслідки.

Зараз обрана парадигма створення ЗВТ з ЄС є найбільш прийнятною для економіки України і дасть можливість модернізувати та підвищити конкурентоспроможність товарів та послуг вітчизняного виробника. Незважаючи на втрати у короткостроковій перспективі, можна впевнено констатувати, що у довгостроковій – вона буде мати більше переваг, ніж недоліків. У цьому контексті в умовах інтеграції до європейського ринку державним органам влади необхідно розробити низку ефективних заходів для підвищення ефективності функціонування внутрішнього ринку, збільшення частки конкурентоспроможної вітчизняної продукції на ньому, удосконалення механізму його регулювання.

У віддаленій перспективі за умови успішної реалізації угоди, створеної на основі першої парадигми, яка базується на торговельному праві СОТ, цілком можливим є імплементація другої парадигми, тобто повна інтеграція правової системи України у правову систему ЄС.

Література: 1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 01.07.2010 р. № 2411-VI // *Голос України*. – 20.07.2010. – № 132. 2. Левченко З. Зона вільної торгівлі з ЄС: реалії та перспективи / З. Левченко // *Цінні папери України*. – 2009. – № 20 (562). – С. 19. 3. Кваша К. С. Формування зони вільної торгівлі в інтеграційному процесі України до Європейського Союзу / К. С. Кваша // *Економіка АПК*. – 2009. – № 8. – С. 64–68. 4. Лігоненко Л. О. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації : монографія / Л. О. Лігоненко. – К. : КНТЕУ, 2009. – 334 с. 5. Осадча Н. В. Сучасні проблеми формування зон вільної торгівлі в Україні / Н. В. Осадча // *Вісник економічної науки України*. – 2008. – № 2. – С. 121–123. 6. Бабанін О. С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС / О. С. Бабанін // *Стратегічні пріоритети* – 2009. – №4 (13). – С. 219 – 224. 7. Шнирков О. І. Створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС: передумови та наслідки [Електронний ресурс] / О. І. Шнирков, А. М. Кописира. – Режим доступу : <http://www.fes.kiev.ua/Dokument/shnyrkov.pdf>. 8. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за січень – травень 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 9. Грицяк І. А. Правова та інституційна основа Європейського Союзу : підручник / І. А. Грицяк, В. В. Говоруха, В. Ю. Стрельцов. – Харків : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2009. – 620 с. 10. Договір про заснування Європейського Співтовариства від 25.03.1957 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eu-directory.ea-ua.info/index.php?act=show&doc_id=1&id=74. 11. Дванадцятий раунд переговорів між Україною та ЄС щодо створення зони вільної торгівлі // *Євроінтеграційний поступ України*. Інформаційний бюлетень з євроінтеграційних питань. – 2010. – № 6. – С. 5.

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

Стаття надійшла до редакції
01.12.2011 р.

Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.

Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 378.147

**Афанасьев М. В.
Плоха О. Б.**

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ САМОСТІЙНОЮ РОБОТОЮ СТУДЕНТІВ

Анотація. Розглянуто методичні основи щодо формування системи управління самостійною роботою студентів. Узагальнено підходи щодо використання форм, методів та прийомів організації самостійної роботи студентів. Пропонується комплекс інструментів забезпечення самостійної роботи студентів у межах навчальної дисципліни "Економіка підприємства".

Аннотация. Рассмотрены методические основы формирования системы управления самостоятельной работой студентов. Обобщены подходы относительно использования форм, методов и приемов самостоятельной работы студентов. Предлагаются комплекс инструментов обеспечения самостоятельной работы студентов в рамках учебной дисциплины "Экономика предприятия".

Annotation. Methodical bases of a control system formation of the student's independent work are considered. Approaches for the use of forms, methods and modes of the student's independent work are generalized. A complex of tools of maintenance of the student's independent work within the education discipline "Economy of enterprise" is offered.

Ключові слова: самостійна робота студента (СРС), система управління СРС, підсистема основних функцій СРС, підсистема функцій забезпечення СРС, підсистема специфічних (конкретних) функцій СРС, стереотипна СРС, діагностична СРС, евристична СРС, інструментарій забезпечення СРС, регламенти часу СРС, інформаційна база СРС, форми проведення СРС, форми контролю СРС, критерії оцінки СРС.

Процес поступової інтеграції України у світовий простір висуває новітні вимоги до підготовки фахівців для різних галузей економіки. В умовах формування економіки знань та інформатизації суспільства висококваліфікований фахівець – це фахівець здатний протягом своєї професійної діяльності самостійно набувати нові знання, вміння та навички, які є основою його компетентності, що, у свою чергу, сприятиме досягненню ним конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим основною відмінною рисою організації навчальної діяльності студента є орієнтація його у навчальному процесі головним чином на самостійну роботу. Згідно з Положенням Міністерства освіти і науки України про організа-

цію навчального процесу у вищих закладах освіти передбачено відведення на самостійну роботу студентів до 2/3 загального обсягу навчального процесу [1]. Цей факт говорить про актуальність та значущість питань, пов'язаних із формуванням у майбутнього фахівця у процесі його професійної підготовки здатностей до активної самостійної пізнавальної діяльності шляхом впровадження у навчальний процес системи управління самостійною роботою студентів.

Питанням самостійної роботи студентів (СРС) присвячено багато наукових та методичних праць з педагогіки, психології та методики викладання. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили А. Алексюк, С. Архангельський, П. Підкасистий, В. Шишкін [2 – 5] та багато ін. Питання оптимізації навчального процесу ВНЗ в умовах реалізації Болонської декларації порушували Я. Болубаш, М. Згуровський, В. Кремень, П. Сікорський [6 – 9] та ін.

Однак, слід зазначити, що недостатню увагу приділено проблемі впровадження системи управління СРС, адже саме через механізм комплексного використання усіх складових СРС можливо реалізувати перехід від формальної до реальної, від декларативної до дієвої самоосвітньої діяльності студента, від процесу викладання до результату, метою якого є створення фахівця, здатного самостійно поглиблювати знання, нарощувати професійний потенціал, вдосконалювати компетенції, отримані у ВНЗ.

У зв'язку з цим метою даної статті є розкриття засад методичного підходу щодо створення системи управління самостійною роботою студентів та його практична реалізація при викладанні навчальної дисципліни "Економіка підприємства".

Усвідомлення того, що СРС – не є самоосвітою індивіда за його власним бажанням та розсудом, а що це систематична, керована викладачем самостійна діяльність студента, яка є запорукою його успішності у професійній сфері, створює підґрунтя для формування саме системи управління СРС.

У науковій та методичній літературі та практиці ще з радянських часів й до сьогодні накопичено багато робіт щодо впровадження СРС у процес навчання. Важливість цього питання підкреслена й на законодавчому рівні. Так, згідно з Положенням про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі, самостійна робота студентів охоплює багато форм, видів та методів її проведення [10]. Але всі накопичені роботи не перейдуть у практичну площину, якщо не буде створено в межах ВНЗ дієвої системи управління СРС, результат функціонування якої позитивно відобразиться як на життєдіяльності окремого індивіда, так й на іміджі ВНЗ та країни в цілому.

Управління СРС має ґрунтуватися на виконанні всіх функцій, властивих управлінню будь-яким об'єктом, тобто передбачає розробку (ухвалення) та реалізацію певних рішень, а також контроль за їх виконанням. Функції управління СРС реалізуються через елементи управлінського циклу: планування, організацію, контроль (облік й аналіз), мотивацію, координацію та регулювання. Виконання функцій управління в повному обсязі за всіма елементами складає цикл дії підсистеми, що керує (суб'єкта управління – викладача), на іншу підсистему (об'єкт управління – студента).

З метою підвищення ефективності управління СРС реалізацію функцій управлінського циклу необхідно розглядати як цілісний комплекс, що вирішується при його інтерпретації як системи. Взаємодія елементів системи управління СРС виявляється в наявності прямих, зворотних і циклічних зв'язків, за допомогою яких досягається єдність функціонування системи в цілому, що забезпечує реалізацію процесу СРС.

Вплив суб'єкта (викладача) на об'єкт (студента) здійснюється за допомогою функціонування підсистем управління СРС. У загальному розумінні підсистемою є відокремлена за будь-якою ознакою частина системи, що має характерні риси. При формуванні структури системи управління СРС не достатньо виділити тільки елементи цієї системи, необхідно обґрунтувати їхнє включення до системи. З цією метою доцільно почати підбір елементів системи з виявлення системоутворюючого чинника. Виходячи з цього, формування структури системи має зводитися до визначення чинника, за допомогою якого відбувається об'єднання окремих елементів у цілісну систему.

Питання щодо вибору системоутворюючого чинника доцільно вирішити, звернувшись до визначення структури системи, під якою розуміється організація зв'язків і відносин між підсистемами й елементами системи, а також власне склад цих підсистем і елементів, кожному з яких відповідає певна функція. Систему функцій управління СРС варто трактувати як комплекс взаємозалежних у часі й просторі видів діяльності, які здійснюються суб'єктом при цілеспрямованому впливі на об'єкт. Таким чином, специфічні властивості підсистем знаходять своє відображення в їх функціях. Виходячи з цього, системоутворюючим чинником при підборі елементів системи управління СРС має виступати такий принцип, як функціональна повнота системи. Він означає, що функція управління СРС реалізується стосовно всіх елементів об'єкта управління, тобто студента. У цьому випадку визначення елементів системи здійснюється на основі виявлення основних (загальних), конкретних (специфічних) функцій та функцій забезпечення управління СРС.

Під функцією управління СРС слід розуміти відокремлені види діяльності, які зумовлені поділом праці всередині процесу управління самостійною роботою. Отже формування системи управління СРС пов'язане з реалізацією певного комплексу функцій, на основі яких формуються підсистеми управління СРС:

1. Основних – відображають сутність управління СРС. Як зазначалося раніше, до них належать: планування, організація, мотивація, контроль, координація та регулювання.

2. Конкретних – розкривають зміст процесу управління СРС, тобто функція управління має бути спрямована на оволодіння певними компетенціями як характеристиками об'єкта управління. У загальному вигляді їх можна класифікувати в розрізі класів задач діяльності, якими мають оволодіти студенти у процесі навчання: управління стереотипною СРС, управління діагностичною СРС, управління евристичною СРС.

Так, стереотипна СРС передбачає діяльність відповідно до заданого алгоритму, тобто спрямована на виконання досить простих завдань, пов'язаних з повторенням лекційного матеріалу, підготовкою до практичних або лабораторних занять. Діагностична СРС передбачає діяльність відповідно до заданого алгоритму, але з елементами аналізу інформації, тобто спрямована на виконання дещо ускладнених завдань, пов'язаних з обробкою більш значних масивів інформації – підготовка до модульної контрольної роботи, підготовка до тестування за дисципліною, підготовка до іспиту, виконання курсової роботи. Евристична СРС передбачає діяльність за складним алгоритмом, тобто спрямована на виконання складних завдань, які потребують підключення творчої складової – підготовка до колоквиуму, написання есе, виконання ІНДЗ, написання випускної роботи. Слід зауважити, що кожна з названих конкретних функцій є комплексною, тобто включає розгалужену систему елементів.

3. Функцій забезпечення – створюють умови та включають засоби для роботи підсистем управління СРС, які сформовано на підставі основних та конкретних функцій. Зміст кожної підсистеми забезпечення управління СРС визначається

функціями, здійснення яких забезпечує реалізацію процесу управління самостійною роботою, а саме:

1) визначення майбутніх характеристик об'єкта (компетенцій, якими має оволодіти студент) з метою розробки методики самостійної роботи в межах певної дисципліни;

2) формування інформаційної бази (з урахуванням використання сучасних інформаційних технологій), яка служить інструментом проведення СРС;

3) розподіл часу на виконання самостійної роботи, визначення термінів виконання та захисту завдань;

4) підготовка висококваліфікованого складу викладачів шляхом проведення методичних семінарів та створення моральних і матеріальних умов для роботи.

Таким чином до підсистем забезпечення управління СРС слід віднести такі: підсистема методичного забезпечення, підсистема інформаційно-технічного забезпечення, підсистема організаційного забезпечення, підсистема кадрового забезпечення.

Підсистема методичного забезпечення містить методичні рекомендації щодо форм, послідовності та способів здійснення процесу управління самостійною роботою, а також регламентує критерії оцінки опанування певного матеріалу чи виконання творчих завдань.

Підсистема інформаційно-технічного забезпечення призначена для формування банків інформації (банку питань для самостійної роботи, банку задач та тестів, тематики індивідуальних навчально-дослідних завдань), а також для проведення зворотного зв'язку за допомогою інформаційних комп'ютерних технологій, наприклад, при використанні персональної навчальної системи (ПНС).

Підсистема організаційного забезпечення включає певні документи, які регламентують форми, терміни та порядок проведення СРС. Окрім цього, вона покликана забезпечити розподіл обов'язків і відповідальності між суб'єктами управління СРС.

У межах підсистеми кадрового забезпечення розробляються методи і засоби, необхідні для підготовки та перепідготовки викладацьких кадрів а також способи мотиваційного впливу на них.

У кожній функціональній підсистемі (тобто створеній на підставі реалізації основних та конкретних функцій) на основі методів і засобів, що створюються в підсистемах забезпечення, реалізується процес управління СРС, який враховує специфіку даної підсистеми. Взаємодія функціональних підсистем забезпечує здійснення процесу управління СРС в цілому по ВНЗ. Структура системи управління СРС представлена на рис. 1.

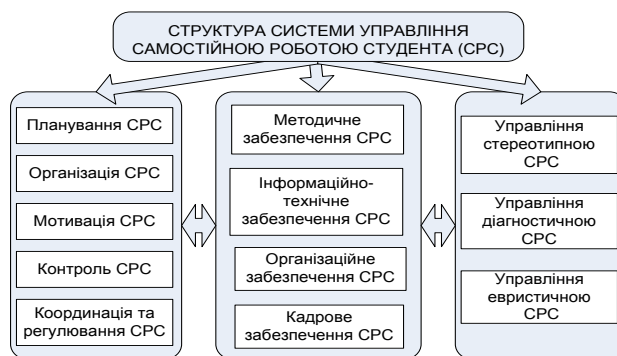


Рис. 1. Структурні складові системи управління СРС

Таким чином, під системою управління СРС слід розуміти сукупність дій щодо впливу викладача, тобто суб'єкта управління, на студента – об'єкт управління, за допомогою реалізації функцій, спрямованих на досягнення постійної, усвідомленої пізнавальної активності, метою якої є формування професійних та особистих компетенцій.

Визначення структури системи управління СРС уможливує розробку комплексу інструментарію забезпечення СРС за конкретними навчальними дисциплінами, що, у свою чергу, створює підґрунтя для підвищення ефективності управ-

ління самостійною діяльністю студентів у ВНЗ у контексті компетентнісного підходу. Інструментарій забезпечення СРС формується в межах певних підсистем забезпечення управління СРС на підставі впливу функціональних підсистем та включає такі елементи (рис. 2):

1. Регламенти часу СРС є інструментом підсистеми організаційного забезпечення та формуються в результаті планування та контролю часу на виконання самостійної роботи шляхом розробки графіків проведення та контролю СРС.

2. Інформаційна база СРС є інструментами підсистеми інформаційно-технічного забезпечення та формується шляхом проектування навчальної дисципліни як системи професійно-орієнтованих питань, тестів, завдань та тематики дослідницьких робіт.

3. Форми проведення, форми контролю та критерії оцінки СРС є інструментами підсистеми методичного забезпечення та дозволяють сформувати мотиваційно-ціннісне відношення студентів до самостійної роботи за допомогою розвитку їх внутрішньої, зовнішньої та процесуальної мотивації.

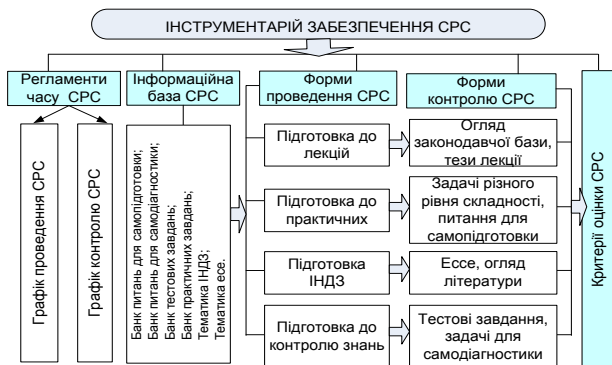


Рис. 2. Інструментарій забезпечення СРС

Ефективність такого інструментарію забезпечення СРС у професійній підготовці майбутніх фахівців досягається за допомогою реалізації компетентнісного підходу до управління самостійною роботою студентів шляхом формування системи, у межах якої забезпечується дотримання таких умов:

1) нормування часу СРС з урахуванням загального сумарного навантаження студентів (реалізується шляхом розробки графіків проведення та контролю СРС та визначення ліміту часу на виконання певних завдань);

2) методичне оснащення самоорганізації навчальної діяльності студентів шляхом використання різних форм проведення СРС та створення інформаційного підґрунтя у вигляді практичних та тестових завдань різного рівня складності, комплексу питань для самостійної роботи, орієнтованих на різні ступені опрацювання матеріалу, тематики творчих завдань з урахуванням індивідуальних характеристик студента;

3) моніторинг становлення студента як майбутнього фахівця шляхом використання різних форм контролю та об'єктивних критеріїв оцінки, які всебічно характеризують рівень досягнення цілей СРС та оволодіння заздалегідь розробленим комплексом компетенцій.

Запропонований методичний підхід щодо формування системи управління СРС, результатом функціонування якої є інструментарій забезпечення СРС, авторами публікації було реалізовано при викладанні навчальної дисципліни "Економіка підприємства".

За розробленою методикою на початку кожного семестру до відому студентів доводиться комплекс компетенцій, які вони мають опанувати під час вивчення даної навчальної дисципліни. Після чого на аудиторних заняттях або через сайт дистанційного навчання видається графік проведення СРС за певним тематичним блоком дисципліни (модулем), узагальнена форма якого наведена у таблиці.

Таблиця

Приклад розробки інструментарію забезпечення СРС з навчальної дисципліни "Економіка підприємства" (2 курс, 1 семестр)

Змістові модулі та теми	Інформаційна база	Форма проведення (виконання)	Форма контролю	Ліміт часу	Термін контролю	Критерії оцінки
МОДУЛЬ 1. ПІДПРИЄМСТВО. КОНЦЕПЦІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ (40 годин СРС)						
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання	Банк питань для самопідготовки. Банк тестів	Огляд законодавчої бази	Есе за темою "Законодавче регулювання діяльності підприємства у сучасних умовах господарювання" (евристична СРС)	8	3 тиждень	1 – 12 балів
Тема 2. Виробничий процес як основа функціонування підприємства	Банк питань для самопідготовки. Банк тестів	Огляд основної та додаткової літератури	Приклади використання різних форм організації виробництва на підприємствах (стереотипна СРС)	6	4 тиждень	1 – 8 балів
Тема 3. Управління підприємством як умова забезпечення зростання його економіки	Банк питань для самопідготовки. Банк тестів	Огляд основної та додаткової літератури	Порівняльна таблиця переваг та недоліків певної організаційної структури (діагностична СРС)	6	5 тиждень	1 – 10 балів
Круглий стіл за модулем 1: "Підприємство. Концепція функціонування"	Банк питань для самопідготовки	Екскурсія на підприємство	Звіт групи щодо обговорення питань за темою (діагностична СРС)	6	6 тиждень	1 – 10 балів
Модульна контрольна робота № 1	Банк питань для самодіагностики. Банк завдань	Підготовка до контролю знань	МКР (СРС)	5	7 тиждень	1 – 12 балів
Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ)	Тематика ІНДЗ	Підготовка ІНДЗ	Підготовка тез доповіді щодо обраної тематики (евристична СРС)	9	Протягом семестру	1 – 12 балів

Разом з цим, аналогічним чином, студентам надаються навчальні матеріали, необхідні для якісного опанування матеріалу.

Представлений графік побудовано за принципом системності, він враховує усі складові інструментарію забезпе-

чення СРС, що підвищує ефективність самостійної роботи та дозволяє реалізувати якісну самооцінку під чітким керуванням викладача.

Таким чином, теоретичне значення даної публікації полягає в розробці методичного підходу щодо формування системи управління СРС, основними компонентами якого є визначення структури системи у функціональному розрізі, яка відображає особливості конструювання організаційного, методичного та інформаційно-технічного інструментарію самостійної роботи. Практичне значення визначається створенням комплексу навчально-методичних матеріалів щодо здійснення самостійної роботи студентів з навчальної дисципліни на основі компетентнісного підходу до професійної підготовки фахівців.

Література: 1. Закон України "Про вищу освіту" № 2984-III, із змінами від 19 січня 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12>. 2. Алексюк А. М. Педагогіка вищої освіти України. Історія. Теорія : підручник / А. М. Алексюк. – К. : Либідь, 1998. – 560 с. 3. Архангельский С. И. Учебный процесс в высшей школе, его закономерные основы и методы / С. И. Архангельский. – М. : Высшая школа, 1980. – 368 с. 4. Пидкасистый П. И. Организация учебно-познавательной деятельности студентов : учебн. пособ. / П. И. Пидкасистый – М. : Педагогическое общество России, 2004. – 112 с. 5. Сікорський П. Диференційоване навчання і проблеми реформування освітньої системи / П. Сікорський // Шлях освіти. – 1997. – № 1. – С. 7–12. 6. Вища освіта України і Болонський процес : навчальний посібник / за редакцією В. Г. Кременя ; авт. колектив : М. Ф. Степко, Я. Я. Болюбаш, В. Д. Шинкарук та ін. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2004. – 384 с. 7. Згуровський М. З. Інформаційні мережеві технології в науці і освіті / М. З. Згуровський, Ю. І. Якименко, В. І. Тимофєєв // Систем. дослідж. та інформ. технології. – 2002. – № 3. – С. 43–56. 8. Козаков В. А. Самостоятельная работа студентов и ее информационно-методическое обеспечение : учебн. пособ. для ФПК по дисциплине "Педагогика и психология высш. шк." / В. А. Козаков. – К. : Вышш. шк., 1990. – 246 с. 9. Шишкин В. П. Планирование, организация и контроль внеаудиторной самостоятельной работы студентов [Электронный ресурс] / В. П. Шишкин. – Режим доступу : http://www.ntnu.ru/RUS/NEWS/t1_d25.htm. 10. Тимчасове положення про організацію навчального процесу в кредитно-модульній системі підготовки фахівців (Затверджено наказом Міністерства освіти і науки України від 23 січня 2004 р. № 48) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/page/?n=51>.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Пономаренко В. С.

Стаття надійшла до редакції
14.12.2010 р.

УДК 331.101.3 (477)

Лугова В. М.
Серіков Д. О.

СУЧАСНИЙ СТАН ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В ДИСЕРТАЦІЯХ УКРАЇНСЬКИХ ВЧЕНИХ

Анотація. Визначено основні напрямки, за якими здійснюється дослідження мотивації українськими науковцями, та обґрунтовано перспективні напрями наукової роботи у цій сфері.

Аннотация. Определены основные направления, по которым осуществляется исследование мотивации украинскими учеными, и обоснованы перспективные направления научной работы в этой сфере.

Annotation. The basic directions on which the motivation research by the Ukrainian scientists is carried out are defined and perspective directions of scientific work in this sphere are proved.

Ключові слова: мотивація персоналу, стимулювання персоналу, напрями дослідження мотивації персоналу.

Мотивація персоналу є основним джерелом підвищення ефективності виробництва та добробуту населення. Саме від мотивації залежить якість взаємодії інтересів підприємства та окремого працівника, а її відсутність на більшості підприємств України спричиняє численні проблеми соціального та економічного характеру. Тому, безперечно, мотивація персоналу була і залишається предметом досліджень багатьох вітчизняних вчених, а розробка способів ефективної мотивації є актуальним завданням сучасної науки.

Метою роботи є визначення головних напрямів, за якими проводиться дослідження мотивації у роботах вітчизняних вчених, та пропозицій щодо перспектив наукової роботи у цій сфері.

Протягом 1999 – 2010 рр. проблеми мотивації та стимулювання персоналу розглядалися у ряді дисертаційних робіт, автореферати яких виступили джерелом інформації у даному дослідженні. Стислий виклад основних ідей, представлених у роботах, наведено у таблиці.

Таблиця

Огляд дисертаційних робіт з мотивації, захищених в Україні

Автор	Основні результати	Коментарі
1	2	3
М. Паладій [1]	Досліджено проблеми економічної та соціальної ефективності мотивації праці у комерційних банках шляхом мотиваційного моніторингу, діагностики умов праці, її складності, результативності, форм стимулювання, можливостей використання мотиваційного потенціалу	Рекомендації та система показників ефективності мотивації стосуються лише праці персоналу банків і їх складно застосовувати на промислових підприємствах
М. Карлін [2]	Розроблено рекомендації з удосконалення механізму стимулювання результативності праці у виробничій та невиробничій сферах, що враховують багатокладність перехідної економіки	Формування механізму стимулювання праці в умовах перехідної і ринкової економік мають суттєві відмінності
О. Гніденко [3]	Уточнено особливості мотивації праці різних категорій сільськогосподарських працівників; розроблено методичні засади і нормативи стимулювання ефективної праці у сільськогосподарських підприємствах в умовах реформування аграрного сектору	Запропонований підхід можливо застосовувати лише на сільськогосподарських підприємствах. Крім того, у роботі мотивація зводиться лише до регулювання оплати праці

1	2	3
Н. Казмерчук-Палащина [4]	Здійснено аналіз формування мотиваційної моделі в системі менеджменту торговельного підприємства в умовах трансформації економіки; висвітлено умови формування системи мотивації праці в Україні з урахуванням національних особливостей і менталітету нації; розроблено математичний алгоритм моделі мотивації праці та визначено ефективність нової моделі за допомогою інтегрального коефіцієнта ефективності	Запропонований підхід до мотивації можливо застосовувати лише на торговельних підприємствах, крім цього рекомендації, розроблені для перехідних умов, не завжди є придатними для ринкової економіки
В. Решетов [5]	Розроблено загальну структурну схему винагороди за працю; обґрунтовано мотиваційний взаємозв'язок доходів працівників і результативності виробництва; встановлено чітку ув'язку системи стимулювання з мотиваційними установками працівників; розроблено механізм мотивації праці персоналу малих підприємств, методику щодо оцінки результатів праці персоналу, з врахуванням кінцевих результатів всієї їх діяльності	В основному розглядаються економічні аспекти мотивації праці, що значно обмежує можливості мотиваційного впливу на працівників підприємств
В. Безматерних [6]	Обґрунтовано положення про те, що у сучасних високорозвинених країнах домінуючим фактором суспільного прогресу стає праця людини, її талант, творчість; виділено етапи ускладнення механізму трудової мотивації, зумовлені змінами економічного і соціального статусу людини, основні складники ринкового механізму активізації трудової діяльності	Автор основну увагу зосереджує на ускладненні моделі "економічної людини", ігноруючи існування моделей "соціальної", "комплексної", людини, що самореалізується
Т. Рубан [7]	Присвячено розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності виробництва на базі удосконалення системи економічного стимулювання, в основі якої лежить оптимізація розподілу чистого прибутку підприємства	Основним недоліком запропонованого підходу є неможливість його застосування на більшості підприємств України, які не отримують чистий прибуток
В. Ячменьова [8]	Запропоновано методичний підхід до розробки алгоритму організації оплати праці, складовою якого є організація матеріального стимулювання персоналу з механізмом преміювання	Вирішено завдання щодо організації матеріального стимулювання персоналу, та питання нематеріальної мотивації потребують подальших досліджень
К. Наумік [9]	Основними науковими результатами роботи є виконання класифікації різновидів моніторингу мотивації персоналу; удосконалення порядку визначення стратегії мотивації персоналу із застосуванням теорії нечітких множин; виділення системи умов і факторів формування мотиваційної направленості персоналу з уведенням до неї культури як стабілізуючого чинника діючої мотиваційної направленості й організуючого засобу розвитку нової	Розроблені рекомендації, незважаючи на їх теоретичну значущість, є досить складними щодо практичного застосування
Т. Кулинич [10]	Запропоновано структурну схему мотивації, яка поєднує складові, етапи, методи мотивації; наведено методику розрахунку рівня мотивації та дослідження ціннісних орієнтацій; розроблено методику розрахунку індивідуального рівня заробітної плати та зміст компенсаційного пакета; запропоновано методику оцінки кадрів	Зі змісту автореферату не зрозуміло, яким чином поєднуються ціннісні орієнтації із заробітною платою та компенсаційним пакетом
Ж. Андрійченко [11]	Запроваджено трьохаспектний підхід до категорії "мотивація праці", який передбачає наявність матеріально-організаційної, соціально-економічної та морально-психологічної складових; удосконалено зміст реструктуризації підприємства шляхом включення до проектів реструктуризації комплексу заходів з удосконалення мотивації праці	Запропоновані рекомендації мають практичну значущість лише в умовах реструктуризації – у процесі якісних перетворень на підприємстві
І. Грузіна [12]	Висвітлено питання щодо змісту мотивації праці. Обґрунтовано роль матеріальних стимулів у системі факторів, що сприяють продуктивній діяльності працівників, та розроблено рекомендації щодо преміювання працівників	Запропонований у роботі підхід до організації прийняття рішень з мотивації праці персоналу підприємства обмежується рекомендаціями щодо оцінки результатів праці персоналу та оплати праці
Н. Пасенко [13]	Висвітлено проблеми формування системи мотивації праці персоналу підприємства. На підставі поділу учасників процесу виробничої діяльності на групи носіїв інтересів запропоновано метод оцінювання рівня мотивації праці кожної з виділених груп. Запропоновано методичні засади формування системи оплати праці та встановлено верхню межу витрат на стимулювання працівників	У роботі розглядається лише одна складова системи мотивації праці персоналу підприємства – система оплати праці
О. Бойко [14]	Наукова новизна одержаних результатів дисертаційної роботи полягає у розробці рекомендацій щодо удосконалення мотивів працівників та мотиваційних важелів підприємств. Розроблено модель управління мотивацією трудової діяльності персоналу, яка дозволяє проводити узгодження мотивів працівників та мотиваційних можливостей підприємств; запропоновано методичні основи комплексної оцінки ефективності організаційно-економічної мотивації персоналу на макро-, мікрота особистісному рівнях	У роботі розроблено рекомендації щодо мотивації всіх категорій персоналу, що є не зовсім коректним. Незрозуміло, яким чином узгодження мотиваційних потреб працівників і стимулюючих можливостей підприємств забезпечує оптимальний варіант балансу їх інтересів
І. Кошелупов [15]	Запропоновано методологію аналізу мотивації керівників різних рівнів на основі використання експертних систем "приблизних міркувань". Інструментарій дослідження мотивації управлінського персоналу, доповнено методикою оцінювання сили й структури мотивації персоналу за категоріями керівників, етапом їх трудової кар'єри, за розміром підприємства (за кількістю працюючих), а також за формою власності	Однак зі змісту автореферату незрозуміло, за допомогою яких інструментів відбувається поєднання стратегії підприємства з мотивацією управлінського персоналу. Також не визначено процедуру оцінки результативності розроблених рекомендацій

1	2	3
М. Гунченко [16]	Окреслено комплексну схему формування механізму мотивації трудової діяльності, запропоновано класифікацію праці за ознаками мотиваційного механізму її виникнення. Розроблено практичні форми та методи, принципи та цілі побудови моделей мотивації праці	Розроблені рекомендації можливо застосовувати лише для мотивації працівників підприємств та організацій, що працюють та розвиваються в умовах трансформації економіки України
І. Лико [17]	Присвячено формуванню дієвої системи стимулювання працівників на промисловому підприємстві. Розроблено теоретико-методичні положення щодо оцінювання динаміки професійних, освітніх та кваліфікаційних якостей працівників; методик обчислення показника продуктивності праці на підприємстві; методичні положення та принципи організування системи стимулювання працівників на підприємстві	Робота більшою мірою орієнтована на оцінку персоналу та результативності його праці, ніж на формування дієвої системи стимулювання працівників на промисловому підприємстві
З. Осадца [18]	Запропоновано економічну оцінку мотивації трудової діяльності на підприємствах в сучасних умовах. Розроблено концептуальну модель генеалогії мотиваційного комплексу, методик кількісного визначення мотивації праці; підходи щодо розробки методик з підвищення ефективності професійної діяльності	Отримані результати можливо застосовувати лише для мотивації працівників, адже у роботі мотивація пов'язується з продуктивністю праці, яку дуже складно визначити для керівників та спеціалістів
І. Процик [19]	Розроблено методичні положення щодо вибору методів мотивування керівників підприємств на засадах ідентифікації типів керівників і методів впливу на них; рекомендації з оцінювання результативності роботи керівників підприємств; розроблено модель мотивування керівників підприємства	Практичне впровадження результатів є занадто трудомістким, особливо на великих підприємствах зі значною кількістю керівників різних рівнів управління
О. Чернушкіна [20]	Присвячено розробці рекомендацій з формування системи мотивації працівників як складової механізму підвищення продуктивності виробництва. Удосконалено теоретико-методологічні та прикладні засади формування системи мотивації працівників до продуктивної діяльності, обґрунтовано її елементи та принципи реалізації за сучасних економічних умов	Незрозуміло, яким чином забезпечується залежність між величиною трудової внеску керівника у підвищення продуктивності виробництва і розміром його винагороди, оскільки із цим процесом пов'язана система комплексного оцінювання працівників
О. Толстікова [21]	Запропоновано методичне забезпечення стимулювання праці; інформаційно-аналітичне забезпечення рішень щодо управління трудовою поведінкою працівника; методичний підхід до оцінки адекватності мотивів трудової поведінки працівника цілям і завданням підприємства; методичний підхід до синтезу механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства	Запропонований підхід до вдосконалення механізму соціально-економічної мотивації працівника базується лише на регулюванні оплати праці, що в сучасних кризових умовах є значною проблемою
І. Смирнова [22]	Розроблено модель мотиваційної системи управління на основі застосування нових концептуальних положень та поєднання методів економічного, соціального характеру та форм корпоративної культури; удосконалено структурну модель мотиваційного процесу; запропоновано механізм преміювання за загальні результати роботи підприємства	У роботі, незважаючи на проголошене обґрунтування застосування методів мотивації соціальної політики та форм корпоративної культури, розглядається лише оплата праці
А. Остафійчук [23]	Запропоновано підхід до удосконалення системи стимулювання праці персоналу виробничих підрозділів машинобудівних підприємств з урахунок використання субкультур підприємств. Розроблено тривимірну модель взаємодії субкультур персоналу; удосконалено модель стимулювання праці шляхом узгодження потреб керівників і робітників за принципами культури підприємства	У роботі не знайшла відображення процедура зміни субкультур керівників і працівників. Крім того реалізація розроблених рекомендацій є надто складною процедурою та вимагає значних капіталовкладень
В. Лугова [24]	Запропоновано модель механізму мотивації управлінського персоналу та методичні засади його формування. Розроблено технологію визначення резервів мотиваційного впливу на управлінський персонал підприємства. Розроблено рекомендації щодо оцінки результативності механізму мотивації управлінського персоналу підприємства	Незважаючи на теоретичну значущість результатів дослідження, їх практичне впровадження є занадто трудомістким, особливо визначення результативності механізму мотивації управлінського персоналу

Таким чином, проведений теоретичний аналіз показав, що українські науковці здійснюють дослідження мотивації за такими основними напрямками:

мотивація розглядається як економічне стимулювання, матеріальна мотивація, мотивація заробітною платою [3; 5; 7; 8; 12; 14; 21 – 23];

досліджуються проблеми мотивації в особливих умовах, а саме: в перехідній економіці [2; 4; 16], у сільському господарстві [3], банківській сфері [1], торгівлі [4], на малих підприємствах [5], в умовах реструктуризації [11] тощо;

мотивація обмежується оцінкою персоналу та результативністю його праці [1; 15; 17; 19; 20];

мотивація розглядається як механізм та пропонуються рекомендації щодо оцінки його ефективності [18; 24].

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що існують теоретичні та практичні проблеми мотивації працівників, яким приділяється замало уваги в економічній науці:

по-перше, недостатньо вивчено особливості мотивації керівників різних рівнів, роль яких у сучасних умовах значно зросла;

по-друге, потребує уточнення сутність і зміст понять "механізм мотивації працівника" та "механізм мотивації персоналу підприємства";

по-третє, необхідно вирішити одне з найбільш важливих завдань формування ефективного механізму мотивації персоналу – забезпечення гармонії цілей підприємства і персоналу шляхом інтеграції механізмів мотивації працівників у механізм мотивації персоналу підприємства;

по-четверте, потребує подальших досліджень проблема оцінки ефективності механізму мотивації персоналу підприємства.

Важливість визначених завдань для управління персоналом вітчизняних підприємств обумовлює необхідність наукового пошуку у сфері мотивації персоналу, що буде предметом подальших досліджень авторів.

Література: 1. Паладій М. В. Ефективність мотивації праці банківського персоналу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 / М. В. Паладій. – К., 1999. – 19 с. 2. Карлін М. І. Формування механізму стимулювання праці в перехідній економіці: проблеми теорії і практики : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / М. І. Карлін. – К., 1999. – 20 с. 3. Гніденко О. А. Мотивація ефективної праці в сільськогосподарських

підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 / О. А. Гніденко. – К., 2000. – 19 с. 4. Казмерчук-Палащина Н. Г. Організаційно-економічні аспекти мотивації праці в системі менеджменту торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 / Н. Г. Казмерчук-Палащина. – К., 2000. – 20 с. 5. Решетов В. О. Механізм мотивації праці персоналу малих підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 / В. О. Решетов. – К., 2000. – 20 с. 6. Безматерних В. Г. Механізм активізації трудової діяльності в умовах ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / В. Г. Безматерних. – К., 2001. – 20 с. 7. Рубан Т. С. Економічне стимулювання підвищення ефективності виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Т. С. Рубан. – Хмельницький, 2001. – 19 с. 8. Ячменьова В. М. Організація матеріального стимулювання персоналу промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / В. М. Ячменьова. – Луганськ, 2002. – 21 с. 9. Наумік К. Г. Розвиток мотивації як функції менеджменту : автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / К. Г. Наумік. – Харків, 2003. – 20 с. 10. Кулинич Т. В. Ефективність застосування мотиваційних важелів та стимулів на діючих підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Т. В. Кулинич. – Харків, 2004. – 20 с. 11. Андрійченко Ж. О. Організація мотивації праці на підприємствах в умовах реструктуризації : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / Ж. О. Андрійченко. – Харків, 2004. – 19 с. 12. Грузіна І. А. Організація прийняття рішень з мотивації праці персоналу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 / І. А. Грузіна. – Харків, 2004. – 18 с. 13. Пасенко Н. С. Формування системи мотивації праці персоналу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.09.01 / Н. С. Пасенко. – Харків, 2004. – 20 с. 14. Бойко О. В. Організаційно-економічні аспекти мотивації трудової діяльності на підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / О. В. Бойко. – К., 2005. – 19 с. 15. Кошелупов І. Ф. Мотивація управлінського персоналу як складова стратегії підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / І. Ф. Кошелупов. – Одеса, 2006. – 20 с. 16. Гунченко М. В. Мотивація праці в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / М. В. Гунченко. – Полтава, 2006. – 20 с. 17. Лико І. Я. Соціально-економічне стимулювання працівників на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / І. Я. Лико. – Львів, 2006. – 20 с. 18. Осадца З. І. Економічна оцінка мотивації трудової діяльності на підприємствах в сучасних умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 / З. І. Осадца. – Львів, 2007. – 21 с. 19. Процик І. С. Мотивування керівників в системі управління підприємством : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / І. С. Процик. – Львів, 2007. – 22 с. 20. Чернушкіна О. О. Мотивація у механізмі підвищення продуктивності виробництва : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.07 / О. О. Чернушкіна. – К., 2007. – 22 с. 21. Толстікова О. В. Формування механізму соціально-економічної мотивації персоналу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. В. Толстікова. – Харків, 2008. – 20 с. 22. Смирнова І. І. Розвиток мотиваційної системи управління на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / І. І. Смирнова. – Маріуполь, 2008. – 22 с. 23. Остафійчук А. В. Удосконалення системи стимулювання праці персоналу виробничих підрозділів машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / А. В. Остафійчук. – Луганськ, 2009. – 21 с. 24. Лугова В. М. Формування механізму мотивації управлінського персоналу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / В. М. Лугова. – Луганськ, 2010. – 21 с.

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

Стаття надійшла до редакції
04.01.2011 р.

УДК 338.46:378.1

Локтєв Е. М.
Смазний В. В.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВНЗ: СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Розкрито особливості функціонування організаційно-економічного механізму (ОЕМ) вищих навчальних закладів (ВНЗ) за умов скорочення державного фінансування їх витрат. Визначено сутність факторів макро- і мікросередовищ ВНЗ, які впливають на вибір стратегії його розвитку. Охарактеризовано вітчизняну та зарубіжну практику оптимізації ОЕМ і розвитку пріоритетних структур. Проаналізовано і доповнено принципи класифікації основних типів ОЕМ сучасних ВНЗ України.

Анотация. Раскрыты особенности функционирования организационно-экономического механизма (ОЭМ) высших учебных заведений (ВУЗ) в условиях сокращения государственного финансирования их расходов. Определена сущность факторов макро- и микросреды вузов, которые влияют на выбор стратегии его развития. Охарактеризована отечественная и зарубежная практика оптимизации ОЭМ и развития приоритетных структур. Проанализированы и дополнены принципы классификации основных типов ОЭМ современных вузов Украины.

Annotation. The functional peculiarities of the universities' organizational-economic mechanisms under the conditions of the reduced budget funding of their expenditures are determined. The essence of the macro- and microenvironment factors influencing the university's choice of the development strategy is defined. The best home and foreign practices in optimizing organizational-economic mechanisms as well as the development of the priority structures are characterized. The principles of classifying basic types of organizational-economic mechanisms in modern Ukrainian universities are analyzed and complemented.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, вищий навчальний заклад, державне фінансування видатків, освітні послуги.

Різке скорочення державного фінансування витрат ВНЗ та одночасне підвищення рівня вимог щодо ефективності їхньої діяльності, зокрема у навчально-виховній, науково-дослідній та фінансово-економічній сферах, поставило серйозну проблему перед керівництвом багатьох державних ВНЗ. Становлення інформаційного суспільства у країні, формування економіки, заснованої на знаннях, зростання вимог роботодавців до якості підготовки випускників ВНЗ, реформаційні перетворення в українському суспільстві ускладнюють умови функціонування закладу освітньої діяльності як відкритої соціально-економічної системи, яка опинилась на межі виживання. Для вирішення зазначеної вище проблеми вище керівництво освітніх закладів вимушене проводити комплексний аналіз сукупності показників ефективності роботи ВНЗ, організаційно-економічних відносин між своїми структурними підрозділами, оптимізувати чи створювати нову систему управління якістю надання освітніх послуг відповідно до вимог державних стандартів освіти та запитів кінцевих споживачів освітнього продукту.

Аналіз останніх публікацій свідчить про те, що питання ефективності освітньої діяльності постійно знаходиться в полі зору як вітчизняних, так і закордонних дослідників. Виходячи з того, що вплив факторів зовнішнього середовища не можна змінити на краще, вчені пропонують зосередитись на питаннях

внутрішньої ефективності – пошуку оптимальних організаційно-економічних форм ВНЗ для адаптації функціонування навчального закладу до мінливих умов конкурентного середовища. Так, частина вітчизняних вчених досліджує ВНЗ як складну, багатокомпонентну, відкриту соціально-економічну систему, успішне управління якою робить необхідним застосування системного підходу. Підкреслюється, що методологічною засадою системного підходу має бути створення умов: прогностичних, педагогічних, психологічних, організаційних, правових, матеріально-фінансових. У цьому випадку управлінська діяльність буде мати системність змісту [1]. Інші дослідники наголошують на тому, що за існуючих соціально-економічних умов у структурі OEM ВНЗ все більшої ваги набувають фінансова та економічна складові, які фактично забезпечують функціонування та розвиток ВНЗ [2]. Вітчизняні вчені детально аналізують і проблему забезпечення економічної стійкості ВНЗ за рахунок оптимізації процесу залучення та управління ресурсами освітнього закладу. Увага акцентується на відборі концептуальних підходів до розробки ефективного організаційно-економічного механізму для забезпечення економічної стійкості і підвищення конкурентоспроможності ВНЗ [3]. Звертає на себе увагу і пошук сучасних організаційно-економічних форм у структурі сучасного ВНЗ, який має відповідати вимогам постіндустріального суспільства – бути зорієнтованим на запити і потреби споживачів освітніх послуг та пропонувати їх на рівні світових стандартів якості [4].

Інші вчені розглядають можливість зміцнення державної системи підтримки вищої школи і прогнозують декілька моделей розвитку цього механізму: нагромадження коштів, що держава направляє ВНЗ, і повернення до повного фінансування вищої школи. Елементом цього механізму має бути оплата з боку підприємств, організацій, установ, закладів освіти за користування кваліфікованими кадрами. Умова активізації моделі – зростання ВВП країни в 3 – 5 разів. Інша модель базується на введених платній освіті і державних кредитів студентам ВНЗ. Наступна модель має справу з системою приватних фондів, які можуть фінансувати студентські гранти після надання підприємствам й організаціям державних пільг на кошти, що перераховують до відповідного фонду [5]. Закордонні вчені зосереджують увагу на дослідженні дії чинників макро- та мікросередовищ ВНЗ, що призводить до організаційних змін у структурі університетів, до заострення конкурентної боротьби між ними за отримання замовлень і фінансування на проведення науково-дослідної роботи з метою отримання додаткових фінансових ресурсів. Зазначається, що в період економічної непевності та непередбачуваних технологічних змін організації схильні до більш гнучких, вільних органічних структур з підвищеним рівнем автономії, у яких комунікації здійснюються не лише по вертикалі ВНЗ, але і по горизонталі [6]. Російські вчені досліджують методологію управління ВНЗ через управління бізнес-процесами. Цей підхід обґрунтовано за допомогою універсальних закономірностей теорії самоорганізації. Автори наголошують на тому, що головна проблема полягає у поєднанні об'єктивного процесу фінансового планування і розподілу коштів як комерційних, так і ресурсів державного фінансування, та системи бюджетного контролю за використанням державної власності із збереженням єдності системи та її цілісності [7]. Інші російські вчені досліджують процес комерціалізації цієї сфери і зростання питомої ваги ринкових послуг у загальній структурі освітніх послуг, які переважно стають платними і більшу частину їх надають державні освітні установи [8]. Цей процес, на погляд автора, спричиняє і структурні зміни в організаційно-економічному механізмі надання освітніх послуг та управління їхньою якістю.

Мета статті – змістовно обґрунтувати об'єктивну необхідність реформування OEM ВНЗ за умов скорочення фінансування з боку держави та дослідити специфічні зв'язки між напрямками реформування та конкурентною стратегією, обраною ВНЗ. Для досягнення мети дослідження поставлені такі завдання: з'ясувати нормативно-правовий контекст, що спонукає ВНЗ до розвитку та впровадження інноваційних оргструктур;

уточнити визначення ВНЗ як відкритої, динамічної цілеспрямованої системи, що функціонує за допомогою внутрішнього управління;

конкретизувати місце і роль у ній OEM як гнучкої адаптивної підсистеми та дослідити специфічні зв'язки між напрямком реформування OEM ВНЗ та вибором конкурентної стратегії.

Концепція державної програми розвитку освіти на 2006 – 2010 роки в Україні констатує той факт, що у країні діє обмежене фінансування освіти і науки з державного і місцевого бюджетів, що призвело до погіршення стану матеріально-технічної бази закладів освіти та їхньої соціальної інфраструктури. Програма ставить за мету удосконалення механізму управління та фінансування навчальних закладів і пропонує змішану модель розвитку освіти в Україні, яка базується на поєднанні переваг утворювальної та руйнівної моделей. За основу взято принципи інноваційного розвитку пріоритетних організаційних структур та надання певної допомоги тим з них, хто здатен до саморозвитку. Також зазначається, що упровадження інновацій потребує менше зусиль для гармонізації нормативно-правової бази та розробки організаційно-розпорядчого механізму діяльності навчальних закладів і найкращим чином відповідає сучасному стану суспільства та галузі освіти. Така постановка питання, на погляд авторів, має безпосередній вплив на всю систему функціонування ВНЗ взагалі і є одним із важливих чинників реформування організаційно-економічної складової цієї системи зокрема. Для з'ясування кола факторів, що впливають на діяльність закладу освіти у зазначеному вище нормативно-правовому контексті, і визначення рівня їхньої взаємодії із підсистемами ВНЗ доцільно зосередитись на визначенні навчального закладу як системи.

Існує декілька вичерпних, на погляд авторів, дефініцій, але для подальшого аналізу варто взяти таку, що базується на кваліфікації закладу освіти, виходячи з таких ознак системи: походження, рівень складності, рівень мінливості, характер зв'язків з середовищем, рівень детермінованості, наявність мети, рівень управління тощо. Таким чином, навчальний заклад є реальною, складною, динамічною, відкритою, ймовірнісною, цілеспрямованою системою, що функціонує за допомогою внутрішнього управління – самоврядування, та зовнішнього – через державне управління [1]. Таке визначення дозволяє розглядати заклад освіти як систему, що сама організується і, відповідно, має можливості прогресивно розвиватися. Як і більшість систем, система ВНЗ включає в себе елементи, зв'язки, властивості і мету системи, тобто комплекс завдань, які система покликана вирішувати. У цьому разі вона повинна відповідати таким вимогам: бути відкритою, тобто обмінюватись із середовищем речовиною, енергією або інформацією; процеси, які відбуваються в ній, мають бути кооперативними, тобто дія компонентів всередині повинна узгоджуватись між собою, система має бути динамічною; вона також не повинна бути у стані рівноваги. Головними характеристиками тут є динамічність і відкритість системи, а також її самоорганізація [7]. Таке розуміння навчального закладу як системи дає підстави розглядати організаційно-економічний механізм ВНЗ як гнучку, динамічну, цілеспрямовану підсистему, здатну виконувати адаптивну функцію ВНЗ за умов різних та непередбачуваних змін зовнішнього середовища.

Насамперед варто звернутись до існуючих у фаховій літературі визначень організаційно-економічного механізму (OEM), його змісту, сутності, компонентного складу, а також ролі і функціонального призначення OEM всередині самої системи – ВНЗ. Так, наприклад, один з авторів визначає OEM як набір економічних важелів та організаційних заходів із забезпечення економічної стійкості ВНЗ [3]. У цьому випадку йдеться про господарську діяльність ВНЗ в умовах ринкової економіки в контексті забезпечення економічної стійкості навчального закладу. В іншому випадку мова йде про систему організаційних, економічних та соціальних блоків для забезпечення ефективного функціонування системи вищої освіти. Запропоновано також і структурування OEM як сукупність форм, методів, функцій та інструментів, що дозволило авторів цього визначення виділити основні типи OEM: адміністративний, постадміністративний та ліберальний, з відповідним набором структурних елементів та зв'язків між ними [9]. Автори даної статті вважають, що із зазначеного вище можна зробити узагальнення про те, що:

а) тип OEM управління безпосередньо залежить від рівня просування країни у напрямі від адміністративно-командної до ринкової форми функціонування національної економіки;

б) забезпеченість й ефективна робота соціально-економічного та фінансового блоків OEM конкретного ВНЗ значною мірою залежить від галузевого підпорядкування ВНЗ та організаційно-правового статусу навчального закладу: державна, комунальна чи приватна форма власності.

Реформування OEM ВНЗ безпосередньо пов'язане з необхідністю розробки і втілення ефективної конкурентної стратегії на ринку надання освітніх послуг, яка має базуватися на конкурентоспроможності ВНЗ, тобто системі показників, що характеризують здатність навчального закладу адаптуватись до мінливих умов ринку. Досягнення конкурентних переваг потребує аналізу і врахування особливостей ринку галузі, консолідації внутрішніх ресурсів ВНЗ та їх оптимального використання. Серед основних підходів у досягненні конкурентних переваг у цьому контексті варто зупинитись на таких трьох: створенні зовнішніх компетенцій, внутрішніх компетенцій та парадигмі динамічних можливостей. У той час, коли зовнішні та внутрішні компетенції орієнтовано на утримання переваг на сьогоднішньому ринку, парадигма динамічних можливостей націлює ВНЗ на створення майбутніх компетенцій, що не є можливим без реформування OEM. Аналіз оновлення організаційно-економічних форм ВНЗ східного регіону України говорить про те, що цей процес відбувається на трьох рівнях: змісту, структури та функціонального призначення. Наприклад, в організаційній структурі навчальних закладів активно працюють такі відділи, як відділ кар'єри, системи працевлаштування випускників, відділення та філії на виробництві, системи управління якістю тощо, які призначено для посилення внутрішніх, або центральних компетенцій. У структурі ВНЗ м. Донецька активно працюють підсистеми, що відповідають за онлайн-навчальний та бізнес-процеси. Наприклад, відбуваються зміни на рівні змісту роботи підрозділів, які пов'язані з їхнім функціональним пере-профілюванням: інформаційно-навчальний інститут (раніше інформцентр), ресурсний центр та наукова бібліотека, віртуальні підприємства та бази практики Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Незважаючи на скорочення фінансування з боку держави, ВНЗ можуть будувати ефективні стратегії інноваційного розвитку на основі оновлення своїх OEM у форматі створення динамічних можливостей та конкурентних переваг на сьогоднішній і перспективі.

Література: 1. Хриков Є. М. Управління навчальним закладом : навч. посібн. / Є. М. Хриков. – К. : Знання, 2006. – 365 с. 2. Каленюк І. С. Економіка освіти : навч. посібн. / І. С. Каленюк. – К. : Знання України, 2005. – 316 с. 3. Вінюков-Проценко А. С. Забезпечення економічної стійкості вищого навчального закладу шляхом оптимізації управління ресурсами : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / А. С. Вінюков-Проценко. – К., 2006. – 19 с. 4. Шубін О. О. Сучасний вищий навчальний заклад: відповідність вимогам постіндустріального суспільства / О. О. Шубін // Вища школа. – 2007. – № 1. – С. 3–9. 5. Боголіб Т. М. Принципи управління вузом : монографія / Т. М. Боголіб. – К. : Т-во "Знання", КОО, 2004. – 204 с. 6. Тейлор Дж. Організаційні зміни в університетах Великої Британії: нові моделі інституційного менеджменту та роль академічного персоналу / Джон Тейлор // Вища школа. – 2008. – № 1. – С. 99–121. 7. Асаул А. Н. Управління вищим навчальним закладом в умовах інноваційної економіки : науч. и учебн.-метод. справочное пособие / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров. – СПб. : Гуманистика, 2007. – 280 с. 8. Барышева Г. Вклад образования в создание ВВП страны / Г. Барышева // Экономист. – 2006. – № 7. – С. 35–39. 9. Яременко Л. М. Організаційно-економічні механізми державного управління вищою освітою в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03 / Л. М. Яременко. – К., 2008. – 20 с.

Рецензент
докт. екон. наук,
професор Лепейко Т. І.

Стаття надійшла до редакції
12.01.2011 р.

УДК 808.506.053.5

Салашенко Т. И.

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИЕМОВ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ

Аннотация. Черная риторика рассматривается как действенная технология управления ходом беседы. Исследованы отличия черной риторики от информационных атак, приемы и методы черной риторики, определяется ее эффективность.

Анотация. Чорна риторика розглядається як дієва технологія управління ходом бесіди. Досліджено відмінності чорної риторики від інформаційних атак, прийоми і методи чорної риторики, визначено її ефективність.

Annotation. Black rhetoric is considered as an active technology of conversation process management. The main differences between black rhetoric and information attacks, techniques and methods of black rhetoric, and their effectiveness are examined.

Ключевые слова: черная риторика, информационные атаки, коммуникации, деловые переговоры, собеседник.

Коммуникации в деловом мире всегда происходили на психологической основе, объективность давно перестала быть залогом принятия обоснованного решения. Исходя из умения убеждать, подводит нить разговора к необходимому для оппонента выводу, всегда зависел успех переговоров. Однако только на рубеже XX – XXI веков стали осознавать необходимость "манипулирования всеми риторическими приемами" [1, с. 15] для того, чтобы получить желанный результат переговоров. И сейчас как в СМИ, так и на деловых совещаниях можно часто увидеть осознанные или неосознанные, изощренные приемы черной риторики.

Целью данной публикации является рассмотрение основных особенностей черной риторики для получения желаемого результата в ходе переговоров.

Первоначально, следует отметить различия между черной риторикой как искусством манипуляции и информационными атаками в СМИ. Так, известный тренер в области коммуникативной техники К. Бредмайер выделяет три способа победы над конкурентом в бизнес-среде [1]:

1. Шоковая атака – короткие высказывания, которые приводят в недоумение и выбивают почву из-под ног противника.

2. Разрушение "по кирпичику" – продолжительные действия конкурентов, которые постепенно разрушают имидж оппонентов.

3. Междоусобицы. Если первые два способа основываются на беспомощном молчании оппонента, то междоусобные войны предполагают владение приемами черной риторики каждым из оппонентов, что делает их особенно сложными с точки зрения противников и интересными – с точки зрения наблюдателя.

Все эти приемы становятся основой и украинского бизнеса и политикума.

Так, широко известны междоусобицы как между мобильными операторами Украины, так и между политиками различных партий и блоков.

Сегодня начинается подрыв репутации Украины и на туристическом рынке – компании по дискредитации Крыма

как курорта. Первым брошенным "камнем" в имидж Крыма стали сообщения в медиа-среде РФ о якобы грядущих землетрясениях на полуострове [2].

Шоковая атака на украинских вкладчиков привела к финансовой нестабильности одного из самых больших банков Украины ОАО КБ "Проминвестбанк" (ПИБ). В августе 2008 года в СМИ активно начали возникать сообщения о незаконной деятельности председателя правления ПИБ, который "со своим стилем управления, больше похожим на налет кочевников, чем на эффективный менеджмент" привел к исчезновению ПИБ с украинской финансовой арены. Шоковые атаки на председателя сопровождались яркими примерами черной риторики в адрес деятельности главы банка, которая связана с "потаканием комплексу наполеона", назначением главы банка "отцом народов, самым крупным и позитивным государственным деятелем, и вообще – святым" [3].

Эти процессы лишь свидетельствуют о том, что стандартные приемы мировой практики информационных атак в борьбе за лидерство достигли и Украины.

В то же время черная риторика представляет собой более сложную технологию манипулирования оппонентом, нежели информационные войны конкурентов. Это не только способы уничтожения противника в конкурентной борьбе, но и успех ведения переговоров, связанный с принятием деловыми партнерами выгодных для вас решений. Так, Введенская Л. А. [4] отмечает, что успех деловых переговоров состоит в поиске взаимовыгодного компромисса для обеих сторон. Однако, необходимо вспомнить выражение Э. Людвиг о том, что "компромисс – искусство так делить пирог, чтобы каждый верил, будто именно он получил больший кусок" – то есть выгодное для лица, ведущего переговоры, решение принимается, когда его собеседник уверен, что приведенные доводы полностью совпадают с его интересами. Этой целью именно и руководствуется черная риторика.

По определению К. Бредмайера черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату" [1, с. 15]. Черная риторика определяется как "волшебное и демагогическое средство", "намеренная непреднамеренность", "облеченная в слова доминанта победителя" [1].

Черная риторика использует различные коммуникативные приемы: вербальные (речевые), паравербальные (телесно-речевые) и невербальные (сигналы, сопровождающие речь). Однако все эти приемы издавна известны и не относятся к приемам черной риторики. Как справедливо отмечает К. Бредмайер, белыми или черными, честными или нечестными они становятся лишь при их использовании. Использование коммуникативных средств "заключается в умении аргументировать и дискутировать, акцентировать, пропагандировать и вести спор" для одержания победы над противником [1, с. 15].

Следовательно, коммуникативные приемы черной риторики основаны на изменении правил ведения разговора "с использованием всего калейдоскопа возможностей языка и способностей говорящего, зачастую с целью нарушить ход мыслей собеседника" [1].

Нарушители правил, черные риторы, ловко разыгрывают свои карты, затевают собственные игры и используют любые инструменты, методы и технические приемы [1, с. 18].

Ссылаясь на В. Шнайдера, К. Бредмайер выделяет семь всеобщих правил черной риторики [1, с. 22–24]:

1. Способ выражения должен быть простым и метким — "смотреть в рот народу".
2. Говорящий должен четко выделять в своей речи основные положения.
3. Убедительная главная мысль, ясное mission-statement фокусирует в себе все послание.

4. За фокусировкой послания следует постоянное повторение основной мысли.

5. Контраст черное — белое заявляет позицию.

6. Стирание границ между правдой и ложью, информацией и намеренным ее утаиванием дает преимущество.

7. Успех приносят только адресные высказывания.

В то же время эффективно использовать приемы черной риторики способен только человек с богатым внутренним миром, эрудированный и тактичный. При этом эффективность использования приемов черной риторики определяется действиями оппонентов, к которым приводит "нарушение правил игры" говорящим. Итак, эффективность использования приемов черной риторики выражается [1]:

1) во внезапной смене эмоций, сумятице чувств оппонентов;

2) во внезапном, беспокойном, беспомощном, демотивирующем и неконструктивном коллективном молчании собеседника;

3) в разрушении содержательно-аргументативных доводов собеседника и их логической последовательности;

4) в создании новой системы (коалиции) аргументов;

5) в молниеносном достижении желаемого результата, то есть принятии собеседником ваших аргументов и решение спорного вопроса в вашу пользу.

В заключении необходимо отметить, что черная риторика не только не отвергает другие технологии ораторского искусства, более того, она сводит их воедино, создавая новый, изощренный, способ их применения. Следовательно, использование приемов, методов и инструментов черной риторики требует богатого практического опыта, широкого кругозора, психологических навыков и развитой интуиции для того, чтобы, во-первых, одержать победу в ходе беседы, и, во-вторых, заявить о своей позиции – позиции неоспоримого лидера.

Главной особенностью черной риторики является "нарушение правил игры": использование последовательности различного рода коммуникативных транзакций (вербальных, паравербальных или невербальных), вроде бы лишенных для оппонентов какого-либо определенного смысла, которые выводят собеседников из равновесия, а далее с помощью завершающего результативного маневра подводят к выгодному для лица, ведущего беседу, решению. Как эффективная технология ораторского искусства, черная риторика всегда ориентирована на достижение цели, она не ищет компромиссов, а заставляет скрытыми приемами принять противником сторону ваших интересов, корректно, но решительно, опровергнуть мнение оппонентов, превратив последних из противников в свои союзники.

- Литература:** 1. Бредмайер К. Черная риторика: власть и магия слова / Карстен Бредмайер ; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с. – Режим доступа : <http://www.natahaus.ru/>.
2. Украинские туроператоры рассказали о тайной информационной войне [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://gostyam.sebastopol.ua/news/>.
3. Привалов А. Кто украл Проминвестбанк у Украины? [Электронный ресурс] / А. Привалов. – Режим доступа : <http://www.rupor.info/bizness/2008/09/18/kto-ukral-prominvestbank-u-ukraini/>.
4. Введенская Л. А. Риторика и культура речи : учебное пособие / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2008. – 537 с.

Рецензент
ст. преподаватель
Седова Л. Н.

Стаття надійшла до редакції
25.02.2011 р.

УДК 808.53

Бобкова А. Ю.

МЕТОДЫ АРГУМЕНТАЦИИ В НАУЧНОЙ ДИСКУССИИ

Аннотация. Раскрывается понятие аргумент и рассматриваются требования к нему. На основании анализа аргумента и его места в научной дискуссии приводится ряд методов аргументирования.

Анотація. Розкрито поняття аргументу та розглянуто вимоги до нього. На підставі аналізу аргументу і його місця в науковій дискусії наводиться ряд методів аргументування.

Annotation. The notion "argument" is suggested and the requirements to it are considered. Based on the analysis of the argument and its place in scientific discussion a number of methods of argumentation are noted.

Ключевые слова: аргумент, аргументация, тезис, научная дискуссия, метод аргументирования.

Перед любым исследователем стоит необходимость обнародования полученных им научных результатов. И как бы очевидны не представлялись они соискателю, для других ученых это, зачастую, лишь ряд тезисов, истинность и важность которых нужно доказать. Именно для этого ученому нужно владеть техникой аргументации, которая позволит представить доводы в пользу своих научных результатов, а также опровергнуть контраргументы оппонента.

Дискуссия, в данном случае, является одной из важнейших форм коммуникации, плодотворным методом решения спорных вопросов и вместе с тем своеобразным способом познания в науке. Она позволяет лучше понять то, что не является в полной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. В дискуссии снимается момент субъективности, убеждения одного человека или группы людей получают поддержку других и тем самым определенную обоснованность.

В "Словаре по логике" приводится, что дискуссия (от лат. *discussio* — рассмотрение, исследование) — это обсуждение вопроса или группы связанных вопросов компетентными лицами с намерением достичь взаимоприемлемого решения [1, с. 91].

Дискуссия является разновидностью спора, близкой к полемике, и представляет собой серию утверждений, по очереди высказываемых участниками. Однако следует отличать дискуссию от полемики. Цель дискуссии, исходя из ее определения — достижение определенной степени согласия ее участников относительно обсуждаемого тезиса, тогда как цель полемики — не само по себе согласие, а скорее победа над другой стороной, утверждение собственной точки зрения. Потому именно дискуссия более приемлема в научных кругах для ведения спора. В науке дискуссия как способ прояснения мнений представляет собой диалог, в котором сопоставляются мнения и позиции ради прояснения обсуждаемого предмета, но не ради борьбы и победы над противниками. Для прояснения научных тезисов дискуссии пользуются аргументацией.

Под аргументацией понимается процесс приведения доказательств, объяснений, источников в систему для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником [2, с. 63].

Из приведенного определения видно, что:

а) аргументация — это система утверждений, то есть они должны быть связаны друг с другом;

б) аргументация — это процесс, следовательно, нужно расположить утверждения, аргументы в определенной продуманной последовательности.

Аргументом (лат. *argumentum* — логический довод, основание, доказательство) называется мысль или положение, которое используется для доказательства истинности или ложности тезиса [3, с. 146].

Истинность аргументов, по определению, должна быть или уже установлена, или, по крайней мере, предполагаться несомненной. В качестве аргументов могут выступать: ранее доказанные положения, суждения об удостоверенных фактах, определения, аксиомы и др.

Тезис в современном понимании — это утверждение (или совокупность утверждений), представляющее собой вербальную формулировку основной доказываемой идеи, передающее суть выносимой на обсуждение концепции, предлагающее определенное толкование фактов, утверждение, чьи достоинства необходимо установить, утверждение, добавляющее нечто новое к имеющимся знаниям [4, с. 101].

Таким образом, можно сделать заключение, что ведение научной дискуссии — это умение правильным образом выстроить аргументацию и продемонстрировать связь между обсуждаемым тезисом и выдвигаемыми аргументами.

К аргументам предъявляется ряд требований.

Первое требование: аргумент должен быть истинным. Истинность носит не абсолютный, а относительный характер. Речь идет о вере говорящего в истинность аргумента. Однако эта вера должна быть разделена и слушающими. Все участники дискуссии должны признавать истинность аргумента. Важно понять, что, если один из речевых коммуникантов, а именно слушающий, не признает истинность аргумента, этот аргумент не может быть использован для доказательства тезиса.

Второе требование, которое предъявляется к аргументу, требование достаточности для доказательства тезиса. Аргументация должна быть достаточной для людей, на которых она направлена. Уровень достаточности аргументации всегда индивидуален. Достаточность не есть константа, это переменная, и ее значение зависит от множества факторов, связанных с конкретной личностью слушателя.

Третье требование, предъявляемое к аргументу: он должен быть мыслью, истинность которой доказана самостоятельно, независимо от доказываемого положения. Нельзя в защиту тезиса приводить аргумент, который сам по себе вытекает из этого тезиса.

Четвертым требованием, предъявляемым к аргументу, является требование индивидуального подхода к аргументации, имеющие фундаментальное значение. Человеческое сознание индивидуально реагирует на убеждение. И поэтому способов убеждения должно быть в идеале столько, сколько людей, на которых направлено доказательство. Процедура убеждения выглядит следующим образом: сначала человек доказывает тезис себе (иногда в течение всей своей жизни, иногда в течение короткого срока). Пока человек не доказал тезис себе, у него нет риторического права пытаться доказывать его кому-нибудь другому.

Нарушение рассмотренных требований к аргументации приводит к типичным ошибкам в аргументационной деятельности и невозможности доказать тезис.

Таким образом, аргументы должны пройти тщательный отбор на предмет соответствия основным требованиям, пред тем как быть выстроенными в определенную систему аргументации. Для достижения цели – доказательства выдвинутого тезиса – используется ряд общих правил, способов подбора и построения аргументов, что соответствует определенным методам аргументирования. Метод, в свою очередь, может включать совокупность приемов, которыми он реализуется, другими словами определенную технику рассуждений. Не всегда можно выделить ту или иную технику в чистом виде, практически разные методы применяются в сочетании, тесно переплетаясь. Потому методы, которые будут приведенными, – это лишь некоторые существующие возможности для аргументирования, а применение совокупности конкретных методов, адекватных определенным условиям и отвечающих поставленным целям, – это вопрос тактики.

Методов аргументирования великое множество. Многие из них относятся к категории "недобросовестных" и недопустимы в научной дискуссии. Например, Х. Леммерман приводит такие методы лишь в целях возможности их обнаружения и обезвреживания, замечая, что "любой, кто прибегнет к ним, должен беспощадно выставляться к позорному столбу" [5, с. 305]. Методы, представленные далее, обеспечивают широкие речевые возможности при ведении дискуссии, предусматривая при этом проявление уважения к оппонентам:

1. *Фундаментальный метод* предусматривает прямое обращение к аудитории, которую аргументатор знакомит с фактами, являющимися основой его доказательств. Важную роль в этом методе играют цифровые примеры. Цифровые данные во всех дискуссиях являются самым надежным доказательством, они иллюстрируют аргументацию и являются неоспоримыми. Однако цифровые данные должны быть выверены, достоверны и непротиворечивы, не нарушать законы статистики.

2. *Метод противоречия* основан на выявлении противоречий в аргументации собеседника. Собственная аргументация должна быть напротив непротиворечивой, чтобы не дать партнеру этим воспользоваться, но противоречия в его аргументации нельзя оставлять незамеченными. По своей природе этот метод является оборонительным. В ответ на аргументы собеседника можно ответить, выявив в них слабое место, например, так: "Если правда то, что, как вы говорите, уровень жизни сейчас снизился, то, правда и то, что возможностей заработать сегодня стало значительно больше, чем раньше".

3. *Метод "извлечение выводов"* представляет собой точную аргументацию, которая постепенно, шаг за шагом, посредством частичных выводов подводит к желаемому итоговому выводу. При контраргументации это означает опровержение ошибочных выводов партнера или требование логически правильных и безупречных доказательств. Следует обратить внимание на то, что иногда происходит подмена тезисов. В результате возможны формально верные, но, по сути, ложные выводы.

4. *Метод сравнения* заключается в подборе аналогии, которая подтверждает правильность тех или иных доводов, оценку той или иной ситуации. Сравнение придает речи оратора исключительную яркость и большую силу внушения. Сравнения могут быть краткими, пространными, фактическими или вымышленными, серьезными или с юмором. Существуют следующие виды сравнения:

- сравнение, вызывающее представление о предмете в целом, называется метафорой: "Путь человеческого прогресса – не гоночный трек";

- сравнение, в котором соотносятся два или более предмета в одном или нескольких отношениях, называется аналогией. Аналогии бывают образные и буквальные. Образная аналогия сравнивает две совокупности явлений разного порядка или из разных областей, указывая на их символическую связь: "Трудно определить, что такое демократия. Она подобна жирафу. Раз посмотришь – и уже больше ни с чем не спутаешь";

- сравнение, представляющее собой форму противопоставления или контраста и содержащее на первый взгляд несовместимые утверждения, называется парадоксом: "Посол – это порядочный человек, которого посылают за границу врать в интересах Отечества".

Если сравнения отличаются конкретностью, новизной и доходчивостью, они делают аргументы более ясными, интересными и убедительными. Они стимулируют мысль собеседника, поясняют необычное, вызывают интерес к привычному.

5. *Метод "да..., но..."* заключается в том, чтобы выявить слабые стороны аргумента партнера и апеллировать к ним. В данном случае необходимо согласиться с партнером, а потом начать характеризовать его аргументы с прямо противоположной стороны. Например: "Я тоже представляю себе все то, что вы перечислили как преимущества. Но вы забыли упомянуть и о ряде недостатков...". Далее следует последовательное дополнение предложенной собеседником одной-единственной картины с новой точки зрения.

6. *Метод "кусков"* заключается в расчленении выступления партнера таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные части. Эти части можно прокомментировать, например, так: "Это точно"; "Об этом существуют различные точки зрения"; "Это полностью ошибочно". При этом целесообразно не касаться наиболее сильных аргументов партнера, а преимущественно ориентироваться на слабые места и пытаться именно их и опровергнуть. Например: "То, что вы сообщили о модели работы современного складского хозяйства, теоретически совершенно верно, но в практике встречаются подчас весьма значительные отступления от предложенной модели: длительные задержки со стороны поставщиков, трудности в получении сырья, медлительность администрации...".

7. *Метод игнорирования* применяется, если факт, изложенный собеседником, не может быть опровергнут, но его ценность и значение можно проигнорировать. Маловажность приведенной аргументации необходимо констатировать.

8. *Метод опроса* основывается на том, что задаются предварительные вопросы, чтоб выявить, на чем основаны возражения партнера, таким образом, выявляя его позицию. Чаще всего вопросы имеют форму: "Каково ваше мнение о...". Используя этот метод, можно начинать общую аргументацию, в ходе которой оратор преднамеренно вынуждает партнера изложить свою позицию, а затем выдвигает аргументы, которые соответствуют ей. Таким образом, партнер не может не согласиться с собственными ответами.

9. *Метод видимой поддержки* наиболее целесообразен тогда, когда выступление ведется в качестве оппонента. В начале речи не высказываются противоречия и возражения в адрес оратора. Более того – приводятся новые положения в пользу его тезисов. А затем следует контрудар. Примерная схема: "Однако... вы забыли в подтверждение вашего тезиса привести еще и такие факты... (перечисляете их), и это далеко не все, так как...". Теперь наступает черед ваших контраргументов, фактов и доказательств.

Таким образом, анализируя требования, предъявляемые к аргументам, и основные методы аргументирования, установим, что при оценке действенности аргументации следует проверить следующие основные положения:

- для положительной аргументации: приводимые данные должны быть выверены, в утверждениях не должно быть противоречия, должна быть соблюдена последовательность аргументации, необходимо использовать образные сравнения, необходимо проанализировать подходы, которые может применить оппонент;

- для контраргументации: возможность опровержения фактов и предпосылок, выявления противоречий; наличие в рассуждениях оппонента непоследовательности, ошибок в сравнениях; выявление уязвимых частей изложения или односторонность всего изложения; анализ оценки оппонента на предмет ошибочности или спорности; возможность использования упреждающих вопросов.

Анализ данных положений позволяет проверить аргументы, а также выстроить тактику поведения с использованием соответствующих ситуации методов аргументирования для успешного доказательства выдвинутого тезиса в дискуссии.

Литература: 1. Ивин А. А. Словарь по логике / А. А. Ивин, А. Л. Никифоров. – М.: ВЛАДОС, 1997. – 384 с. 2. Стернин И. А. Практическая риторика. Курс лекций / И. А. Стернин. – Воронеж, 2003 – 140 с. 3. Зарецкая Е. Н. Риторика: Теория и практика речевой коммуникации / Е. Н. Зарецкая. – М.: Дело, 2002. — 480 с. 4. Культура русской речи: учебник для вузов / отв. ред. Л. К. Граудина, Е. Н. Ширяев. – М.: НОРМА, 2005. – 560 с. 5. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов / Х. Леммерман; пер. с нем. – М.: Уникум Пресс, 2002. – 336 с.

Рецензент
ст. преподаватель
Седова Л. Н.

Стаття надійшла до редакції
23.02.2011 р.

УДК [808.5:174.4](477)

Гої В. В.

ЗНАЧЕНИЕ КОММУНИКАТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В УКРАИНСКОМ БИЗНЕС-ОБЩЕСТВЕ

Аннотация. Рассмотрено культуру речи украинского бизнес-общества как немаловажный элемент в его развитии. Акцентировано внимание на слабых сторонах культуры речи деловых людей и предложено способы ее совершенствования.

Анотація. Розглянуто культуру мовлення українського бізнес-суспільства як важливий елемент в його розвитку. Акцентовано увагу на слабких сторонах культури мовлення ділових людей і запропоновано способи її удосконалення.

Annotation. The culture of speech of Ukrainian business-society as an important element in its development is considered.

The attention is paid to the weak sides of culture of speech of businessmen and the methods of its improvement are offered.

Ключевые слова: культура речи, деловое общение, нормы речевого этикета.

Культура речи сегодня является важной составляющей успеха в бизнесе и не только. Однако у большинства предпринимателей Украины крайне низка культура устной деловой речи, что существенно снижает их деловую активность и не позволяет максимально реализовать свои возможности.

Теория и практика управления показывают, что руководитель любого управленческого звена в повседневной работе сталкивается с проблемой общения, или коммуникации. Основная функция общения, его назначение – достижение взаимопонимания, на основе которого участники общения добиваются согласованного взаимодействия.

Американский психолог Дейл Карнеги утверждал [1], что успех человека в финансовых делах на пятнадцать процентов зависит от его профессиональных знаний и на восемьдесят пять – от умения общаться с людьми. Действительно, любой бизнес – это скоординированные действия множества людей, и эффективность этих действий напрямую зависит от их способности налаживать отношения. Общие моральные принципы человеческого общения изложены в категорическом императиве И. Канта: "Веди себя так, чтобы максима твоей воли всегда могла иметь также силу принципа всеобщего законодательства" [2]. В деловом общении основной этический принцип можно сформулировать следующим образом: при принятии решения о том, каким ценностям следует предпочесть в определенной ситуации, поступай так, чтобы максима твоей воли была совместима с нравственными ценностями других сторон, участвующих в общении, и допускала координацию интересов всех сторон [3].

Обмен интеллектуальной и эмоциональной информацией в деловой сфере очень важен. *Во-первых*, предприниматель при помощи общения со своим окружением, с сотрудниками получает информацию для принятия управленческих решений. *Во-вторых*, общение является наиболее действенным инструментом достижения положительных результатов. В книге "Карьера менеджера" президент компании "Крайслер" Ли Якокка пишет, что "...управление представляет собой не что иное, как настраивание других людей на труд". Такова сущность управления по мнению одного из лидеров современного бизнеса. Ли Якокка утверждает: "Единственный способ настроить людей на энергичную деятельность – это общаться с ними". В последнем случае он имеет в виду, как устное непосредственное общение, так и документальный обмен.

Устное непосредственное общение обладает рациональной и эмоционально-волевой полнотой и имеет поэтому важное преимущество перед письменным обменом – оперативность. Зато письменная информация более упорядочена, долговечна и юридически полноценна. Коммуникативное взаимодействие является именно взаимодействием, то есть совместной и одновременной деятельностью по чередующемуся говорению и пониманию. И хотя чаще говорят лишь о передаче логической и эмоциональной информации, не менее важной стороной при общении является слушание, восприятие и правильное истолкование этой информации.

В цивилизованном мире существует кодекс делового общения, который содержит ряд определенных правил. Согласно этому кодексу необходимо проникать в суть деловых отношений страны, с которой ведется бизнес. В деловой переписке используются имена людей или названия организаций, которые представили вас партнеру. Немаловажным яв-

ляется придерживание стиля одежды, соответствующей случаю. Во время деловых переговоров должны подчеркиваться оригинальные черты вашего предложения, отличающие вас от других аналогичных фирм. В то же время, фирма при контакте с партнером должна фиксировать свое внимание на его целях и на ее помощи в достижении этих целей [2].

Каждый бизнесмен должен овладеть навыками корректного поведения. Для этого следует придерживаться *правил представления и знакомства, установления деловых контактов, поведения на переговорах, требований к внешнему виду, манерам, деловой одежде, требований к языку, культуры служебных документов.*

Соблюдение норм речевого этикета — необходимое условие ведения любого делового разговора. Основу речевого этикета составляет вежливость, которая в обязательном порядке предполагает прежде всего приветствие.

Хотя общепринятым этикетом предусмотрено, что первым здоровается мужчина с женщиной, младший по возрасту со старшим, нижестоящий по должности с вышестоящим, цивилизованному бизнесмену не следует дожидаться, пока с ним здоровается младший по возрасту или занимаемому положению партнер. Надо поприветствовать своего собеседника первым.

Существуют вполне определенные правила речевого этикета, которые касаются обращения к собеседнику. Обращение "вы" свидетельствует о культуре того, кто обращается, подчеркивает уважение к партнеру или коллеге. Обращение на "ты" в деловой обстановке нежелательно. Оно допустимо лишь тогда, когда может быть взаимным либо обусловлено неформальными отношениями.

К деловым партнерам, которые хорошо знакомы, а также к своим коллегам, предпочтительно обращаться по имени и отчеству или по фамилии с добавлением слов "господин".

В славянской культуре испокон веков принято уважительно называть людей по имени и отчеству, такова наша традиция. По имени можно обращаться к ближайшим коллегам, если они молоды и не возражают против такого обращения.

К незнакомому человеку можно обратиться со словами: "господин", "сударь" или "сударыня", "девушка", "молодой человек". В Украине пока еще нет устоявшейся формы такого обращения. И надо признать, что некоторые из названных слов в конкретных случаях не совсем удачны. Потому часто обращаются к незнакомому человеку безлично: "Извините...", "Позвольте..." или "Будьте так добры...".

Важным элементом вежливости в деловом мире является представление, с помощью которого можно установить нужные и полезные связи. Этикетом предусмотрены определенные нормы, указывающие, когда и как необходимо представлять и быть представленным, и ими не следует пренебрегать.

Момент представления имеет важное значение. При этом следует избегать вольностей, лучше употреблять простые фразы типа: "Это Иван, мой коллега", "Представляю вам Анну Николаевну" и т. п.

Для делового разговора большое значение имеет техника речи, составными частями которой являются постановка речевого дыхания, дикция и орфоэпия (то есть правильное литературное произношение)[2; 4].

Распространенным недостатком деловых людей являются ошибки в произношении и ударении, которые отвлекают их собеседников от существа сказанного и создают негативный психологический фон. Поэтому необходимо постоянно следить за правильным произношением и ударением.

Торопливость речи, вызываемая робостью, — также один из наиболее распространенных и серьезных недостатков. Слишком быстрая речь является следствием полного безразличия оратора к аудитории.

Вялая речь — порок флегматичных и ленивых людей. Такие ораторы долго раскачиваются, прежде чем вымолвят слово, а когда наконец добираются до конца высказывания, слушатель уже теряет способность следить за нитью их мысли.

Темп речи определяется также и длительностью звучания отдельных слогов и самих слов. Слоги, как и слова, можно растягивать и сжимать, что зависит от их значения и выражаемых ими чувств. Нервные, порывистые ораторы для наиболее выразительного звучания больше налегают на громкость, чем на протяжность звучания. В результате возникает неприятная для слуха резкость.

Наши чувства в речи передаются не только при помощи слов, но и посредством разнообразных интонаций. Иногда именно в интонации кроется истинный смысл сказанного.

Бизнесменам и менеджерам надо стремиться всячески избегать менторского тона при общении, а также остерегаться, чтобы с профессиональными успехами у них в голосе не начали появляться поучительно-назидательные нотки. Никакой позы, никакого проявления интеллектуального превосходства над людьми, игнорирования их реакции на излагаемую информацию.

Таким образом, значение коммуникативного воздействия переоценить очень трудно. Чтобы хорошо говорить, мало знать, что сказать, надо еще знать, как сказать, то есть владеть инструментарием ораторской речи, приемами риторики. К деловому разговору предъявляются требования правильности, точности, краткости и доступности речи. Рассмотрим каждое из них в отдельности [3].

Первое и непререкаемое требование к деловому разговору — правильность речи говорящих. Хотя нормы устной деловой речи не так строги, как у ее письменной формы, говорящие обязаны стремиться к правильности своего языка.

Чтобы речь была правильной, слова следует употреблять в строгом соответствии с их значением. Между тем ошибки в словоупотреблении — наиболее распространенный речевой недостаток участников деловых разговоров.

Употребление слов без учета их семантики часто меняет значение высказывания и может стать причиной нелогичности и даже абсурдности высказывания. Но чаще неправильное словоупотребление приводит к логическим ошибкам, которые обычно выражаются в подмене понятия.

Небрежное отношение к языку может стать причиной речевой недостаточности — пропуска слов, необходимых для точного выражения мысли. Речевая недостаточность обычно возникает, когда говорящий торопится и не следит за правильностью высказывания, что наносит серьезный ущерб смысловой стороне речи. В отдельных случаях пропуск слов может совершенно исказить мысль [5].

Очень часто в деловом разговоре наблюдается смешение паронимов, то есть слов, имеющих сходство в морфологическом составе и, следовательно, в звучании, но различающихся по значению, что приводит к грубым лексическим ошибкам. Грубые лексические ошибки в речи могут быть вызваны ложными ассоциациями, которые часто возникают под влиянием неправильного выбора паронима. Для правильного употребления слов в речи недостаточно знать их точное значение, необходимо еще учитывать лексическую сочетаемость слов, то есть их способность соединяться друг с другом. Непроизвольное нарушение лексической сочетаемости — весьма распространенный недостаток устной речи. Так,

часто говорят: встреча созвана, беседа прочитана, завершить обязательства, усилить внимание, повысить кругозор. Нередко можно услышать фразу "удовлетворять современным потребностям", в которой смешаны сочетания удовлетворять требования и отвечать потребностям.

Очень важно не только правильно подбирать слова, но и строить из них предложения. Между тем в деловых разговорах очень часто не обращают внимания на правильность построения высказываний.

Ошибки возникают тогда, когда будь то деловые люди, или преподаватели вместо беспредложных конструкций неоправданно употребляют предложные сочетания, например: *показатели по использованию* (вместо: *показатели использования*), *оперировать с этими данными* (вместо: *оперировать этими данными*).

Особенно часто в деловом разговоре используется без должных оснований предлог "по". Например: *"Инструктаж проведен по той же теме"* (вместо: *на ту же тему*). *"Составлен график по проведению дополнительной доставки товаров"* (вместо: *график проведения*). *"Предприятие добилося большого успеха по снижению себестоимости своей продукции"* (вместо: *успеха в снижении*).

Точность и ясность речи – важнейшее требование к любому деловому разговору. Под точностью деловой речи понимается соответствие высказываний мыслям говорящего. Чтобы речь делового человека была точной, нужно употреблять слова в соответствии с теми значениями, которые за ними закреплены. Точность и ясность высказываний взаимосвязаны. Точность придает им ясность, а ясность высказываний вытекает из их точности [5].

Между тем в деловом разговоре не всегда добиваются точности словоупотребления. Злоупотребление книжной лексикой мешает говорить просто и понятно. Особенно вредит ясности и точности высказываний злоупотребление иностранными словами. Часто этому сопутствует и элементарное незнание смысла слова.

К явным недостаткам деловой речи относится использование в ней слов-паразитов: *"так"*, *"так сказать"*, *"понимаете"*, *"значит"*, *"вот"*, *"это самое"*, *"скажем так"*, *"в принципе"* и др. Такие слова не украшают деловую речь, а только вызывают раздражение слушателей. Однако многие так привыкли к ним, что заполняют ими все паузы в речи.

Использование штампов и канцеляризмов в деловой речи вполне закономерно, однако это совершенно не означает, что ими можно злоупотреблять. Между тем речь многих бизнесменов часто страдает от обилия именно таких слов и словосочетаний, которые придают ей бездушно-казенный характер и без нужды усложняют.

Некоторая доля ошибок, связанных с неточностью речи, возникает от того, что многие отечественные бизнесмены не имеют должного образования и слабо разбираются в специальной терминологии. Поэтому они часто заменяют непонятное им слово знакомым или близким по звучанию [6].

Снижает точность сообщаемой информации проникновение в речь деловых людей просторечных и жаргонных слов цехового обихода, которые употребляются вместо соответствующих терминов.

Краткость — важнейшее требование к любой форме деловой речи. Это означает, что говорящий не злоупотребляет временем и терпением слушателя, избегая ненужных повторов, излишней детализации и словесного мусора. Каждое слово и выражение служит здесь цели, которую можно сформулировать следующим образом: по возможности точнее и короче изложить слушателям суть дела. Поэтому слова и сло-

восочетания, не несущие никакой смысловой нагрузки, должны быть полностью исключены из деловой речи [4; 7].

Многословие, или речевая избыточность, чаще всего проявляется в употреблении лишних слов, которые свидетельствуют не только о стилистической небрежности, они указывают также на нечеткость, неопределенность представленной говорящего о предмете речи, что часто идет в ущерб информативности, затемняя главную мысль высказывания.

В заключение следует отметить: для того чтобы процесс коммуникации был эффективным, недостаточно знать специфику деловой речи, ее лексику, грамматику и стилистику, надо еще научиться пользоваться речью так, чтобы заинтересовать партнера, повлиять на него, привлечь на свою сторону, успешно говорить и с теми, кто симпатизирует вам, и с теми, кто против вас, участвовать в беседе в узком кругу и выступать перед широкой публикой.

Таким образом, коммуникативное взаимодействие является одной из важных составляющих ведения бизнеса. Нарушая те или иные нормы поведения в быту и в обществе, человек рискует, прежде всего, своей репутацией воспитанного человека. В бизнесе такие ошибки могут стоить больших денег и карьеры.

Литература: 1. Гриценко С. П. Этика делового общения / С. П. Гриценко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 217 с. 2. Коваль А. П. Культура деловой речи / А. П. Коваль. – К. : Высшая школа, 1977. – 224 с. 3. Кубрак А. В. Этика делового и повседневного общения / А. В. Кубрак. – Сумы : ВТД "Университетская книга", 2002. – 208 с. 4. Кузин Ф. А. *Делайте бизнес красиво. Этические и социально-психологические основы бизнеса : практическое пособие* / Ф. А. Кузин. – М. : ИНФРА-М., 1995. – 288 с. 5. Петрунин Ю. Ю. Этика бизнеса / Ю. Ю. Петрунин, В. К. Борисов. – М. : ТК Велби, Проспект, 2000. – 352 с. 6. Богдан С. К. *Языковой этикет: украинские традиции и современность* / С. К. Богдан. – К. : Родной язык, 1998. – 475 с. 7. Шейнов В. П. *Психология і етика ділового контакту* / В. П. Шейнов. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 515 с.

Рецензент
ст. преподаватель
Седова Л. Н.

Стаття надійшла до редакції
30.08.2010 р.

УДК 378.124:159.922

Криворучко А. С.

ХАРИЗМА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ КАК ОСНОВА ЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА

Аннотация. Рассмотрено понятие "харизма" как основа профессионального успеха преподавателя. Выделены основные ее составляющие, необходимые для формирования харизматичной личности.

Анотация. Розглянуто поняття "харизма" як основа професійного успіху викладача. Виділено головні її складові, необхідні для формування харизматичною особистості.

Annotation. The concept of "charisma" is defined as the basis of professional success. The components of charisma that are needed for creating the charismatic personality are identified.

Ключевые слова: харизма, харизматичная личность, каналы распознавания, стратегия самосовершенствования, визуальный имидж.

В настоящее время мы все чаще сталкиваемся с незнанием преподавателем основ и правил ораторского искусства, в результате самая интересная и безупречная по содержанию речь не имеет успеха и не вызывает заинтересованности у студентов, так как она произнесена вяло, скучно и "серо". К преподавателю высшего учебного заведения сегодня предъявляются самые высокие требования: он должен быть энергичным, мобильным, ориентироваться во многих вопросах, при этом оставаться оптимистичным, мудрым и обаятельным, выделяться из "серой массы", а для этого нужно приложить очень много усилий, чтобы стать харизматичным. Проблема формирования харизматичной личности становится актуальной в педагогической деятельности. Таким образом, становление педагога как гармонично развитой личности является основой его успешной профессиональной деятельности.

Цель данной статьи – определение понятия "харизма" и ее основных составляющих, необходимых для формирования харизматичной личности.

Р. Гандопас объединяет специалистов, изучающих вопрос харизмы в четыре группы: мистики, психологи, специалисты по имиджу и специалисты по коммуникации [1].

Мистики утверждают, что харизма – данная свыше, для реализации миссии, способность оказывать влияние на других людей, увлекать своими идеями, вести за собой.

Психологи сводят харизму к набору психологических черт, которые в совокупности приводят к способности человека оказывать влияние на других людей, увлекать своими идеями, вести за собой.

Имиджмейкеры полагают, что харизма – плод воображения окружающих. И именно этот плод – имидж, позволяет носителю оказывать влияние на других людей, увлекать своими идеями, вести за собой.

Специалисты по коммуникации признают то, что харизма сводится к набору коммуникативных навыков человека. И эта совокупность навыков приводит к тому, что человек может оказывать влияние на других людей, увлекать своими идеями, вести за собой.

Таким образом, *харизма – это интегрированное явление, которое сочетает в себе и личностные качества человека, и определенные свойства его имиджа, и способ осуществления коммуникаций, и, безусловно, что-то мистическое и необычное.*

Харизма настолько же врожденная вещь, как, например, фигура человека, данная природой, но ее можно корректировать. Поэтому, харизму точно также можно нарабатывать в течении жизни, если поставить перед собой цель.

Для этого необходимо:

- *выработать индивидуальную стратегию постоянного самосовершенствования и саморазвития, другими словами свой персональный "рецепт" развития харизмы.* Каждый человек индивидуален и специальных

конкретных советов по развитию харизмы нет. Однако есть основные составляющие харизмы, корректирование которых помогают ее развивать;

- *выработать уверенное поведение.* Чтобы зарекомендовать себя как уверенного в своих силах преподавателя необходимо учитывать все четыре канала распознавания: а это то, как вы выглядите, как вы действуете, как говорите и то, как вы пишете.

Формирование визуального имиджа во многом зависит от того, как вы одеваетесь и причесываетесь, как вы ухаживаете за собой и как выглядит ваше рабочее место. У человека, желающего стать харизматичной личностью, должны быть некие стигматы (признаки), выделяющие его из окружения. Стигматами могут быть [1]: *врожденные физические особенности; увечья; элементы одежды; аксессуары.* В качестве примера, следует проанализировать популярного украинского политика – Юлию Тимошенко. Итак, врожденная физическая особенность – маленький рост, узкие плечи, широкие бедра; приобретенные физические особенности – коса, уложенная вокруг головы; элементы одежды – особый стиль, красное сердечко на одежде слева, приверженность определенной марке и дизайнеру, преобладание светлых оттенков в одежде, обувь на высоких каблуках; аксессуары – жемчужные бусы и другие украшения из жемчуга. Следовательно, можно смело утверждать, что Юлия Тимошенко – харизматичная личность, и в каком-то смысле она даже заложница своего визуального имиджа.

Выработанный способ поведения предполагает определенную ответную реакцию на действия разных людей в разных ситуациях и обстоятельствах. Преподавателю, не будучи профессиональным оратором, следует правильно и творчески грамотно действовать в ряде случаев, связанных с профессиональными задачами, а также тонко чувствовать настроение аудитории и активно влиять на нее.

От того, что и как именно вы будете говорить о предмете, зависит заинтересованность слушателей. Поэтому речь должна быть *простой и последовательной*, что достигается через формирование четкого логического каркаса высказывания; *артикуляционно и интонационно оформленной; с четкой и понятной дикцией; орфоэпически, морфологически, лексически, синтаксически и стилистически грамотной;*

- *использовать приемы ораторского искусства.* Для этого, необходимо тщательно готовиться к занятиям, прописывать свою речь и отрабатывать ее перед зеркалом. Опытные ораторы советуют записывать свое выступление на диктофон или видеокамеру, затем внимательно и критично прослушивать и просматривать. Для преодоления "ораторской лихорадки" важно научиться правильно управлять дыханием во время речи, для этого существует целый ряд упражнений [2]. Это позволит сделать речь яркой, эмоциональной, сильной, убедительной, понятной и красивой;

- *выработать умение находить подход к слушателям.* Нужно "влюбить" в себя студентов своим отношением к предмету, умением его интересно преподнести. Преподаватель, который не учит мыслить, не учит ничему, поэтому необходимо исключить из обучения простое репродуктивное воспроизведение информации, а развивать у студентов навыки рационального мышления и самостоятельного поиска решений;

- *наличие чувства юмора.* Юмор помогает человеку отвести свою агрессию в безопасное русло и снимает напряженность в стрессовых ситуациях, которые так часто встречаются в повседневной жизни. От умения пошутить в нужное время и в нужном месте иногда зависит очень многое. Поэтому, смех поможет устранить многие психологические блоки и зажимы, которые возникают в преподавательской деятельности [3].

Таким образом, *харизматичный преподаватель – уникальный преподаватель.* Помимо высокого профессионализма, он может иметь неповторимую внешность и отличную физическую подготовку, обладать уникальной памятью и хорошим вкусом. Этот список можно продолжать до бесконечности. Главное то, что харизматичный преподаватель умеет преподнести свой предмет так, что на него хотят прийти студенты, а свои лекции делает яркими, интересными, увлекательными и живыми, активно используя при этом жесты, интонации, визуальный контакт, все то, что вызывает у студентов восхищение и вдохновение. Помимо этого, можно смело утверждать, что основные составляющие харизмы преподавателя очень тесно связаны с основами ораторского искусства, это обусловлено спецификой преподавательской деятельности. Так, уверенное поведение – результат отменной подготовки к занятиям, а также разумный учет основ риторики – каналов распознавания. Умение находить подход к слушателям, имидж, непредсказуемость и наличие чувства юмора, это не только составляющие харизмы, но и важнейшие приемы искусного оратора, которые каждый преподаватель должен не только знать, но и умело ими пользоваться в своей профессиональной деятельности. Если не согласится со мнением мистиков, касаясь того, что харизма – это данная свыше способность, то напрашивается достаточно четкий и обоснованный вывод: харизматичный преподаватель – это умелый оратор, который оперирует множеством приемов и навыков искусства публичного выступления. А уже на имеющийся фундамент, можно надстраивать значительные массивы дополнительных компетенций, поскольку приделов всестороннего развития человека не существует.

Литература: 1. Гандопас Р. Харизма лидера в бизнесе [Электронный ресурс] / Р. Гандопас. – Режим доступа : www.oratorica.ru. 2. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебное пособие. Ч. 1. / Л. Н. Седова. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с. 3. Власова Н. Тайны харизмы / Н. Власова. – М. : АлМи, 2001. – 252 с. 4. Калюжный А. А. Психология формирования имиджа учителя / А. А. Калюжный. – М. : Владос, 2004. – 222 с.

Рецензент
ст. преподаватель
Седова Л. Н.

Стаття надійшла до редакції
18.03.2011 р.



Довідка про авторів

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук,
професор, ректор ХНЕУ

Гонтарева І. В. – канд. екон. наук,
доцент, докторант ХНЕУ

Орлов П. А. – докт. екон. наук,
професор ХНЕУ

Лепейко Т. І. – докт. екон. наук,
професор ХНЕУ

Назаров Н. К. – аспірант ХНЕУ

Сатушева К. В. – канд. екон. наук,
викладач ХНЕУ

Душка О. В. – студент 5 курсу факультету
економіки і права ХНЕУ

Тишенко Д. О. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Затєйщикова О. О. – викладач ХНЕУ

Абухамедех А. – аспірант Харківського
національного університету
радіоелектроніки

Бесараб Д. А. – аспірант Харківського
національного університету
радіоелектроніки

Новіков Ф. В. – докт. техн. наук,
професор ХНЕУ

Шкурупій Ю. В. – заступник директора
по стратегічному плануванню ПВП "Квадро"

Голубєва Т. В. – викладач ХНЕУ

Ракітіна Л. І. – аспірант ХНЕУ

Полякова Я. О. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Лукін В. О. – канд. екон. наук, доцент
Харківського інституту банківської справи
Університету банківської справи
Національного банку України

Малярєвський Ю. Д. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Школьник І. О. – докт. екон. наук,
професор ДВНЗ "Українська академія
банківської справи Національного банку
України"

Діденко І. С. – аспірант ДВНЗ
"Українська академія банківської справи
Національного банку України"

Пилипенко А. А. – докт. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Чорна О. Є. – канд. екон. наук, доцент
Дніпропетровського університету економіки
та права імені Альфреда Нобеля

Зима О. Г. – канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Полякова С. В. – канд. екон. наук,
ст. наук. співробітник Інституту
демографії та соціальних досліджень
імені М. В. Птухи НАН України

Грущинська Н. М. – канд. екон. наук,
доцент, ст. наук. співробітник Інституту
світової економіки і міжнародних
відносин НАН України

Євсєєва О. О. – канд. екон. наук, доцент
Української державної академії
залізничного транспорту

Яхно Т. П. – канд. екон. наук, доцент
Львівської комерційної академії

Косяк А. П. – асистент Харківської
національної академії міського
господарства

Гелеверя Є. М. – канд. екон. наук,
доцент Харківської національної академії
міського господарства

Кухтій Л. П. – аспірант, ст. викладач
Дніпропетровського університету
економіки та права імені Альфреда
Нобеля

Воробйова К. О. – аспірант, викладач
Дніпропетровського університету економіки
та права імені Альфреда Нобеля

Тертична Л. І. – канд. екон. наук, доцент
Приазовського державного технічного
університету (м. Маріуполь)

Волющук М. В. – аспірант Приазовського
державного технічного університету
(м. Маріуполь)

Круглов В. В. – аспірант Харківського
регіонального інституту державного
управління НАДУ при Президентові
України

Морозова С. В. – аспірант ХНЕУ

Бєлов О. В. – канд. екон. наук, доцент
Полтавського університету економіки
і торгівлі

Монастирна Н. В. – ст. викладач
Полтавського університету економіки
і торгівлі

Проскура В. Ф. – канд. екон. наук
Черкаського державного технологічного
університету

Близнюк Т. П. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Журавльова Ю. Ю. – канд. екон. наук,
доцент Полтавського університету
економіки і торгівлі

Горіна Г. О. – асистент Донецького
національного університету економіки
і торгівлі імені Михайла Туган-
Барановського

Чернявська О. В. – докт. екон. наук,
професор Полтавського університету
економіки і торгівлі

Тимошенко О. В. – аспірант
Полтавського університету споживчої
кооперації України

Паламарчук О. С. – викладач
Рівненського державного гуманітарного
університету

Савченко І. Г. – канд. наук з держ.
управління, доцент Харківського інституту
фінансів Українського державного
університету фінансів та міжнародної
торгівлі

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук,
професор ХНЕУ

Плоха О. Б. – канд. екон. наук,
доцент ХНЕУ

Лугова В. М. – канд. екон. наук,
викладач ХНЕУ

Єрїков Д. О. – студент 5 курсу
спеціальності "Управління персоналом
і економіка праці" ХНЕУ

Локтєв Е. М. – канд. екон. наук,
професор Донецького національного
університету економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського

Смазний В. В. – ст. викладач
Донецького національного університету
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-
Барановського

Салашенко Т. І. – аспірант ХНЕУ

Бобкова О. Ю. – аспірант ХНЕУ

Гой В. В. – аспірант ХНЕУ

Криворучко А. С. – аспірант ХНЕУ