

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (30)

Харків, ХДЕУ, 2004

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

червень 2004 р. №2 (30)

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

Реєстраційний номер свідоцтва КВ № 5947 від 19.03.2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №6 від 29.06.2004 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. (головний редактор)

Афанасьєв М. В.

Внукова Н. М.

Григорян Г. М.

Гриньова В. М. (заст. головного редактора)

Дікань Л. В.

Дороніна М. С.

Журавльова І. В.

Іванов Ю. Б.

Клебанова Т. С.

Кожанова Є. П.

Левикін В. М.

Малярєвський Ю. Д.

Назарова Г. В.

Орлов П. А.

Пушкар О. І.

Тодика Ю. М.

Українська Л. О.

Хміль Т. М.

Хохлов М. П.

Зав. редакцією СЕДОВА Л. М.

Відповідальний редактор СЕДОВА Л. М.

Редактори: Новицька О. С.

Гончаренко Т. О.

Гузенко О. М.

ЗАМАЗІЙ О. Є.

Технічний редактор ВЯТКІНА О. С.

Комп'ютерна верстка ШТАНЬКО І. А.

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(0572)58-77-05 — редакція

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

Підписано до друку 29.06.2004 р.

Формат 60×90 1/8. Папір ТАТРА.

Ум.-друк. арк. 14,75. Обл.-вид. арк. 16,96.

Тираж 500 прим. Зам. № 462.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300
Видавництво ХНЕУ

© Харківський державний
економічний університет, 2004

© Економіка розвитку, 2004

© Видавництво ХНЕУ, 2004
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Гриньова В. М., Салун М. М. Фінансово-кредитний механізм соціального партнерства	5
Пушкарь А. И., Пономаренко Е. В. Концепция развития информационных ресурсов предприятия.....	9
Юлегина И. В. Международные тенденции развития методов управления инвестиционными проектами.....	18
Андрющук О. А. Маркетинг ринку праці як фактор підвищення його конкурентного потенціалу	21
Піддубна Л. І., Піддубна А. І. Конкурентоспроможність у новій системі координат.....	24
Савченко Б. Г., Сурженко Е. Н. Технологии изменения резервов повышения социальной комфортности трудовой деятельности	29
Самохін Л. В. Методологічні аспекти обліку розбіжностей між фінансовими результатами за бухгалтерським і податковим обліком	31
Івашура А. А. Економічний механізм збереження природних ресурсів	37
Нечипорук Л. В. Актуальні питання державного втручання в страхову діяльність.....	40
Журавльова І. В. Економічна оцінка інформаційних ресурсів.....	44
Макарова И. В. Совершенствование классификации рисков, связанных с инвестиционным проектированием.....	48
Ткач А. А. Базисні інститути ринкової інфраструктури в трансформаційній економіці.....	50
Дмитриева Е. А., Верниченко А. А. Информационное обеспечение принятия управленческих решений в области природопользования в горнорудных регионах страны.....	54
Худавердієва В. А. Податкові відносини як об'єкт економічного аналізу	60

Филатов В. М. Особенности финансовых отношений в сфере здравоохранения: сборы с пользователей	63
Проскурня Н. И. Проблемы планирования использования областного фонда охраны окружающей природной среды.....	66

Економіка підприємства та управління виробництвом

Хохлов Н. П., Гузий С. Ю. Реструктуризация как стадия жизненного цикла предприятия.....	69
Гринева В. Н., Рабынина Ю. Б. Оценка кадровой реструктуризации предприятий.....	72
Отенко И. П. Системные задачи исследования потенциала предприятия.....	76
Шемаєва Л. Г. Застосування рефлексивного підходу в управлінні на підприємстві	79
Семенов В. Б. Використання коучингу та наставництва для розвитку інноваційної поведінки персоналу	84
Іванченко К. І. Формування системи стимулювання експорту в Україні.....	88
Орлов П. А., Мищенко В. В. Определение конкурентоспособности машин производственного назначения	94
Попова С. М. Зовнішні та внутрішні фактори диверсифікації діяльності підприємств.....	99
Пихтіна В. В. Організація маркетингової діяльності на промислових підприємствах.....	101
Доронін А. В., Семенов В. Б. Коучинг — нова технологія менеджменту	104
Логвін В. М. Ділове спілкування в колективі: зміст та методи дослідження.....	108
Ткаченко О. В. Оцінка рівня конкурентоспроможності продукції в сфері зовнішньоекономічної діяльності	112
Поєдинцева В. В. Шляхи удосконалення мотивації і стимулювання праці на малих та середніх підприємствах	115

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 316:336

**Гриньова В. М.
Салун М. М.**

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

In this article the finance and credit mechanism of the social partnership is considered as a combination of forms, methods and instruments of the external and internal influences on economic activities in business for raising the efficiency of enterprise functioning with the intention to form and develop the socioeconomic sphere, to solve the social conflicts, to increase the level of social security of workers. The system of indexes of social security of people worked out by the Ministry of Economics and Ministry of Labour and Social Policy is analysed. This system is complemented by the sociological measures in order to form on this basis the scientifically grounded state social policy and renew the mechanism of the social partnership.

Сучасне суспільство становить складну соціальну систему, в центрі життєдіяльності та розвитку якої лежить переплетення, поєднання й зіткнення інтересів окремих індивідів і соціальних груп. Характер взаємодії інтересів, ступінь конфліктності чи гармонія визначають стан суспільства, напрямки та темпи його розвитку. Соціальне партнерство є важливою характеристикою соціально-орієнтованої ринкової економіки, правового цивільного суспільства. Соціальне партнерство розглядається як механізм встановлення соціального консенсусу в державі з розвинутою економічною системою, як ключовий метод стимулювання соціальної та трудової активності працівників у нових умовах. Його суть полягає у вирішенні соціальних

конфліктів між найманими робітниками та роботодавцями через співробітництво шляхом узгодження їхніх інтересів, взаємних поступок за посередництвом держави. Призначенням соціального партнерства є тристоронній (державна, об'єднання підприємців, профспілки) пошук переходу від конфліктного суперництва до конфліктного співробітництва. Мета партнерства — забезпечення стійкої соціальної рівноваги та згоди в суспільстві.

Взаємодія державних установ, об'єднань підприємців, профспілок у рамках соціального партнерства має на меті розв'язання цілого ряду соціально значущих проблем, зокрема, таких, як бідність, безробіття, руйнування виробництва, забруднення навколишнього середовища. Масштаб названих проблем такий, що їх вирішення дійсно можливе тільки за умови широкого співробітництва всіх зацікавлених суб'єктів, знаходження взаємоприйнятних рішень, оскільки ні держава, ні бізнес, ні громадськість поодиночки не в змозі подолати соціальну несправедливість.

Взаємодія сторін трикутника соціального партнерства проходить через фінансово-кредитний механізм соціального партнерства, який, на думку авторів, слід розглядати як сукупність методів фінансово-кредитного впливу на соціально-економічний розвиток та систему фінансових індикаторів і фінансових інструментів, що дають можливість оцінити цей вплив. Фінансово-кредитний механізм соціального партнерства необхідно розглядати на двох рівнях його функціонування: макро- та мікро-. Фінансово-кредитний механізм на макрорівні — це механізм планування, контролю й регулювання загальнодержавних фінансових потоків, що спрямовані на соціальну сферу, основним елементом якого є правове та нормативне забезпечення управління державним фінансуванням у межах функції соціалізації суспільства. Фінансово-кредитний механізм державного регулювання безпосередньо впливає на мікрорівень — фінансово-кредитну діяльність підприємств — за допомогою законодавчо встановлених податків, зборів, сти-

мулів, санкцій та ін. У свою чергу, ефективна організація фінансів підприємств впливає на рівень наповнення державного та місцевого бюджетів, позабюджетних фондів, тобто на величину загальнодержавних фінансів, які направляються в соціальну сферу.

Таким чином, фінансово-кредитний механізм соціального партнерства — це сукупність форм, методів і інструментів зовнішнього та внутрішнього впливу на фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємництва у державі для підвищення ефективності їх фінансових результатів з метою формування та розвитку соціально-економічної сфери, вирішення соціальних конфліктів, підвищення рівня соціальної безпеки громадян.

Фінансово-кредитний механізм соціального партнерства, з одного боку, відображає фінансово-економічні відносини, організаційно-управлінський аспект продуктивних сил, а з іншого — приводиться в дію свідомо обумовленою сукупністю методів регулювання фінансово-економічної діяльності, тобто він становить діалектичну єдність об'єктивного та суб'єктивного. Чітке розуміння діалектики об'єктивного й суб'єктивного у фінансово-кредитному механізмі соціального партнерства є найважливішою методологічною передумовою його формування в конкретно-історичних умовах з урахуванням різноманіття економічних інтересів різних агентів ринку.

Фінансово-кредитний механізм соціального партнерства має внутрішню, притаманну тільки йому структуру. Для її вивчення доцільно використовувати такі поняття системного аналізу, як підсистема, блок, елемент. Підсистема (частина) фінансово-кредитного механізму — це найбільш істотна рушійна сила фінансово-кредитного механізму. Блок фінансово-кредитного механізму соціального партнерства — це сукупність однорідних взаємозалежних елементів, об'єднаних за ознакою загальної цільової спрямованості. Елемент фінансово-кредитного механізму — це найпростіша форма, через яку специфічним чином виявляються інтереси ланок суспільного виробництва.

Системні елементи фінансово-кредитного механізму соціального партнерства — складні категорії, що мають власні внутрішні властивості та структуру. У складеній авторами схемі фінансово-кредитний механізм соціального партнерства поданий у вигляді трьох підсистем, семи блоків (рисунк). Таке розчленовування фінансово-кредитного механізму як цілісної системи певною мірою має умовний характер. Однак воно необхідне для поглибленого пізнання закономірностей соціального партнерства.

Фінансово-кредитний механізм соціального партнерства при існуючих особливостях розвитку еко-

номічних відносин повинен ставити та реалізовувати наступні основні цілі: підвищення результативності всіх суспільних форм виробництва на основі визначення їх здатності до заощадження інтелектуально-трудового потенціалу суспільства; збалансованість суспільного відтворення; якісне удосконалення виробництва; підвищення ступеня задоволення потреб суспільства в матеріальних благах і послугах у поєднанні з рівнем вивільнення людини з безпосереднього процесу виробництва матеріальних благ для переносу діяльності людей у сферу творчості.

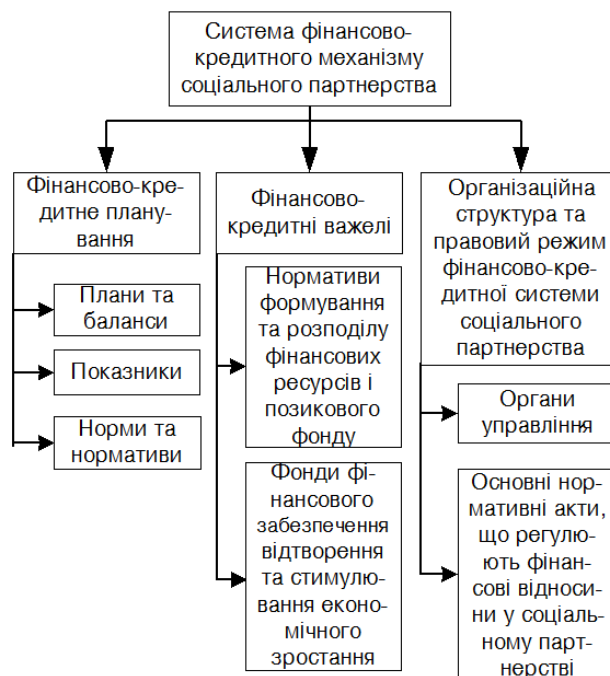


Рис. Система фінансово-кредитного механізму соціального партнерства

На основі перерахованих вище цілей можна сформулювати завдання, виконувані фінансово-кредитним механізмом соціального партнерства:

господарсько-економічні, які характеризують підвищення показників, що відбивають переважно кількісне співвідношення витрат і результатів (розмір прибутку, обсяг продукції, рівень відрахувань до бюджету, продуктивність праці, розмір заробітної плати). На основі виконання завдань даної групи можна оцінювати ефективність фінансового механізму соціального партнерства та його апарату;

політико-економічні, які передбачають зміну комплексних критеріальних категорій, що дають соціально-економічну оцінку ефективності фінансово-кредитного механізму соціального партнерства.

Практично господарсько-економічна та соціально-економічна оцінки не збігаються, у чому виявляється діалектика одиничного та цілого, загального й особливого. Завдання полягає у тому, щоб сформувати й надалі розвивати такий фінансово-кредитний механізм соціального партнерства, в якому узгоджено взаємодіють всі поставлені цілі та максимально вирішуються завдання для досягнення найбільшого задоволення існуючих суспільних потреб, реалізації економічних інтересів особистості, колективу, власника підприємства та держави.

Фінансово-кредитний механізм соціального партнерства реалізується через сукупність управлінських функцій, основними з яких є: прогнозування, планування, стимулювання, контроль, регулювання, координація, організація (рисунки). Однак основною функцією є регулювання пропорцій суспільного відтворення.

Для характеристики структур забезпечення як одного з центральних системних елементів фінансово-кредитного механізму соціального партнерства застосовується функціональний підхід, відповідно до якого на основі виділених функцій пропонується сформувати в складі фінансово-кредитного механізму окремі елементи зі своїми методами та інструментами впливу на деякі аспекти фінансово-кредитної діяльності: системний елемент фінансового забезпечення, планування та бюджетування, балансування грошових потоків у рамках функції соціалізації.

З погляду створення умов для безперебійного процесу суспільного відтворення основним елементом фінансово-кредитного механізму соціального партнерства є його фінансове забезпечення. Фінансове забезпечення процесу відтворення — це покриття витрат суспільства за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання та державою. Формами фінансового забезпечення є: самофінансування, кредитування та державне фінансування, а інструментами фінансового забезпечення — склад та структура його джерел. Вони визначають не тільки політику фінансування соціального партнерства, але й впливають на фінансові результати діяльності суб'єктів господарювання та держави.

Наступний системний елемент, властивий фінансово-кредитному механізму соціального партнерства, — фінансово-економічні зв'язки. Вони існують як усередині форми організації продуктивних сил, так і поза нею, тобто між суб'єктами господарювання, здійснюють виробничу, комерційну й іншу діяльність у даній суспільно-економічній формації. Зв'язки між суб'єктами господарювання, а також між учасниками процесу виробництва всередині форми організації продуктивних сил — первинні. Разом з тим існують і вторинні економічні зв'язки, наприклад, у вигляді

пільг або виплат із суспільних фондів споживання. На певному рівні розвитку продуктивних сил економічні зв'язки набувають міжнародного характеру. Тут у ролі суб'єкта господарювання виступає держава або транснаціональні корпорації, яким держава може делегувати подібні зв'язки.

Важливим елементом ефективного функціонування фінансово-кредитного механізму соціального партнерства є забезпечення сприятливих умов для його функціонування. З цією метою пропонується застосовувати наступні методологічні положення:

умови функціонування повинні забезпечувати баланс інтересів усіх учасників соціального партнерства, бути стабільними та досить гнучкими;

для різних напрямків фінансово-кредитної активності необхідні відповідні режими їх стимулювання;

фінансові вкладення покликані забезпечувати формування інституту соціального партнерства;

фінансово-кредитна система повинна бути чітко збалансованою з процесами відтворення робочої сили за допомогою створення необхідної кількості робочих місць, які б ефективно функціонували;

фінансово-економічна діяльність не повинна порушувати комплексних характеристик економічної стабільності та безпеки господарських систем, а також екологічних умов функціонування суспільства в рамках регіону.

Таким чином, фінансово-економічний клімат (умови функціонування) визначається як сукупність соціальних, політичних, економічних, юридичних та інших факторів, що визначають ступінь ризику фінансової активності та можливість їх ефективного використання для формування інституту соціального партнерства. Застосування запропонованих методологічних підходів дає можливість характеризувати фінансово-економічний клімат як особливу підсистему, що створює умови для найкращого використання суспільно-економічних відносин з метою розвитку продуктивних сил через активну фінансово-економічну діяльність в рамках функції соціалізації. Обсяг і напрямки фінансових вкладень залежать від рівня й структури сукупного попиту, норми банківського відсотка, граничної ефективності капіталу, стану й механізму регулювання грошово-кредитної системи та умов трансформації заощаджень у фінансовий ресурс (інвестиції), рівня розвитку фондоутворюючих галузей як матеріально-речовинної складової процесу фінансування, потенційної динаміки структурної перебудови економіки.

Система методів роботи фінансово-кредитного механізму соціального партнерства розглядається як сукупність способів, які використовуються у фінансово-економічній діяльності для реформування економічних зв'язків у суспільстві. На базі аналітичного

підходу до визначення й оцінки найбільш важливих методів фінансово-кредитного механізму соціального партнерства виділено наступні: інвестування, кредитування, страхування.

Інвестування — це метод роботи фінансово-кредитного механізму на основі вкладення коштів у формі реальних чи портфельних інвестицій, що надають право вкладнику на одержання прибутку.

Кредитування, як важливий метод реалізації фінансово-кредитного механізму, передбачає використання внутрішніх або зовнішніх джерел грошових коштів для підвищення економічної безпеки індивіда.

Страховання є важливим і необхідним фінансовим методом, що передбачає систему заходів для створення страхових фондів, призначених для повного чи часткового відшкодування збитків страхувальника при виникненні страхових випадків.

Процес роботи фінансово-кредитного механізму соціального партнерства варто розглядати як цілеспрямовану діяльність усіх учасників суспільного відтворення щодо створення соціально-економічної інфраструктури держави на основі науково обґрунтованого розміру фінансових вкладень при різних джерелах фінансування і їхній прогресивній структурі.

Процес роботи фінансово-кредитного механізму соціального партнерства повинен бути організований на принципах системності, забезпечення максимальної керованості, орієнтації на досягнення поставлених цілей, визначення ступеня раціональності централізації управління, забезпечення необхідних інформаційних характеристик управління, зведення до мінімуму зворотно-поступальних дій по горизонталі і вертикалі, максимального виключення впливу суб'єктивних факторів, узгодження процесу в просторі й часі.

Ціннісні орієнтації як системний елемент фінансово-кредитного механізму соціального партнерства характеризують пріоритети розвитку соціальної інфраструктури. До числа найбільш гострих соціальних проблем на сьогодні належать: становлення нових моделей бюджетно-страхової медицини та пенсійного забезпечення, реорганізація житлового господарства.

Різноманітність соціально-економічних потреб, що задовольняє соціальна сфера, перетворило її в найважливішу ланку відтворювального процесу, що спричиняє необхідність асигнування значних витрат суспільних ресурсів на розвиток соціальної інфраструктури і таких, що постійно зростають.

Світовий досвід показує, що, незважаючи на існуючі національні особливості механізму надання, фінансування та кредитування соціальних послуг, загальними його складовими є: система державної підтримки фундаментальної науки; системи освіти, національної культури і мистецтва; максимальне стимулю-

вання дрібного науково-технічного бізнесу, деяких недержавних освітніх структур; розмаїття форм і джерел фінансування та непрямого стимулювання соціальної інфраструктури.

Розширення набору джерел фінансування соціальної інфраструктури не припускає, що державне фінансування буде скинуто з рахунку, тому що тільки держава може виконати функцію забезпечення рівних прав у науковій, освітній і художній творчості й рівних можливостях доступу до досягнень науки, освіти і культури всіх громадян України. Саме тому державі приділяється роль створення необхідних умов для реалізації національної політики в соціальній сфері, яка полягає у фінансуванні певної частини її діяльності, створенні організаційно-економічних умов для реалізації соціальних послуг, визначенні пріоритетів її розвитку, формуванні необхідних для її успішного розвитку інфраструктури і законодавчої бази, здійсненні прямого і непрямого впливу на розвиток не тільки державного, але й частки секторів діяльності соціальної сфери.

Забезпечення стійкого розвитку соціальної інфраструктури, підвищення соціальних гарантій та соціальної безпеки індивіда передбачає постійне вдосконалення та перетворення фінансово-кредитного механізму соціального партнерства, що полягає в пошуку системи таких форм взаємодії держави, спілки підприємців та населення, що адекватно відображають сучасний рівень розвитку й закономірності руху суспільства. Несистемна зміна окремих елементів фінансово-кредитного механізму соціального партнерства, окремих форм та напрямків цієї взаємодії довгострокового, стійкого ефекту не дає, крім того, ці нові форми будуть згодом деформовані і потребуватимуть заміни. Тому одним із найважливіших завдань економічної науки виступає завдання обґрунтування методів удосконалення форм, методик, інструментів регулювання фінансово-кредитного механізму соціального партнерства з метою формування та розвитку соціально орієнтованого суспільства.

На сучасному етапі розвитку в Україні створені законодавчо-правові норми й основні організаційні форми соціального партнерства: прийнято закони, що стосуються інституту соціального партнерства (Закон України "Про колективні договори й угоди", Декрет Кабінету Міністрів України "Про оплату праці", Закон України "Про оплату праці", Указ Президента України "Про національну раду соціального партнерства").

Таким чином, на сьогодні основним завданням інституту соціального партнерства в Україні є наповнення реальним соціально-економічним змістом дій усіх суб'єктів партнерства для того, щоб перетворити їх у реальну економічну, соціальну й до певної міри політичну силу для підвищення рівня соціальної без-

Закінчення таблиці

пеки суспільства та кожного громадянина. Поняття "соціальна безпека" слід розглядати у даному контексті як стан захищеності соціальних інтересів особи та суспільства від таких загроз національній безпеці, які впливають на них. Соціальні інтереси відображають орієнтири та прагнення людини, суспільства, держави до задоволення соціальних потреб щодо безпечної життєдіяльності, суспільно нормального функціонування й соціального розвитку. Потреба у соціальній безпеці з'являється за наявності чинників соціального ризику, які мають різноманітний характер виникнення — соціальний, економічний, політичний, правовий, екологічний, виробничий тощо.

Соціальне партнерство при формуванні соціальної безпеки на макро- та мікрорівнях повинне ґрунтуватися на принципах попередження виникнення та розвитку соціальних ризиків; формування стратегій виживання в кризових умовах; пріоритету захисту соціальних інтересів людини, її життя та здоров'я; координації взаємодії держави, суспільства, громадян при забезпеченні соціальної захищеності; пріоритеті цивілізованих форм розв'язання соціальних конфліктів; інтеграції з міжнародними системами соціального розвитку та партнерства.

Соціальну безпеку членів суспільства на сучасному етапі визначають на основі спільно розробленої Міністерством економіки та Міністерством праці і соціальної політики системи показників, що характеризують матеріальні основи, стан і розвиток рівня життя населення в Україні (таблиця).

Якщо існуючу статистичну систему національних соціальних показників доповнити соціологічними вимірами, то можна буде оперувати більш достовірною інформацією про процеси, які відбуваються в суспільстві, і як результат — формувати науково обґрунтовану державну соціальну політику та оновлювати механізм соціального партнерства.

Таблиця

Система показників рівня соціальної безпеки населення та соціальних гарантій у сфері доходів і споживання

Показник	Основні складові показника
1	2
Узагальнений показник рівня життя населення	Реальні доходи на одну особу. Суспільні фонди споживання на одну особу. Розподіл населення за рівнем середнього сукупного доходу на особу
Індекс вартості життя	Індекс споживчих цін прожиткового мінімуму. Індекс споживчих цін на товари. Індекс споживчих цін на послуги

1	2
Рівень доходів населення	Грошові доходи на одну особу. Середній розмір заробітної плати робітників, службовців, селян Середній розмір стипендій. Середня заробітна плата. Середній розмір пенсій. Натуральні доходи на одну особу
Соціальні гарантії у сфері доходів та споживання	Мінімальний рівень споживання матеріальних благ та послуг. Прожитковий мінімум. Рівень мінімальної заробітної плати. Рівень мінімальних пенсій. Рівень мінімальної соціальної допомоги

Соціальне партнерство щодо забезпечення соціальної безпеки кожного члена суспільства можливе тільки у випадку підвищення ролі особистого трудового доходу при реформуванні системи утримань, що стане базисом для формування нового механізму фінансування і регулювання розвитку соціальної сфери, з одного боку, й одним із факторів – мотиваторів трудової активності — з іншого.

Література: 1. Словарь современных экономических и правовых терминов / Авт.-сост. В. Н. Шимов, А. Н. Тур; [Под ред. В. Н. Шимова и В. С. Каменкова. — Мн.: Амалфея, 2002. — 816 с. 2. Лагутін В. Д. Людина і економіка: соціоекономіка: Навч. посібн. для вузів. — К.: Вища школа, 1996. — 216 с. 3. Мельник А. Ф. Прогнозування і регулювання економічного і соціального розвитку регіону: Навч. посібник. — К.: Атіка, 1992. — 464 с.

*Стаття надійшла до редакції
19.03.2004 р.*

УДК 658.012.45

**Пушкарь А. И.
Пономаренко Е. В.**

КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

На науку часто смотрят как на источник сложности. Фактически наука занята поиском простоты. Наука создает модели для объединения внешне не связанных наблюдений и придает им смысл в более широком контексте.

М. Рубинштейн, А. Фирстенберг. Интеллектуальная организация

In the given article the concept of development of enterprise information resources reflecting the modern notion of information and its usage in economic process is offered. On the basis of the concept of development of enterprise information resources in the present research the comprehension of information resources as the possible information instituted in a context of direct or indirect participation in production process of enterprise is esteemed.

Среди областей исследования современной экономической науки информация является одной из наиболее важных и интересных, но в то же время наименее исследованной. В последнее время все больше исследователей обращается к этой теме. Однако природа информации до настоящего времени еще не вполне исследована и раскрыта. Отдельного внимания заслуживает изучение взаимодействия информации с другими экономическими явлениями, их взаимная связь и влияние.

Актуальность исследуемых вопросов определяется той объективно важной ролью, которую информация играет в обеспечении экономической деятельности. Информация также играет крайне важную роль в области социально-общественного и культурного развития. Исследование информации экономической наукой имеет свою историю. Первоначально в центре исследований, посвященных проблемам экономической информации, находились такие понятия, как информационные ресурсы (ИР), информационное производство, информация как товар и т. д. [1]. Производство информации увязывалось с производством знаний, научными открытиями и достижениями. Рассмотрению информации как фактора производства посвящен обширный круг работ [2 – 4], но в то же время проблема управления стратегическим развитием информационных ресурсов предприятия остается неисследованной. Исходя из этого, целью данной статьи является формирование концептуальных основ стратегического развития информационных ресурсов предприятия и определение основных направлений реализации такой концепции.

Под концепцией развития информационных ресурсов предприятия понимается система теоретико-методологических взглядов на понимание сущности, содержания, целей, принципов и методов управления развитием информационных ресурсов предприятия, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации для конкретных предприятий.

Основу концепции развития информационных ресурсов предприятия в настоящем исследовании

составляет понимание информационных ресурсов как всей возможной информации, рассматриваемой в контексте прямого либо косвенного участия в воспроизводственном процессе предприятия.

Понятие информационного ресурса предприятия на сегодня не является полностью устоявшимся, с четко очерченным объемом и содержанием, о чем свидетельствуют определения различных авторов, приведенные в табл. 1.

Таблица 1

Категориальный базис ИР

№п/п	Исследователь	Определение
1	2	3
1	В. Л. Тамбовцев [5; 6]	"Информация — это те продукты или услуги, которые предназначены их производителем для передачи знаний в максимально доступной для потенциального потребителя форме"
2	В. С. Елепов [2, с. 7]	"Информационными ресурсами будем называть результаты интеллектуальной деятельности ученых, специалистов и других работников, потенциально пригодные сразу или после соответствующей обработки для использования в общественном производстве при достижении конкретных целей экономического и социального развития"
3	А. Оеттингера [6]	"Информация становится таким же основным ресурсом, как материалы и энергия, и, следовательно, по отношению к этому ресурсу должны быть сформулированы те же ключевые вопросы: кто им владеет, кто в нем заинтересован, насколько он доступен, возможно ли его коммерческое использование"
4	Ю. Д. Денисов [3, с. 17]	"Измерение информационных ресурсов с позиций теории трудовой стоимости открывает большие перспективы и для анализа их экономической сущности, и для соответствующих технико-экономических расчетов". Данную позицию он обосновывает тем, что, подобно продуктам материального производства, информация "стареет, утрачивает актуальность и становится вообще бесполезной"
5	[7, с. 8]	"Информация — это знания о ком-либо или о чем-либо, прямо и/или опосредованно передаваемые одним субъектом другому в целях снятия (снижения) неопределенности ситуации для заинтересованного лица"

Окончание табл. 1

1	2	3
6	[8, с. 110]	"Информационный ресурс – отдельные документы и массивы документов в ИС (библиотеках, архивах, фондах, банках данных, других информационных системах)"
7	Ф. Хайек [1]	"Информация обо всех подлежащих учету обстоятельствах никогда не существует в концентрированной или целостной форме, но исключительно в виде разрозненных частиц неполной и зачастую противоречивой информации, которыми обладают все отдельно взятые индивидуумы... Мы имеем дело с проблемой использования информации, которой никто в совокупности не владеет"

Для уяснения природы информации и информационного ресурса, уточнения понятия информационного ресурса предприятия следует провести анализ содержания данных понятий.

Соединение труда, орудий труда и предметов труда происходит в воспроизводственном процессе предприятия пооперационно. Кроме указанных составляющих элементов каждая операция воспринимает определенное количество ИР (либо в составе знаний о способе выполнения операции, либо в составе управленческого решения, либо в обеих составляющих).

На первом уровне каждая операция, выполняясь, порождает информацию как факт свершения операции и информацию о качестве и количестве полученного результата. Каждая транзакция как ответ на элементарную операцию в экономическом организме предприятия порождает определенное количество информации.

Предприятие начинает сохранять эту информацию, накапливать ее и вовлекать опять в производственный процесс посредством принимаемых решений с использованием данной информации.

Информация как ресурс хорошо описывается в рамках концепции бизнес-процессов. Среди всего множества бизнес-процессов выделяется подмножество бизнес-процессов, формирующих управление, а также бизнес-процессы принятия решений (БППР).

На входе БППР информация выступает в качестве ресурса, то есть информация является субстратом технологических процессов выработки управления. На выходе таких технологических бизнес-процессов управления также появляется информация как выходной продукт.

Начиная со второго уровня, операции производятся только с информацией, то есть информация

с предыдущего операционного уровня является одновременно и предметом труда для соответствующего работника или группы работников.

Здесь появляются первые вопросы управления развитием ИР: какую информацию хранить, сколько хранить (глубина временного горизонта хранения). Истоки ответов на эти вопросы — в механизмах принятия решений: какие мы принимаем решения, как мы принимаем решения.

Знания выступают в виде накопленного людьми опыта в ретроспективе с прошлого времени до настоящего. В этом контексте информационным ресурсом является опыт менеджеров и специалистов. Это также их знания о прошлых ситуациях деятельности, представленные в виде информации, хранящейся в памяти этих менеджеров и специалистов.

Информационный ресурс может выступать в виде интеллектуальной собственности (эта информация — результат интеллектуального труда, то есть новое знание, а не результат, определяемый транзакцией операционной деятельности).

В качестве ИР предприятия, по мнению авторов, следует рассматривать также восприятие предприятия, его продукции, деятельности партнерами по бизнесу. Информация в данном случае отражает восприятие результата взаимодействия партнеров по бизнесу. Этот ресурс находится за пределами предприятия, но работает на предприятие в процессе принятия последующих решений партнерами и поэтому может считаться ИР предприятия и соответствующим образом учитываться.

К информационному ресурсу следует относить сложившиеся у предприятия взаимоотношения с клиентами. (В системах учета ряда компаний США совокупность таких взаимоотношений определяется как потребительский капитал, возможными объектами которого являются уровень доверия клиентов, мнение покупателей о качестве продукции, уровне обслуживания, процент новых счетов покупателей за определенный период.) Взаимоотношения с клиентами проявляются через знания, то есть информацию в системе менеджмента предприятия о возможных результатах управленческих решений по реализации продукции.

Данную информацию необходимо структурировать и поддерживать в общей информационной системе предприятия. Такого рода задачи в ИС украинских предприятий еще не решаются. Актуальность их очевидна.

Предприятие может предоставить часть своего ИР другому предприятию-партнеру (не теряя при этом данного ресурса в силу его специфических свойств), которое использует ИР в процедурах принятия решений, связанных с партнерскими отношениями (например, принятие решения поставщиком о моменте

переналадки оборудования и объеме партии выпуска поставляемых комплектующих на основе информации о фактическом выпуске и планах предприятия-получателя).

С учетом содержания табл. 1 и авторского подхода к восприятию информационных ресурсов в широком контексте можно использовать следующее определение информационных ресурсов.

Информационный ресурс предприятия — это ресурс, имеющий информационную основу, который производится внутри предприятия или привлекается из внешней среды предприятия, имеющий локализацию на носителях различной природы, которыми являются знания, умения, компетентность людей, информационные системы, печатные материалы, и лежащий в основе процессов интеллектуальной деятельности как персонала предприятия, так и агентов внешней среды, связанных с предприятием для достижения конкретных целей экономической или социальной деятельности.

Таким образом, в соответствии с данной трактовкой к информационным ресурсам следует относить и совокупность информационных массивов в ИС предприятия, и результаты интеллектуальной деятельности ученых, специалистов, менеджеров и других работников, и знания о предприятии во внешней среде, выражаемые через имидж и бренд, потенциально пригодные сразу или после соответствующей обработки для использования в воспроизводственном процессе предприятия.

Основные положения концепции развития информационных ресурсов предприятия имеют следующее содержание.

Положение 1. В структуру информационных ресурсов предприятия следует включать:

- 1) информационные ресурсы, представленные в виде информации в информационных системах управления (ИР1);
- 2) знания и опыт деятельности персонала предприятия (ИР2);
- 3) знания партнеров, потребителей и других контрагентов предприятия во внешней среде о предприятии, проявляющиеся в имидже, бренде, приверженности торговой марке, длительных схемах взаимодействия (ИР3) (рис. 1).

Некоторые из возможных путей формирования ИР предприятия приведены в табл. 2.

Таблица 2

Возможные пути формирования ИР предприятия

Тип	№ п/п	Пути формирования
1	2	3
	1	Получение ИО посредством интеллектуальных компьютерных агентов

Окончание табл. 2

1	2	3
ИР1	2	Бухгалтерский учет: финансовый учет налоговый учет управленческий учет
	3	Фиксация фактов производственно-хозяйственной деятельности
	4	Мониторинг конкурентов и партнеров на основе открытых источников информации
ИР2	1	Обучение, повышение квалификации персонала общего плана
	2	Тренинги принятия проектных и управленческих решений
	3	Реализация новых проектов, инноваций, бизнес-процессов
	4	Принятие решений менеджерами предприятия
	5	Получение конкретных знаний о предприятии из информационных процессов (законы, закономерности, тенденции, факторы, полученные на основе интеллектуального анализа данных)
ИР3	1	Различные виды рекламной деятельности (в том числе в Интернет)
	2	Бизнес-форумы, выставки
	3	Специальные схемы взаимодействия с покупателями при продажах
	4	Послепродажное обслуживание
	5	Формирование технологических цепочек (кластеров) предприятий
	6	Принятие решений потребителями

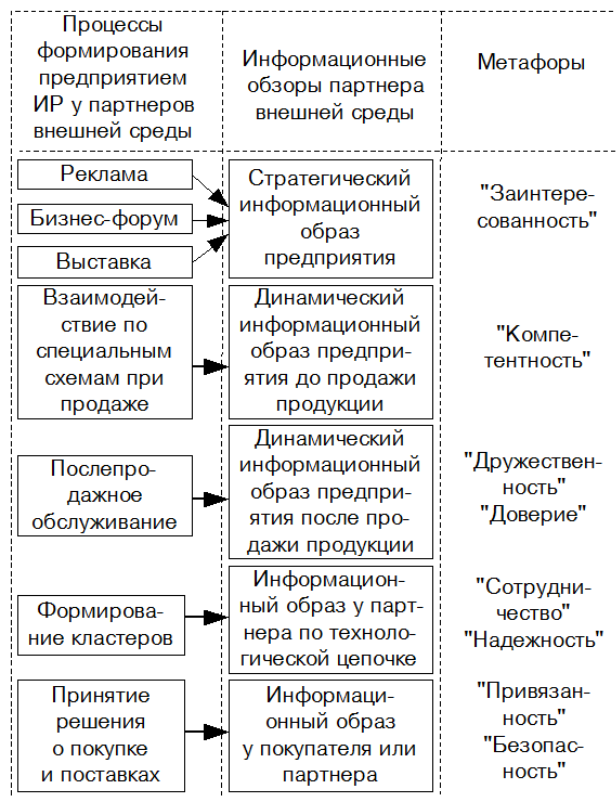


Рис. 1. Механизмы формирования ИР3

Социогуманитарный аспект деятельности предприятия связан с проявлением и реализацией таких категорий, как интересы, ценности, цели, стратегии, возможности для предприятия в целом (как субъекта деятельности на рынке); для системы менеджмента и отдельных менеджеров; для отдельных работников и коллективов, составляющих персонал предприятия.

Положение 4. В стратегическом управлении развитием информационных ресурсов необходимо учитывать следующие группы факторов развития в мировой экономике:

факторы развития бизнеса в контексте глобализации мировой экономики;

факторы развития информационных технологий;

факторы формирования и развития сетевой экономики и электронного бизнеса.

Рассмотрим основные тенденции и факторы развития экономики в контексте информации и информационной экономики, которые оказывают определяющее влияние на развитие информационных ресурсов предприятия.

С *фактором времени* связано такое явление, которое получило название "смерть времени". Проявление данного фактора обусловлено появлением глобальной экономики, функционирующей на основе компьютерной сети Интернет. Эта глобальная экономика функционирует 24 часа в сутки.

Фактор скорости обусловлен тем, что в последнее десятилетие стремительно изменялся характер бизнеса, образ жизни потребителей и их запросы и реакции компаний на изменение этих запросов. Сетевые экономики оказывают влияние на то, что мы делаем, как мы делаем, как мы принимаем решения. Все это формирует новую целостную природу экономики.

Фактор доступности информации связан с тем, что формально экономика не является прозрачной — потребитель не может увидеть все свои выборы. С внедрением Интернета потребитель получил возможность проанализировать свой выбор за счет существования других альтернатив. Это полностью изменяет конкурентную среду организации.

Фактор роста объемов и интенсивности коммуникаций оказывает особо сильное влияние на развитие технологий управления организациями. Например, компьютерная телефония (IP-телефония) становится всепроникающей телекоммуникационной технологией.

Фактор сетевой глобализации предполагает, что все фазы покупки (получение рекламы, информирование покупки, доставка) собраны в одну точку на сайте в Интернете. Многие продукты (софт, страховка, музыка и т. п.) можно получать практически без затрат таких ресурсов, как время, деньги. Поэтому бизнес становится глобальным.

Еще один фактор определяет то, что бизнес, основанный на физических ресурсах, больше не является магистральным направлением роста капитала. Подтверждением этому является следующая статистика [8; 5]. В 1989 г. среди 10 лучших компаний США была только одна компания, связанная с компьютерными технологиями — IBM. Через 10 лет (1999 г.) в десятку лучших входило уже пять информационных компаний: Microsoft, IBM, AT&T, Intel, CiscoSystem. Компания Microsoft стала богаче в 100 раз только за последние 10 лет. Информация стала новым заменителем для основного капитала: в 1982 году 62,3% ценностей американских компаний составлял постоянный капитал, в 1992 году этот показатель уже составлял 37,95%. В компании Coca-Cola только 30% стоимости составляют физические ресурсы, а само название Coca-Cola оценено в 72 млрд. долларов. Оценка бизнеса и его среды основывается на том, что нельзя измерить.

Информация сегодня становится важнейшим ресурсом предприятий. Исследования, проведенные университетом штата Техас (США), показали, что 50% компаний, которые потеряли данные в информационных системах, немедленно выходят из бизнеса, 90% выходят из бизнеса на протяжении двух лет. Можно сказать, что настоящая информационная революция началась в 1991 году: впервые в истории американские инвестиции в информационные технологии (112 млрд. долл.) были большими, чем в производство (107 млрд. долл. США).

Человечество входит в век, называемый "веком разума". Его суть — разработка инструментов для поиска информации в океане шума. И самое важное сегодня — это отличить истинную информацию от шума.

Происходит все более активное слияние сетевой экономики с электронным бизнесом. Так, например, в 1996 году объем продаж в Интернете составлял 54 млрд. долл., а в 2000 — 120 млрд. долл.; в 2000 году 70% продаж в США было совершено через сеть. Имеет место слияние "мета-рынков": обеспечение клиентов целостным пакетом, который состоит из товаров и услуг в одном месте в Интернете, например: дилеры машин + страхование + кредиты + услуги + аксессуары.

Сетевые компьютерные технологии ведут к росту виртуальных ("пульсирующих") организаций, представляющих собой звенья (сети) контрактов. Концепция виртуальной организации требует изменения значительной части существующих теорий менеджмента, поскольку сущность виртуальных организаций состоит в распространении присутствия и распространении интеллекта. Виртуальные организации существуют и не существуют одновременно.

На арену бизнеса выходят новые работники с киберментальностью, для которых реальность — это экран монитора и свободное владение навыками моделирования, умение быть в "улье", проводить эксперименты компьютерной симуляции.

Новые компьютерные технологии позволяют разрабатывать и использовать новые методы (новые метафоры) для генерирования стратегических выборов в системе управления предприятием. Это не традиционная метафора игры в шахматы, где множества обеих составляющих — конкуренты и природа их движений — известна, а интерактивная компьютерная игра, где конкурент (новые все время прибавляются) и характер его поведения — неизвестны.

Целый ряд факторов, обуславливающих изменение качеств и количества ИР, формируется как следствие проявления тенденций развития интернет-технологий и сетевой экономики.

1. Интенсивно развиваются технические средства — средства оперативного обмена и распространения информации, средства создания и поддержки информационных ресурсов (веб-страниц) в сети Интернет. Это ведет к постоянному снижению цен на приобретение и использование технических средств, повышает доступность интернет-технологий.

2. Применение интернет-технологий во внутреннем пространстве организаций (Интранет) ведет к появлению новых ее качеств:

повышается эффективность функционирования организации;

внутрифирменное информационное пространство начинает обладать свойствами "управляемой прозрачности".

3. Снижение затрат на подключение к сети Интернет открывает новые возможности перед предприятиями. Следствия:

снижение влияния фактора разного географического положения участников совместной деятельности (экономия средств на перемещение сотрудников между офисами);

создание гибких фирм;

создание виртуальных рабочих коллективов, участники которых с помощью мобильной связи поддерживают контакт друг с другом и заказчиками без привязки к конкретному офису.

4. Упрощение процесса публикации информации в Интернете и получения доступа к его информационным ресурсам приводит к снижению затрат на формирование и поддержание внутренней информационной среды организации.

Положение 5. Развитие информационных ресурсов предприятия следует рассматривать в рамках ресурсного подхода.

Реализация данного положения основывается на следующей частной гипотезе. Развитие традиционных ресурсов предприятия (трудовых, финансовых, технологических) связано с развитием информационных ресурсов по принципу положительной обратной связи (увеличение информационного ресурса ведет к увеличению количества и качества связанного с ним материального, трудового или финансового ресурса), которая, в свою очередь, является основой локальных эффектов синергии и общего механизма самоорганизации развития.

Решение вопросов развития информационных ресурсов предприятия требует введения обратных связей для корректировки состава, объемов и структуры традиционных ресурсов, а также специфических ресурсов, к которым относятся ценностные установки (принципы), обобщающие противоречивые интересы между отдельными группами работников предприятия.

Положение 6. Информационный ресурс рассматривается как специфическая система, которая самостоятельно развивается.

Положение 7. Построение методов и механизмов разработки стратегии развития информационных ресурсов как составной части теории стратегического управления развитием предприятия должно базироваться на междисциплинарном подходе, отражающем различные аспекты многофункциональных связей предприятия со средой его жизнедеятельности. Отражение различных аспектов взаимодействий требует привлечения научного аппарата экономики предприятия, информатики, социологии, экологии, политологии.

Положение 8. Процессы формирования и реализации стратегии развития информационных ресурсов предприятия должны основываться на целостной системе принципов — правилах, основных положениях и нормах, которыми должны руководствоваться руководители и специалисты в процессе управления развитием информационных ресурсов. По мнению авторов, следует различать две группы принципов: принципы, характеризующие требования к формированию и реализации стратегии развития ИР, и принципы, определяющие построение системы управления развитием ИР предприятия. Наряду с традиционными принципами экономичности, перспективности, оптимальности, простоты, согласованности, следует выделить ряд других:

принцип неокончателных решений;

принцип необходимого разнообразия;

принцип внешнего дополнения. Данный принцип, сформулированный в рамках кибернетики

Ст. Биром и уходящий своими корнями в принцип дополнительности Н. Бора, будем трактовать как необходимость объединения в бизнес-процессах таких фрагментов ИР, которые позволяют целостно описывать (представлять) противоречивые ситуации в процессах функционирования и развития предприятия;

синергетический принцип подчинения. (Процесс развития информационных ресурсов представляется как иерархия частных процессов изменения отдельных производственных элементов и их структурных образований, связанных с динамикой информационных ресурсов. Такие процессы могут быть представлены двумя множествами — медленные процессы и быстрые процессы. Переменные, характеризующие медленные процессы, являются параметрами порядка, к которым подстраиваются переменные, определяющие быстрые процессы развития предприятия. Этот принцип требует проведения тщательного анализа темпоральных характеристик процессов развития предприятия в целом, развития отдельных ресурсов (в том числе информационных), а также процессов развития бизнес-среды предприятия. Результаты такого анализа позволят выявить те компоненты в различных видах ресурсов предприятия, параметры которых являются параметрами порядка и таким образом позволяют определить и задать базовые положения стратегий развития.);

для систем с "человеческим элементом", какowymi являются производственные экономические системы (ПЭС), существенное значение имеют информационные характеристики, отражающие как количественный, так и качественный (семантический и прагматический) аспекты информации.

Положение 9. В процессах развития информационных ресурсов предприятия необходимо учитывать восприятие пользователей ИР по отношению к источнику (носителю) данного ресурса. Данное положение отражает требование, чтобы информационный ресурс не был избыточным с точки зрения его восприятия и понимания потребителем. Избыточная информация и знания могут в определенных ситуациях помешать принятию правильного и своевременного управленческого решения.

Положение 10. Процесс генерирования, создания и извлечения стоимости из знаний в принципе возможен [9, с. 4].

Положение 11. Развитие бизнеса и развитие компьютерных и информационных технологий связаны (сегодня) по принципу положительной обратной связи (рис. 4).

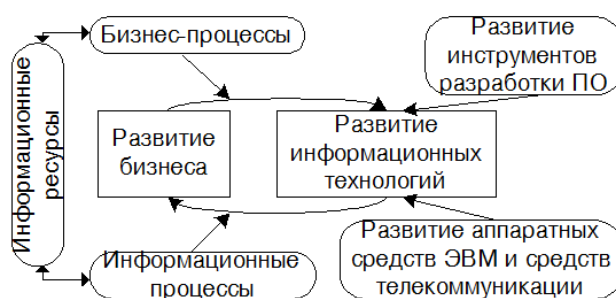


Рис. 4. Связь развития бизнеса и компьютерных информационных технологий

Развитие бизнеса приводит, с одной стороны, к появлению новых бизнес-процессов, которые и стимулируют разработку новых компьютерных технологий для их поддержки. С другой — появление новых технологий в недрах компьютерной индустрии приводит к возможности появления новых информационных процессов, которые позволяют организовать на их основе соответствующие новые бизнес-процессы. Это ведет к появлению новых форм использования информационных ресурсов. Следствием этого является то, что методы управления современными организациями, способы применения компьютерных технологий для организации и поддержки управления претерпевают постоянные изменения.

Положение 12. Формирование стратегии развития информационных ресурсов предприятия следует осуществлять исходя из представления его как динамичной, изменяющейся по характеристикам ресурсов системы, стремящейся расширить границы своей деятельности путем привлечения ресурсов в новых зонах стратегических интересов. В основе стратегии развития информационных ресурсов лежит множество базовых инновационных процессов, связанных с использованием информационных ресурсов (рис. 5).

Положение 13. Информационные ресурсы являются основой построения эффективной системы подготовки и переподготовки кадров, занятых в управлении предприятием.

С точки зрения развития ИР речь может идти об ответах на следующие вопросы:

какие технические средства, какие объемы и какого качества необходимо иметь для хранения и обработки ИР;

какие информационные технологии необходимо иметь для хранения, обработки ИР и интеграции их в операции бизнес-процессов;

какой персонал необходимо иметь для работы с ИР, для поддержки технических средств, для поддержки информационных технологий;

какие средства и технологии необходимо иметь для процессов коммуникации, связанных с обменом ИР внутри предприятия, для процессов коммуникации, связанных с обменом ИР с внешней средой; какие ИР необходимо извлекать из внешней среды на бесплатной основе, на коммерческой основе, как обеспечивать безопасность ИР предприятия (табл. 3).

Н – формирование ИР у потребителя, у партнера (имидж, бренд);
L – доступ к ИР партнера (получение ИР от партнера);
K – мониторинг конкурентов (ИР конкурентной разведки).

Таблица 3

Таблица развития ИР

Аспект развития ИР	Ключевой вопрос
Изменение количества ИР	Сколько?
Изменение состава ИР	Где еще?
Изменение качества ИР	Какие?
Изменение структуры ИР	Как?
Изменение способа использования ИР	Как?
Изменение состава агентов, использующих информационный ресурс	Кто еще?
Изменение временных аспектов получения, передачи, обмена и т. п.	Когда?
Изменение времени t использования ИР	Как долго?
Изменение номенклатуры ИР	Что изменять?
Преобразование (трансформация) ИР	Какие инструменты и технологии?

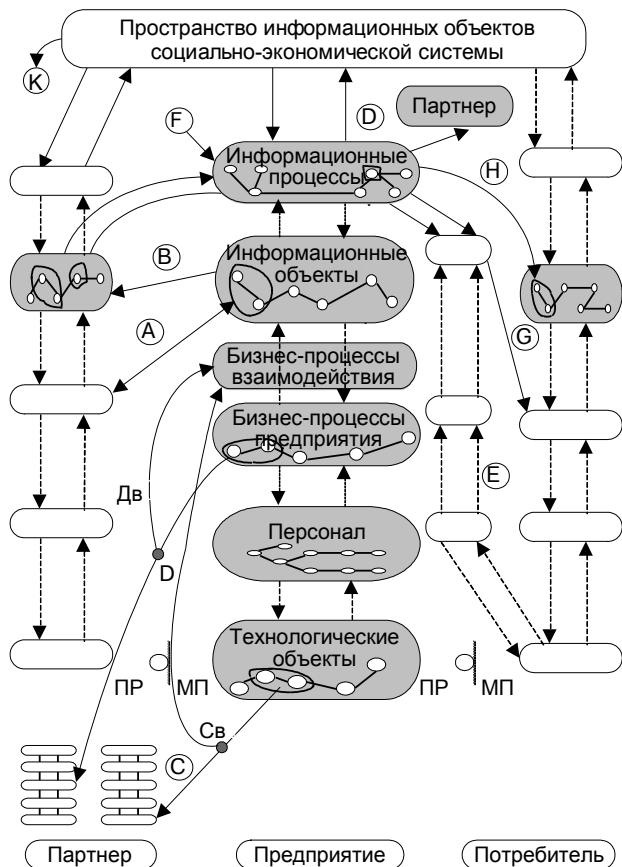


Рис. 5. Взаимосвязь процессов развития ИР через инновационные процессы

Условные обозначения:

- A – доступ бизнес-процессов партнера к ИР предприятия;
- B – передача ИР предприятия партнеру;
- C – аутсорсинг производственных операций (передача определенных свойств одного предприятия другому);
- Св – порождаемые аутсорсингом C бизнес-процессы взаимодействия (порождают информационный ресурс ИР_в);
- D – аутсорсинг информационных бизнес-процессов;
- Дв – порождаемые D бизнес-процессы взаимодействия;
- E – порождение ИР процессами сопровождения своей продукции;
- M – организация технологических цепочек движения продукции (персоналом не проектируется на ТО);
- F – сжатие информации, извлечение знаний, ликвидация для $t \leq t_{порог}$;
- G – доступ бизнес-процессов потребителя к ИР предприятия;

Положение 14. Расширение доступа к информационному ресурсу предприятия позволяет создавать распределенную (в отличие от иерархической) систему принятия решений. Таким образом, в системе управления предприятием обеспечивается переход к самоорганизации. Данное положение является гипотезой относительно использования ИР в воспроизводственном процессе и общем процессе развития предприятия.

Положение 15. В процессе стратегического развития информационных ресурсов следует учитывать их специфические свойства.

Рассмотрим свойства информационных ресурсов предприятия, обладающие рядом отличительных особенностей:

способность создавать добавленную стоимость;
способность, вовлекаясь в воспроизводственный процесс, обеспечивать экономию других видов ресурсов; мера разнообразия, заключенного в нем. **Разнообразие** здесь понимается как способность фиксированного количества информационного ресурса порождать множество вариантов управлений. (Рассматривается это положение в контексте закона необходимого разнообразия Эшби);

полезность информации. Для кого? Как измеряется? Что это за характеристика? **Избыточность.** Здесь выделяется два аспекта: ИР потребляет другие ресурсы без отдачи (хранение, обработка) и "растрачивает" ресурсы принятия решений — время и собственно человеческий ресурс;

срок жизни информации как нематериального актива. Информация как таковая, появившись, не исчезает. Но для информации справедливо наличие характеристик: "экономическая жизнь" и "срок полезного использования";

показатель "**выгода от использования информационного ресурса на протяжении оставшегося срока их службы**" связан с тремя предыдущими показателями;

асимметрия восприятия информационного ресурса различными участниками производственных и экономических процессов. (Это приводит к необходимости анализировать принимающей стороной ход мыслей отправителя информационного сообщения).

Здесь источник нелинейных моделей описания коммуникационных процессов, когда появляются бифуркации (в плане восприятия, понимания и дальнейшей реакции на полученный фрагмент информационного ресурса). Или вообще речь может идти о зонах неустойчивого реагирования на информационное сообщение, то есть результат реакции таков, что управленческое решение описывается в терминах теории катастроф, когда имеет место неоднозначный результат управленческого бизнес-процесса при определенном субстрате — информационном ресурсе. В данном контексте оказывается интересной метафора бифуркации в контексте принятия решений, когда менеджер привлекает экспертов, и от того, каким информационным базисом обладают эксперты, будет зависеть движение в точке бифуркации. В основе лежат системы ценностей, типологии Юнга, критерии для различных систем ценностных ориентаций.

Информационный ресурс не проявляется в коммуникационных процессах однозначно. Причина этого в восприятии, которое является информационным фильтром, через который проходят составляющие информационных ресурсов в процессе коммуникации. В основе "информационного фильтра" лежат такие явления, как **понимание и компетентность**.

Ряд характеристик ИР, происходящих от характеристик собственно информации:

- точность;
- границы (степень четкости очерченности границ);
- частота сбора информации (временные интервалы);
- горизонт времени;
- агрегация (степень детализации и количество аналитической обработки);
- актуализация (как часто — временной интервал);
- источники появления;
- использование (в каких группах операций).

Таким образом, проведенное исследование позволило разработать концепцию развития информационных ресурсов предприятия, отражающую совре-

менные представления об информации и ее использовании в экономическом процессе. Полученные результаты могут служить теоретической основой для разработки методов и моделей управления стратегическим развитием информационных ресурсов предприятий различных сфер деятельности.

Литература: 1. Николаева Т. П. Основы информационной экономики: Учебное пособие. — СПб.: ООО "ЛЕКС СТАР", 2001. — 128 с. 2. Денисов Ю. Д. Информационные ресурсы в японской экономике. — М.: Наука, 1991. — 192 с. 3. Основы информационного менеджмента: Учебное пособие для вузов по специальности 351400 "Прикладная информатика в экономике", по направлению 654700 "Инф. системы". — М.: Финансы и статистика, 2001. — 356 с. 4. Родионов И. Перспективы информационного рынка в России. — М.: 1992. — 48 с. 5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ. Учеб. пос. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. — 272 с. 6. Kendall M. G. The Analysis of Economic Time-Series, part 1. Prices Journal of the Royal Statistical Society, 1953. 7. Drechsler F., Bateson J. Management, Information and Expert Systems.: Dublin, 1986. 8. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. — Изд. 2-е, исправленное. — М.: Изд. ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с. 9. Букович У. Управление знаниями. Руководство к действию / У. Букович, Р. Уильямс: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 504 с. 10. Страхарчук А. Я. Інформаційні технології в економіці / А. Я. Страхарчук, В. П. Страхарчук. — К.: НМЦ "Укркоопосвіта", 1999. — 356 с.

*Стаття надійшла до редакції
24.03.2004 р.*

УДК 658.14/17

Юлегина И. В.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ

Under the structure reorganization conditions in Ukraine's economy the usage of Project Management Concept becomes topical. Modern methods of managing projects are based on experts' knowledge, in particular on creating experts systems. For many enterprises this process is very expensive and time-consuming, that's why Ukrainian enterprises have to use methods based on expert assessment.

Украинская экономика, как и другие экономики трансформационного типа, столкнулась с необходимостью решения таких задач, как структурная пере-

стройка систем собственности и материального производства, обновление устаревших фондов, внедрение действенных моделей промышленной и технологической политики. Успешность такого решения зависит от того, насколько удастся активизировать инвестиционный сегмент рынка [1].

Если раньше инвестиционные проекты требовали больших капиталовложений на длительные сроки, то теперь масштабы проектов разные как по величине запрашиваемых средств, так и по длительности срока окупаемости. Продолжается структурная перестройка, увеличивается число субъектов мелкого и среднего бизнеса, соответственно разными становятся и масштабы проектов, все чаще инвесторами в Украине выступают иностранные государства, предприятия, фонды. Так, темпы роста привлечения иностранных инвестиций в Украину в 2002 году увеличились на 50% [2]. С привлечением иностранных инвестиций растет и интерес к методам управления проектами, что обуславливает актуальность рассматриваемой в статье проблемы, которая также подтверждается анализом международных тенденций и возможностью их адаптации для управления инвестиционными проектами в Украине.

В Украине разработана методика изучения инвестиционного рынка [3], применение которой дает возможность получить надежную информацию для разработки стратегии инвестиционной деятельности и формирования эффективного инвестиционного портфеля. Кроме того, она позволяет достаточно четко оценить инвестиционную привлекательность стран, отраслей, регионов и даже фирм, однако ее использование имеет существенные недостатки, а именно: методика не включает в себя оценки инвестиционной привлекательности собственно инвестиционного проекта, не дает возможности достоверно оценить привлекательность прямых инвестиций, риск которых не диверсифицирован портфелем.

Другим методическим подходом к оценке инвестиций является разработанная в Украине методика интегральной оценки инвестиционной привлекательности предприятий и организаций [4], которая, по сути, является другой интерпретацией последнего этапа предыдущей методики. Методика учитывает более 40 финансовых показателей различных направлений хозяйственной деятельности, она позволяет получить показатель инвестиционной привлекательности предприятия или организации, основываясь на данных бухгалтерской отчетности, однако не учитывает привлекательности непосредственно инвестиционного проекта.

В работе Носовой О. Н. [5] проведен анализ существующих методик оценки инвестиционной привлека-

тельности в странах, а также оценки инвестиционного странового риска. Однако оценки привлекательности страны и проекта имеют ряд существенных отличий как по используемым показателям, так и по методам их обработки.

Таким образом, проведенное исследование методических подходов к принятию инвестиционных решений выявило, что они в качестве объекта своих исследований рассматривают либо предприятие, либо страну в целом. В условиях трансформации экономики Украины интерес представляет исследование инвестиционной привлекательности собственно инвестиционного проекта. Кроме того, они не позволяют принять оптимального решения об инвестировании, и прежде всего потому, что для получения интегральной оценки инвестиционной привлекательности проекта необходимо кроме результатов финансового анализа предприятия учитывать и ряд показателей собственно инвестиционного проекта, причем как количественных, так и качественных (уровень менеджмента, неосязаемых активов, маркетинговой стратегии, оптовых сетей; конкурентоспособность продукции по проекту; экологическую безопасность производства и т. д.).

Поэтому целью статьи является разработка современных методов управления инвестиционными проектами и обоснование условий их использования в работе украинских предприятий.

В настоящее время на международном уровне одним из эффективных современных направлений в этой области является концепция управления проектами (Project Management). В процессе своего развития она включила в свою сферу кроме матричных организационных структур и сетевых графиков такие аспекты и методы управления, как стоимость, риск, качество, работа с участниками и заинтересованными сторонами проекта, организация проектных коллективов, принятие решений, информатика, разрешение конфликтов, человеческий фактор и т. д. Сейчас управление проектами является сравнительно самостоятельным направлением в этой области со своей методологией, понятийным аппаратом и методами.

Практическая значимость управления проектами обуславливает большой интерес к нему среди широкого круга специалистов, связанных с управлением и организацией в различных сферах, в том числе и в инвестиционной. Создана развитая сеть учебных центров, активно работают различные национальные и международные организации и ассоциации, занимающиеся пропагандой и развитием методов управления проектами. Одной из крупнейших подобного типа организаций является IPMA — International Project Management Association (бывшая INTERNET), объединяющая национальные

ассоциации более тридцати стран [6]. Украинская ассоциация управления проектами (UPMA) была организована в 1993 г. и является членом IPMA [7, с. 355 – 357]. Она входит также в состав европейского и американского институтов управления проектами (PMI) — профессиональных организаций по управлению проектами.

Данные по использованию методов управления приведены на рисунке и отражают изменения в основных темах, обсуждаемых на международных конференциях INTERNET (Европа) и IPM (Северная Америка) [8, с. 123 – 125]. Они показывают, что при управлении инвестиционными проектами, а следовательно, и при принятии инвестиционных решений, акцент переместился на использование экспертных систем. Первоначально при оценке инвестиционных проектов пользовались количественными оценками (сетевое планирование, информационные системы). Затем больше внимания стало уделяться организационной структуре. В начале 1980-х годов на первое место вышел человеческий фактор, следовательно, появилась необходимость в использовании качественных суждений. К концу десятилетия акцент переместился на учет влияния окружающей среды. И, наконец, была осознана необходимость применения экспертных систем, представляющих собой сложные программы, которые манипулируют знаниями в целях получения удовлетворительного и эффективного решения в узкой предметной области. Как и настоящий человек-эксперт, эти системы используют для поиска решения символическую логику и эвристики – эмпирические правила; они могут ошибаться, но обладают способностью учиться на своих ошибках. Однако у этой искусственной экспертизы есть некоторые преимущества перед человеческой — она постоянна, непротиворечива, легко передается, документируется и уточняется. В итоге, связывая мощные компьютеры с богатством человеческого опыта, экспертные системы повышают ценность экспертных знаний, делая их широко применяемыми.



Рис. Изменения в основных темах, обсуждаемых на международных конференциях INTERNET (Европа) и IPM (Северная Америка)

Начало 2000-х годов выдвигает на повестку дня потребность в новых системах управления проектами и, следовательно, в новых методах [9]. Кроме того, для проектов, созданных в последнее время, характерно наличие специфических проблем, в частности, нерешенных семантических и концептуальных проблем в системах баз данных и вычислительных сетях, которые используются в управлении проектами.

В Украине для расчета показателей экономической эффективности инвестиционных проектов применяются объективные модели. В настоящее время получили распространение следующие компьютерные имитирующие системы, используемые для оценки эффективности инвестиционных проектов: COMFAR, PROPSPIN, "Альт-Инвест", "PROJECT EXPERT" и ТЭО-ИНВЕСТ. Полученные в результате использования таких моделей значения показателей экономической эффективности основаны на количественных показателях и становятся составной частью при получении общей оценки инвестиционного проекта. Данные системы не учитывают мнений инвестора относительно качественных аспектов, принадлежащих данному проекту. В условиях же трансформации украинской экономики интуитивные суждения к тому же порой бывают более достоверны, чем аналитические прогнозы. Иногда они являются самой доступной достоверной информацией.

Следует отметить, что далеко не всегда теоретические разработки могут быть полностью реализованы на практике. Так, невелико число экспертов – специалистов в данной области, недостаточно программное обеспечение, изменение условий, в которых будут реализовываться проекты. Кроме того, разработка экспертных систем требует больших затрат времени.

Наиболее распространенным на практике способом оценки инвестиционного проекта по набору качественных характеристик является метод балльной оценки. Он предполагает суммирование взвешенных балльных оценок качественных характеристик проекта, полученных экспертным путем. Однако в этом случае полученный показатель не дает представления о вкладе каждой из характеристик в оценку инвестиционного проекта, то есть, оперируя итоговым показателем, инвестор не имеет информации о вкладе каждой из них.

В то же время существуют методы, которые позволяют учесть в результирующей оценке предпочтения инвестора. Эти методы основаны на теории нечетких множеств. Поскольку в настоящее время наибольшим изменениям подвержены ранние этапы управления проектами (определение целей, выбор участников, определение цены, риска, заключение договоров и т. д.), то одной из основных является проблема выбора проектов. Для решения задачи

оценки инвестиционного проекта по набору качественных характеристик удобной с практической точки зрения формой представления предпочтений инвесторов о зависимости между качественными характеристиками инвестиционного проекта и степенью его инвестиционной привлекательности являются решающие правила, выраженные в виде высказываний <если..., то...> [10]. Примером решающего правила в этом случае может быть следующее: "Если соответствие проекта целям и задачам инвестора полное, финансовая эффективность проекта — подтверждена, финансовое состояние предприятия — устойчивое, то проект — очень привлекательный". Набор решающих правил записывается в виде таблицы и должен исчерпывать все возможные комбинации значений качественных характеристик. Методом их построения является сбор исходных данных в ходе диалога с инвестором и экспертами. Так, например, качественная характеристика "соответствие целям и задачам инвестора" может иметь следующие значения: "полное", "частичное", "отсутствует". Основой при получении показателя инвестиционной привлекательности проекта, основанного на его качественных характеристиках, в этом случае является изучение системы предпочтений инвестора и построение правил оценки вариантов решений — решающих правил, отражающих эти предпочтения. Оценки по каждой из качественных характеристик могут даваться как самим инвестором, так и отдельными экспертами — специалистами в данной области. Все это дает возможность более достоверно оценить инвестиционный проект, используя знания и опыт экспертов, в условиях неопределенности окружающей среды.

Таким образом, в условиях интернационализации экономики Украины оправданным является переход к концепции управления проектами. Анализ тем, обсуждаемых на международных конференциях по управлению проектами, показывает, что в последнее время акцент делается на использовании экспертных систем. Однако их построение является для многих отечественных предприятий очень дорогостоящим, поэтому они используют в своей деятельности различные экспертные методы. В статье проведена сравнительная характеристика метода балльной оценки и метода решающего правила. Применения метода выбора инвестиционного проекта с использованием решающих правил, в отличие от метода балльной оценки, позволяет учесть в результирующей оценке предпочтительные для инвестора комбинации качественных характеристик проекта. В этом случае инвестор, принимая решение о реализации инвестиционного проекта, может оперировать количественно выраженной оценкой инвести-

ционной привлекательности проекта, основанной на качественных характеристиках проекта и учитывающей предпочтения лица, принимающего решение. Это даст инвестору возможность принимать более эффективные инвестиционные решения.

Предложения данной статьи являются основой для дальнейших исследований в области управления инвестиционными проектами, которые позволят адаптировать данные методы к условиям реализации конкретного инвестиционного проекта и разработать процедуру оперативного и удобного для инвестора процесса принятия эффективных инвестиционных решений.

Литература: 1. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с. 2. Инвестиционный бюллетень. — Информационно-аналитическое издание Харьковского инвестиционного Совета. — 2003. — №2(7). — 12 с. 3. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х т. Т. 1. — К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. — 536 с. 4. Методика інтегральної оцінки привабливості підприємств та організацій / Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 31 березня 1998 р. за №214/2654. — 20 с. 5. Носова О. В. Іноземні інвестиції в транзитивній економіці України: Монографія. — Харків: Основа, 2001. — 232 с. 6. <http://www.ipma.ch> 7. Управление проектами: Восток — Запад грань тысячелетий. // Сборник трудов Пятого международного симпозиума по управлению проектами "Совнет'99", Москва, Россия, 1–4 декабря, 1999 г. — М., 1999. — 784 с. 8. Мир управления проектами / Под ред. Х. Решке, Х. Шелле; [Пер. с англ. — М.: Аланс, 1993. — 304 с. 9. Пушкар О. І. Управління великомасштабними проектами: Навч. посібник. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2000. — 248 с. 10. Юлегина И. В. Достоверная оценка инвестиционной привлекательности проекта // Труды VI-ой международной научно-практической конференции, Харьков, 11–12 декабря 2003 г. — Харьков: НТУ "ХПИ", 2003. — С. 72–73.

*Стаття надійшла до редакції
06.04.2004 р.*

УДК 339.13

Андрющук О. А.

МАРКЕТИНГ РИНКУ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

The formation of the competitive relations of Ukrainian labour market through a marketing segment of its structure is analysed.

Формування конкурентних відносин на ринку праці України викликало об'єктивну необхідність його структурного насичення всіма складовими, котрі властиві

будь-якому розвинутому ринку. У передових країнах важливою ознакою зрілості ринків праці є рівень розвитку маркетингової складової їхньої структури, тому що через конкурентну діяльність суб'єктів вона забезпечує плідну ринкову реалізацію інформаційних зв'язків. Не випадково П. Самуельсон, даючи змістовну оцінку конкуренції, синтезував характер механізму прояву конкурентних відносин на будь-якому ринку як складного механізму, що діє, по-перше, через систему цін і ринків і, по-друге, за допомогою інформаційних зв'язків, що поєднують знання та конкурентні дії мільйонів індивідів.

У структурі ринку праці України, що формується, об'єктивна необхідність появи його маркетингової складової обумовлена практичною доцільністю швидкого розвитку такої властивості цього ринку, як конкурентність. Саме механізм утворення й прояву конкурентності ринку праці України об'єктивував причину його маркетингового забезпечення. Відсутність же його як елемента структури ринку праці квінтесує не зовсім ринковий характер впливу конкурентних відносин між роботодавцями та найманими робітниками на процес установлення ціни праці.

У ринковій теорії розробка питання про сферу й методи конкурентної боротьби через систему цін і конкретних ринків представлена прагматичною розмаїтістю практично апробованих у всіх формах свого прояву конкурентних варіацій, у тому числі й на ринку праці. У найстислішому вигляді такі варіації на будь-якому ринку виявляються через конкурентну боротьбу їхніх контрагентів трьома основними способами: по-перше, товари реалізуються за більш низькою ціною, ніж у конкурентів; по-друге, виробляються товари і послуги з особливими властивостями, що задовольняють потреби вузького кола споживачів; по-третє, монополії за допомогою таємних угод про єдність ринкової політики використовують "мирні" методи обмеження конкуренції [1]. За своєю суттю, з огляду на специфіку товару, робоча сила, ті ж самі конкурентні дії практично реалізуються і на ринку праці.

Метою даного дослідження є маркетингове дослідження ринку праці як фактора підвищення його конкурентного потенціалу.

Питання про ринкову природу виникнення й конкурентне призначення інформаційних зв'язків відносин суперництва, у тому числі й на ринку праці, та його науково-практичну інтерпретацію на сьогодні одержало багато в чому поверхове обґрунтування в напрямку ринкового встановлення ціни праці у вигляді визначеного тимчасового рівня заробітної плати. У той же час не одержали свого глибокого вивчення такі сутнісні аспекти, що характеризують особливості функціонування цієї конкурентної сфери ринків, як

причини розвитку конкурентної імпульсації відносин на ринку праці і внутрішня причинно-наслідкова логіка самовирішення конкурентних суперечностей між роботодавцями і найманими робітниками в процесі ринкового формування вартості та ціни робочої сили. Їхнє наукове обґрунтування, на думку автора, передбачає виявлення насамперед місця і відповідної ролі в конкурентному механізмі ринку праці маркетингової складової як його структурного елемента.

Наукова розробка поставленого питання має особливу актуальність для розвитку конкурентного ринку праці України, оскільки він ще не сформував маркетингову складову своєї структури. Цим багато в чому пояснюється слабоконкурентний вплив структури ринку праці України, що формується, на підвищення конкурентоспроможності робочої сили, конкурентоспроможності її економіки в цілому і конкурентоспроможності товарів і послуг, вироблених нею зокрема [2].

Як зазначають Р. Л. Агабекян і Г. Л. Авакян, інформаційний зріз відносин конкурентного суперництва контрагентів ринку праці являє собою досить самостійну його сферу, в якій фактори попиту робочої сили та фактори її пропозиції не мають двополюсної еластичності й не можуть постійно адаптуватися один до одного з урахуванням оптимізації інтересів працівників і роботодавців [3]. Об'єктивно виникає необхідність установлення постійного інформаційного зв'язку в межах конкурентного поєднання інтересів працівників і роботодавців. Можливість її ринкової реалізації фокусується в конкурентному консенсусі протилежних інтересів працівників і роботодавців, механізм установлення якого, на думку автора, і наповнює зміст функцій такого специфічного сегмента ринку праці, як маркетинг ринку праці.

Тому маркетинг ринку праці як самостійний сегмент його структури слід насамперед визначити як специфічну конкурентну форму прояву маркетингових комунікацій, у межах якої різноманітні інформаційні зв'язки відіграють роль комунікатора конкурентних відносин на ринку праці. Він є сектором формування конкурентного середовища на ринку праці зі встановлення ринкової відповідності попиту та пропозиції на працю, необхідний конкурентний елемент механізму формування ціни праці.

Науково обґрунтована концепція маркетингу ринку праці як конкретна система уявлень про певні види конкурентної діяльності ще не сформувалася. На думку автора, одним із таких напрямків її формування могло б стати дослідження інформаційної діяльності на будь-якому рівні утворення конкурентних відносин, що виникають на ринку праці, здатному коректувати конкурентну поведінку найманих робітників і роботодавців щодо зниження ризику прийнятих ними

ринкових рішень. При цьому в якості твірної концепції маркетингу ринку праці повинен виступати моніторинг характеру і рівня конкуренції на всіх стадіях її розвитку.

Відстеження мінливого конкурентного середовища й у його межах ситуацій на ринку праці дало б конструктивне обґрунтування конкретних конкурентних дій його суб'єктів в отриманні власної вигоди. Аналогічною твірною могла б також стати своєчасна інформаційна адаптація конкурентів ринку праці до прогнозованих змін у бізнес-середовищі внутрішнього та зовнішнього ринків праці, спрямована на оптимізацію конкуруючих сторін з досягнення ефекту синергії.

Тому маркетинг ринку праці — це, насамперед, збір, обробка, аналіз, планування і поширення (продаж) ринкової інформації про конкурентний стан ринку праці як вигідного засобу конкурентної боротьби його контрагентів. Виходячи з такого визначення маркетингу ринку праці, його моніторингоінформаційний зміст повинен забезпечувати вирішення наступних основних функціонально-цілевих завдань:

постійне та всебічне дослідження всіх соціально-економічних, демографічних і інших параметрів ринку праці, що здійснюють вплив на зміну його конкурентної ємності та потенціалу;

аналіз кон'юнктури ринку праці (потреб в робочій силі з боку роботодавців і професійно-трудова можливість з боку найманих робітників);

планування (встановлення моніторингоінформаційних цілей і визначення шляхів і засобів їхнього досягнення; розробка об'єктів маркетингових комунікацій і под.);

організація (визначення організаційної структури моніторингоінформаційних, маркетингових фірм; цілеспрямована розробка організаційних принципів їхньої діяльності, орієнтованих на конкретний сегмент ринку праці);

поширення (організаційно-функціональне формування ринкових каналів продажу наукової та практично обґрунтованої інформації як засобу досягнення переваг над конкурентами) [2].

Таким чином, системний і комплексний маркетинговий аналіз ринку праці охоплював би вивчення такого кола питань, що пов'язані з точним визначенням мінливої реальної та потенційної професійно-трудова ємності ринку праці з конкурентної сублімації ринку праці, а також мобільності (рухливості) конкурентної поведінки роботодавців і найманих робітників, тобто всього того, що дозволяє виявляти тенденції та відстежувати перспективу розвитку внутрішнього і зовнішнього ринків праці.

Алгоритм створення комплексної програми маркетингової діяльності на ринку праці України, що формується, поки важко визначити через нерозвиненість всіх його структурних елементів і, насам-

перед, низької конкурентності відносин, що функціонують на ньому. Однак уже при наявному рівні розвитку ринку праці України ця програма могла б включати, з одного боку, моніторинг проблем формування конкурентних ситуацій, причин і факторів, що впливають на їхню зміну й вирішення, і з іншого — набір обґрунтованих пропозицій з інформаційного забезпечення (через реалізацію відповідної інформації суб'єктам конкурентної боротьби) вигідності варіантів конкурентної поведінки його основних контрагентів [4].

Формування ринковими структурами конкретних програм своєї маркетингової діяльності на ринку праці України не може не базуватися на моніторингу: характеру цінової конкуренції суперників на всіх без винятку ринках;

конкурентної місткості ринку праці;

адаптаційних заходів щодо правил регулювання ринку праці з боку державних структур;

взькоспеціалізованого та стратегічного підходів до використання конкурентної інформації;

засобів захисту власних інтересів за допомогою активної конкурентної діяльності на ринку праці.

У міру формування конкурентного ринку праці України необхідність більш повного використання маркетингу ринку праці, а отже, і його розвитку, буде об'єктивізована:

зростанням цінової конкуренції та збільшенням різноманітності форм її прояву, у тому числі й на ринку праці;

подорожчанням ринку праці;

впливом загальних інтеграційних ринкових процесів на метазміни конкурентного стану ринку праці України.

З метою використання конкурентних можливостей кожним конкуруючим суб'єктом ринку праці України організація маркетингової діяльності в його сфері повинна базуватися на відповідних сучасних структурах. Саме в цих підрозділах повинні здійснюватися всі стратегічні, планово-оперативні та контрольні функції маркетингу ринку праці. Поява таких підрозділів маркетингу ринку праці об'єктивно визначається:

проникненням маркетингу в усі сфери ринкової діяльності, у тому числі й на ринок праці;

посиленням конкурентної орієнтації будь-якої маркетингової діяльності щодо задоволення моніторингоінформаційної потреби конкурентних ринкових контрагентів на ринку праці;

збільшенням затрат на ризикові операції з конкурентних угод, що знижує ймовірність майбутнього підприємницького успіху;

зменшенням вигідності конкурентної боротьби з підвищенням конкурентної місткості ринку праці;

зростанням техніко-технологічного вдосконалювання маркетингової діяльності на основі використання елек-

тронно-обчислювальної техніки, моніторингоінформаційних діалогових засобів конкурентних взаємин продавців і покупців робочої сили, математичного забезпечення кредитних і чекових систем сервісного маркетингоінформаційного обслуговування.

Сьогодні ринок маркетингових послуг у всіх ринкових країнах є таким, що динамічно розвивається. Маркетинговий бізнес — найбільш прибутковий і перспективний — приваблює до себе все більше фірм. Маркетингові потреби різних рівнів зростають швидкими темпами, що розширює можливості інформаційно-конкурентного обміну, веде до появи все нових інформаційних продуктів, стимулює розширення всіх видів маркетингової діяльності.

Таким чином, у цих умовах маркетинговий пошук і реалізація конкурентних потреб на ринку праці в їхньому широкому діапазоні об'єктивно приведе до появи моніторингоінформаційної послуги — специфічного товару, ціна якого визначатиметься витратами в конкурентній боротьбі та її прибутковістю на ринку праці. В ідеалі ця послуга повинна оцінюватися вигідністю використання конкурентних засобів на ринку праці, а отже, й унікальністю обґрунтування і добору інформаційних засобів, які оптимізують конкурентні дії його суб'єктів з купівлі-продажу професійних, творчих і комунікаційних можливостей праці. Цю послугу, швидше за все, будуть надавати вузькоспеціалізовані фірми, що діють на ринку праці. Саме ці організації будуть змушені реалізовувати усі функції маркетингу ринку праці щодо підвищення його конкурентного потенціалу.

Література: 1. Майкл Е. Портер. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів. — К.: Основи, 1998. — С. 147. 2. Люткевич О., Люткевич В. Маркетингові основи розвитку інфраструктури ринку праці України // Україна: аспекти праці. — 2003. — №1. — С. 3 – 10. 3. Агабекян Р. Л., Авакян Г. Л. Современные теории занятости. Учеб. пособ. — М.: Юнити-Дана, 2001. — С. 95. 4. Кузьмин В. Алгоритм действенности // Риск. — 1998. — №2 / 3. — С. 99 – 102. 5. Гончарова Н. П. Роль маркетинга в конкурентных отношениях // Актуальные проблемы экономики. — 2001. — №11 / 12. — С. 44 – 49. 6. Курочкин К. Стратегический маркетинг и инновационная деятельность // Бизнес Информ. — 1999. — №9 / 10. — С. 139 – 140. 7. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Амстронг, Дж. Сандерс, В. Вонг. — 2-е европ. изд. — М., СПб., К.: Изд. дом "Вильямс", 2001. — С. 7. 8. Ромат Е. Прямой маркетинг в системе маркетинговых коммуникаций // Маркетинг и реклама. — 2001. — №10. — С. 16. 9. Савицкая Н. Маркетинг и издержки фирмы // Бизнес Информ. — 1999. — №9 / 10. — С. 140 – 142. 10. Третьяк О. Историческая эволюция и новые ориентиры развития маркетинга // Российский экономический журнал. — 2001. — №2. — С. 39 – 67.

Стаття надійшла до редакції
10.05.2004 р.

УДК 330.34

Піддубна Л. І.
Піддубна А. І.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ У НОВІЙ СИСТЕМІ КООРДИНАТ

In the article on the basis of a critical analysis of existing methods a new version of economic substance of competitiveness event is proposed. According to this version competitiveness is an expression form ("function of recall") of a special (ascending) state of economic development, which is structured in time and physical, socioeconomic, and cognitive environment.

За останні десятиріччя в науковій економічній літературі відбувся своєрідний "бум" публікацій, у яких пропонуються різні концептуальні підходи та схеми рефлексії проблеми конкурентоспроможності на всіх її рівнях — від індивідуального до макроекономічного.

Принциповий характер в оцінці їх "працездатності" має питання, відповідь на яке вирішальною мірою визначає рівень розробки теоретичних засад, принципів, механізму формування й відтворення конкурентоспроможності. Мова йде, передусім, про субстанціональну сторону явища — першооснову пізнання та створення відповідної теорії.

Якщо за допомогою формули сутності явища виразити стан загальнотеоретичного рівня розробки проблеми конкурентоспроможності, то висновок є однозначним і невтішним: всезагального погодження відносно сутності категорії "конкурентоспроможність" донині не існує, і діапазон сучасних уявлень на цьому рівні теоретизування надзвичайно великий.

На одному полюсі — визначення конкурентоспроможності як "властивості **об'єкта** конкуренції (товару чи послуги), яка забезпечує його привабливість на ринку" [1, с. 227; 2, с. 38; 3, с. 38], а на протилежному — як "позиції на ринку **суб'єкта** конкуренції — країни чи товаровиробника, яка обумовлюється економічними, соціальними і політичними факторами" [4, с. 80].

У рамках цих діаметрально протилежних підходів існує й "інтегрований", згідно з яким конкурентоспроможність визначається як "властивість **товару, послуги** чи **суб'єкта** конкурентних відносин виступати на ринку поруч з присутніми там аналогічними товарами, послугами чи суб'єктами ринкових відносин" [5, с. 9].

© Піддубна Л. І., Піддубна А. І., 2004

Однією з причин такого ступеня теоретичного поліморфізму — розмаїтості уявлень щодо сутності явища — є, на думку М. Гельвановського, "певна очевидність змісту категорії "конкурентоспроможність" та її схожість із категорією "ефективність": їх нерідко розглядають як однопорядкові, хоча перша базується на останній" [6, с. 67].

Поняттю "конкурентоспроможність", дійсно, нерідко приписується смисл, синонімічний до ефективності, однак ця причина, при всій її вагомості, авторам видається недостатньо переконливою: є всі підстави говорити про послаблення критеріїв істинності наукового пізнання в теоретичному аналізі цього явища.

Обмеженість науково-пізнавальної та операційної (практичної) цінності наведених теоретичних конструкцій поняття "конкурентоспроможність" має, передусім, методологічне походження.

По-перше, в зазначених підходах виділяється, виразно кажучи, лише "корпускула" — **ознака** явища, але залишається осторонь **процес** формування явища в цілому.

По-друге, вважається, що всі опорні ознаки цього явища — "**властивість**", "**привабливість**", "**ринкова позиція**" — вельми вузькими або **амбівалентними**, щоб слугувати надійним інструментом пізнання та розкриття сутності явища конкурентоспроможності.

По-третє, вищевказані підходи ґрунтуються на уявленні змісту категорії "конкурентоспроможність" як **множини** абсолютно різнорідних її начал залежно від об'єкта дослідження, тобто на запереченні **моністичного субстанціоналізму**. Теоретичним підґрунтям цього уявлення є "**ідея багаторівневості**", згідно з якою на **мікрорівні** сутність конкурентоспроможності визначається як "співвідношення ціни й якості товарів чи послуг", на **мезорівні** — як "ефективність функціонування галузей", а на **макрорівні** — як "здатність країни до самостійного політичного розвитку й економічного змагання з іншими країнами" [6, с. 69 – 75].

Проблема рівнів агрегування конкурентоспроможності, безумовно, існує, але, на думку авторів, вона пов'язана, передусім, з управлінським, а не з її змістовно-предметним аспектом. Якщо згідно з цими підходами конкурентоспроможність розглядати як категорію, внутрішня сутність якої "еволюціонує" разом зі зміною "рівня її економічного аналізу", то суспільство повинне визнати існування її не як **цілісного** явища економічного життя, а як **множину** явищ в межах одного й того ж типологічного ряду.

Нарешті, по-четверте, ключовим моментом, який визначає обмежену "працездатність" існуючих підходів, є повне або ж часткове звільнення феномену конкурентоспроможності від соціальної його домінанти. Логічним наслідком "лінійного" бачення функціо-

нально-рольових характеристик об'єкта та суб'єкта конкурентного процесу став прояв таких дефініцій, як "конкурентоспроможний товар", "конкурентоспроможна ціна", "конкурентоспроможне середовище" і навіть "конкурентоспроможна теорія" [1 – 6; 7], у яких епітет "конкурентоспроможний" відображає скоріше частоту його вживання в економічному лексиконі, ніж реальний стан об'єкта конкуренції. Подібні тлумачення стали частиною масового і звичайного усвідомлення, що зумовлює не тільки розмивання внутрішнього змісту поняття "конкурентоспроможність", але й звужує його роль як інструмента пізнавальної та практичної діяльності.

Аналіз стану феноменології конкурентоспроможності дозволяє виявити достатньо серйозні й, сподіваємося, досить обґрунтовані прогалини методологічного характеру в теоретичному аналізі явища. Вважається, що, залишаючись в межах існуючих підходів, неможливо ані пояснити *raison d'être* (від фр. причина існування) й генезис феномену конкурентоспроможності, ані розкрити процес формування явища в умовах стабільності, дестабільності та біфуркації економічних систем, ані обґрунтувати проблему зростаючої гетерогенності та розшарування світового економічного простору за критерієм конкурентоспроможності. Існуючі підходи здатні, та й то лише частково, пояснити роль ціни, якості, "привабливості" й інших "показників" у механізмах формування конкурентоспроможності.

Виявлення гносеологічної та соціально-економічної обмеженості стану феноменології конкурентоспроможності відкриває можливість формулювання **нової версії** сутнісної характеристики даного явища й **нового бачення** його теоретичної конструкції.

Згідно з традиційним підходом економічної теорії автори пояснюють *raison d'être* феномену **конкурентоспроможності** потребою вираження через нього **особливого стану економічного розвитку**, а саме: **розвитку** як процесу взаємодії соціального, природного та діяльнісного начал; **розвитку**, суб'єктом якого виступає індивід, контактна група або складна соціальна структура; **розвитку**, структурованого в просторі й у часі, результативність якого відображає статус або відносна позиція (траєкторія руху) суб'єкта у конкурентному середовищі.

Розглядаючи конкурентоспроможність у контексті та взаємозв'язку з іншим поняттям — "**економічний розвиток**", автори спираються на підхід, вельми близький до класичного контент-аналізу. Однак в основу в ньому свідомо покладено не частотність використання "знакової одиниці", а якісну оцінку контексту висвітлення конкурентоспроможності у вітчизняних та іноземних дослідженнях останніх десятиріч.

Результати цього аналізу свідчать про поступове зростання обсягу наукових досліджень, у яких проблема конкурентоспроможності чітко й прямо висвітлюється в контексті проблем економічного розвитку, провідну роль у чому зіграли, передусім, праці Й. Шумпетера, Ф. Хайека, Й. Ансофа, М. Портера та авторів звітів міжнародних економічних форумів. І навпаки — про падіння частки наукових досліджень, у яких проблема конкурентоспроможності була центральною, а сутність явища визначалась як "певна суміш якості, швидкості й витрат" [8, с. 26]. (Наукові дослідження, в яких проблема конкурентоспроможності висвітлювалась виключно у площині організаційно-методичних її аспектів і в яких проблема субстанції явища залишалася "у тіні", вважалися "нейтральними".)

Зсув та посилення уваги до дослідження конкурентоспроможності у контексті її взаємозв'язку з поняттям "економічний розвиток" має принципове значення для теоретичного переосмислення субстанції явища.

Головна відмінність бачення авторами сутності конкурентоспроможності полягає в тому, що вона являє собою своєрідний "зріз" стану економічного розвитку, який охоплює всі субстанціональні компоненти останнього, всі історичні форми (типи) його існування й засоби (рівні) його формування — як глибинні (на рівні ядра), так і більш високого порядку — організаційно-економічні, технологічні, психологічні, когнітивні та ін.

Якщо економічний розвиток відобразити за схемою кібернетичного "чорного ящика", в якому параметри розвитку при певних їх комбінаціях виступають як вхідні величини x_1, x_2, \dots, x_n , а сам процес розвитку — як модель

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

то поверхня відгуку для функції кількох змінних (параметрів) являє собою поверхню у тривимірному просторі (рис. 1). Функція відгуку стану економічного розвитку відображає ефект взаємодії внутрішніх факторів, а отже, абсолютну ефективність функціонування системи (за схемою "вхід — вихід" або ж "витрати — результати").

Виведення стану економічного розвитку за рамки факторного простору у n -вимірний фізичний, соціально-економічний та когнітивний простір (конкурентне поле взаємодії) утворює принципово нову його характеристику — **конкурентоспроможність суб'єкта розвитку**.

Отже, моделювання процесу економічного розвитку дозволяє визначити конкурентоспроможність як "функцію відгуку" "чорного ящика", за "оболонкою" якого здійснюється не просто трансформація вхідних ресурсів у готові продукти/послуги, а трансфор-

мація під тиском ринку та конкуренції. Інакше кажучи, конкурентоспроможність є характеристикою економічного розвитку, але характеристикою не прямою, а опосередкованою процесом конкуренції суб'єктів розвитку. Своєрідність цих процесів у реальних ринкових структурах та "пульсація" самого економічного розвитку у просторі й у часі породжують диференціацію реальних моделей, форм та факторіальних джерел конкурентоспроможності.

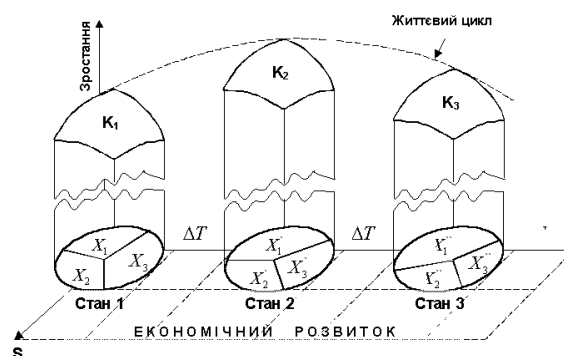


Рис. 1. Конкурентоспроможність як функція відгуку стану (K_1, K_2, K_3) і як функція станів (переходів: $K_1 \rightarrow K_2 \rightarrow K_3$) системи економічного розвитку

Аналіз конкурентоспроможності в такій системі координат дозволяє виявити внутрішній зміст явища як достатньо жорсткої конструкції елементів, що його конститують, як єдність його соціально-економічних, організаційних, когнітивних, природних та процесуальних аспектів. В онтологічному плані конкурентоспроможність виступає як історичний феномен з певним життєвим циклом існування, в процесі якого у фізичному, соціально-економічному та когнітивному просторі досягається, відновлюється й втрачається множина станів життєздатності конкуруючих суб'єктів, зазнають змін їх конкурентний статус і конкурентна позиція. У плані гносеологічному забезпечується не тільки релятивістський характер теоретичної моделі опису явища, а й її "працездатність" щодо пояснення природи інших форм економічного розвитку.

Подаючи його як постулат, спробуємо дати йому необхідне теоретико-методологічне підґрунтя, спираючись на реалії сучасного економічного розвитку.

Конкурентоспроможність як стан висхідного економічного розвитку. Проблема економічного розвитку у площині критерію конкурентоспроможності все більш активно піднімається в сучасній науковій літературі. Із суто наукової вона перейшла сьогодні у гостро практичну. Це зумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних обставин.

По-перше, зростаюча глобалізація світових економічних процесів, "стиснення" простору й часу зу-

мовляють формування своєрідного "поля тяжіння і взаємодії", в якому відбувається сучасний економічний розвиток. Ступінь реальної участі і загроза випадіння з нього вже самі по собі піднімають значущість проблематики, пов'язаної з тим, що саме на базі критерію конкурентоспроможності у XXI столітті має бути сформована нова конфігурація міжнародного поділу праці, будуть регулюватися проблеми і суперечності в ньому, буде розподілятися світовий дохід між країнами.

Висування США на роль "світового лідера" (що б під нею не малось на увазі) з глобальними інтересами і можливостями означає, що для США ці проблеми вже стали питаннями поточного управління і, передусім, управління глобальною конкурентоспроможністю, яке стало одним із головних завдань внутрішньої економічної і зовнішньої політики країни.

По-друге, логічним наслідком трансформації конкурентоспроможності у головний параметр "поля тяжіння і взаємодії" й критерій стратифікації суб'єктів світової економіки стає руйнування звичайного контексту міжнародної конкуренції. Якщо "традиційна" сторона конкурентоспроможності виражає "анатомію" конкурентного процесу, підштовхуючи одних до погоні за лідерами, а інших — до зміцнення конкурентної позиції, то нова інтерпретація конкурентоспроможності ставить **проблему розвитку** окремих країн і міжнародної стабільності.

По-третє, в економічній науці фактично здійснено перехід від концепції економічного зростання до більш широкої концепції економічного розвитку. Центральним моментом цього переходу стала зміна принципів оцінки стану та результативності розвитку. Замість використання традиційного критерію ефективності як співвідношення "витрати — результати" або "результати — мета" на передній план виходить орієнтація на критерій конкурентоспроможності. Саме відповідно до цього критерію на Заході у 80-х рр. XX ст. розгорталася радикальна перебудова всіх сторін не тільки господарського, а й усього суспільного життя — галузевої та управлінських структур, конкуренції, інституціональної та юридичної бази.

Цей перелік реалій світового економічного життя не тільки визначає координати адекватного опису явища, а й, до певної міри, пояснює власну позицію авторів стосовно внутрішньої його субстанції.

Розглядаючи конкурентоспроможність як інтегральний "продукт" економічного розвитку, автори спираються, передусім, на філософсько-антропологічну парадигму останнього та на її загальнонаукову термінологію — ідею, принципи (начала), час і простір розвитку.

Згідно з організмичною концепцією Т. Спенсера та системно-процесуальною конструкцією П. Соро-

кіна ядро або структуру економічного розвитку можна виразити як три складових начала (принципи): соціально-економічне, природне й діяльнісне (рис. 2). Перші два відображають субстанціональну сторону економічного розвитку як буття людства, а третє — діяльнісну його природу або процесуальний аспект розвитку.

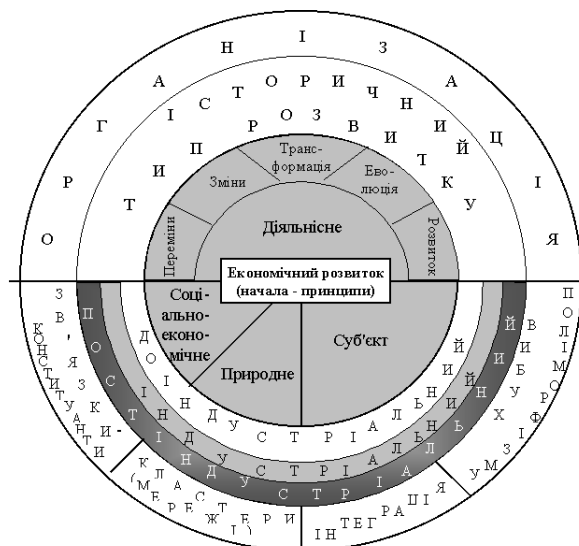


Рис. 2. Субстанціональна структура ядра та рівні рефлексії економічного розвитку

Трикомпонентна структура ядра як інваріант останнього формує **абсолютну** характеристику економічного розвитку. Але поруч з цією "абсолютністю" категорія "економічний розвиток" має й **історичний** вимір, який проявляється, по-перше, як певна комбінація й рекомбінація складових його компонентів у структурі ядра; по-друге, як зміна форм соціально-економічного руху систем у вигляді висхідних, регресивних, циклічних та ін.; по-третє, як певний спектр різновидів у рамках цих форм руху.

Аналіз та оцінка векторності змін у взаємодії компонентів економічного розвитку дають підстави стверджувати, що трансформація здійснюється як на рівні ядра, так і на інших рівнях рефлексії економічного розвитку. При цьому сам процес економічного розвитку, хоча і являє собою певну послідовність у просторі й у часі логічно пов'язаних його станів, за своєю природою не є універсальним і лінійним процесом. Більш того, очевидно, що економічний розвиток не є неминучим процесом: він, швидше, є потенційною можливістю, реалізація якої залежить від наявності достатньо складного комплексу передумов, конкретний зміст яких визначає ймовірність того, чи стане розвиток висхідним та чи буде відповідати його фактичний стан стандартам і вимогам конкуренції, або ж, навпаки, він виявиться відносно низхідним і навіть тупиковим.

Уявлення, згідно з яким конкурентоспроможність є характеристикою саме **висхідного** стану економічного розвитку, стає більш очевидним у контексті еволюції концепції економічного розвитку.

В індустріальному суспільстві існує достатньо чітка й лінійна залежність між обсягом використаних факторів виробництва (витратами) та кінцевим результатом. Постулатами економічного прогресу в цих умовах виступає максимізація випуску матеріальних благ або ж мінімізація витрат. У таких умовах економічне зростання (growth), для оцінки результативності якого використовується критерій ефективності, виступало синонімом до поняття "розвиток" (development), і до певного часу ці поняття фактично були тотожними.

Перехід до постіндустріального суспільства радикально змінює це становище: основою і змістом економічного прогресу в ньому стають знання, інформація та їх безпосередній носій — людина, особистість. У цій ситуації навіть активне економічне зростання (growth) ще не визначає того, що фактичний розвиток (development) має обов'язково висхідний характер. Підстави для такого висновку дає аналіз трендів економічного розвитку країн так званого "золотого мільярду" та країн, що розвиваються.

При середньорічних темпах приросту ВВП на одну особу в 1965 – 2000 рр. у цих країнах, що складала відповідно 2,3 і 2,6%, розрив у їх конкурентоспроможності не тільки не скоротився, а, навпаки, збільшився. Тільки за останні 20 років частка країн "золотого мільярду" у світовому доході зросла із 70 до 82,7%, тоді як частка країн, що розвиваються, навпаки знизилася з 30 до 17,3% [9, с. 58]. При приблизно рівній еластичності випуску продукції щодо капіталу в цих групах країн світу, яка складала 0,4 (на 1% зростання капіталу припадало 0,4% зростання випуску продукції), збільшився розрив в еластичності продукції щодо праці, який сьогодні у США складає 0,75, а в країнах, котрі розвиваються, — 0,35 % [10, с. 42], що пояснюється активним використанням "інтелектуального" ресурсу розвитку постіндустріальних країн.

Цей аналіз свідчить про те, що навіть при економічному зростанні країн, що розвиваються (позитивному значенні критерію ефективності), фактичний характер їх розвитку має **низхідний** (спадний) характер (неадекватне умовам середовища значення критерію ефективності).

Виникнення антиномії, коли економічне зростання визначається як ефективне і в той же час як неефективне, вказує на різну пояснювальну силу поняття "ефективність": цілком достатню у плані відображення траєкторії внутрішнього руху (розвитку) суб'єкта й проблематичну у плані його оптимальності (адекватності умовам середовища). Вирішення цієї суперечності має бути здійснене в рамках сис-

темного підходу і, передусім, по лінії розмежування понять "ефективність" і "конкурентоспроможність".

Ефективність є характеристикою економічного розвитку суб'єкта як виробничої системи, в якій здійснюється цілеспрямований процес трансформації вхідних ресурсів у готові товари (вироби) і метою якої є виконання певно визначеної в рамках її кредо або місії-функції, пов'язаної з отриманням кінцевого результату. Клас взаємозв'язків у рамках даної мети відображається свідомою діяльністю суб'єкта, спрямованою на трансформацію фізичних, природних і взагалі несоціальних об'єктів, тобто виступає як "**суб'єкт — об'єкт**".

Поняття "**конкурентоспроможність**", як і "ефективність", також є характеристикою економічного розвитку суб'єкта, але в розумінні останнього як підмножини більш складної й відкритої економічної системи. Мета управління цією підмножиною полягає в оптимізації процесу (траєкторії) її руху в рамках останньої. Тип взаємозв'язків, що відображає феномен конкурентоспроможності, — "**суб'єкт — суб'єкт**", є принципово іншим, ніж той, що відображає категорія ефективності, — "суб'єкт — об'єкт".

Інакше кажучи, якщо ефективність відображає стан внутрішнього руху (розвитку) суб'єкта відносно його мети або співвідношення "витрати — результати", то конкурентоспроможність — траєкторію руху (розвитку) відносно інших суб'єктів. Звідси випливає не тільки нетотожність цих категорій економічної науки й господарської практики, а й те, що головною проблемою сучасного економічного розвитку є не просто підвищення ефективності виробництва матеріальних благ у його витратно-ціновому вияві, а ефективність із усвідомленням того, що суб'єкт розвитку знаходиться в оточенні з його новими економічними законами. Дуже вчасною й актуальною в цьому плані є думка М. Портера, Х. Такіучі та М. Сакакібари, висловлена в їх новій книзі. "Правильне розуміння продуктивності, — зазначають вони, — вимагає врахування як ринкової вартості (ціни) товарів, так і ефективності їх виробництва... Оскільки сьогодні глобальна конкуренція все більше впливає на ціни стандартних товарів, ефективність сама по собі вже не вирішує проблеми" [11, с. 101].

В умовах глобалізації конкуренції й посилення економічної взаємозалежності суб'єктів світової економіки різко підвищується роль конкурентоспроможності як базового інструмента аналізу й рефлексії проблем сучасного економічного розвитку. Це ставить перед економічною наукою проблему переосмислення традиційних уявлень щодо природи, сутності й механізму формування явища конкурентоспроможності, узгодження їх із реаліями світового економічного життя.

Головний момент нашого бачення у вирішенні цієї проблеми полягає в розробці на основі "філогенезу" нової універсальної методології аналізу й дослідження феномену конкурентоспроможності, яка ґрунтується на максимальному абстрагуванні від реальних форм, моделей і стратегій конкурентоспроможності.

У рамках запропонованого методологічного підходу внутрішня сутність конкурентоспроможності визначається у контексті та взаємозв'язку з поняттям "економічний розвиток" і полягає в тому, що перша є відображенням (характеристикою) особливого (висхідного) стану останнього. У площині саме такого характеру взаємозв'язків та взаємообумовленості понять "конкурентоспроможність" і "економічний розвиток" стає очевидною не тільки методологічна обмеженість існуючих теоретичних конструкцій конкурентоспроможності, а й створюється передумова для розробки нової версії загальної теорії конкурентоспроможності. Така інтегрована теорія має відображати в усій повноті складну картину "альтернативно-біфуркаційного" процесу економічного розвитку як множини його просторово-часових і логічно пов'язаних між собою станів.

За всієї гіпотетичності бачення авторами сутності поняття "конкурентоспроможність" і запропонованої методології аналізу вони вважають точно визначеним і логічним його зв'язок з поняттям "економічний розвиток", а звідси — корисність для критичного перегляду тих сучасних уявлень, які можна визначити як "неінтелектуальний" вимір конкурентоспроможності.

Література: 1. Фатхудинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Изд. книготорговый центр "Маркетинг", 2002. — 892 с. 2. Кныш М. И. Конкурентные стратегии. Учебное пособие. — СПб., 2000. — 284 с. 3. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. — М.: Изд. ГНОМ и Д, 2001. — 304 с. 4. Розвиток секторів і товарних ринків України / За ред. проф., д. е. н. В. О. Точиліна. — Ужгород: ІВА, 2001. — 400 с. 5. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент. — М.: Изд. "МАМИ", 2002. — 396 с. 6. Гельвановский М. Конкурентоспособность в макро-, мезо- и микроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова // Российский экономический журнал. — 1998. — №3. — С. 67 — 77. 7. Отмахов П. Рационализм в экономической науке: теория и практика // Вопросы экономики. — 1999. — №9. — С. 126. 8. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Пер. с англ. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. — 176 с. 9. Иноземцев В. Л. Пределы "догоняющего" развития. — М.: Экономика, 2000. — 296 с. 10. Звіт про світовий розвиток. Важке завдання розвитку: Пер. з англ. — К.: Абрис, 1994. — 272 с. 11. Porter M. E., Takeuchi H., Sakakibara M. Can Japan Compete? Houndmills. — L., 2000. — 208 p.

УДК 303.62:316.343.656

Савченко Б. Г.
Сурженко Е. Н.

ТЕХНОЛОГИИ ИЗМЕНЕНИЯ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ КОМФОРТНОСТИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

The results of polling of public employees improving their professional skill according to the professional program are considered in dynamics during 2001 – 2003 years. The recommendations on advancing the staff management are given.

Конец XX — начало XXI столетий характеризуется для Украины как период формирования социального государства, поэтому проблемы, в которых отражены те или иные аспекты социализации жизни общества, требуют новых подходов к своему изучению. Актуальным вопросом является введение в действие социальных резервов активизации положительного отношения к труду населения.

Социологические исследования, представляющие в известной степени анализ современной действительности, дают возможность оценить, систематизировать и обосновать социальные явления и процессы [1; 2]. Важную роль они играют при решении вопросов стратегического планирования и управления персоналом организации. Кроме того, социологические исследования — это еще и эффективное средство для получения новой оперативной информации, которая помогает судить о внутренней и внешней средах исследуемой организации. В настоящее время социологическая информация в масштабах не только страны, но и области в достаточной мере не собирается, поэтому социологические исследования являются основным источником получения необходимых данных.

В этой связи целью исследования является определение положительных и отрицательных факторов, влияющих на результаты работы государственных служащих. Предмет исследований — вопросы оплаты труда, продвижения по службе, ответственности, а также взаимоотношений в коллективе.

Изучая социальную действительность, ее противоречия и находя пути их разрешения, необходимо спрогнозировать перспективы развития событий, конечный результат всех изменений. Нельзя ограничиваться лишь констатацией фактов, не учитывая анализа текущих процессов и не прогнозируя тенденций будущего их развития [3, с. 254]

Особое место в социологических исследованиях занимает анкетирование. Оно позволяет получить наиболее объективные результаты, несмотря на значительные затраты времени на разработку и обработку анкет, непосредственный опрос и обобщение наблюдения. Преимущества анкетирования по сравнению с другими методами состоит в том, что влияние исследователя на респондента минимально, что повышает не только объективность и надежность, но и качество проводимого исследования. Учитывая эти факторы, кафедра государственного строительства Харьковского регионального института Национальной академии государственного управления при Президенте Украины в течение 2001 – 2003 гг. трижды проводила анкетирование работников районных государственных администраций, районных исполнительных комитетов и работников городских и сельских советов четырех областей: Харьковской, Луганской, Сумской и Полтавской. Респондентами являлись как исполнители, так и руководители. Общая характеристика респондентов приведена в таблице.

Таблица

Характеристика респондентов

Показатели	Всего		В том числе			
	количество	%	количество	%	количество	%
Молодежь	257	48,13	70	40,70	187	51,66
Средний возраст	234	43,82	70	40,70	164	45,30
Старший возраст	43	8,05	32	18,60	11	3,04
Всего	534	100,0	172	100,0	362	100,0

Как видно из данных таблицы, более 90% респондентов составляют молодежь и работники среднего возраста, 2/3 из которых — женщины. Это подчеркивает роль женщины в органах государственного управления и местного самоуправления [4].

Анкета состояла из двух вопросов

I. Когда на работе вы чувствуете себя особенно хорошо? (Предлагалось 11 возможных вариантов ответов). В случае:

- 1) если политика руководства организацией меня устраивает;
- 2) повышения заработка;
- 3) улучшения условий труда;
- 4) улучшения отношений с начальством;
- 5) улучшения отношений с коллегами;
- 6) низкой степени непосредственного контроля;
- 7) успешного завершения задания;
- 8) продвижения по службе;
- 9) признания и одобрения результатов работы;

- 10) высокой степени ответственности;
 - 11) возможности творческого и делового роста.
- II. Когда на работе вы чувствуете себя особенно плохо? (Предлагалось 12 возможных вариантов ответов). В случае:

- 1) если политика руководства организацией меня не устраивает;
- 2) отсутствия роста заработка;
- 3) ухудшения условий труда;
- 4) ухудшения отношений с начальством;
- 5) ухудшения отношений с коллегами;
- 6) ежедневного контроля со стороны руководителя;
- 7) низкого качества выполняемой работы;
- 8) невозможности завершения задания в срок;
- 9) однообразной работы без повышения заработка;
- 10) наказания руководителем без причин;
- 11) низкой степени ответственности;
- 12) отсутствия делового и творческого роста.

На рис. 1 показана динамика ответов респондентов на первый вопрос.

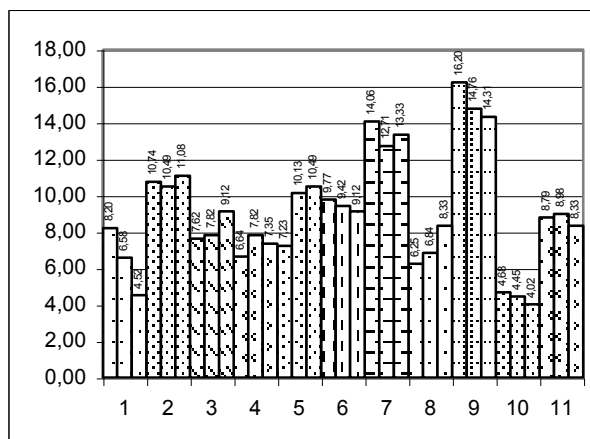


Рис. 1. Динамика положительных факторов

Как видно из диаграммы, наиболее серьезное внимание респонденты уделили признанию и одобрению результатов работы. Вместе с тем наблюдается тенденция к снижению влияния данного обстоятельства, хотя его удельный вес и меньше, чем в 2001 году, но занимает еще ведущее положение. Это говорит о том, что руководство организаций в меньшей степени одобряет качественное выполнение работы, что подтверждается также снижением тенденции степени ответственности (пункт 10). Если и в дальнейшем эта направленность будет снижаться, качество работы в государственных органах власти и в местных органах самоуправления может привести к потере авторитета этих организаций. Об этом красноречиво говорит стремительное снижение значения политики руководства организации по отношению к государственным служащим.

На второе место респонденты поставили успешное завершение заданий, где также наблюдается тенденция к снижению важности данного фактора, хотя и меньшими темпами, чем признания и одобрения результатов работы. Это также свидетельствует о необходимости более объективной оценки руководством результатов работы исполнителей.

На третье место был поставлен фактор роста заработной платы при незначительных темпах ее увеличения.

В то же время наблюдается увеличение влияния таких социальных факторов, как улучшение условий труда, улучшение отношений с начальством и коллегами, продвижение по службе, что подтверждается общей направленностью развития общества.

Что касается таких обстоятельств, как возможности творческого и делового роста, а также непосредственного контроля со стороны руководства, то они стабилизировались при достаточно высоком их уровне.

На рис. 2 приведена динамика ответов респондентов на второй вопрос анкеты.

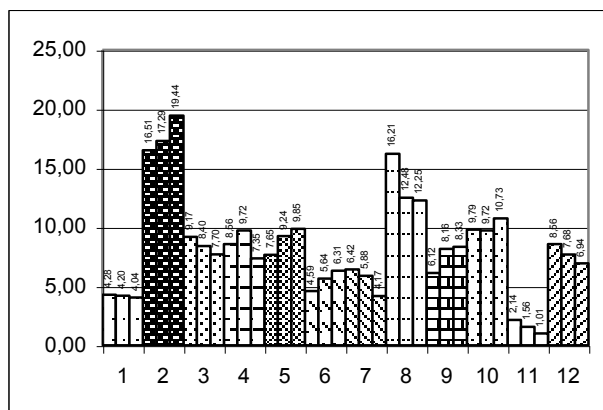


Рис. 2. Динамика отрицательных факторов

Как видно из диаграммы, на первое место респонденты поставили отсутствие роста заработка, при этом наблюдается тенденция роста этого фактора. Такая же картина наблюдается и с однообразной работой без повышения зарплаты, хотя темпы роста этого фактора не столь велики. Все это говорит о том, что в системе государственного управления и местного самоуправления назрел вопрос роста заработной платы, которая в конце 2003 года и была повышена.

На второе место респонденты поставили невозможность завершения задания в срок при снижении роли этого обстоятельства и достаточно высоком уровне аналогичного фактора, а также относительном снижении его важности в положительной части анкеты. Это еще раз, хотя и косвенно, подтверждает, что в исследуемых объектах имеет место возрастание тенденции к снижению качества работы, поэтому назревает необходимость систематического контроля

за выполняемой работой со стороны руководства. А повышение удельного веса ухудшения отношений с коллегами и наказание руководителем без причин свидетельствует о важности социальных факторов.

Характерным для отрицательной части анкеты является стабильность такого фактора, как неудовлетворительная политика руководства организацией и совсем низкая степень ответственности, имеющая тенденцию к снижению. Поэтому психологической подготовке руководителей, усовершенствованию их управленческой культуры необходимо уделять большее внимание, так как положительный морально-психологический климат является одной из составляющих управления, что позволит улучшить продуктивную и качественную работу государственных служащих.

Таким образом, исследования анкеты показывают, что в органах государственной власти и местного самоуправления наряду с материальными факторами, необходимо учитывать и социальные. Прежде всего — улучшение условий труда, поощрение работников продвижением по службе, признание и одобрение результатов работы, воспитание чувства высокой ответственности при выполнении работы, то есть создание нормального морально-психологического климата в коллективе.

Литература: 1. Сафронова В. М. Прогнозирование и моделирование в социологической работе. — Изд. центр "Академия", 2002. — 192 с. 2. Сероштан Н. А. Социология труда. — Харьков: Основа, 1990. — 212 с. 3. Дворецька Г. В. Соціологія: Навчальний посібник. — К.: КНБУ, 1999. — 340 с. 4. Савченко Б. Г. Соціологічні дослідження управління персоналом організації // Економіка розвитку. — 2002. — №1(21) — С. 60 – 62.

Стаття надійшла до редакції
15.04.2004 р.

УДК 657.446

Самохін Л. В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗБІЖНОСТЕЙ МІЖ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ЗА БУХГАЛТЕРСЬКИМ І ПОДАТКОВИМ ОБЛІКОМ

The problem of improving the record of current and deferred company income taxes is researched. The contradictions and drawbacks of reflecting in the record temporary and constant differences, taxation losses, and profit tax receipts according to the current standards are revealed. Some recommendations concerning the elimination of defects are offered.

Сьогодні на всіх підприємствах України існує подвійний облік, що полягає у веденні відособленого

обліку для потреб підприємства і податкових органів. Податковий облік в Україні з'явився одночасно з прийняттям Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" в редакції Закону України від 22.05.97 р. (далі — Закон "Про прибуток") [1], що запровадив податкові правила формування прибутку для цілей оподаткування.

Великі надії на усунення зазначених розбіжностей покладалися на Податковий кодекс. Аналіз прийнятого Верховною Радою законопроекту Податкового кодексу показав, що в ньому не передбачений механізм одержання з бухгалтерського обліку даних, необхідних для складання податкової звітності. З наведеного вище випливає, що в Україні ще довго буде існувати два види обліку — бухгалтерський (фінансовий та управлінський) і податковий.

Проблемі врегулювання розбіжностей між бухгалтерським і податковим обліком присвячено багато публікацій. Одні автори у своїх працях зосереджують увагу на порівнянні вимог міжнародних і національних стандартів щодо цього питання з метою вдосконалення останніх [2], другі — на практичній стороні відображення в обліку виникаючих розбіжностей [3], а треті — на їх врегулюванні шляхом методологічного обґрунтування методики ведення податкового обліку [4 – 6]. Робота кожного з авторів є по-своєму цінною, тому що вирішує існуючі проблеми або в практичній, або в теоретичній сфері.

П. Хомин зазначає [4, с. 42], що недостатнє дослідження проблем податкового обліку обумовлене невизнанням значною частиною науковців права на існування податкового обліку та їх небажанням приділяти цьому питанню належну увагу.

Дослідження методологічних основ податкового обліку приводять до висновку, що він не є відокремленим від системи бухгалтерського обліку, а, навпаки, є однією з його підсистем. Так, Т. Микитенко поділяє думку професора М. Білухи про те, що податковий облік не існує автономно як окремий вид обліку, а є складовою частиною інтегрованої системи господарського обліку. Його призначення — за даними бухгалтерського обліку групувати потрібну інформацію у податковій звітності за платежами до бюджетів різних рівнів [5, с. 49]. В. М. Панасюк теж стверджує, що податковий облік є підсистемою бухгалтерського обліку, яка за певними правилами, затвердженими державою, виконує функції нарахування та сплати податків відповідним державним органам [7, с. 11].

Виходячи з вищевказаного, можна стверджувати, що дослідження методологічних основ обліку розбіжностей між бухгалтерським і податковим обліком є досить актуальним, тому що на цій ділянці обліку ще існує багато невирішених питань та суперечностей.

Метою цієї роботи є дослідження теоретико-методологічної бази обліку розбіжностей між фінансовими результатами за бухгалтерським і податковим обліком, виявлення існуючих проблем та протиріч у цьому питанні, а також розробка рекомендацій щодо їх усунення.

Існування двох видів обліку припускає необхідність наявності спільних "точок перетину" між ними. Такі "точки перетину" встановлює Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" (далі — П(С)БО 17) [8], що встановлює методологічні основи відображення податку на прибуток у бухгалтерському обліку.

У теорії та практиці обліку податку на прибуток виділяють дві групи основних розбіжностей у визначенні облікового і податкового прибутку. Першу групу становлять постійні різниці, що не змінюються протягом тривалого часу. Постійні різниці пов'язані з розрахунком податку на прибуток, що сплачується до бюджету, і в основному залежать від правил формування оподаткованого прибутку, встановлених податковим законодавством, а саме – Законом "Про прибуток". Отже, якщо ці правила зміняться, постійні різниці можуть стати тимчасовими чи навпаки, а деякі можуть просто зникнути.

До другої групи відносять тимчасові різниці. Тимчасові різниці — суми, що беруть участь у формуванні бухгалтерського прибутку в одному звітному періоді, а податкового — в іншому (або навпаки), тобто доходи і витрати, бухгалтерський і податковий облік яких відрізняється тільки за часом їхнього відображення. Тимчасові відхилення, на відміну від постійних, не можуть формувати розбіжності протягом усього періоду діяльності підприємства. Тому саме вони є головним джерелом обліково-податкових різниць.

Тимчасові різниці. У зв'язку з наявністю тимчасових різниць між податковим і обліковим прибутком виникає необхідність у забезпеченні відповідності податку на прибуток і фактичного прибутку, з якого він стягується. Тобто при складанні фінансової звітності витрати з податку на прибуток варто розподілити за періодами.

Необхідно пам'ятати, що саме від правильного визначення тимчасових різниць і від їхньої класифікації залежить визнання й оцінка відстрочених податкових активів та зобов'язань, а також складання фінансової звітності. Для правильної класифікації тимчасових різниць необхідно використовувати основний метод обліку податків на прибуток — метод зобов'язань за балансом, що викладений у реформованому в 1996 році Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 12 "Податки на прибуток" (далі — МСБО 12) [9, с. 231 – 298], який став основою для

розробки П(С)БО 17. Слід зазначити, що МСБО 12 у старій редакції вимагав від підприємств обліковувати відстрочений податок за методом відстрочки чи методом зобов'язань відповідно до Звіту про прибутки та збитки (скасовані в 1996 році). Метод зобов'язань відповідно до Звіту про прибутки та збитки приділяв основну увагу різницям у часі, тоді як метод зобов'язань за балансом — тимчасовим різницям. Різниці в часі — це різниці між оподаткованим і бухгалтерським прибутком, що виникають в одному періоді і сторнуються в майбутніх періодах. Тимчасові різниці — це різниці між податковою базою активу чи зобов'язання та їх балансовою вартістю за балансом відповідно.

Відповідно до методу зобов'язань за балансом підприємству слід визнавати відстрочене податкове зобов'язання (актив), якщо відшкодування або компенсація балансової вартості активу чи зобов'язання збільшить (зменшить) майбутні податкові платежі порівняно з тим, якими вони були б, якби відшкодування або компенсація не мали податкових наслідків (п. 10 МСБО 12). Під час використання методу зобов'язань сума відстроченого податку списується в міру реалізації (анулювання) тимчасової різниці, через яку він виник. Отже, відстрочений податок прив'язаний до активу чи зобов'язання, у результаті якого виникає тимчасова різниця.

Порівняльний аналіз МСБО 12 і П(С)БО 17 приводить до наступних висновків. У П(С)БО 17 надано не повне визначення оподатковуваних і таких, що підлягають вирахуванню, тимчасових різниць, що істотно обтяжує їх класифікацію. У п. 5 МСБО 12 зазначено, що оподатковані й такі, що не підлягають оподаткуванню, тимчасові різниці — це різниці, які вестимуть до виникнення сум, що підлягають оподаткуванню чи вираховуються при розрахунку оподаткованого прибутку (податкового збитку) майбутніх періодів, коли відшкодовується чи компенсується балансова вартість цього активу або зобов'язання, з чого також впливає прямий зв'язок із активом чи зобов'язанням, які призводять до виникнення тимчасових різниць.

У П(С)БО 17 практично не розкрито одне з фундаментальних понять методу зобов'язань за балансом — податкова база. У п. 3 П(С)БО 17 сказано, що податкова база активу і зобов'язання — це оцінка активу і зобов'язання, що використовується з метою оподаткування цього активу і зобов'язання при визначенні податку на прибуток. Це визначення практично не несе ніякої інформативності для розрахунку податкових різниць. У пп. 7 і 8 МСБО 12 подано чіткі визначення податкової бази активу і податкової бази зобов'язання відповідно.

Знання бухгалтером методологічної бази методу зобов'язань за балансом і вміння її правильно засто-

совувати дає можливість безпомилково визначити і класифікувати тимчасові різниці. Очевидно, розробники П(С)БО 17 вирішили не приводити всієї методологічної бази основного методу обліку податків на прибуток — методу зобов'язань за балансом, на якому заснований стандарт, а дати можливість кожному бухгалтеру реалізувати свої "творчі" здібності під час визначення і класифікації тимчасових різниць.

Постійні різниці. Необхідно детально розглянути розбіжності між прибутком за даними бухгалтерського і податкового обліку, які виникають внаслідок дії постійних різниць. У старій редакції (до 23.05.2003 р.) П(С)БО 17 містив у п. 3 визначення постійної різниці. Очевидно, фахівці Міністерства фінансів визнали недоречність цієї деталізації та виправили свою помилку. В МСБО 12 поняття постійної різниці у чистому вигляді взагалі відсутнє.

Для того щоб розібратися в сутності постійної різниці, необхідно звернутися до категорій балансової вартості активу чи зобов'язання та їх податкової бази. У п. В додатка 1 до МСБО 12 наведені приклади обставин, коли балансова вартість активу чи зобов'язання дорівнює його податковій базі, зокрема слід розглянути пп. 3 і 4 [9, с. 283]:

нараховані витрати ніколи не вираховуються з метою оподаткування;

нарахований дохід ніколи не підлягає оподаткуванню.

Вищенаведені випадки є ілюстрацією постійних різниць, що виникають. Сама рівність балансової вартості активу чи зобов'язання його податковій базі говорить про те, що тимчасова різниця дорівнює нулю. Отже, в МСБО 12 постійна різниця подана як окремий випадок визначення тимчасової різниці.

Основні види найбільш розповсюджених в українському обліку постійних різниць наводилися різними авторами в бухгалтерській пресі. Типовими прикладами постійних різниць є: невідповідність методів амортизації основних фондів у бухгалтерському та податковому обліку; визнані (сплачені) підприємством штрафи, пені; представницькі витрати; витрати на утримання й експлуатацію легкових автомобілів; благодійні внески; суми перевищення фактичними відрядними витратами установлених законодавством норм тощо.

Аналіз постійних різниць показав, що з їх відображенням в обліку є значні проблеми. Ці проблеми полягають у тому, що в П(С)БО 17 практично не описаний механізм їхнього відображення в обліку. В Інструкції про застосування Плану рахунків №291 (далі — Інструкція №291) [10] також є неточності, пов'язані з відображенням постійних різниць на рахунках бухгалтерського обліку. А саме: на перший погляд може скластися помилкове враження, що витрати з податку

на прибуток повинні нараховуватися в сумі, що дорівнює податку, обчисленому згідно з встановленою податковим законодавством ставкою, виходячи винятково з облікового прибутку. Про це ж говориться в Інструкції №291: на субрахунок 981 "Податки на прибуток від звичайної діяльності" ведеться облік нарахованої суми податку на прибуток від звичайної діяльності, що визначається від прибутку, відображеного в бухгалтерському обліку (незалежно від суми прибутку для цілей оподаткування).

Але в реальних умовах діючого підприємства ця вимога нездійсненна. Єдино можливий варіант її виконання — це відсутність постійних різниць податкового й бухгалтерського прибутку. З огляду на те, що постійні різниці в майбутніх періодах не анулюються, різниця поточного податку і витрат з податку на прибуток, яка виникла внаслідок дії постійних різниць, відстроченим податком бути не може. У цьому випадку можливі декілька варіантів відображення постійних різниць на рахунках бухгалтерського обліку.

Якщо постійні різниці включені у витрати звітного періоду в бухгалтерському обліку, то вони потрапляють ще й до складу витрат з податку на прибуток того ж періоду у вигляді додаткової суми податку, тобто відображаються по дебету субрахунку 981 "Податки на прибуток від звичайної діяльності". Такі різниці призводять до того, що бухгалтерський прибуток стає меншим від податкового, а отже, сума податку, яку доведеться сплатити в бюджет, завищена порівняно з сумою податку на прибуток у бухгалтерському обліку. Сума такого податкового перевищення податку на прибуток може бути відображена винятково по дебету субрахунку 981 "Податки на прибуток від звичайної діяльності" і, отже, повинна бути визнана у звітному періоді витратами з податку на прибуток у бухгалтерському обліку. Таким чином, саме цей випадок не врахований в Інструкції №291.

Якщо ж постійні різниці включені в доходи звітного періоду в бухгалтерському обліку, тобто збільшення бухгалтерських доходів не викликає появи додаткового об'єкта оподаткування, то фактично вони не враховуються, оскільки податковий прибуток виявиться меншим від прибутку за бухгалтерським обліком.

Досить заплутано про відображення в обліку постійних різниць говориться і в самому П(С)БО 17. Згідно з п. 3 цього стандарту витрати (дохід) з податку на прибуток — загальна сума витрат (доходу) з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу. Таким чином, П(С)БО 17 виходить з того, що при відсутності тимчасових різниць, що визначають величину відстроченого податку на прибуток,

поточний податок на прибуток дорівнює податку, обчисленому виходячи з облікового прибутку. Про помилковість такого твердження свідчить наявність постійних різниць, що включені в бухгалтерському обліку до витрат звітного періоду.

Для усунення вищезгаданого протиріччя відображення в обліку постійних різниць необхідно в другий абзац п. 3 П(С)БО 17 внести виправлення наступного змісту: після слів "з урахуванням" додати слова "постійних різниць облікового і податкового прибутку". Визначення після внесених виправлень набуде наступного вигляду: витрати (дохід) з податку на прибуток — загальна сума витрат (доходу) з податку на прибуток, яка складається з поточного податку на прибуток з урахуванням постійних різниць облікового і податкового прибутку, відстроченого податкового зобов'язання і відстроченого податкового активу.

Таким чином, постійні різниці облікового і податкового прибутку або відображаються у складі витрат з податку на прибуток того звітного періоду, в якому вони нараховані, або взагалі не беруться до уваги.

Різниця в методах амортизації. Розглядаючи постійні різниці, не можна не звернути увагу на важливість правильної класифікації різниці, яка виникає внаслідок застосування різних методів амортизації в бухгалтерському і податковому обліках. На сьогодні багато авторів помилково класифікують зазначену різницю як тимчасову, використовуючи як шаблон норми МСБО 12 (зокрема, пункт 17(б) цього стандарту), без урахування реалій податкового законодавства України.

Здавалося б, зазначена різниця повинна згладжуватися протягом визначеного відрізка часу, але цього не відбувається. Уся справа у тому, що в умовах чинності статті 8 Закону про оподаткування прибутку підприємств повна амортизація об'єкта основних фондів за податковими правилами практично неможлива. Тому не може бути й мови ні про яку тимчасову різницю в нарахуванні податку на прибуток унаслідок різних методів нарахування амортизації.

Неправильна класифікація зазначеної різниці може призвести до серйозних проблем. А саме: під час визначення зазначеної різниці як тимчасової сальдо рахунку 17 "Відстрочені податкові активи" протягом багатьох звітних періодів буде накопичуватися, тому що амортизація за кожним із бухгалтерських методів буде перевищувати її податковий аналог, що призведе до необґрунтованого завищення даної статті в балансі і, отже, його перекручування.

Таким чином, у сформованих умовах підприємства змушені застосовувати податковий метод амортизації і в бухгалтерському обліку, що дозволяє їм не відображати додатково значні суми даної постійної

різниці (саме постійної!) по дебету субрахунку 981 "Податки на прибуток від звичайної діяльності" і не вести подвійного обліку амортизації основних засобів.

Така ситуація призводить до того, що на сьогоднішні, за даними бухгалтерського обліку, реально практично неможливо встановити ступінь зношеності основних фондів підприємств, а самі підприємства в умовах дії фіскальної амортизаційної політики держави позбавлені можливості створити необхідний амортизаційний фонд на реновацію. В кінцевому підсумку спостерігається розвал матеріально-технічної бази виробництва, розширення ремонтних служб підприємств, збільшення витрат робочого часу, зростання витрат на поточні й капітальні ремонти техніки і собівартості в цілому.

Податкові збитки. Ще одним проблемним питанням є відображення в обліку податкових збитків. У п. 6 П(С)БО 17 сказано, що сума зменшення податку на прибуток, що визначається з суми податкового збитку поточного або попереднього періоду, визнається відстроченим податковим активом. Виникає питання, про який саме податок на прибуток іде мова.

У пункті 34 МСБО 12 зазначено, що відстрочений податковий актив варто визнавати для перенесення невикористаних податкових збитків і невикористаних податкових пільг у тій мірі, в якій існує ймовірність появи майбутнього оподаткованого прибутку, завдяки якому можливо реалізувати невикористані податкові збитки чи невикористані податкові пільги. Тепер стає зрозумілою причина формування в даній ситуації відстроченого податкового активу, але варто пам'ятати про те, що вітчизняне податкове законодавство не передбачає перенесення невикористаних податкових пільг на майбутні звітні періоди, про їх відображення в обліку не може бути й мови.

Таким чином, якщо у підприємства є податкові збитки, на суму яких воно має право зменшити поточний податок на прибуток у майбутніх звітних періодах, то ця сума, що дорівнює добутку ставки оподаткування на величину податкового збитку, визнається відстроченим податковим активом. Але необхідно пам'ятати, що визнати даний відстрочений податковий актив можна тільки у випадку, якщо у підприємства є впевненість у тому, що в майбутньому воно одержить достатньо податкового прибутку для покриття таких збитків.

На цьому етапі виникає проблема відображення зазначеного відстроченого податкового активу на рахунках бухгалтерського обліку. Відповідно до Інструкції №291 рахунок 17 "Відстрочені податкові активи" по дебету може кореспондувати тільки з рахунками 54 "Відстрочені податкові зобов'язання", 64 "Розрахунки за податками й платежами" та 98 "Податки на

прибуток", але дані варіанти кореспонденції не відображають економічної сутності зазначеної операції. Можливою у даному випадку кореспонденцією рахунків може бути наступна:

Дт 17 "Відстрочені податкові активи" — Кт 442 "Непокриті збитки".

Цілком зрозуміло, що така кореспонденція рахунків призведе до тимчасового перекручування фінансової звітності (до появи необхідного податкового прибутку, коли буде відбите відповідне збільшення витрат Дт 981 "Податки на прибуток від звичайної діяльності" — 17 "Відстрочені податкові активи"). Також варто звернути увагу на ту обставину, що формувати відстрочений податковий актив слід не на всю суму податкового збитку, а тільки на ту його частину, що виникла в результаті дії тимчасових різниць. Частина податкового збитку, що залишилася, яка обумовлена дією постійних різниць, не буде братися до уваги.

Однак існування невикористаних податкових збитків є вагомим свідченням того, що в майбутньому оподаткованого прибутку підприємство може не одержати. Тому, якщо підприємство має недавні збитки, воно визнає відстрочений податковий актив, що виникає від невикористаних податкових збитків, тільки в тій мірі, щодо якої підприємство має достатні тимчасові різниці, які підлягають оподаткуванню, чи в разі наявності іншого переконливого свідчення того, що воно одержить достатньо оподаткованого прибутку, завдяки якому можна буде реалізувати невикористані податкові збитки (п.35 МСБО 12). П(С)БО 17 відносно визнання відстроченого податкового активу висуває лише вимогу достатності майбутнього прибутку (п.8 П(С)БО 17), що явно є формальним.

Дохід з податку на прибуток. Значні суперечності існують у формуванні й відображенні в обліку доходів з податку на прибуток. Саме поняття доходу з податку на прибуток є новим для вітчизняного обліку. Згідно з п. 4 П(С)БО 17, доходом з податку на прибуток може бути визнаний поточний і відстрочений податок на прибуток. Таке становище виглядає дещо неправдоподібним, тому що за наявності у підприємства облікового прибутку поточний податок може бути тільки його витратами, а за наявності облікового збитку — наслідком постійних різниць. Про відображення доходу з податку на прибуток відстрочених податкових активів і зобов'язань і мови бути не може, тому що це суперечить їх економічній сутності.

Про дохід з податку на прибуток згадується також у п. 18 П(С)БО 17. У цьому пункті сказано, що у Звіті про фінансові результати при визначенні фінансового результату від звичайної діяльності на суму доходу з податку на прибуток зменшується

збиток від звичайної діяльності до оподаткування. Тепер стає зрозумілим зміст доходу з податку на прибуток. Уся справа в тому, що укладачі П(С)БО 17 визначили дохід з податку на прибуток як зменшення облікового збитку.

Після аналізу визначення витрат (доходу) з податку на прибуток (див. визначення по тексту) виникає враження, що П(С)БО 17 у визначенні доходу з податку на прибуток виходить не з його змісту, а з порядку розрахунку суми доходу, аналогічного розрахунку суми витрат з податку на прибуток, встановленому Інструкцією №291 (див. визначення по тексту). Таким чином, доходом з податку на прибуток повинна бути визнана сума, яка дорівнює добутку облікового збитку і діючої ставки податку [3, с. 45 – 46].

Виходячи з економічної сутності поняття доходу, можна зробити висновок, що дохід з податку на прибуток не відповідає загальним критеріям визнання доходу — збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що призводить до збільшення власного капіталу. Тому цілком зрозуміло, що власний капітал не може збільшуватися за рахунок прямого зменшення облікового збитку. Обліковий збиток можна зменшити і тим самим збільшити власний капітал, тільки якщо існує реальна компенсація цього збитку.

Не менш проблемною є справа і з відображенням в обліку доходів з податку на прибуток. В Інструкції №291 не передбачена кореспонденція рахунків для відображення доходу з податку на прибуток, а проведення таких операцій за рахунками 17 "Відстрочені податкові активи" і 54 "Відстрочені податкові зобов'язання" є явно недоцільним. Таким чином, бухгалтерський облік доходів з податку на прибуток (у нинішньому їх варіанті) у вітчизняному обліку взагалі не може здійснюватися, тому що не визначений об'єкт обліку, і такий дохід не відповідає критеріям визнання доходу. Однак у ряді випадків все одно доведеться відображати в обліку дохід з податку на прибуток. Для цього доцільно застосовувати таку кореспонденцію рахунків: Дт 17 "Відстрочені податкові активи" — Кт 442 "Непокриті збитки", а у Звіті про фінансові результати відобразити суму за даною кореспонденцією у додатковому рядку "Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності".

У випадках відображення в обліку податкових збитків та доходу з податку на прибуток доцільно використовувати саме субрахунок 442 "Непокриті збитки", тому що рахунок 98 "Податки на прибуток" внаслідок таких дій може мати кредитове сальдо, що явно неприпустимо.

Отже, як видно з зазначеного вище, проблема обліку поточних і відстрочених податків винятково

важлива. Її важливість полягає в тому, що податок на прибуток значно впливає на кінцевий результат фінансово-господарської діяльності підприємства, а правильне формування в обліку поточних і відстрочених податків дає можливість зацікавленим особам об'єктивно оцінювати результати діяльності підприємства і приймати на цій основі оптимальні управлінські рішення.

У результаті цього дослідження отримано наступні наукові результати:

уточнені особливості обліку тимчасових різниць відповідно до методу зобов'язань за балансом;

виявлені суперечності й недоліки відображення в обліку постійних різниць, податкових збитків та доходу з податку на прибуток відповідно до діючих норм, а також запропоновані рекомендації щодо усунення існуючих недоліків;

розкриті згубні для підприємства наслідки необґрунтованої класифікації податкової різниці, яка виникає внаслідок застосування різних методів амортизації у бухгалтерському і податковому обліках як тимчасова.

У подальших дослідженнях цієї проблеми необхідно зробити наступне: розробити методичку інтеграції податкового обліку в загальну систему обліку та економічно обґрунтований проект облікової політики підприємства, що буде враховувати особливості ведення податкового обліку.

Література: 1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. №283/97-ВР, із змінами та доповненнями // Бухгалтерія: ЗбСЗ. — 2004. — №1. — С. 13 – 59. 2. Зубілевич С. Окремі питання обліку відкладеного податку на прибуток відповідно до вимог національних і міжнародних стандартів // Бухгалтерський облік і аудит. — 2002. — №4. — С. 26 – 35. 3. Батищев В. Налогово-бухгалтерский учет налога на прибыль: pro і contra // Бухгалтерський облік і аудит. — 2003. — №12. — С. 42 – 47. 4. Микитенко Т. Податковий облік в проекті Податкового кодексу // Бухгалтерський облік і аудит. — 2003. — №9. — С. 47 – 49. 5. Моссаковский В. Узгодження основних положень бухгалтерського і податкового обліку / В. Моссаковский, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2002. — №5. — С. 12 – 18. 6. Панасюк В. М. Податковий облік / В. М. Панасюк, Є. К. Ковальчук, С. В. Бобрівець. — Тернопіль: Карт-бланш, 2002. — 260 с. 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток", затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. №353, із змінами та доповненнями // Бухгалтерія: ЗбСЗ. — 2003. — №7. — С. 159 – 163. 8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. / За ред. С. Ф. Голова. — К.: ФПБАУ, 2000. — 1 272 с. 9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. №291, із змінами та доповненнями // Бухгалтерія: ЗбСЗ. — 2003. — №7. — С. 21 – 81.

*Стаття надійшла до редакції
14.05.2004 р.*

УДК 338.24:504

Івашура А. А.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗБЕРЕЖЕННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

A number of approaches to economic estimation of a genetic variety, a variety of kinds, communities and ecosystems are investigated. The aspects concerning those advantages of environmental protection, which are usually not reflected in balance sheets on estimation of influence upon the environment or in gross domestic product reports, are considered.

Погіршення екологічної обстановки, яке має місце на сучасному етапі, постійно вимагає нових підходів до оцінки еколого-господарських заходів, спрямованих на поліпшення навколишнього середовища. Головним у даному випадку є достовірний прогноз економічної доцільності подібних заходів і комплексна оцінка всього широкого спектру їх наслідків [1].

Сьогодні кожен розуміє, що криза навколишнього середовища викликається економічними причинами. Ліси вирубують, щоб отримати прибуток від продажу деревини. Тварин убивають заради м'яса, хутра та ін. Природні ландшафти перетворюються в орні землі, тому що людям ніде займатися сільським господарством. Оскільки причина, що лежить в основі руйнування навколишнього середовища, має економічний характер, то вирішення проблеми повинне включати й економічні підходи [2].

В основному передбачається, що витрати і прибуток вільного ринку при угоді здійснюються і отримуються учасниками операції. Але в деяких випадках у непрямих учасників операцій також з'являються деякі витрати і вони теж можуть одержати прибуток. Ці витрати і прибуток третіх осіб відомі як зовнішній ефект. Можливо, що найбільш помітним і часто повторюваним зовнішнім ефектом стає погіршення навколишнього середовища як непрямий результат людської економічної діяльності. Там, де є зовнішній ефект, ринок не може запропонувати рішення, що сприяють процвітанню суспільства. Ця нездатність ринку призводить до нераціонального розподілу ресурсів і збагачення деяких підприємців за рахунок навколишнього середовища і всього суспільства.

Для підрахунку всіх витрат економічної операції, включаючи витрати на відновлення навколишнього середовища, необхідно поєднувати економіку, екологію і державну політику. Це допоможе здійснювати

оцінку різних факторів навколишнього середовища за допомогою економічного аналізу.

Витрати на відновлення природи після реалізації великих проектів, таких, як будівництво дамб, доріг, іригаційних систем, лісонасадження, усе частіше обчислюються у формі витрат на збереження навколишнього середовища, де враховується поточний і майбутній вплив проекту на навколишнє середовище. У найбільш складній формі при аналізі того, якою ціною був отриманий прибуток, здійснюється порівняння величини придбаних цінностей у результаті реалізації проекту з загубленими цінностями. Теоретично, якщо в результаті аналізу виходить, що проект вигідний, то він повинен реалізовуватися, а якщо не вигідний, то він повинен бути зупинений. На практиці аналіз вартості виграшу є тільки грубою апроксимацією, оскільки величини прибутку і витрат оцінити важко, і до того ж ця оцінка змінюється з часом [3].

Визначення цінності природних ресурсів, структура якої наведена на рисунку, являє собою складне завдання, яке визначається безліччю економічних і етичних факторів. Поступово плата за використання природних ресурсів або забруднення навколишнього середовища все більше посилюється. Наприклад, уряд України збільшив нормативи збору за забруднення навколишнього середовища в 1,2 раза з 1 квітня 2003 року й у 1,5 раза — з 2004 року. Відповідні зміни до нормативів, що діяли з січня 1999 року, затверджені Постановою Кабінету Міністрів України від 28 березня 2003 року. Однак основна мета еколого-економічного розвитку полягає в розробці методів оцінки складових природних ресурсів.

Автором досліджено ряд підходів одержання економічної оцінки генетичної розмаїтості, розмаїтості видів, співтовариств і екосистем. За таким підходом загальна цінність розподіляється між прямою цінністю, яка відноситься в економіці до товарів індивідуального споживання, що мають продукти, котрі здобуваються людьми, наприклад риба, ліс, лікарські рослини, і непрямую цінністю (в економіці — це суспільні блага), що відповідає вигоді збереження біологічної розмаїтості, але не пов'язується безпосередньо зі споживанням природних ресурсів (рисунок). Вигоди, що можуть бути віднесені до непрямой цінності, включають якість води, захист ґрунту, відновлення середовища, утворення, наукові дослідження, керування кліматом. Природні ресурси, наприклад, біологічна розмаїтість, мають також опціонну цінність, пов'язану з одержанням нових продуктів і послуг у майбутньому, і цінність існування, що базується на тому, скільки людей готові заплатити зараз за охорону видів від вимирання якогось біологічного співтовариства.

Прямі економічні цінності відносяться до тих продуктів, що люди безпосередньо одержують від природи і використовують. Ці цінності можна легко підрахувати шляхом спостереження за діяльністю обраної групи людей, моніторингу пунктів збору "дарунків лісу", контролю статистики імпорту й експорту. Прямі цінності можна далі розподілити на споживчу цінність, що відповідає цінності продуктів, споживаних на місці, і ринкову цінність, що відповідає вартості продукту при продажу на ринку.

Споживча цінність відноситься до таких продуктів, як дрова, дикі тварини, гриби, що споживаються на місці і не з'являються на міжнародних ринках. Багато людей одержують значну частку необхідних їм для життя продуктів безпосередньо з навколишнього середовища. Ці продукти звичайно не фігурують у валовому внутрішньому продукті країни, оскільки вони не продаються і не купуються, а якщо продаються, то тільки на місцевих ринках. Однак, якщо сільські жителі не в змозі одержати ці продукти, що цілком може статися під час деградації навколишнього середовища, надмірної експлуатації природних ресурсів чи навіть при створенні охоронюваного заповідника, тоді рівень їхнього життя може істотно знизитися.



Рис. Економічна оцінка природних ресурсів

Наприклад, не секрет, що багато родин в Україні через скрутне матеріальне становище використовують дарунки лісу як основне джерело своїх доходів. В Ізюмському районі Харківської області багато родин займаються грибним бізнесом. Влітку і восени вони збирають і реалізують свіжі гриби, а взимку і навесні продають консервовані та сушені.

Вивчення традиційних людських співтовариств у світі, що розвивається, показує, наскільки широко люди експлуатують навколишнє середовище для задоволення своїх потреб у дровах, овочах, фруктах, м'ясі, лікарських рослинах, рослинних волокнах і будівельних матеріалах. Наприклад, близько 75% населення України довіряє тільки лікарським засобам, до складу яких входять в основному натуральні компоненти, отримані з рослин і тварин.

Споживча цінність визначається вартістю, яку люди повинні заплатити, щоб купити продукт на ринку, якщо його місцеві джерела вже виснажені. У більшості випадків у людей немає грошей, щоб купувати продукти на ринку. Коли місцеві природні ресурси виснажуються, люди убожіють чи мігрують у великі міста.

Хоча залежність від місцевих природних ресурсів більшою мірою асоціюється з країнами, що розвиваються, у розвинутих країнах, таких, як США і Канада, сотні тисяч людей теж залежать від наявності дров для обігрівання житла і дичини як м'яса. Багато хто з цих людей не зможе вижити у віддалених районах, якщо не зможе купити паливо і м'ясо.

Ринкова цінність — це споживча цінність продуктів, що добуваються з дикої природи і продаються на внутрішньому і зовнішньому комерційному ринках. Ці продукти звичайно оцінюються стандартними економічними методами за ціною, що встановлюється в першій точці продажу, за винятком вартості доставки, а не за кінцевою ціною продуктів, хоча природна сировина може в дійсності служити вихідним матеріалом для виробництва дорогих продуктів. Наприклад, кора дикої каскари (*Rhamnus purshiana*), що збирається на заході США, є основним інгредієнтом для деяких фірмових проносних препаратів. Закупівельна ціна кори складає близько 1 млн. дол. у рік, а кінцева ціна препарату, виробленого з кори, складає 75 млн. дол. у рік. Діапазон сировини, що одержується з навколишнього середовища, а потім продається на ринках, величезний. Але основними є: дрова, будівельний ліс, риба, молюски, лікарські рослини, дикоростучі плоди й овочі, м'ясо диких тварин і їхня шкіра, рослинні волокна, мед, віск, природні барвники, морські водорості, фураж для тварин, природна парфумерія, камедь.

Цінність природних продуктів значна навіть у промислово розвинутих країнах. Підраховано, що 4,5% внутрішнього валового продукту США певною мірою залежить від продуктів дикої живої природи, а це складає в середньому 87 млрд. дол. у рік. Відсоток значно вищий для країн, що розвиваються, у яких менше розвинута промисловість і вищий відсоток сільського населення [2].

Непряма економічна цінність пов'язана з природними екосистемними процесами, що приносять економічну вигоду без вилучення продукту і порушення екосистем. Ця економічна цінність не пов'язана з товарами чи послугами, якими оперує традиційна економіка, тому вона ніяк не відбивається в статистиці національної економіки, наприклад, в оцінці внутрішнього валового продукту. Однак аспекти функціонування екосистем, як об'єктів непрямой економічної вартості, можуть визначати відновлюваність для виробництва природної сировини, від якого залежить економіка. Якщо природні екосистеми не забезпечують поновлення сировини, то альтернативне джерело хоча й може бути знайдене, але часто ціною великих затрат.

Неспоживча цінність. Біологічні співтовариства створюють широку розмаїтість цінностей, що не споживаються в процесі їх використання. Серед них — запобігання повіням і ерозії ґрунтів, очищення води і місць відпочинку, насолода природою. На сьогодні економісти тільки починають визначення цінності екосистем на регіональному і глобальному рівнях, тому в деяких випадках неспоживчу цінність можна розрахувати. Ці розрахунки поки що знаходяться на початковому рівні, але вже є дані про те, що цінність екосистем надзвичайно велика і складає близько 32 трлн. дол. у рік, що набагато перевищує вигоду від прямої експлуатації навколишнього середовища. У зв'язку з тим, що ця величина більша від глобального національного продукту на 18 трлн. дол. у рік, можна зробити висновок, що людські співтовариства цілком залежать від природних систем і не в змозі оплачувати заміну цих цінностей, які зараз надаються безкоштовно, але можуть бути втрачені чи зруйновані. Інші оцінки непрямой цінності наведені нижче. Багато економістів гостро дискутують із приводу того, як проводити ці обчислення, і вказують на те, що в цьому важливому питанні має бути ще багато чого зроблено. Далі розглядаються аспекти, котрі відносяться до тих переваг збереження навколишнього середовища, які звичайно не з'являються в балансах звітів з оцінки впливу на навколишнє середовище чи у звітах із внутрішнього валового продукту.

Продуктивність екосистем. Наприклад, в естуаріях відбувається інтенсивний розвиток рослин і водоростей, який є початковою ланкою харчових ланцюгів, що забезпечують комерційне поголів'я риб і безхребетних. Національна морська промислова служба США оцінила, що пошкодження естуаріїв завдають Сполученим Штатам збитку у більш ніж 200 млн. дол. щорічно. Ця цифра відбиває падіння промислового вилову риби і безхребетних, а також втрату прибутків, пов'язаних зі спортивною ловлею риби. Навіть у тому випадку,

коли деградовані чи ушкоджені екосистеми відновлюються чи реставруються найчастіше ціною великих витрат, вони, як правило, не можуть виконувати свої колишні функції і відрізняються збідненим і зміненим видовим складом. В Україні типовий приклад порушення продуктивності екосистем, які можуть спричинити і вже завдають величезного збитку народному господарству, — це деградація Азовського моря. Подальше його забруднення й особливо засолення зовсім швидко призведуть до того, що в ньому цілком зникне цінна промислова риба, зокрема осетрові.

Відпочинок і екологічний туризм. Основний напрямок рекреаційної діяльності — це одержання задоволення без руйнування природи. Мова йде, наприклад, про пішохідний туризм, фотографію, спостереження за китами чи птахами і под. Вартісна цінність такої діяльності, що іноді називається приємним провадженням часу, буває часом досить значною.

Наприклад, 84% канадців відпочивають на природі, а це приносить дохід приблизно 800 млн. дол. у рік. У Сполучених Штатах близько 100 млн. дорослих і стільки ж дітей теж відпочивають на природі, витрачаючи не менш 54 млрд. дол. на спостереження за дикою природою, рибальство і полювання. Більш складні системи обліку такого відпочинку, які беруть до уваги оплату послуг, дорожні витрати, проживання і придбання устаткування, дозволяють припустити, що рекреаційна цінність світових екосистем може скласти до 800 млрд. дол. у рік.

На об'єктах національного і міжнародного значення, пов'язаних із природоохоронною діяльністю чи особливо мальовничою красою, наприклад у деяких районах Карпатського гірського масиву, Кримського півострова, рекреаційна цінність перевершує цінність місцевого виробництва, що включає сільське господарство, гірничодобувну промисловість і лісозаготівлі. Навіть така рекреаційна активність, як полювання і рибна ловля, що в теорії є споживчою, може вважатися на практиці неспоживчою, оскільки харчова цінність тварин, добутих мисливцями, звичайно дуже мала порівняно з часом і фінансами, витраченими на цей вид діяльності. За кордоном спортивне рибальство і полювання приносять сотні мільйонів доларів.

Екологічний туризм є галуззю індустрії багатьох країн, що швидко розвивається і включає у свою орбіту до 200 млн. чоловік, воно приносить у всьому світі мільярди доларів щорічно. Екотуристи відвідують країну і витрачають гроші, щоб ознайомитися з її біологічною розмаїтістю і побачити прекрасні, мальовничі види.

Австрія, Словаччина, Німеччина, Чехія, Польща інтенсивно нарощують свої потужності щодо приймання екотуристів. Досить сказати, що в одній тільки

Австрії до 10 відсотків селянських садіб надають послуги з розміщення і харчування туристів. У цілому це складає до 30 мільйонів місць, причому чверть їх орієнтована на закордонних гостей. Якщо згадати, що природні умови України унікальні й неповторні, а екологічна ситуація в багатьох районах набагато краща, збереглися прекрасні пам'ятники древньої архітектури, етнографії, місцями розвинута туристська інфраструктура, то можна чекати, що саме тут, у першу чергу, будуть розгорнуті оазиси екотуризму.

В Україні індустрія "зеленого" туризму тільки починає свій розвиток. Як завжди, бракує капіталовкладень і необхідної правової бази. Хоча є й позитивні зрушення. Так, Україна, Словаччина, Угорщина, Румунія, а також Сербія і Чорногорія в Києві підписали рамкову Конвенцію про охорону навколишнього середовища і стійкий розвиток Карпат (Карпатську конвенцію).

Підписання конвенції дозволить створити міжнародний Карпатський фонд. До речі, сьогодні вже є західні донори, які можуть надати фінансову допомогу, щоб відновити екосистему Карпат, побудувати дамби, нові сучасні готелі, дороги.

Закарпатська область визнана найбільш перспективною рекреаційною зоною (оздоровницею) Європи.

"Сільський туризм — мала галузь сільського господарства", — так вважають вже в багатьох європейських країнах. Це напрямок діяльності, що дозволяє залучити до справи маси населення, яке проживає в провінції, і зберегти при цьому місцевий колорит, звичаї, культуру. Перевагою агротуризму є і те, що він не орієнтований на одночасне залучення великих кредитів, а здатний розвиватися поступово, спираючись на роздроблені місцеві засоби, залучаючи невеликі інвестиції з різних джерел. Це бізнес, для якого австрійські підприємці обрали гасло: "Головою в хмарах, але ногами — на землі!"

Економічні докази найчастіше переконливо підтримують захист навколишнього середовища. Самі по собі вони можуть бути доброю основою для оцінки, наприклад біорізноманітності, але їх не можна використовувати для прийняття рішень про те, що якийсь вид варто зберегти, а якийсь — ні. З економічної точки зору види невеликих фізичних розмірів, що утворюють невеликі популяції з обмеженим географічним поширенням та мають непривабливу зовнішність, безпосередньо не використовувані людством і не пов'язані з видами, що мають економічне значення, будуть мати й невелику економічну цінність. Такими якість, можливо, володіє велика частина видів у світі. Дорогі спроби збереження цих видів в осяжному майбутньому, на жаль, не знайдуть економічного обґрунтування.

Комплексний підхід до захисту навколишнього середовища, біологічної розмаїтості і поліпшення життя людини, здійснюваний через систему суворих правил, заохочень і штрафів, а також моніторинг навколишнього середовища повинен змінити фундаментальні цінності нашого матеріального суспільства. Якщо наше суспільство буде спиратися на принципи етики навколишнього середовища, то збереження природного середовища стане фундаментальним і пріоритетним напрямком.

Література: 1. Голубев А. В. Методология определения экономико-экологической эффективности агротехнических мер // Вестник сельскохозяйственной науки. — 1991. — №5. — С. 53 – 59. 2. Примак Р. Основы сохранения биоразнообразия. — М.: Изд. Научного и учебно-методического центра, 2002. — 40 с. 3. Сорока М. П. Економічна стратегія екологічного розвитку підприємницьких структур. — Рівне: Вид. "Волинська обласна друкарня", 2000. — 48 с.

*Стаття надійшла до редакції
22.04.2004 р.*

УДК 368.036

Нечипорук Л. В.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ДЕРЖАВНОГО ВТРУЧАННЯ В СТРАХОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ

The role of the state in the insurance market development in Ukraine at the present stage is analysed. The main lines of optimising the state regulation of Ukrainian insurance companies' activity are marked out.

Визначення ролі держави в подальшому розвитку та популяризації страхування в Україні в умовах її інтеграції у світовий економічний простір є вкрай важливою проблемою, вирішення якої потребує широкого кола заходів.

Наукові дослідження в галузі державного регулювання страхування не є традиційними для економічної науки України. На сучасному етапі тільки формується новий напрямок досліджень регулювання страхових відносин, що знайшло відображення в роботах вітчизняних учених: В. Д. Базилевича [1; 2], Н. М. Внукової [3], М. С. Клапківа [4], М. Мних [5], А. Л. Самойловського [6]. У російській економічній літературі організація страхової справи і технологія

її регулювання вивчалися В. Б. Гомеллею [7], А. А. Зерновим, А. М. Зубцем [8], В. Д. Євстигнєєвим [9], І. Красною [8], М. С. Жилкіною [10], В. А. Суховим [11].

Разом з тим проблеми оптимізації державного регулювання страхових відносин в умовах транзитивної економіки в теоретичному й методологічному плані досліджень недостатньо, чим і обумовлюється вибір теми, цілей, завдань, об'єкта даного дослідження.

Головна мета роботи полягає у виявленні напрямків оптимізації державного регулювання діяльності страхових компаній України. Для цього необхідно проаналізувати можливі заходи щодо поліпшення наглядових функцій держави у сфері страхового бізнесу України.

Відповідно до поставленої мети об'єктом дослідження є український страховий ринок. Предмет дослідження — сукупність економічних відносин, що складаються між суб'єктами даного ринку в сучасних умовах розвитку економіки України.

Методологічною базою цієї статті є роботи вітчизняних і закордонних учених, компетентні думки керівників Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг і Ліги страховиків України. Проблема розглянута в рамках комплексного підходу з використанням методів аналізу і синтезу, що є, в свою чергу, складовою частиною методу матеріалістичної діалектики.

Державне регулювання в розвинутих країнах світу передбачає не виключення механізмів саморегуляції, а, навпаки, доповнення їх дії з метою дотримання балансу інтересів населення та суб'єктів господарювання. І саморегуляція, і державне регулювання здійснюються прямими (адміністративними) та непрямыми (економічними) методами. Пряме регулювання реалізується через впровадження нормативно-правових актів різного рівня, а економічне — через різні ланки фінансово-кредитної системи. Страхування, яке є елементом останньої, з одного боку, може бути інструментом державного регулювання, з іншого — само потребує державного втручання.

Страхування суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства і належить до кола чинників, що безпосередньо визначають рівень економічної безпеки країни.

Так, завдяки страхуванню стає можливим підвищення соціального захисту населення та суб'єктів господарювання; зменшується навантаження на державний бюджет у частині відшкодування непередбачуваних збитків природно-техногенного характеру; вирішуються окремі проблеми соціального забезпечення завдяки перенесенню державних соціальних виплат із коштів бюджету на страхові виплати. Страхування є стабільним і довгостроковим джере-

лом інвестування; водночас розвиток якісного страхування — процес поступовий і тривалий.

Вітчизняний страховий ринок, незважаючи на нарощування обсягів страхових премій (у 2000 р. вони становили 1,3% ВВП, у 2001 р. — 1,5%, у 2002 р. — 2% [12, с. 2]), ще не набув статусу впливового соціально-економічного фактора, а це й обумовлює необхідність впливу держави на його подальший розвиток.

Державне регулювання залежно від завдань, які воно вирішує, може бути тактичним і стратегічним. У свою чергу, регулюючі функції можуть розглядатися на рівні регіону, національного та світового господарства.

Необхідно підкреслити, що інтеграційні процеси в страховому бізнесі обумовили появу міжнародних установ, які беруть на себе певні керівні функції.

Так, метою Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) є забезпечення кращого контролю за сферою страхування та створення сприятливих умов для розвитку страхової діяльності на світовому ринку.

До IAIS входять понад 100 органів нагляду за страховою діяльністю з усього світу та понад 60 спонсорів, серед яких страхові та перестрахові компанії, професійні асоціації, міжнародні фінансові інститути тощо. Членство в Асоціації забезпечує певний рівень представництва країни на міжнародній арені та інформування світового суспільства про стан реформування страхового сектору, розширює можливість залучення міжнародних інвесторів до національного ринку, відкриває повний доступ до бази даних IAIS, надає можливість налагодження тісної співпраці з іншими членами асоціації, забезпечує участь у розробці нових міжнародних стандартів страхування.

Створено Суспільну раду з страхової діяльності країн — учасниць СНД — при Виконавчому комітеті СНД.

Членство України в подібних організаціях дасть їй можливість встановлення офіційних контактів та досягнення угод про співробітництво у сфері регулювання ринків фінансових послуг з Національним банком Республіки Казахстан (департамент фінансового нагляду), регуляторами страхового ринку Росії, Литовської Республіки, установами з фінансового нагляду Угорщини, Болгарії, Туреччини, Польщі, Естонії та ін.

Міжнародне співробітництво потребує державного регулювання тому, що страхування часто асоціюється з відмиванням грошей. На різні фінансові схеми в Україні припадає велика частка страхового ринку. Звичайно, є компанії, що завжди займалися саме класичним страховим бізнесом. Фінансові (не страхові) операції на ринку в загальному обсязі зібраних премій за 2002 р., за різними оцінками, склали 80 – 85%. Велика їх частина сприяла ухилянню від сплати податків і створенню видимості законності одержання доходів.

Страхові схеми та інші елементи псевдостраховання (зворотне медичне страхування чи організація фінансових "схем" для підприємств за допомогою майнового страхування), як правило, не мають на меті формування резервів і не потребують від компаній, що займаються ними, значного власного капіталу. Тому до останнього часу зростання внесків істотно перевищувало зростання активів. Більш того, завдяки комісійним страхова компанія могла не турбуватися з приводу стійкості свого невеликого ризикового портфеля. Але, коли цей реальний ризиковий страховий портфель почав різко зростати, ситуація змінилася. На думку автора, головна причина існування такої ситуації полягає в недокапіталізації страхових компаній (рис. 1 [12, с. 5]) та в недосконалому контролі за їх діяльністю з боку держави. Усе це визначається не тільки тим, що певні страховики працюють несумлінно, а й тим, що в Україні не створені макроекономічні умови для позитивних змін у цій сфері, немає надійних інвестиційних інструментів і держгарантій під інвестпроекти, що дозволяло б вигідно розміщувати кошти від страхування в межах країни. Реальна політика держави у сфері страхової діяльності не є системною, цілеспрямованою, послідовною. Не подолана практика державного протекціонізму на страховому ринку, що призводить до спотворення конкурентних засад його діяльності, усуває стимули та мотиви ефективної діяльності його суб'єктів.

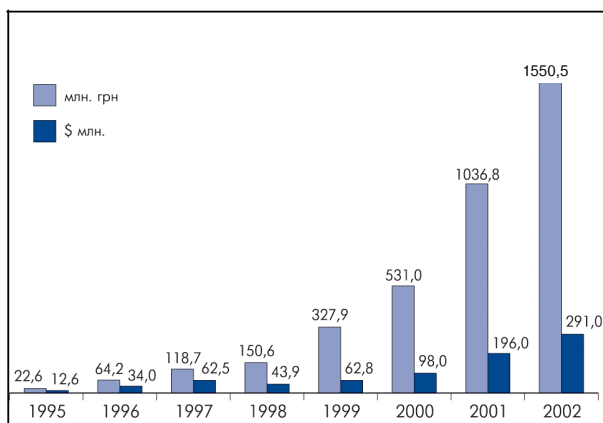


Рис. 1. Обсяг сплачених статутних фондів в Україні

Стан фінансових ресурсів переважної більшості страхових компаній є незадовільним і не забезпечує їх конкурентоспроможності навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшості страховиків заважають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки. Так, залишається дуже малою частина

ліквідних активів страховиків (рис. 2 [12, с. 7]). За законом статутний фонд можна "роздути" цінними паперами чи нерухомістю (часто переоціненою), але це не ліквідні активи, які для ринку довгострокового страхування життя не придатні. На жаль, новий закон про страхування не підтримав ідею максимальної ліквідності капіталу страхових компаній. З огляду на реальні потреби величина статутних фондів страховиків повинна бути не меншою ніж 2 – 3 млн. євро [13].

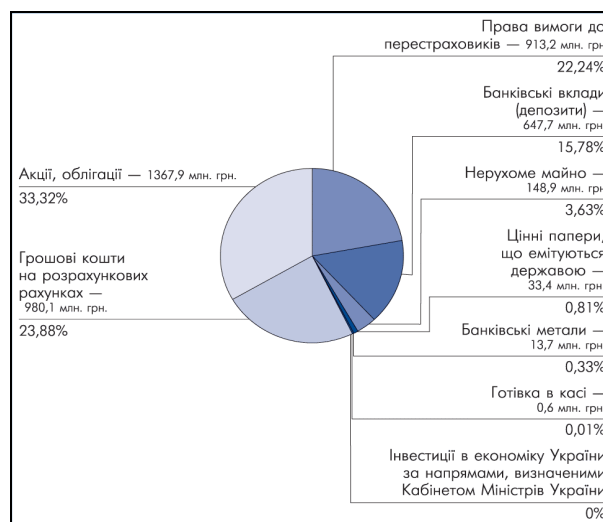


Рис. 2. Структура наявних активів страхових компаній, %

На думку автора, повноцінно оцінити "якість" страхової компанії як споживачам страхової послуги, так і контролюючим органам можна тільки шляхом упровадження рейтингової оцінки, що визначалася б фінансовими (страховими внесками, зібраними компанією за рік за всіма класами бізнесу за прямим страхуванням і перестрахованням; власними засобами; ліквідними активами, що відповідають страховим резервам компанії за класичними видами страхування і власними коштами) об'ємними характеристиками (кількістю класів бізнесу, в які компанією вкладена значна кількість договорів; залежністю компанії від окремих клієнтів; кількістю реально діючих філій).

У протилежному випадку в Україні буде широко використовуватися перестраховання для відтоку грошових сум за кордон в оффшорні зони, що є гарантією компенсації збитку для клієнта. Зі збільшенням загального обсягу перестраховання зростає і обсяг переданих страхових премій за кордон. У загальній сумі перестраховання значна частка припадає на так зване "фінансове" перестраховання, тобто таке, що має на меті не захист від ризиків, а переказ грошей за кордон.

Зміна сформованої ситуації можлива шляхом посилення процесів концентрації і централізації на вітчизняному страховому ринку.

Очікується значне підвищення фінансових можливостей вітчизняних страховиків у зв'язку з процесами злиття та приєднання, які намітилися на страховому ринку України. Поряд із тим, що ці процеси є, безумовно, позитивним явищем на страховому ринку, вони можуть викликати й негативні зрушення, пов'язані з монополізацією.

Усвідомлюючи виключну важливість вирішення проблеми легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансування тероризму й відновлення довіри до України з боку іноземних фінансових структур і міжнародних організацій, в державі використовуються два основні напрямки державного втручання в функціонування ринків фінансових послуг у цілому та страхового ринку зокрема: створення відповідної законодавчої бази; інституціональні перетворення, які передбачають концентрацію регулятивних та наглядових функцій у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України.

Одним із головних елементів державного регулювання відносно надання страхових послуг є нормативно-правове регулювання діяльності страховиків, яке здійснюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України (рис. 3).

На Комісію покладені наступні завдання щодо регулювання ринку страхових послуг: проведення ефективної державної політики у сфері страхових послуг; розробка та реалізація стратегії розвитку ринків страхових послуг; здійснення державного регулювання й нагляду за наданням страхових послуг і дотриманням законодавства у цій сфері; захист прав споживачів страхових послуг; узагальнення практики застосування законодавства України з питань функціонування ринків фінансових послуг, розробка і внесення пропозицій щодо вдосконалення законодавства; впровадження міжнародних правил розвитку ринку страхових послуг; сприяння інтеграції в європейський і світовий ринки страхових послуг; упровадження системи фінансового моніторингу небанківських фінансових установ відповідно до вимог законодавства з питань протидії та запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом.

З метою запобігання участі страхових компаній у легалізації (відмиванні) доходів Комісія розробила проекти Постанов Кабінету Міністрів України "Про затвердження вимог до рейтингів фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів" (прийнята КМУ 15.10.2003 р. №1640) і "Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення перестраховування у страховика (перестрахо-

вика) нерезидента" (прийнята КМУ 04.02.2004 р. №124).



Рис. 3. Структура Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України

Прийняття цих постанов дає можливість перекрити канали легального вивозу капіталу за межі України, використання яких може бути пов'язане з фінансуванням тероризму або злочинних угруповань.

Триває процес створення Єдиної державної інформаційної системи у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів і фінансуванню тероризму, після завершення якого формування національної системи боротьби з відмиванням "брудних" коштів буде невідворотним.

Проведене дослідження дозволяє сформулювати наступні висновки.

На сучасному етапі в Україні відбувається процес інституціональних перетворень, що передбачають концентрацію регулятивних та наглядових функцій у Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. Таким чином реалізується намір оптимізації державного втручання в діяльність фінансових

ринків в цілому і, зокрема, — в страховий ринок. Передбачається, що діяльність Комісії буде здійснюватися відповідно до принципів та стандартів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю [14], що забезпечить певний рівень представництва країни на міжнародній арені, інформування світового суспільства про стан реформування страхового сектору та розширення можливостей залучення міжнародних інвесторів до національного ринку.

Ознайомившись зі змістом принципів, можна погодитися з думкою керівників Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [15] про ліберальність більшості існуючих в Україні напрямків реалізації нагляду за страховою діяльністю і неадекватність державного втручання їх основній меті — захисту інтересів власників страхових полісів (принцип номер один).

У Законі України "Про страхування" визначається, що державний надгляд за страховою діяльністю здійснюється з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховика та захисту інтересів страхувальника. Таке трактування демонструє різницю в суті підходів до страхування в нашій країні та на світовому ринку й обумовлює як втрату довіри до страхового бізнесу, так і до держави, яка повинна захищати страхувальника, забезпечуючи ефективні механізми діяльності страховика.

На сучасному етапі державне втручання має трансформуватися в непряме, головною ідеєю якого буде захист споживачів страхової послуги. Насамперед, мова йде про створення умов, з одного боку, щодо вдосконалення конкуренції на страховому ринку, яка забезпечить підвищення якості страхової послуги при скороченні тарифів, а з іншого — щодо сприяння консолідації страхового сектору, який поступово вирішить проблему перестраховання з урахуванням обмеженості національного ринку в прийнятті на покриття ризиків, обсяг яких надалі буде тільки збільшуватися.

Такий підхід обумовлює необхідність внесення змін в організаційну структуру Комісії, яка відповідає завданням боротьби з відмиванням "брудних" грошей, але з точки зору формування основ щодо використання потенціалу страхової системи як одного з інструментів сталого економічного зростання є певні недоліки.

На погляд автора, Управління методології страхування і недержавного пенсійного забезпечення слід вивести зі складу Департаменту державного регулювання та розвитку ринків фінансових послуг і ввести в Департамент страхового нагляду. Ці заходи дадуть можливість не тільки вирішувати останньому поточні проблеми (реєстрації, ліцензування, перевірки), а й формувати концептуальні основи розвитку страхової діяльності на віддалену перспективу.

Необхідність завершеності функцій Департаменту страхового нагляду обумовлений місцем страхового сектору в загальній системі фінансових послуг. Аналіз ринків фінансових послуг, регулювання яких є одним із головних завдань Комісії, вказує на домінуючу роль страхових послуг на ринку небанківських фінансових послуг України.

Література: 1. Базилевич В. Д. Антимонопольні заходи держави та створення конкурентного середовища на страховому ринку // *Фінанси України*. — 1998. — №8. — С. 5 – 11. 2. Базилевич В. Д. Страховий ринок України. — К.: Знання, 1998. — 376 с. 3. Внукова Н. М. Практикум із страхування. Випуск 1. — К.: Лібра, 1998. — 40 с. 4. Клапків М. С. Кредитно-страховий альянс. — Тернопіль: Збруч, 1995. — 136 с. 5. Мних М. Проблеми та напрямки вдосконалення державної політики в галузі страхування // *Економіка. Фінанси, право*. — 2000. — №8. — С. 27 – 30. 6. Самойловський А. Л. Моделі державного регулювання страхової діяльності: досвід західноєвропейських країн // *Національна безпека і оборона*. — 2000. — №4. — С. 40 – 42. 7. Гомелля В. Методологические вопросы прогнозирования и планирования страховой деятельности // *Страховое ревю*. — 2001. — №12. — С. 29 – 34. 8. Зернов А. А. Системные исследования страхового регулирования / А. А. Зернов, А. Н. Зубец. — М.: *Страховое Ревю*, 1997. — 232 с. 9. Евстигнеев В. Д. Государственная поддержка и регулирование страхового дела // *Финансы*. — 1996. — №7. — С. 38 – 40. 10. Жилкина М. С. Государственное регулирование страхового рынка. — М.: "Спутник+", 2002. — 304 с. 11. Сухов В. А. Государственное регулирование финансовой устойчивости страховщиков. — М.: Анкил, 1995. — 112 с. 12. Страховий ринок України: стан, проблеми, перспективи. Аналітична доповідь Центру Разумкова // *Національна безпека і оборона*. — 2003. — №6. — С. 2 – 46. 13. Семак Н. Надгляд за управлінням активами страхових компаній / Н. Семак, Г. Ким // *Альманах "Страховий ринок України"*. — 2003. — С. 49 – 53. 14. Принципи та стандарти Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю. — К.: Вид-дім "Козаки", 2002. — 216 с. 15. Угрін І. Регулювання страхової діяльності в Україні і принципи та стандарти Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю // *Альманах "Страховий ринок України"*. — 2003. — С. 46 – 48.

*Стаття надійшла до редакції
15.04.2004 р.*

УДК 658.011.2

Журавльова І. В.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ

The essence of the "information resources" category is considered. The author offers the system of economic assessment indices including such criterion as total cost of ownership of enterprise information system, the system of fractional indices and generalizing index.

© Журавльова І. В., 2004

На межі нового тисячоліття інформація та знання стали найважливішим ресурсом так званих "постіндустріальних економік", нова концепція управління яких базується на управлінні інформаційними ресурсами. Ця обставина визначила те виключне значення, якого набуло сьогодні ефективно управління інформаційними ресурсами. Але, незважаючи на підвищений інтерес до проблеми інформаційних ресурсів, економіка цього виду ресурсів ще залишається малодослідженою темою, що вкрай важко піддається однозначному визначенню та оцінці. До того ж, для того, щоб управляти, необхідно мати міру оцінки.

Тому метою статті є дослідження змісту як економічної категорії та розробка оцінки такої складної і динамічної системи, як інформаційні ресурси.

Проведені дослідження тісно пов'язані з державними завданнями щодо розбудови інформаційного суспільства в Україні, проголошеними в Посланні Президента України до Верховної Ради України та Програмі діяльності Кабінету Міністрів України.

Розглядаючи сутність категорії "інформаційні ресурси", слід зазначити, що вона тісно пов'язана з категорією "ресурси". Дослідження її в економічній літературі мають давні традиції. Сучасна теорія пов'язує поняття "ресурси" з елементами економічного потенціалу, якими володіє суспільство та які за необхідності можуть бути використані для досягнення конкретних цілей господарського й соціального розвитку [1, с. 3, 7].

Але, перш за все, інформаційні ресурси — це фактор виробництва, який знаходиться у розпорядженні підприємства. Тому на рівні мікроекономіки управління ними потрібно базувати на розумінні сутності підприємства як суб'єкта господарювання. Неокласична модель фірми в мікроекономіці розглядає їх як монолітний суб'єкт, націлений на максимізацію прибутку. Ця модель в контексті ринкової рівноваги пояснює взаємодію між вводом виробничих факторів і кінцевими результатами діяльності фірми (система "витрати – випуск"). Але така модель не пояснює внутрішніх механізмів обігу ресурсів у процесі діяльності підприємства.

Створені за останні десятиріччя концепції відтворення фірми намагалися подолати ці недоліки, запропонувавши різні моделі внутрішніх механізмів. Coase R. M. у своїй теорії фірми акцентує увагу на процесах передачі інформації, пов'язаної з виробництвом та продажем продукції [2]. Одна з передумов існування фірми полягає в мінімізації витрат трансакції інформації, необхідної для виробництва та збуту продукції. Найманих підприємцем працівників Coase R. M. розглядає як експертів, здатних завдяки спеціалізованій інформації з найменшими витратами придбати та обробляти сировину, виготовляти та продавати готову продукцію. Це була перша концепція, що трактувала фірму як процесор інформації.

Подальшого розвитку теорія фірми на базі інформаційного менеджменту набула в працях Grant R. [3], Prusak L. [4], Sveiby K.-E. та Lloyd T. [5], Wiig K. [6], Polanyi M. [7], Nonaka I. та Takeuchi H. [8]. На сучасному етапі в теорії фірми розрізняють три концепції: підприємницьку, конкретну та еволюційну. Підприємницька концепція концентрується на процесах аналізу інформації в організаціях і підкреслює головну роль в цих процесах підприємця, який здійснює остаточний синтез інформації та прийняття на її основі управлінських рішень. Конкретна концепція розглядає фірму як об'єднання суб'єктів, які володіють різноманітною інформацією й пов'язані системою явних та неявних контрактів, що дозволяє подолати суперечності їхніх інтересів. Еволюційна теорія описує функціонування та еволюцію фірми в поняттях правил, шаблонів та парадигм діяльності, що втілюють притаманні їй знання як основу інформаційних ресурсів.

Таким чином, категорію інформаційних ресурсів можна визначити як усю накопичену інформацію про оточуючу нас дійсність, зафіксовану на матеріальних носіях та в будь-якій іншій формі, що можна передавати в часі і просторі між різноманітними споживачами для досягнення конкретних цілей економіко-соціального розвитку.

На думку автора, інформаційні ресурси складаються практично з чотирьох частин: документів, інтелектуальної власності, персоналу та інформаційної структури організації.

Документ — це головний засіб фіксації інформації різним способом на спеціальному матеріалі (носії) інформації, одержуваної в процесі розвитку науки і практичної діяльності людей. У ньому закріплюється і концентрується інформація про факти, події, явища об'єктивної дійсності і розумової діяльності людини. Основною тенденцією розвитку документальних ресурсів є перенос усе більшої їхньої частини на машинопрочитувані носії, що принципово змінює умови доступу до документальних інформаційних ресурсів.

Інтелектуальна власність включає наступні класи інформаційних ресурсів: патенти, ноу-хау, ліцензії, торгові секрети, торгові марки, дизайн, програмне забезпечення, копірайт і т. ін.; промислові зразки, рецептури і технології, конструкційні матеріали, програмні продукти, технічні системи (об'єкти), тобто будь-які технічні об'єкти різного рівня складності, штучно створені людиною для задоволення її потреб, а також об'єкти живої природи (штами, сортовий насінний матеріал, селекційні породи тварин і рослин і т. ін.); науковий інструментарій.

Науковий інструментарій — це зразки, створені спеціально для одержання нової інформації (знань), яка дозволяє уточнювати, удосконалювати речовий світ і глибше пізнавати навколишній світ. Науковий інструментарій визначає технічну та методологічну озброєність персоналу і їхню здатність до виконання

(вирішення) покладених на них завдань у конкретних проблемних галузях з необхідною ефективністю і рівнем складності. З появою сучасного наукового інструментарію, оснащеного обчислювальною технікою і вимірниками, які забезпечують безперервну автоматизовану реєстрацію даних, зростає роль програмних продуктів, що здійснюють обробку інформації, методичних, алгоритмічних і математичних методів. Помилки цієї складової інструментарію призводять до знецінювання вхідного потоку інформації. У цих умовах ще більше зростає роль персоналу як постановника процедур одержання інформації, її споживача та інтерпретатора.

Такий клас інформаційних ресурсів, як персонал (пам'ять людей), включає осіб (фахівців), які володіють комплексом спеціальних теоретичних знань і практичних навичок, набутих у результаті професійної підготовки та досвіду роботи. Як носій інформаційних ресурсів людина (фахівець) має особливі властивості: вона виступає одночасно як носій, творець, споживач та інтерпретатор інформаційних ресурсів. Кожну з перерахованих функцій вона виконує по-різному залежно від кваліфікації, професійних і особистісних якостей, накопиченого досвіду виконання тієї або іншої функції; характеру вирішуваних завдань і свого ставлення до цих завдань; місця, займаного в конкретній функціональній групі (науковій, виробничій, адміністративній і т. ін.); інтересів і переваг (прихильності до традицій, наукових шкіл, авторитетів) та інших властивостей особистості.

Інформація, зафіксована в пам'яті фахівця, є унікальним інформаційним ресурсом конкретної людини, реалізується тільки нею і безповоротно втрачається одночасно з припиненням її діяльності в тій або іншій сфері. Передача цієї інформації іншим особам не завжди може бути здійснена, а в більшості випадків цей процес здійснюється зі значними втратами і перекручуваннями.

Персонал — найбільш мобільний носій інформації. Через нього здійснюється активний і діючий міжорганізаційний обмін знаннями і технологіями, особливо в умовах, коли існують бар'єри для поширення інформації у вигляді патентів, фірмових і державних секретів.

Без наявності необхідної кількості персоналу, який володіє необхідним рівнем кваліфікації й об'єднаного тими або іншими організаційними формами в наукові та виробничі колективи й організації, неможливий процес суспільного виробництва і вирішення науково-дослідних завдань.

Такий вид інформаційних ресурсів, як інформаційна структура підприємства, включає: сховища і накопичувачі інформації, а також засоби і способи передачі даних; технічне і програмне забезпечення; орга-

нізаційну структуру; систему наукових і проектних підрозділів; систему підготовки та перепідготовки кадрів. Інакше кажучи, все, що дозволяє працівникам підприємства реалізувати свій виробничий потенціал.

Для управління інформаційними ресурсами необхідно мати міру оцінки. Однак в економічній літературі поки що відсутня цілісна концепція виміру й оцінки інформаційних ресурсів. Тому її розробка стає одним із важливих завдань управління.

Методичні основи розробки економічної оцінки інформаційних ресурсів, на погляд автора, повинні базуватися на наступних основних положеннях.

Для підвищення інформативних можливостей вимірювальної системи потрібно включати до неї показники як монетарного, так і немонетарного характеру. За проведеними дослідженнями американських вчених Kaplan R. та Norton D. [9], основним недоліком показників, що зараз використовуються в практиці управління підприємством, є їх виключно грошовий вираз. Збалансована система монетарних та немонетарних показників інформаційних ресурсів повинна будуватися за чотирма напрямками цілей підприємства: фінансовим, маркетинговим, операційним та процесним. Вона розширить функції оцінки: дозволить будувати оцінку як кількісну міру, як процес аналізу та як основу для прийняття альтернативних рішень. Її використання дозволить описати інформаційні ресурси як складну динамічну систему, здійснювати аудит, ранжувати їх за рівнем розвитку та результативністю використання, пов'язати стратегію розвитку інформаційних ресурсів з оперативним управлінням.

Виходячи з того, що інформаційні ресурси варто розглядати як складну динамічну систему, здатну до збалансованого саморозвитку, підхід до їх оцінки повинен базуватися на співвідношенні загального з частковим та особливим. Загальне в оцінці буде розкриватися через критерій, часткове — через систему часткових показників, особливе — через узагальнювальний показник.

У зв'язку з цим існує необхідність розробки ряду комплексних показників рівня розвитку інформаційних ресурсів, що відбивають у зведеному вигляді як особливості інформаційних ресурсів даного підприємства, так і однозначну оцінку відповідності їх фактичного рівня потенційному.

Необхідність розробки узагальнювального показника, заснованого на економіко-математичному моделюванні, а не виборі його з системи часткових показників, доведена економічною теорією і практикою.

Моделювання узагальнювального показника методом таксономії [10] на основі часткових показників дозволяє приводити до розмірного вигляду різні монетарні та немонетарні часткові показники різних складових інформаційних ресурсів, що кіль-

кісно і якісно подають оцінку інформаційних ресурсів за трьома напрямками цілей підприємства: маркетинговим, операційним та процесним. Для моделювання рівня розвитку всіх перелічених вище класів інформаційних ресурсів до системи часткових показників були включені наступні: повнота та актуальність інформаційної бази, наявність формального опису бізнес-процесів, витрати на передачу даних, кількість патентів, ноу-хау, ліцензій і т. ін., наявність торгової марки, частка нематеріальних активів в загальній вартості активів, вартість автоматизованої інформаційної системи (AIC), її функціональна повнота, співвідношення витрат ліцензія/впровадження/устаткування AIC, час простоїв в AIC, кількість звернень за технічною підтримкою до AIC, середні витрати програмування для конкретного програмного середовища на одного клієнта, кількість та вартість кожного виду устаткування AIC (серверів, настільних та мобільних персональних комп'ютерів (ПК), мережного та периферійного устаткування), кількість ПК у розрахунку на одного співробітника, рівень системи захисту в AIC, надійність AIC, продуктивність AIC, оперативність AIC, поточні витрати на AIC, їх частка в загальних витратах підприємства, рівень технологій програмного (ПЗ) та технічного (ТЗ) забезпечення, культура впровадження та підтримки ПЗ та ТЗ, витрати на інформаційні технології (IT) та їх питома вага у загальних витратах, фондоозброєність, частка ринку, витрати на рекламу в процентному відношенні до керованих активів, витрати на рекламу в розрахунку на одного клієнта, ефективність інновацій, чисельність персоналу та питома вага управлінського персоналу, коефіцієнт зайнятості працівників, питома вага працівників основної діяльності в складі працюючих, питома вага працівників віком від 28 до 50 років, питома вага працівників з вищою освітою, питома вага працівників, які здобули нові професії у звітному році, питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію у звітному році, питома вага підготовлених службовців, витрати на підвищення компетентності співробітників у розрахунку на одного співробітника, рівень персоналу в галузі IT-грамотності, рівень системи підготовки й перепідготовки кадрів, наявність та рівень наукових і проектних підрозділів, кількість рівнів управління, рівень організаційної структури. Вони відбивають основні характеристики складових інформаційних ресурсів. Деякі часткові показники, наприклад повнота та актуальність інформаційної бази, надійність, продуктивність, рівень керованості та оперативність AIC і т. ін., розраховуються на основі теорії нечітких множин [11]. Система часткових показників повинна бути доповнена узагальнювальним немонетарним показником.

Як узагальнювальний показник пропонується застосовувати таксономічний коефіцієнт [10] рівня розвитку інформаційних ресурсів. Вектор-еталон формується на базі тих же показників, але не фактичних, а потенційних, визначених експертним шляхом. Значення узагальнювального таксономічного показника рівня розвитку інформаційних ресурсів змінюється від нуля до одиниці. Чим ближче значення оцінки до одиниці, тим вищий рівень розвитку інформаційних ресурсів, або тим ближче його значення до оптимального (залежно від цілей дослідження при побудові узагальнювального показника).

Вартісний критерій, що відбиває фінансовий напрямок виміру в збалансованій системі оцінки інформаційних ресурсів, пропонується будувати за допомогою показника ринкової вартості підприємства на сукупну вартість володіння інформаційною системою підприємства (Total Cost of Ownership — TCO) [12] або прибутку на сукупну вартість володіння інформаційною системою. Методика розрахунку сукупної вартості володіння інформаційною системою докладно розглянута в роботі [12].

Апробація підходу до оцінки інформаційних ресурсів на підприємствах Харківського регіону показала, що перспектива подальших розвідок у даному напрямку повинна полягати в розробці системи підтримки прийняття рішень (СППР) щодо управління інформаційними ресурсами з використанням запропонованої збалансованої системи оцінки як основи бази моделей СППР.

Література: 1. Елепов Б. С. Управление процессами использования информационных ресурсов / Б. С. Елепов, В. М. Чистяков. — Новосибирск: Наука. Сиб. отд., 1989. — 236 с. 2. Coase R. M. The Nature of the Firm // *Economics*. — Volume IV. — November. — 1937. 3. Grant R. Toward a Knowledge-Based Theory of the Firm // *Strategic Management Journal*. — Vol. 17 (Winter Special Issue), 1996. 4. Prusak L. Knowledge in Organizations. — Butterworth-Heinemann, Newton, MA, USA, 1997. 5. Sveiby K.-E., Lloyd T. Managing Know-how. — Bloomsbury, London, 1987. 6. Wiig K. Knowledge Management Methods: Practical Approaches to Managing Knowledge-Schema Press, Arlington, TX, USA, 1995. 7. Polanyi M. Tacit Knowledge. — New York, NY: Doubleday Publishers, 1966. 8. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. — New York: Oxford University Press, 1995. 9. Kaplan R., Norton D. The Balanced Score Card. — Boston: HBS Press, 1996. 10. Плота В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Науч. ред. В. М. Жуковской. — М.: Статистика, 1980. — 152 с. 11. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений: Пер. с англ. — М.: Мир, 1976. — 168 с. 12. Мартынович А. TCO, или Как управлять IT-затратами // Компьютерное обозрение // <http://www.management.com.ua/ims/ims023.html>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПРОЕКТИРОВАНИЕМ

Different classifications of risks and the degree of their influence upon the results of investment activity are reviewed in the article. The reasons of risks in investment activity are formulated. The generalized classification of risks connected with investment project planning is offered.

Реальное инвестирование сопряжено с многочисленными рисками, степень влияния которых на его результаты значительно возрастает в переходной рыночной экономике. Это связано с нестабильностью экономической ситуации в стране, колеблемостью инвестиционной рыночной конъюнктуры, использованием в нашей практике новых показателей оценки инвестиционных проектов. Основу совокупного риска при инвестировании предприятия составляют различные виды рисков: экономические, социальные, политические, связанные с осуществлением реальных инвестиционных проектов предприятия. Риск сопровождает реализацию всех видов инвестиционных проектов и зависит от субъективных управленческих решений, отраженных в процессе подготовки конкретных инвестиционных проектов.

Риск является сложной и многоаспектной категорией. Спектр рисков, связанных с осуществлением ИП, чрезвычайно широк. В литературе встречаются десятки классификаций риска. Однако в результате исследования значительного объема литературы можно сделать следующий вывод, что критериев классификации можно назвать сотни. По сути, значение любого фактора ИП в будущем есть величина неопределенная, то есть является потенциальным источником риска. В этой связи предлагается обобщить классификации рисков ИП. Говоря о риске ИП, следует отметить, что ему присущи риски чрезвычайно широкого круга сфер человеческой деятельности: экономические риски, политические риски, технические риски, юридические риски, природные риски, социальные риски, производственные риски

и т. д. Различные подходы к классификации можно объяснить различием целей и задач деятельности.

Целью данного исследования является создание обобщенного перечня классификационных признаков, позволяющего систематизировать различные виды риска инвестиционных проектов.

Важным вопросом в процессе изучения рисков инвестиционной деятельности является их оптимальная классификация. Систематизация всех видов риска способна определить основные характеристики и тем самым выделить определенный риск из ряда других, улучшить понимание изучаемого вида риска, дать надежную информацию для дальнейших решений, связанных с деятельностью по его оценке.

На сегодняшний день встречается много различных классификаций, наиболее распространенной из которых является классификация, предложенная Бланком И. А. [1]. Главным в ней является признак "по видам", так как он является основным параметром их дифференциации в процессе управления. Данная классификация представлена на рис. 1.

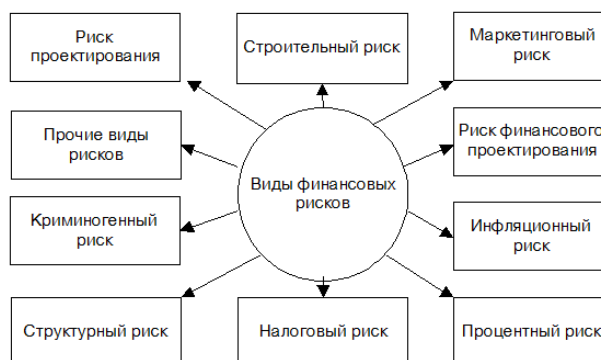


Рис. 1. Классификация видов финансовых рисков, предложенная Бланком И. А.

В своих работах Бузова И. А. [2] классифицирует риск по несколько другим признакам (табл. 1).

Таблица 1

Классификация видов риска, предложенная Бузовой И. А.

По источнику возникновения	систематические; несистематические
По степени ущерба	частичные; допустимые; критические
По времени возникновения	ретроспективные; перспективные

Майорова Е. Н. [3] классифицирует риски в инвестиционном проектировании следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Классификация видов риска, предложенная Майоровой Е. Н.

Проектные риски	Характеристика рисков
1. Задержка введения в эксплуатацию проекта	конструкционные ошибки, недопоставка оборудования
2. Производственный	недостаток ресурсов, перебои в поставках
3. Управленческий	низкий уровень менеджмента
4. Сбытовой	изменения конъюнктуры рынка
5. Финансовый	риски финансовых операций
6. Политический	изменения в законодательстве
7. Форс-мажорный	землетрясения, пожары и т. д.

Существуют также классификации, предложенные Гончаровым А. Б., Абрамовым С. И., Маховиковой Г. А., Щукиным Б. М., Тереховой В. В. и другими авторами [4; 5], в которых производится группировка видов риска в зависимости от причины возникновения, от возможного результата, от поведения партнеров, характера проявления во времени, возможности предвидения и т. д. Исследование и анализ существующих в научной литературе классификаций видов риска позволяет сделать вывод о том, что каждая из них детализирует и производит группировку видов риска по множеству аналогичных признаков. Таким образом, на сегодняшний день отсутствует обобщенная классификация видов риска, которая бы учитывала и подчеркивала все специфические характеристики риска. В данной работе предложен обобщенный перечень классификационных признаков, позволяющих охарактеризовать любой вид риска в зависимости от поставленной задачи (табл. 3).

Таблица 3

Обобщенная классификация рисков в инвестиционной деятельности

Классификационный признак	Вид риска	Характеристика
1	2	3
По сфере возникновения	экономический	вызван возможностью значительных неблагоприятных изменений в экономике страны (уровнем инфляции, внешним долгом, доходом на душу населения, темпами экономического роста и т. д.)
	социально-политический	связан с изменениями политической ситуации в стране (изменениями в законодательстве): геополитические риски, социальные риски

Продолжение табл. 3

1	2	3
В зависимости от факторов, влияющих на уровень риска	естественный	вызван изменениями в экологической обстановке при осуществлении проекта, природными катаклизмами (наводнением, землетрясением)
	внешние	непредвиденные действия государственных органов, изменения конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков, непредвиденные действия конкурентов, коррупция, изменения в предпринимательской деятельности
По масштабам возникновения	локальный	связан с деятельностью отдельной организации, реализующей проект
	глобальный	связан с макроэкономическими изменениями в стране (кредитными, налоговыми и т. д.)
	межстрановой	изменения на мировом рынке, взаимоотношений между странами, мировые масштабные бедствия
По видам предпринимательской деятельности	финансовый	в связи с изменениями на фондовом рынке: валютный, ценовой, риск ликвидности, упущенной выгоды; со снижением доходности: кредитный, процентный; с прямыми финансовыми потерями: биржевой, селективный, риск банкротства
	организационно-коммерческий	маркетинговый, сбытовой, страховой, деловой — определяемый отраслевой спецификой компании, торговый, управленческий
По времени возникновения	производственный	связан с производственной деятельностью: технический, технологический, операционный, транспортный, строительный
	инновационный	вытекающий из неопределенностей в инновационной сфере (недоработки инновационного продукта, технологии)
По времени возникновения	на этапе внедрения проекта	связан с ошибками определения уровня риска из-за недостатка информации или недостаточного владения методами определения уровня риска

Окончание табл. 3

1	2	3
	на этапе реализации проекта	связан с изменениями различных условий при реализации проекта
По степени нанесения ущерба	критический	запланированные действия не выполнены, есть потери
	катастрофический	ведет к разрушению проекта, предприятия

Данная классификация позволяет дать полную характеристику каждому виду риска, тем самым улучшая понимание явления, которое изучается, выделить отличительные черты каждого вида риска, что поможет определить специфику методов оценки и управления им на предприятии.

Таким образом, научная новизна данного исследования состоит в создании обобщенного перечня классификационных признаков для изучения риска. Автором выбраны и охарактеризованы существенные классификационные признаки, добавлен признак "в зависимости от факторов, влияющих на уровень риска", описывающий систему факторов, которые оказывают существенное влияние на появление и уровень риска в инвестиционном проектировании. Данная классификация позволяет комплексно систематизировать различные виды риска, учитывая индивидуальные особенности в зависимости от поставленных целей и решаемых задач. Разработанная классификация дает возможность также получить всестороннюю базовую информацию об оцениваемом виде риска.

Литература: 1. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия. — К.: Эльга, 2003. — 264 с. 2. Бузова И. А. Коммерческая оценка инвестиций. — СПб.: Питер, 2003. — 156 с. 3. Майорова Е. Н. Инвестиционная деятельность. — К.: ЦУЛ, 2003. — 204 с. 4. Маховикова Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии. — СПб.: Питер, 2001. — 101 — 102 с. 5. Щукин Б. М. Анализ инвестиционных проектов. Конспект лекций. — К.: Эльга, — 2002. — 72 с.

*Стаття надійшла до редакції
26.04.2004 р.*

УДК 330

Ткач А. А.

БАЗИСНІ ІНСТИТУТИ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

The major institutions of market infrastructure are analysed. Neoinstitutionalism and modern institutional economic theory are the methodological basis of the analysis. Market institutions in the transitional economy countries are to be established and developed. These issues are considered in the article.

Суттєвими ознаками методології дослідження в інституціональному напрямі економічної теорії є визначення системи інституційних атрибутів, які є іншою сентенцією базисних економічних інститутів.

Гене́за підходів у економічній теорії від неокласичної концепції і "старого" інституціоналізму до нової інституціональної економічної теорії і нової економічної історії, що були визнані і стали активно розвиватись у 90-х роках ХХ століття, знайшли своє відображення в роботах таких вітчизняних економістів, як В. Геєц, А. Гош, А. Гриценко, Р. Капелюшников, В. Кокорев, С. Малахов, Р. Нурєєв, А. Олійник, Б. Пасхавер, В. Радаєв, В. Соболев, В. Тамбовцев, А. Шашитко, А. Чухно, О. Яременко та ін. Основні теоретичні напрямки і складові нової інституціональної економіки започатковані в працях зарубіжних вчених: нова теорія прав власності (А. Алчіян, Л. Аллесі, Д. Бромлі, Х. Демсетц, С. Пейович, Е. Фуруботн), прийняття рішень (Г. Саймон), трансакцій (Д. Бромлі, Дж. Коммонс, О. Вільямсон), трансакційних витрат (А. Алчіян, Р. Коуз, С. Мастен, Д. Норт, О. Вільямсон), контрактів (М. Аокі, Б. Клейн, Я. Джосков, Я. Макнейл, О. Вільямсон, Е. Фама), нова теорія фірми (А. Алчіян, М. Аокі, Г. Демзец) і економічної історії (Б. Вайнгаст, Л. Девіс, Д. Най, Д. Норт, Р. Познер). А присудження Нобелівської премії відомим засновникам інституціоналізму Р. Коузу (1991 р.) і Д. Норту (1993 р.) стало резонансним проявом загального визнання нової програми інституціоналізму.

Використання основних положень нової інституціональної економічної теорії створює нетрадиційні можливості аналізу сутності трансформаційних процесів у перехідних економіках, складовою частиною яких є формування інститутів ринкової інфраструктури. "Колишнім комуністичним країнам радять перейти до ринкової економіки, — зауважував Р. Коуз, — і їхні лідери хочуть цього, але без відповідних інституцій неможлива жодна якоюсь мірою значна ринкова економіка" [1, с. 310].

Завданнями статті є дослідження таких базисних інститутів ринкової інфраструктури, як відносини власності і трансакційні витрати з позицій неінституціоналізму і нової інституціональної економічної теорії.

Інституціоналізм як інструмент дослідження поряд з іншими завданнями передбачає з'ясування того, який з його сучасних напрямів найбільш адекватно відповідає потребам аналізу сучасного стану та перспектив розвитку інфраструктури ринку. Серед існуючих течій сучасного інституціоналізму можна виділити наступні: соціально-психологічну, соціально-правову, емпіричну, соціальну і нову інституціональну економічну теорію. Перші три напрями можна об'єднати під загальною назвою — традиційний інституціоналізм, а два останніх розділити на неінституціоналізм

і нову інституціональну економічну теорію. Якщо традиційний інституціоналізм є в більшій мірі альтернативою класичній політекономії, то з'ясувати місце неоінституціоналізму й нової інституціональної економічної теорії набагато складніше.

Неоінституціоналізм, залишаючи ядро неокласики незмінним, поповнюється новими для економічного аналізу факторами, які раніше були зовнішніми стосовно неокласичної теорії, ідеологією, нормами і правилами поведінки, законами, традиціями, сім'єю тощо.

Засновником неоінституціоналізму вважають Р. Коуза, який зауважив, що немає рації вивчати обмін без специфікації інституціональної структури, в якій відбувається торгівля, адже це позначається і на стимулах виробничого процесу, і на трансакційних витратах [1, с. 316]. Саме в його працях були сформульовані положення, які пізніше стали дослідницькою програмою неоінституціоналізму. Серед них слід виокремити [2, с. 30 – 31]:

необхідність відмовитися від абсолютизації використання ринкового цінового механізму як єдиної форми регулювання і взаємодії хоча б тому, що це призводить до збільшення трансакційних витрат (вивчення цін, ведення переговорів, укладання контрактів, контроль, пошук компромісів у суперечках тощо);

потребу враховувати трансакційні витрати;

введення до економічного аналізу трансакційних витрат, які не тільки є основним чинником під час прийняття рішення про будь-який обмін, укладання контрактів, але й визначають, "що і скільки виробляти?";

перехід, який кардинально змінює розуміння важливості правових відносин в оцінці закономірностей розвитку сучасної економічної системи в економічному аналізі від абстрактних нульових трансакційних витрат (С. Пігу) до прагматичних додатних трансакційних витрат;

дотримання у своїй діяльності правових норм, оскільки на ринку торгують не предметами, а правами з виконання певних дій, якими володіє певний індивідуум і які встановлює правова система, тому що в реальному світі позитивних трансакційних витрат процедура узгодження інтересів сторін обміну за допомогою цінового механізму досить витратна;

існування зв'язку між економічною і правовою системами суспільства, який економічною теорією недооцінюється;

"вибір між організацією в межах фірми й через ринок" як центральну проблему аналізу [1, с. 317].

Нова інституціональна економічна теорія, тобто новий інституціоналізм (О. Вільямсон), — це модифікована неокласична дослідницька програма, тоді як традиційний інституціоналізм є дослідницькою про-

грамою, що базується на таких принципах, як методологічний індивідуалізм, раціональність, економічна рівновага. Нова інституціональна економічна теорія, на думку А. Шастітко, за своїм станом не передбачає відмови від основних принципів методологічного індивідуалізму як засобу з'ясування сутності суспільних процесів [3, с. 33], який передбачає визначення колективних утворень на основі діяльності окремих людей. Основними складовими дослідницької програми нового інституціоналізму є:

умови й результати виникнення різних інститутів (настанов);

вплив системи управління (відповідних способів забезпечення їх дотримання) і форм економічної організації на поведінку економічних елементів і розміщення обмежених ресурсів;

заснування підвалін різноманітності форм організації економічної діяльності в рамках інституціонального середовища [3, с. 31].

Очевидно, мають рацію ті автори, які вважають що нова інституціональна економічна теорія (А. Шастітко), яку в більшості випадках, особливо в зарубіжних публікаціях, називають "новою інституціональною економікою" (А. Олійник, О. Вільямсон, Д. Норд та ін.), за своїми суттєвими ознаками дає можливість виділити її в окремий напрям економічної теорії поряд з неоінституціоналізмом. На це, певною мірою, звертає увагу і структуризація течій інституціоналізму, запропонована А. Олійником [2, с. 27].

Методологія аналізу в неоінституціоналізмі базується на з'ясуванні видів і характеру інститутів за допомогою інтересів і поведінки індивідуумів, які використовують їх для координації своєї діяльності. Як і в неокласичній теорії, відправною точкою в аналізі інститутів стає індивідуум. А. Олійник порівнює неоінституціоналізм з неокласичною теорією як теорією індивідуального вибору, особливості якої, в свою чергу, залежать від використання концепції повної чи обмеженої раціональності [2, с. 31].

Здійснюваний індивідуумами раціональний вибір, збалансованість на ринку, яка існує завжди і співпадає з оптимумом Парето, переваги індивідуумів постійні й мають екзогенний характер, тобто на них не впливають зовнішні фактори. Всі ці характеристики складають "жорстке ядро" неокласики, й без них не будується ні одна модель економічного аналізу в цій теорії. Неоінституціоналізм вносить зміни тільки в оболонку неокласичної теорії, залишаючи без зміни її ядро.

Останнім часом в роботах західних вчених методологічний індивідуалізм як теоретична основа неокласики піддається різкій критиці. "Відмова провідних економістів новоінституціоналістського напрямку

від методологічного індивідуалізму, — зазначав Д. Ходжсон, — велика подія 90-х років" [4, с. 10].

Д. Норт в одній із недавніх статей поставив під сумнів концептуальну ознаку неокласики про повну раціональність індивідуумів, звернувши увагу на досягнення науки у сфері свідомості (мислення) й відзначивши значимість розуміння процесів пізнання й середовища (соціуму), в якому вони відбуваються [4, с. 11].

Виступаючи з Нобелівською лекцією (1991 р.), Р. Коуз закликав "активізувати дослідження, які збільшують наше розуміння того, як працює реальна економічна система", а для цього потрібно більше емпіричних досліджень [1, с. 318]. Наполегливі вимоги обмежитись описовим "реалізмом" і збирати якнайбільше інформації або створювати якомога більш детальні картини конкретних економічних інститутів в інституціоналізмі є фатальною помилкою (Д. Ходжсон), тому що в принципі не можливо досягти більш точного й адекватного розуміння економічної реальності, якщо покладатися виключно на спостереження і збір даних. Наука не може розвиватись без теоретичних схем, моделей, гіпотез, і жодні спостереження за дійсністю не є вільними від теорій або концепцій, а, навпаки, базуються на них.

Економічна теорія інфраструктури ринку значною мірою формується під впливом інституціоналізму, хоча й не обмежується ним. Погляд на інфраструктуру ринку з позицій нового інституціоналізму зумовлюється, перш за все, потребою створення й розвитку інститутів ринку в країнах з перехідною економікою. Саме нова інституціональна економічна теорія, базуючись на теорії прав власності, трансакційних витрат, контрактів, на думку автора, найбільшою мірою відповідає вказаним завданням. Але, звичайно, слід мати на увазі теоретичні надбання й інших економічних течій економічної думки — посткейнсіанства і марксизму. Необхідно не стільки розвивати новий інституціоналізм, скільки синтезувати найбільш раціональні елементи новоінституціоналістського, посткейнсіанського і марксистського аналізів [4, с. 55].

Інтегральний підхід до аналізу теоретичних основ дослідження дозволяє виділити основні базисні інститути ринкової інфраструктури, до яких слід віднести власність, трансакційні витрати, контрактівні відносини, інформацію.

Найважливішим базовим інститутом ринкової інфраструктури вважаються відносини власності, оскільки саме зміна форм власності повинна генерувати трансформацію всіх складових економічної системи суспільства в напрямку до ринку, включаючи інфраструктуру.

Економічна теорія прав власності сформувалася поступово, починаючи від Кодексу Наполеона, який

ліг в основу громадянських кодексів ряду європейських країн, і набула значного розвитку в працях видатних зарубіжних економістів середини і другої половини XIX століття, таких, як Р. Коуз, А. Алчіян, Г. Демзец, Д. Норт, О. Е. Вільямсон та ін. У зарубіжній літературі наголошується на тому, що права власності набувають трьох форм: право користування, право одержувати прибуток і право вносити зміни в зміст і форму об'єкта [2, с. 26 – 27].

У наукових дослідженнях останніх двох десятиліть сформувались два підходи до визначення власності. Перший полягає в тому, що відносини власності є безпосередньо базисними, а власність — категорія економічна (А. Смірнов, К. Хубієв та ін.). Представники другого кваліфікують власність як відношення надбудови і включають його в коло категорій права (В. Шкрєдов, А. Чепуренко та ін.) [5, с. 40].

По-перше, та обставина, що в останні роки збільшилась кількість досліджень, присвячених питанням власності, свідчить про невирішеність питання, а, по-друге, практика приватизації в країнах СНД показала, що відсутність єдиної теорії власності має своїми наслідками безліч помилок у процесі приватизації й значні матеріальні втрати. Зміна форм власності шляхом приватизації в країнах з перехідною економікою стала, по суті, першим полігоном для випробування шляхів і методів специфікації прав власності в реаліях переходу від державної до приватної власності.

Серед інших сучасних вчених необхідно виділити Е. Фуруботна і Р. Ріхтера, які дають визначення прав власності з точки зору прийняття господарських управлінських рішень: "Права власності визначають економічне або матеріальне становище кожного індивідуума відносно інших членів суспільства. Вони створюють умови для децентралізації прийняття рішень" [6, р. 271].

Власністю є відносини між людьми з приводу відчуження-привласнення речей як послідовна зміна процесу відчуження на стан привласнення з наступним переходом у процес привласнення і стан відчуженості. Найсуттєвішою рисою відносин власності є привласнення. Якщо суб'єктом відносин з приводу привласнення виступає індивід, то це означає встановлення верховенства його волі відносно речі. Але це можливо лише тоді, коли таке відношення особи до речі буде загальноновизнаним. Якщо розглядати інші форми власності, то привласнення буде полягати в перетворенні речі в об'єкт волі колективу або державної волі. У цьому вольовому моменті й полягає специфічна визначеність привласнення.

Специфікація прав власності як процес знаходить своє відображення в наборі правил, які суттєво

залежать від конкретного ресурсу й історичних обставин. Важливою умовою подальшого розвитку ринкових перетворень в Україні є специфікація прав власності, тобто закріплення за кожною правочинністю чітко визначеного власника. Це означає, що, коли в кожній правочинності є свій виключний власник, право власності повністю специфіковано, а доступ до нього інших суб'єктів обмежений.

Під специфікацією прав власності потрібно розуміти створення в тій чи іншій формі режиму виключного використання речі. Даний режим передбачає визначення суб'єкта, володіючого таким виключним правом об'єкта, відносно якого відповідний склад правочинностей може бути реалізований, механізму наділення правами та їх передачі [3, с. 154].

Результати первинної приватизації в країнах з державною власністю засвідчили недосконалість розподілу правомочності суб'єктів власності. Очевидно, що первинна приватизація не змогла досягти оптимальної структури власності, тобто такого становища, за яким кожна із правочинностей знаходиться в руках власника, зацікавленого в найбільш ефективному її використанні. Зміна форм власності відбувалась без ґрунтовного дослідження наслідків, а головне, без прогнозування того, як вплине зміна правочинностей на діяльність потенційних власників, чи зможуть вони ефективно скористатися своїми правами. І тільки після масового припинення роботи приватизованих підприємств з'явилися пропозиції, а пізніше й рішення про необхідність проведення приватизації в напрямі пошуку "ефективного власника". Тепер стає очевидним, що політика приватизації без глибокого наукового опрацювання її підґрунтя значно загальмувала процес реформ, і наслідки цього будуть відчутні ще довго. Крім того, форми й методи приватизації, які використовувались лише з огляду на наукові доробки прихильників ліберально-монетаристського напрямку в економічній теорії, не враховували деяких суттєвих положень неоінституціоналізму, перш за все, присвячених аналізу не тільки приватної, а й інших форм власності (акціонерної, колективної, державної), зіставленню їх ефективності в забезпеченні становлення ринкових відносин. Проведення такого аналізу прав власності стосовно інфраструктури ринку певною мірою доповнює і розширює уявлення економічної теорії і практики з питань подальшого реформування суспільства.

Виходячи зі сформульованої сутності ринкової інфраструктури як сукупності норм і правил, а також організацій, які забезпечують виконання та контроль за їх дотриманням, дуже важливо зазначити, що право власності є фундаментом останніх. Тому інституціональні зміни прав власності започатковують

правові й економічні основи формування і розбудови ринкової інфраструктури.

Також слід зазначити, що інституціональні зміни в суспільстві не повинні обмежуватись приватизацією. Вона має сенс лише тоді, коли в результаті її проведення економіка починає працювати більш ефективно і покращується життя громадян. Ю. М. Пахомов вважає, що приватна власність повинна визрівати природним шляхом; в наших умовах це означає її підтримку державою [7, с. 300].

Другим базисним інститутом ринкової інфраструктури є теорія трансакційних витрат. Зв'язок виявляється в тому, що чим менше розвинена загальноекономічна інфраструктура й інститути ринку, тим значніші трансакційні витрати. Так, за даними Дж. Воліса і Д. Нортона, трансакційні витрати, які виникають при просуванні товару на ринки США (як-от: витрати, пов'язані з банківськими операціями, фінансуванням, страхуванням, оптовою та роздрібною торгівлею або обслуговуванням фахівцями — юристами, бухгалтерами тощо), в минулому столітті збільшились з 25% до 45% національного доходу. Отже, трансакційні витрати досягли значного розміру і невпинно зростають. Якщо зважати на те, що ВВП США наприкінці минулого тисячоліття перевищив 8 трлн. дол. і становить близько третини світової його величини, то трансакційні витрати складають близько 4 трлн. дол. [8]. В Україні, за деякими оцінками, дуже низький рівень очікування забезпечення виконання контрактів вітчизняними підприємцями, що свідчить, принаймні, про два негативні чинники інституціонального характеру: специфікація прав власності має переважно віртуальний характер, а трансакційні витрати досягають майже 70% [9].

Трансакційні витрати, на думку Д. Нортона, становлять частину виробничих витрат, а в сукупні витрати він включає витрати виробничих факторів (землі, капіталу, праці), використаних для зміни фізичних властивостей — "трансформації фізичних атрибутів" — товару (розміру, ваги, кольору, розміщення, хімічного складу тощо) і трансакційних витрат на визначення, захист і нагляд за дотриманням прав власності й на товари (права користування товарами, отримувати прибуток з їхнього використання, право вилучати та обмінювати товари) [10, с. 41].

О. Е. Вільямсон вважає, що до категорії прав власності й узгодження економічних інтересів з позиції економічної теорії трансакційних витрат потрібно додати тезу про важливу роль допоміжних інституцій *ex post* кожного контракту [10, с. 29].

В. П. Соболев прямо вказує на те, що ринкова інфраструктура є не що інше, як інституційована

трансація [11, с. 12]. Розвиваючи вказане положення, автор аналізує причини зростання трансаційних витрат і вперше розкриває механізм їх взаємодії з ринковою інфраструктурою.

Відповідно до концепції неокласичної теорії одним із головних постулатів про мотивацію поведінки суб'єктів ринку і прийняття ними відповідних рішень є повне володіння інформацією. Дослідження показують, що особливий вплив на зростання трансаційних витрат має малодоступність чи недостатність, а головне, висока вартість інформації, що породжує необхідність розвитку відповідних інститутів ринкової інфраструктури для їх зменшення. Значні витрати на інформацію, вважає Д. Норт, є ключем для розуміння трансаційних витрат, які складаються з витрат оцінки корисності можливостей об'єкта обміну й витрат забезпечення прав і примусу їх дотримання. Саме витрати оцінки і примусу є джерелом соціальних, політичних і економічних інститутів [10, с. 46].

Тривалий час панування неокласичної теорії, в якій основою аналізу виступали виробничі витрати, роль трансаційних витрат недооцінювалась, і можливості економії на них вважались несуттєвими. Але неспроможність або природні вади ринку змусили звернути увагу на нестандартну практику укладання угод, хоча з'ясування їх суті більше пов'язувалося з діями монополістів. Насправді трансаційні витрати перешкоджають, а іноді й повністю блокують формування ринків. Даний висновок базується на тому, що створення інфраструктури ринкової економіки забезпечується відповідно до положень неокласичної теорії дією цінового механізму. Якщо ж процес створення інфраструктури підпорядкований регуляторній діяльності певних інституцій (держави, фірми тощо), то це може суттєво знизити трансаційні витрати. Головна причина цього полягає в тому, що зменшується невизначеність, яка виникає при вирішенні проблеми створення інфраструктури.

Таким чином, дослідження трансформаційних процесів у країнах з перехідною економікою дозволили сформулювати й проаналізувати важливі базисні інститути ринкової інфраструктури: власність і трансаційні витрати.

Новизна дослідження полягає в тому, що вперше виділені базисні інститути ринкової інфраструктури, проаналізовані причини зростання трансаційних витрат і вперше розкрито механізм їх взаємодії з ринковою інфраструктурою.

Практична значимість пов'язана з можливістю сформулювати основи регуляторної політики з розвитку інституцій ринкової інфраструктури. Слід розрізнити базисні інститути і базисні елементи рин-

кової інфраструктури, відмінність і специфіка яких повинна стати предметом подальших досліджень.

Література: 1. Коуз Р. Г. Нобелівська лекція (1991): Інституціональна структура виробництва (Природа фірми: походження, еволюція і розвиток) / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінера; [Пер. з англ. А. В. Куликова; наук. ред. перекл. В. П. Кузьменко. — К.: А.С.К., 2002. — С. 308 – 320. 2. Олейник А.И. Институциональная экономика: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 416 с. 3. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. — М.: ТЕИС, 2002. — 592 с. 4. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. — М.: Дело, 2003. — 464 с. 5. Покрытан А. Некоторые вопросы анализа и реформирования отношений собственности / А. Покрытан, В. Гринчук // Экономика Украины. — 2003. — №11. — С. 40 – 46. 6. Institutions and Economic Theory: The contribution of the New Institutional Economics. — The University of Michigan Press, 1997. — 542 p. 7. Пахомов Ю. Н. Пути и перепутья современной цивилизации / Ю. Н. Пахомов, С. Б. Крымский, Ю. В. Павленко. — К.: Международный деловой центр, 1998. — 432 с. 8. Пороховский А. А. Национальные рыночные модели экономического развития // Российский экономический журнал. — 1997. — №11 / 12. — С. 90 – 91. 9. Акімова І. Діловий клімат протягом 1999 – 2002 рр.: нічого не змінилося / І. Акімова, О. Кузяків // Дзеркало тижня. — 2002. — 17 травня. — №18. 10. Норт Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. — К.: Основи, 2000. — 188 с. 11. Соболев В. М. Формування ринкової інфраструктури в перехідній економіці індустріального типу. Автореф. дис... докт. екон. наук. — Харків, 1999. — 40 с. 12. Вільямсон О. Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. — К.: Вид. "Артек", 2001. — 472 с. 13. Федько В. П. Інфраструктура товарного ринку / В. П. Федько, Н. Г. Федько. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2000. — 512 с.

*Стаття надійшла до редакції
24.03.2004 р.*

УДК 338.504

**Дмитрієва Е. А.
Верниченко А. А.**

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОБЛАСТИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В ГОРНОРУДНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ

The problem of information support of realization of the regional policy directed on achieving accelerated economic, ecological and social progress is considered in the article (ore mining regions of Ukraine are taken as an example). Types and forms of effects of ore mining operations on the environment components

and human life are analysed. The tasks of the regional environmental monitoring system are formulated, its organizational and functional structures are outlined and proposals as to organization of the pilot environmental monitoring system in the area affected by the Poltava Ore Enrichment Plant are developed.

Одной из основных задач, которая стоит перед Украиной на современном этапе, является решение на различных уровнях (государственном, региональном, локальном) проблемы достижения ускоренного экономического, экологического и социального прогресса. В экономике страны необходимо соединить элементы постсоциалистического хозяйствования с новыми рыночными механизмами на фоне современных тенденций глобализации и регионализации, которые активно развиваются в мировом экономическом пространстве. В рамках данной проблемы особого внимания заслуживают вопросы современных трансформаций в макроэкономике и региональных системах, экономико-экологические аспекты социально-экономического развития, концептуальные основы управления техногенно-экологической безопасностью в контексте устойчивого развития [1].

В настоящее время в Украине под влиянием разнообразных исторических, природно-географических и экономических факторов значительно возросла территориальная дифференциация уровня экономического развития, экологического благополучия и возможностей социального обеспечения граждан.

Современные проблемы регионального развития тесно взаимосвязаны с использованием внутреннего потенциала региона. Они могут быть решены лишь на основе качественно новой региональной политики, основные положения которой определены и должны быть реализованы согласно Указу Президента Украины от 25 мая 2001 г. №341/2001.

Главная цель региональной политики Украины заключается в создании условий для динамического, сбалансированного социально-экономического развития регионов и страны в целом, повышения уровня жизни населения, обеспечения эффективного использования потенциала регионов, повышения действенности управленческих решений в области природопользования.

Для достижения указанной стратегической цели необходимы изучение и оценка внутреннего потенциала каждого региона, разработка комплекса организационных, экономических и других механизмов его использования.

Интегральный ресурс региона выступает как единство его с природной, хозяйственной (созданной человеком) и социальной составляющими, поскольку они — необходимые условия обеспечения жизнедеятельности человека и как таковые являются ценностями, имеющими реальную стоимость,

а следовательно, и ресурсами региональной социально-экономической системы.

Природно-ресурсная составляющая регионального потенциала включает земельные, водные ресурсы, полезные ископаемые, ресурсы растительного и животного мира, рекреационные ресурсы и т. д. В последние годы в качестве особого вида природного ресурса предложено рассматривать ассимилирующую способность объектов окружающей среды, то есть способность их противостоять определенному уровню антропогенного воздействия без нарушения основных структурно-функциональных характеристик систем.

Для практической реализации региональной политики необходима объективная, достоверная информация об экологическом состоянии объектов окружающей природной среды и уровне антропогенной нагрузки, которую они испытывают. Проблема информационного обеспечения природопользования особенно актуальна в техногенно нагруженных регионах, к числу которых относятся районы размещения горнорудных производств.

Сбор, обработку, хранение и анализ информации о состоянии окружающей природной среды (ОПС), прогнозирование ее изменений и разработку научно обоснованных рекомендаций для принятия эффективных управленческих решений призвана обеспечить система экологического мониторинга (СЭМ). Основные принципы и задачи ее организации, состав ведомств, которые должны принимать участие в осуществлении мониторинга, а также распределение заданий и функций между ними изложены в документе [2].

Согласно Постановлению Кабинета Министров [3], СЭМ Украины является государственной межведомственной макросистемой с тремя иерархическими уровнями: национальным, региональным и локальным. Совершенствование существующей в стране системы мониторинга должно идти по пути разделения функций между различными уровнями. В частности, региональная система экологического мониторинга (РСЭМ) призвана прежде всего способствовать решению конкретных региональных экологических проблем.

Организация системы экологического мониторинга в горнорудных регионах имеет свою специфику. Это связано с тем, что воздействие горнорудных предприятий по сравнению с другими производствами характеризуется комплексностью и достаточно высокой интенсивностью влияния на все элементы ОПС: атмосферный воздух, поверхностные и подземные воды, земную поверхность, недра, флору и фауну [4 – 5].

Общие запасы и содержание в рудах основного и сопутствующих полезных компонентов, состав и сложение руд, вмещающие и перекрывающие горные породы, геологические, гидрогеологические

и инженерно-геологические условия определяют схему технологии обогащения и переработки руд и горнотехническую схему разработки месторождения. От указанных факторов, а также характера и уровня геохимической активности вмещающих пород зависит степень воздействия горнорудного производства на ОПС.

Суммарная техногенная нагрузка в районе размещения горнорудного производства включает следующие виды нарушений: геомеханические, гидродинамические, аэродинамические, биоценоотические, а также загрязнение литосферы, гидросферы, атмосферы и биообъектов.

К геомеханическим нарушениям относятся изменения, происходящие в почвенном слое, подстилающих породах и массиве горных пород в результате различных процессов, связанных с выемкой полезных ископаемых.

Аэродинамические нарушения в зоне влияния горнорудного производства могут возникать в результате возведения высоких сооружений, отвалов, глубоких выемок. Они проявляются в изменении динамических характеристик воздушных потоков, образовании новых микроклиматических условий на прилегающих территориях.

Гидродинамические нарушения в горнорудных регионах связаны с изменением гидрографической сети региона, нарушением естественного гидрологического режима поверхностных и подземных вод, с такими явлениями, как подтопление и осушение территории. Так, например, в Криворожском железорудном регионе нарушение пород сопровождается развитием техногенной трещиноватости и повышением водонепроницаемости пород, которые благоприятствуют формированию значительного водопритока — до 45 – 50 млн. м³ воды в год [6]. Наличие слабопроницаемых поверхностных пород и размещение в регионе значительного количества шламохранилищ (хвостохранилищ) общей площадью 71 км², в которых сосредоточено 1,4 км³ водонасыщенных отходов, в основном хвостов обогащения железных руд, обусловили подтопление земель на площади до 500 км² [6]. Подтопление и проседание грунтов в процессе их водонасыщения относят к наиболее опасным инженерно-геологическим процессам, которые могут вызвать серьезные нарушения в состоянии промышленных и жилых агломераций.

Биоценоотические нарушения связаны с изменением условий существования исходных биоценозов. Наиболее часто возникающая форма этого вида нарушений — повреждение и уничтожение растительности, распугивание и уничтожение представителей фауны, трансформация микробценозов и, как следствие, изменение структурных и функциональных характеристик экосистем, уменьшение видового разнообразия и снижение устойчивости биоценозов к антропогенному воздействию.

К числу наиболее существенных нарушений ландшафтов, происходящих под воздействием горнорудного

производства, относят деформацию массива пород и земной поверхности, образование выемок и насыпей, строительство зданий и сооружений, промплощадки, создание транспортных, энергетических и других коммуникаций.

При добыче руды, наряду с непосредственным нарушением земной поверхности, при производстве горных работ происходит загрязнение прилегающей территории, возникают очаги эрозии. Почвенный слой подвергается физическому, механическому и химическому воздействию.

Интенсивная производственная деятельность ведет к истощению содержащихся в недрах запасов полезных ископаемых, их разубоживанию, к структурному, гидрогеологическому и химическому изменению недр. В настоящее время потери на железорудных карьерах минеральных ресурсов составляют от 2 до 7%, а их разубоживание — 2 – 4% [5].

В крупных горнорудных регионах значительные количества загрязняющих веществ поступают в атмосферный воздух, в их числе: пыль, сернистый ангидрид, окись углерода, сероводород, окислы азота и другие соединения. Максимальная приземная концентрация загрязняющих веществ в атмосферном воздухе возникает при неблагоприятных метеорологических условиях — опасной скорости ветра, устойчивом состоянии атмосферы и максимальной температуре воздуха в момент выброса.

Загрязнение воздуха при открытой добыче руды имеет место при всех основных производственных процессах и при эксплуатации производственных объектов промплощадки.

Мощным периодическим источником загрязнения атмосферного воздуха пылью и газами являются массовые взрывы на карьерах. В настоящее время объем массового взрыва достигает 2 млн. м³ взорных горных пород. За один массовый взрыв выбрасывается в атмосферу 100 – 250 т пыли и 6 000 – 10 000 м³ вредных газов [5]. Пылегазовое облако при массовом взрыве выбрасывается на высоту 150 – 300 м, в своем развитии оно может достигать высоты 16 км и распространяться по направлению ветра на значительные расстояния (до 10 – 14 км).

Значительные количества пыли поступают в атмосферный воздух с сухих пляжей хвостохранилищ. О значении указанного источника загрязнения можно судить по тому, что с 1 га сухой поверхности хвостохранилищ может уноситься до 2 – 5 кг дисперсной пыли в сутки, площадь же хвостохранилищ на горнорудных предприятиях, где производится обогащение, может достигать 300 – 1 000 га.

Загрязняющие вещества поступают в атмосферный воздух при работе технологических линий по производству окатышей, а также котлоагрегатов. Общий валовый выброс от указанных источников, даже при использовании газо-

очистного оборудования, составляет, например, для Полтавского ГОКа, по данным УкрНЦТЭК, 8 426,94 т/год (таблица).

Таблица

**Состав загрязняющих веществ,
поступающих в атмосферный
воздух в районе ПГОКа**

№п/п	Наименование вещества	ПДК м. р. ОБУВ, мг/м ³	Класс опасности	Выбросы загрязняющих веществ, т/год
1	Азота двуокись	0,085	2	3 632,147
2	Азота окись	0,4	3	573,983
3	Углерода окись	5,0	4	3 901,203
4	Пыль неорганическая, содержащая SiO ₂ < 20%	0,5	3	319,607

Разработка месторождений железной руды приводит также к количественному и качественному истощению водных ресурсов, если не предпринимаются специальные водоохранные меры или их недостаточно. Основные причины качественного истощения водных ресурсов горнорудных регионов — это их загрязнение и засорение.

Засорение поверхностных вод указанных регионов происходит в результате поступления в них разнообразных нерастворимых в воде примесей, негативно влияющих на состояние русел водных объектов. Источниками засорения поверхностных вод в зоне влияния горнорудных производств являются дождевые и талые сточные воды с промплощадки, отвалов, откосов, площадок уступов, а также карьерные и дренажные сточные воды.

Загрязнение водных ресурсов связано с поступлением загрязняющих веществ с атмосферными осадками, поверхностными, производственными и недостаточно очищенными хозяйственно-бытовыми сточными водами. Существенные изменения состава и свойств воды водных объектов может происходить также в результате неорганизованного сброса карьерных или дренажных вод.

При использовании гидравлических способов разработки и переработки руды значительных объемов достигают технологические сточные воды. Наиболее мощными (в количественном и качественном отношении) источниками загрязнения водных ресурсов горнорудных регионов являются обогатительные фабрики, хвостохранилища, шламохранилища, испарители и другие промышленные объекты. Основные загрязняющие ингредиенты: взвешенные вещества, соли, нефтепродукты, соединения железа и др.

Не менее серьезным следствием влияния горнорудного производства является интенсивное загрязнение подземных водоносных горизонтов. По данным, приведенным в работе В. И. Ремизова и В. В. Касьяненко [6], инфильтрация загрязненных вод, на-

пример, с территории ЮГОКа из накопителей и с территории левобережных отвалов привела к повышению уровня грунтовых вод и формированию техногенного водоносного пласта мощностью до 11 м, насыщенного высокоминерализованными (до 25 г/дм³) щелочными, жесткими, агрессивными к бетону водами.

В связи с существенными изменениями экологических условий в зоне влияния горнорудных производств происходят нарушения в структуре сложившихся биоценозов, снижается продуктивность лесных массивов и урожайность сельскохозяйственных культур, ухудшается качество сельскохозяйственной продукции и условия жизнедеятельности людей в близлежащих населенных пунктах.

При столь разноплановом и значительном влиянии горнорудного производства на все компоненты окружающей природной среды необходимо осуществление комплекса природоохранных мероприятий, позволяющих предотвратить либо снизить до приемлемого уровня возможный ущерб: экологический, экономический и социальный. Для выбора и обоснования природоохранных мер, в том числе предупреждающего характера, необходима организация региональной системы экологического мониторинга, включающей два блока — блоки режимного и оперативного мониторинга.

При этом система экологического мониторинга в зоне влияния горнорудного производства должна представлять собой не пассивную систему измерений и регистрации текущего состояния объектов окружающей среды, а активную систему контроля и поддержки экологической безопасности функционирования указанного производства с реализацией управленческих решений, выработанных на основе данных экологического мониторинга. В задачи РСЭМ входит информационное обслуживание органов государственной власти, органов местного самоуправления, а также обеспечение экологической информацией населения региона.

В общем виде возможная организационная структура СЭМ в горнорудном регионе представлена на рисунке. Для реализации этой структурной схемы в состав РСЭМ должен быть включен ряд функциональных подсистем:

- 1) мониторинга источников антропогенных воздействий на ОПС и условия жизнедеятельности населения, анализ существующего и ожидаемого состояния источников воздействия, выявления аварийно опасных объектов;
- 2) мониторинга уровня антропогенного воздействия на экосистемы и природные ресурсы (в настоящее время и в перспективе); оценки роли отдельных техногенных источников в общей антропогенной нагрузке, ее территориальной дифференциации;
- 3) мониторинга уровня антропогенного воздействия на условия жизнедеятельности населения (в настоящее время и в перспективе);

4) мониторинга последствий антропогенных воздействий на экосистемы и природные ресурсы;

5) мониторинга последствий антропогенных воздействий на условия жизнедеятельности населения (в настоящее время и в перспективе);

6) мониторинга характерных для региона фоновых значений показателей состояния ОПС и факторов, способных влиять на уровень антропогенной нагрузки и состояние ОПС;

7) определения соответствия состояния экосистем и природных ресурсов установленным нормативам (в настоящее время и в перспективе), выявления причин их нарушения;

8) определения соответствия условий жизнедеятельности населения установленным нормативам (в настоящее время и в перспективе) и выявления причин возможных нарушений;

9) формирования управленческих решений по результатам подсистем 6 – 8;

10) оценки результатов принятия управленческих решений в системе "горнорудное производство — окружающая природная среда — население".

Каждая из указанных подсистем РСЭМ должна иметь каналы информации, представленные соответствующими блоками измерений и наблюдений, а также блоками моделирования соответствующих физических, химических, биологических и социальных процессов.

Необходимый этап создания региональной сети экологического мониторинга — уточнение расположения пунктов наблюдений (поскольку многие из них создавались несколько десятилетий назад), перечня и периодичности за контролем экологическими параметрами.

Учитывая разнообразие как техногенных воздействий горнорудных производств на состояние объектов ОПС и условия жизнедеятельности населения, так и их последствий, следует выделить наиболее приоритетные экологические проблемы, с тем чтобы РСЭМ была проблемно ориентирована. В зависимости от конкретных условий региона это может быть: эрозия или закисление почв, подтопление территорий, антропогенное эвтрофирование водных объектов, загрязнение атмосферного воздуха и др. Указанный подход позволяет осуществить ранжирование показателей экологического состояния объектов ОПС и условий жизнедеятельности населения по степени их приоритетности для анализа выделенных экологических проблем. Так, например, при высоком уровне загрязнения атмосферного воздуха особую значимость приобретают биоиндикационные характеристики. Причем биоиндикаторы могут быть использованы и как накопители загрязняющих веществ, и как показатели экологических нарушений в функционировании наземных экосистем [7].

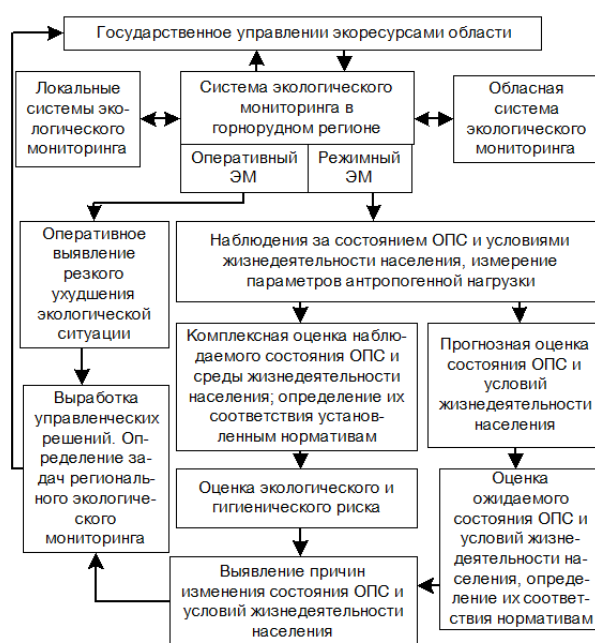


Рис. Организационная структура СЭМ в горнорудном регионе

При угрозе деформации толщи пород в результате просадок необходимо контролировать насыщение влагой подстилающих пород и уровень верховодки относительно поверхности. При загрязнении почв в регионе горнорудного производства показательными могут быть микробиологические и энзиматические характеристики; при качественном истощении поверхностных вод — показатели потенциальной самоочищающей способности и антиокислительной активности воды, интенсивность ферментативных процессов в донных отложениях, результаты биотестирования и т. д.

Региональная система экологического мониторинга должна иметь связь с областной системой мониторинга и включать информацию локальных систем.

При нормальном функционировании горнорудного производства, согласно имеющимся данным, изменения в состоянии объектов ОПС и условия жизнедеятельности населения в регионе меняются достаточно медленно, поэтому систематичность РСЭМ в штатных условиях может обеспечить большую дискретность наблюдений и измерений.

Необходимым элементом РСЭМ должны стать оценки экологического риска, связанного с состоянием ОПС. Введение оценок риска как наиболее интегральных характеристик будет способствовать более тесной связи экологического мониторинга с медико-биологическим, социальным и другими видами мониторинга.

По материалам РСЭМ должны устанавливаться общие квоты на сброс и выброс загрязняющих ве-

ществ, разрабатываются экологические нормативы, проводится проверка эффективности природоохранных мероприятий в регионе, формируются региональные экологические программы.

Для обеспечения экологической безопасности функционирования горнорудного производства, своевременного выявления превышения допустимых значений загрязняющих веществ в объектах ОПС, обнаружения аварийных ситуаций и оперативного принятия соответствующих мер необходимо осуществление оперативного контроля с помощью различных технических средств, в том числе автоматических анализаторов, автоматизированных и автоматических сигнализаторов.

Состав системы оперативного контроля, выбор параметров, подлежащих измерению, приборное оснащение, места расположения технических средств, периодичность измерений и другие аспекты должны определяться в каждом конкретном случае, исходя из задач системы оперативного мониторинга и технико-экономических показателей.

Организация системы оперативного мониторинга особенно актуальна при внедрении на горнорудных предприятиях новых технологий, например флотационного дообогащения железных руд и др.

При оценке данных, поступающих в РСЭМ, целесообразно использовать, помимо установленных нормативов экологической безопасности, также экологические нормативы, а при их отсутствии — экологические классификации объектов ОПС. Необходимо унифицировать как методы получения комплексных экологических оценок состояния водных и наземных экосистем, так и методы расчета суммарной антропогенной нагрузки на ОПС.

Особую роль в РСЭМ призваны играть прогнозные оценки состояния объектов ОПС и условий жизнедеятельности населения. Конкретным примером использования прогнозных оценок поступления соединений тяжелых металлов в почвы, прилегающие к Северному и Ингулецкому горно-обогатительным комбинатам с целью выявления наиболее опасных зон по степени аккумуляции загрязнений и определения допустимого уровня техногенной нагрузки на ОПС, могут служить данные, приведенные в работе В. Н. Савосько [8].

Для эффективного функционирования РСЭМ необходимо создать информационно-управляющую систему — комплекс аппаратно-технических, математических и компьютерных средств, направленных на информационное обеспечение процессов принятия решений различными управляющими структурами. Модернизацию материально-технической базы РСЭМ целесообразно осуществлять путем создания

региональных аналитических центров, в том числе на коммерческой основе.

Особую сложность в обеспечении эффективности и целостности РСЭМ создает многопрофильная структура организаций, отвечающих за сбор и обработку разнородной информации по отдельным природно-хозяйственным характеристикам региона.

Ликвидация упомянутой ведомственной разобщенности может быть обеспечена на основе разработки проекта РСЭМ. В указанном проекте должны быть рассмотрены вопросы методического, метрологического, математического, программного и технического обеспечения РСЭМ, а также экономические аспекты ее организации и функционирования.

Создание РСЭМ в горнорудных регионах Украины целесообразно начать с организации указанной системы в одном из регионов с целью отработки возникающих организационных, технических, экономических и других вопросов и последующим использованием полученного опыта при организации РСЭМ в других регионах. В качестве пилотного может быть использован регион расположения Полтавского горно-обогатительного комбината, так как здесь накоплен значительный опыт по организации контроля за состоянием ОПС и условиями жизнедеятельности населения.

Литература: 1. Дорогунцов С. И. Управление техногенно-экологической безопасностью в контексте парадигмы устойчивого развития / С. И. Дорогунцов, А. Н. Ральчук. — К.: Наукова думка, 2002. — 200 с. 2. Постановление Кабинета Министров Украины №391 от 30.03.1998 г. "Про утверждение Положения о государственной системе мониторинга окружающей природной среды" // Офіційний вісник України. — 1998. — №13. — С. 92 – 97. 3. Белогуров В. П. Концепция системы экологического мониторинга Украины // Сб. науч. тр. УкрНЦОВ "Проблемы охраны окружающей природной среды". — Харьков. — 1996. — С. 85 – 101. 4. Мирзаев Г. Г. Экология горного производства / Г. Г. Мирзаев, Б. А. Иванов, В. М. Щербаков, Н. М. Проскуряков. — М.: Недра, 1991. — 320 с. 5. Томаков П. И. Экология и охрана природы при открытых горных работах / П. И. Томаков, В. С. Коваленко, А. М. Михайлов, А. Г. Калашников. — М.: Изд. МГУ, 1994. — 416 с. 6. Ремизов В. И. Особенности экологической обстановки Криворожского района Днепропетровской области / В. И. Ремизов, В. В. Касьяненко // Вісник ХІСП "Екологія, техногенна безпека і соціальний прогрес". Вип. 1. — 2001. — С. 151 – 156. 7. Monitoring water quality in the future. Biomonitoring. Bilthoven. — The Netherlands, 1995, vol. 3. — 84 p. 8. Савосько В. Н. Экологическое прогнозирование накопления подвижных форм тяжелых металлов в почвах горнорудного региона // Экологические технологии и ресурсосбережение. 2001. — №3. — С. 60 – 63.

ПОДАТКОВІ ВІДНОСИНИ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

The investigation is dedicated to the problems of developing the methodology, technique and proposals on improving the tax relations analysis. The definition of the category "tax relations" is offered. The transformation of existing Ukrainian fundamentals of taxation system formation is motivated. The necessity of reorientation of the domestic tax administration priorities is substantiated. The system of activities, directed on providing and improving partner relations between the state (tax service) and taxpayers, and proposals on hidden tax burden decrease are determined. The implementation of the investigation results will provide financial stability for agricultural enterprises and interest harmonization for the taxation process participants.

Актуальність теми дослідження зумовлена невірністю окремих теоретичних, методологічних та практичних питань аналізу податкових відносин — передумови створення ефективності системи оподаткування. Діюча система оподаткування стримує розвиток вітчизняного виробництва, оскільки вона має фіскальну спрямованість, що зумовило високий податковий тиск і постійне адміністративне втручання податкових органів у господарську діяльність суб'єктів підприємництва. За незначний проміжок існування податкової системи сформувалися негативний світогляд та сприйняття платниками податкового інституту як такого, що спричиняє не лише економічне, а й моральне їх виснаження. Це разом із відступом від визнаних світом основних принципів побудови податкової системи зумовило низький рівень збирання податків, ухиляння від їх сплати, появу значних тіньових оборотів обігових коштів [1].

Такий стан вимагає перегляду існуючих податкових принципів, обґрунтування оптимального податкового рівня, прийнятного для всіх учасників податкового процесу, а також формування якісно нових взаємовідносин, що базуються на засадах партнерства, взаєморозуміння та взаємоповаги.

Вагомий внесок у дослідження питань теорії та практики функціонування ефективного механізму податкового регулювання економіки зробили як зарубіжні вчені-економісти: Ф. Бекон, С. Брю, Т. Гоббс, Д. Кейнс, так і вітчизняні: В. В. Буряковський, О. Д. Василик, Д. І. Дема, М. Я. Дем'яненко та ін.

Однак, незважаючи на численні наукові розробки, проблема аналізу податкових відносин не отримала системного розв'язання ні в нашій країні, ні за кордоном, а тому й надалі залишається актуальною та є предметом даного дослідження.

Метою статті є розробка системи аналітичного забезпечення формування і розвитку ефективних по-

даткових відносин — передумови гармонізації інтересів суб'єктів податкового процесу.

Податкові відносини формуються на одній із стадій єдиного процесу відтворення, тобто на стадії розподілу частини вартості створеного сукупного доходу, і є владними відносинами, що існують між державою в особі уповноважених нею органів, з одного боку, та юридичними і фізичними особами — платниками податків — з іншого.

Податкові відносини можна поділити на складові: майнові відносини у сфері збирання податків, що ґрунтуються на владному підкоренні суб'єктів оподаткування вимогам публічної влади;

організаційні відносини між органами державної влади та місцевого самоуправління з приводу встановлення та введення податків;

відносини у сфері податкового адміністрування, що пов'язані з поточною діяльністю податкових органів, забезпеченням своєчасності та повноти сплати податкових платежів до відповідних бюджетів і позабюджетних фондів.

У загальній сукупності фінансових відносин виділяють дві важливі сфери: державні фінанси та корпоративні. Залежно від характеру діяльності учасників фінансових відносин вищезазначені сфери поділяють на більш вузькі. Так, до складу державних фінансів входять: консолідований бюджет держави, державні кредити та позики, державні страхові, пенсійні та інші соціальні фонди, фінанси державних підприємств та закладів. У свою чергу, до складу корпоративних фінансів відносять фінанси корпоративних формувань — корпорацій, акціонерних товариств та ін.; фінанси кредитних закладів, у тому числі банків; фінанси приватних підприємств; фінанси недержавних страхових організацій, пенсійних фондів тощо.

Чутливим індикатором стану державних та корпоративних фінансових відносин є податкові відносини. Якщо перевага надається державним фінансам, то збільшується обсяг податкового вилучення до бюджету, звужуються інтереси суб'єктів господарювання — корпоративних фінансів, що негативно вплине на економіку та призведе до переливання інвестиційних ресурсів в інші галузі. І навпаки, необґрунтоване надання пільг, обмеження обсягів збирання податків скорочує можливості держави у фінансуванні суспільно необхідних програм (рисунок) [1].

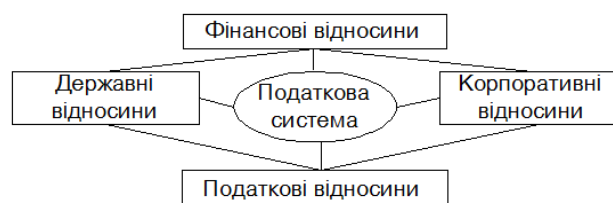


Рис. Податкові відносини у фінансовій системі держави

Податкові відносини є складним динамічним суспільним явищем, яке аналізується з метою контролю, регулювання та вдосконалення — передумови ефективною системи оподаткування. Сутністю податкових відносин є економіко-правові, владні відносини, які виникають між державою і суб'єктами господарювання внаслідок податкового перерозподілу частини знову створеної вартості з метою формування фінансових резервів для досягнення суспільно необхідних цілей.

Після аналізу стану вітчизняної податкової системи та умов виробника, що вона створює, виявлено особливості в оподаткуванні сільського господарства. Так, аналіз податкових надходжень зведеного бюджету України показав, що за останні роки їх питома вага у валовому внутрішньому продукті (ВВП) поступово скорочується — з 26,5% у 1997 р. до 21,0% у 2002 р. [2]. Причиною цього є низька ємність внутрішнього ринку, розширення тіньового сектору. Найбільш важливими податковими платежами в Україні залишаються податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, прибутковий податок та акцизний збір, а для сільськогосподарських товаровиробників — фіксований сільськогосподарський податок.

Серед непрямих податків, що стягуються в Україні, слід виділити податок на додану вартість, який введений замість податку з обороту і застосування якого ґрунтується на принципі європейського методу накладних. Проте, незважаючи на привабливість податку на додану вартість, його питома вага у ВВП скоротилась протягом 1998 – 2002 рр. на 2,8 пункту і становила у 2002 р. 5,1 відсотка [3].

Невиконання плану надходжень призводить до скорочення обсягу фінансування суспільних витрат. Тому при аналізі податкових надходжень, що вилучаються державою, необхідно звертати увагу і на напрямки їх використання, оскільки поняття "податкові відносини" передбачає наявність фіскально-регулюючої діяльності держави з метою створення фінансових резервів для фінансування суспільних витрат.

Повнота та вчасність податкових надходжень для задоволення суспільних потреб у необхідних обсягах залежить від діяльності податкової служби. Основним критерієм оцінки регулюючої спрямованості існуючої податкової системи є показник рівня податкового тиску на підприємства та суспільно-економічний сектор, що розраховується як питома вага податків у прибутку, доданій вартості, виручці від реалізації продукції, національному доході, валовому внутрішньому продукті. Аналіз показника податкового тиску на додану вартість продукції підприємства дав змогу зробити наступні висновки: в умовах, що склалися в оподаткуванні, підприємства повинні віддавати близько 50% створеної ними доданої

вартості; у підприємств, які здійснюють випуск трудомісткої продукції, вилучається більша частка доданої вартості, що робить непривабливим випуск такої продукції; є не вигідним зростання заробітної плати, оскільки з неї стягується більший відсоток податків, що збільшує обсяги тіньового обороту.

Крім податкового навантаження, на рівень податкових правопорушень впливає обсяг та якість масово-роз'яснювальної роботи, яка проводиться податковим органом країни і є однією з важливих його функцій.

Проблемним залишається і питання створення сприятливого податкового середовища функціонування аграрного сектору України. Так, основним елементом податкової реформи на селі, починаючи з 1999 р., було запровадження фіксованого сільськогосподарського податку, який значно знизив податкове навантаження. Зокрема, у 2002 р. порівняно з 1998 р. він зменшився на 12,2 пункту (таблиця) [2; 4].

Таблиця

Динаміка податкового тиску на сільськогосподарські підприємства України, %

Показники	Роки				
	1995	1998	2000	2001	2002
Питома вага податків у валовому доході	16,4	20,6	6,8	7,5	8,4
Рівень сплати податків	39,7	44,9	67,8	71,2	92,4
Рівень рентабельності, збитковості (+, -)	11,3	-24,7	-23,4	-19,5	-2,1

Як результат, реакцією аграрного сектору на введення фіксованого сільськогосподарського податку стало покращення податкової дисципліни та зменшення рівня збитковості сільськогосподарських підприємств починаючи з 1999 р., хоча її масштаби залишаються досить значними.

Однак досвід застосування фіксованого податку в сільському господарстві показав, що досягнення повної консолідації всіх податкових платежів в один є неможливим. Так, коли суб'єкт господарювання купував сільськогосподарську продукцію у сільськогосподарського виробника, він був змушений завищувати ціну реалізації своєї продукції на суму невідшкодованого податку на додану вартість. Це, в свою чергу, призводило до зниження конкурентоспроможності продукції аграрних формувань. Крім того, база обчислення та особливість механізму соціальних платежів не дозволяють об'єднати їх з іншими платежами.

Важливим елементом стабільності та критерієм ефективності системи оподаткування виступає фінансовий стан суб'єктів господарювання. З метою оцінки фінансової стійкості та податкоспроможності аграр-

ного сектору України необхідно проаналізувати фінансову звітність сільськогосподарських підприємств Харківського району Харківської області. В результаті аналізу виявлено, що фінансовий стан більшості господарств району є незадовільним. Так, із 20-ти підприємств на сьогодні успішно діючими є мінімум два і максимум — чотири-п'ять, які за наявності відповідних умов ще мають можливість відновити свій виробничо-фінансовий потенціал. Виходячи з результатів проведеного аналізу, можна зробити висновок, що в сільському господарстві існують об'єктивні ознаки необхідності створення сприятливих економічних умов, в яких першочергова роль належить оподаткуванню.

Використовуючи результати діагностики вітчизняної податкової системи і світового досвіду вивчення податкових відносин, обґрунтовано необхідність їх подальшого розвитку як засобу боротьби з тіньовою економікою, основними елементами якого є забезпечення пріоритету прав особи в податкових взаємостосунках, переорієнтація функцій податкової служби з фіскальної на обслуговуючо-контролюючу та запровадження механізму зниження непрямого податкового тиску [5].

На підставі аналізу податкових відносин у сільському господарстві України і вивчення світового досвіду основними напрямками розвитку оподаткування аграрного сектору є:

- посилення інноваційно-інвестиційного характеру податкової системи;

- врахування сезонності сільськогосподарського виробництва та збереження обігових коштів у виробничий період — збирання податків повинно здійснюватись у другій половині або за результатами діяльності календарного року;

- сплата податків виключно у грошовій формі;

- поступовий перехід до диференційованого багатоканального механізму сплати податків, основними з яких є прибутковий податок, податок на нерухомість, податок на додану вартість, соціальні платежі;

- формування ринку землі та визначення реальної її вартості як бази оподаткування;

- збереження політики розрахунків із зобов'язань за податком на додану вартість як елемента оздоровлення ресурсного потенціалу аграрного сектору;

- забезпечення новоствореним фермерським господарствам як мінімум трирічного мораторію на сплату податків;

- інтеграція податкового та бухгалтерського обліку з метою скорочення витрат на їх здійснення;

- спрощення процедури оподаткування в сільському господарстві не повинно знищити систему бухгалтерського обліку.

Як показує досвід зарубіжних країн, досягнення високого рівня сплати податків є можливим завдяки

гармонізації податкових відносин, важливою складовою яких є активна співпраця податкової адміністрації з суб'єктами господарювання. Внаслідок низького рівня такої взаємодії загострюється питання податкових правопорушень. У зв'язку з цим необхідна переорієнтація діяльності податкових органів з суто адміністративно-владної на обслуговуючо-контролюючу, в якій чільне місце відводиться послугам із проведення регулярного податкового виховання та правового інформування платників податків [5].

Крім того, необхідно з урахуванням досвіду ринково орієнтованих країн розробити рекомендації, які б послабили антагонізм платників податків із владою і створили передумови для активізації поповнення бюджету. Для цього між платниками та владою необхідно досягти консенсусу, відкритості й діалогу в їх взаємовідносинах, створити національні й регіональні інститути соціального партнерства, основними підрозділами яких є інформаційно-правові центри для всіх членів суспільства.

Отже, активна робота з платниками податків, підтримка їх податкової ініціативи створюють передумови економічного зростання та розвитку атмосфери високої податкової культури, змінюють суспільства до процесу оподаткування [6].

Податкові відносини відображають якісні властивості системи оподаткування, вони є проявом ефективності впровадження механізму збирання податків. При цьому стан податкових відносин не обмежується лише параметрами розвитку податкової системи, оскільки вони залежать від політичної, законодавчої та морально-психологічної ситуації у всьому суспільстві.

Оцінка податкових відносин вимагає комплексного підходу до їх аналізу, який включає дослідження стану податкових розрахунків, процесу та напрямів витрачення зібраних у бюджеті податкових платежів.

Світовий досвід свідчить, що позитивні ринкові перетворення в економіці країни можливі лише за наявності потужного державного регулювання.

Аналіз показав, що використання фіксованого сільськогосподарського податку разом із застосуванням інвестиційно-спрямованого механізму податку на додану вартість знизило збитковість сільськогосподарського виробництва [5].

Враховання особливостей сільськогосподарського виробництва та надання податковій системі властивостей інноваційно-інвестиційного характеру передбачає необхідність подальших досліджень доцільності застосування додаткових заходів, зокрема таких, як розрахунок за податковими зобов'язаннями у другій половині або за результатами календарного року, право вибору одного з методів ведення обліку господарських операцій, надання інвестиційних податкових кредитів, вибір методу нарахування аморти-

зації, пільги в оподаткуванні нерухомості суб'єктів господарювання і доходів, що використовуються для покращення якісних властивостей земель та ін.

Література: 1. Шиш А. М. Аналіз альтернативних методик оподаткування сільськогосподарських підприємств України // Науковий вісник Національного аграрного університету. — К.: НАУ. — 1999. — Вип.15. — С. 179 – 184. 2. Статистичний бюлетень за січень – грудень 2002 року // Держкомстат України. — К., 2002. — 212 с. 3. Статистичний бюлетень за січень – грудень 2001 року // Держкомстат України. — К., 2001. — 192 с. 4. Шиш А. М. Рівень оподаткування та його оцінка // Науковий вісник Національного аграрного університету. — К.: НАУ. — 2001. — Вип. 35. — С. 164 – 167. 5. Горохов В. Удосконалення системи оподаткування сільськогосподарських підприємств // Вісник податкової служби України. — 2003. — №62. — С. 39 – 41. 6. Шиш А. М. Культура податкових відносин як необхідний елемент їх вдосконалення // Науковий вісник Національного аграрного університету. — К.: НАУ. — 2001. — Вип. 37. — С. 230 – 234. 7. Закон України "Про стимулювання розвитку сільського господарства на період 2001 – 2004 років" від 18 січня 2001 року №2238-III // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — №2. — С. 15 – 18. 8. "Про фіксований сільськогосподарський податок" Закон України від 17 грудня 1998 року №320-XIV // Офіційний вісник України. — 1998. — №25. — С. 3 – 12. 9. Постанова Кабінету Міністрів України "Про внесення змін в Положення про порядок справляння та обліку фіксованого сільськогосподарського податку" від 17 липня 2003 року №1066 // Податки і бухгалтерський облік. — 2003. — №61(619). — С. 5 – 8.

*Стаття надійшла до редакції
24.03.2004 р.*

УДК 614.2

Филатов В. М.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СБОРЫ С ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

The forms of legal and illegal cash payments in the health care branch are examined. Their causes and consequences are analysed. The measures as to increasing the efficacy of the health care system functioning are proposed.

В настоящее время трансформационные процессы в экономике Украины еще не в полной мере коснулись сферы здравоохранения. Тем не менее в централизованно-распределительной системе сферы здравоохранения возникли и развиваются отдельные элементы рыночных отношений, проявлением которых являются сборы с пользователей, то есть

оплата пациентами наличными за оказываемые им услуги. В результате имеют место определенные противоречия, которые не способствуют повышению эффективности работы системы в целом. Поэтому целью данного исследования является изучение мирового опыта использования сборов с пользователей в механизме финансирования системы здравоохранения, анализ явлений такого рода в Украине и выработка рекомендаций по повышению эффективности функционирования сферы здравоохранения. Анализ специфических финансовых отношений, рассматриваемых автором в статье, является одним из элементов комплексного исследования проблемы трансформации экономических отношений в сфере здравоохранения в условиях транзитивной экономики.

В качестве объектов исследования выступают системы здравоохранения Украины, России и экономически развитых стран Европы. Выбор обусловлен тем, что сферы здравоохранения развитых европейских стран представляют собой сформировавшиеся системы, основанные в подавляющем большинстве стран на принципах обязательного социального медицинского страхования. Здравоохранение России тоже лишь недавно перешло на эти принципы. Таким образом, представляется возможность исследовать как недостатки переходного периода, так и явления, имеющие место в сформировавшихся системах. Проблема сборов с пользователей, в той или иной степени, рассматривается в трудах В. Бойкова, И. Клямкина, Л. Тимофеева, Г. Сатарова, С. Шишкина, И. Шеймана и других ученых. Ситуация в странах Европы анализировалась автором на основании результатов исследований Европейской обсерватории по системам здравоохранения.

Сборы с пользователей имеют место во многих странах, однако причины этого явления и доля сборов с пользователей в общем объеме финансирования здравоохранения в разных странах неодинаковы. В экономически развитых странах перед обществом стоит задача сдерживания роста расходов на здравоохранение. Применяемые страховые схемы организации системы здравоохранения, в которых платежи за оказываемые услуги производят сторонние плательщики, потенциально способствуют росту спроса на медицинские услуги, то есть роста расходов на здравоохранение. В результате может сложиться ситуация, когда предельная социальная выгода от полученных медицинских услуг будет ниже предельной социальной себестоимости. Поэтому введение в той или иной степени оплаты наличными за предоставляемые медицинские услуги направлено на сокращение чрезмерного спроса, который не вызван реальной необходимостью. Размер плате-

жей наличными варьируется от полной оплаты услуг пациентом до нулевого уровня, когда все расходы осуществляются сторонним плательщиком. Между пациентом и сторонним плательщиком может быть как прямое, так и косвенное распределение затрат. Прямое разделение осуществляется в различных формах. Во-первых, это совместные платежи, когда для потребителя устанавливается фиксированная плата за каждую услугу. Во-вторых, применяется со-страхование, в рамках которого потребитель оплачивает определенный процент расходов. В-третьих, используются франшизы, то есть происходит вычет определенной суммы из любых страховых выплат. В-четвертых, применяется балансовое выписывание счетов, при котором медицинское учреждение, дополнительно к тому, что оно получает от стороннего плательщика, взимает дополнительную плату наличными с пациентов. Косвенное разделение затрат имеет место в тех случаях, когда необходимо оплачивать услуги, не предусмотренные страховыми договорами.

Разделение затрат применяется в различных сферах здравоохранения. В 15 странах Европейского Союза (ЕС) практикуется разделение затрат в фармацевтическом секторе, которое в основном принимает форму со-страхования. Доля пациента при оплате стоимости лекарства варьируется. Чем выше опасность болезни для жизни человека, тем ниже доля пациента в оплате стоимости лекарства. В Великобритании, Бельгии и Италии разделение затрат принимает форму совместных платежей по фиксированной ставке. В Германии, Нидерландах, Швеции применяется схема с установлением референтной цены. Потребители оплачивают ту часть расходов, которая превышает референтную цену. Нередко пациенты участвуют в оплате консультаций врачей общей практики и амбулаторного лечения. Используются совместные платежи (Ирландия, Швеция), со-страхование (Австрия, Бельгия, Франция), балансовое выписывание счетов (Греция, Дания). Однако в Великобритании, Германии, Испании, Италии, Нидерландах консультации врачей общей практики не предполагают взимания платы с пациентов. В большинстве стран ЕС практика разделения затрат применяется к консультациям врачей-специалистов. Обычно используются те же формы разделения затрат, что и по отношению к услугам врачей общей практики. Во всех странах ЕС приняты сборы за стоматологические услуги. В некоторых странах используется частная стоматология и больные оплачивают полную стоимость лечения. В других — бесплатно предоставляются профилактические услуги, а за лечение применяются различные формы совместных платежей и со-страхования. В девяти странах приме-

няются различные варианты сборов за стационарное лечение. В целом в развитых европейских странах совокупные платежи пациентов наличными составляют не более 20% от общего объема финансирования здравоохранения. Во многих же странах этот показатель значительно ниже: в Великобритании — 10,8%, Германии — 11,9%, Люксембурге — 7,4%, Нидерландах — 5,9%, Франции — 10% [1, с. 179 – 180].

Следует отметить, что сборы с пользователей способствуют решению поставленной задачи — сокращению интенсивности потребления медицинских услуг. Исследования специалистов показывают, что в ответ на введение совместных платежей число визитов врачей снижается на 20 – 30%. Применение франшиз и со-страхования сокращает прием в больницы более чем на 30%. Введение в США разделения затрат при покупке лекарств сократило спрос выше, чем на 30%. Аналогичные явления имели место и в Великобритании [1, с. 195]. Сборы с пользователей носят регрессивный характер. Они заметно снижают потребление медицинских услуг, что непропорционально сказывается на бедных. Поэтому даже в богатых европейских странах, стремящихся с их помощью сократить рост расходов на здравоохранение, от участия в разделении затрат освобождаются: как правило, это такие категории населения: лица моложе 18 лет, граждане с низкими доходами, пожилые люди, хронические больные и инвалиды. Освобождение от сборов снимает негативное воздействие, однако сопряжено с управленческими сложностями и дополнительными административными расходами.

В странах с переходной экономикой и других странах, испытывающих трудности с финансированием здравоохранения, введение сборов с пользователей призвано обеспечить дополнительное поступление средств. В этой ситуации введение оплаты наличными не направлено на сокращение спроса. Поскольку спрос на медицинские услуги характеризуется низкой ценовой эластичностью, сборы с пользователей приносят дополнительные доходы.

Кроме официальных сборов с пользователей, существует и распространенная практика неофициальных платежей. Во всех странах бывшего СССР, включая и Украину, главной проблемой системы здравоохранения является несоответствие между государственными гарантиями бесплатного предоставления медицинской помощи населению и их финансовым обеспечением. В условиях недостаточного государственного финансирования сферы здравоохранения определенная часть расходов на медицинские нужды покрывается за счет средств населения и работодателей. Так, в России, которая уже ввела обязательное медицинское страхование,

по данным государственной статистики, доля легальных расходов на здравоохранение, включая расходы населения на лекарственные средства из негосударственных источников, увеличилась с 10,9% в 1994 г. до 35,7% в 2000 г. [2, с. 17]. Тем не менее проблема финансового обеспечения государственных гарантий остается нерешенной, что порождает практику неформальных расходов пациентов. По оценкам Фонда ИНДЕМ, рассчитанным по результатам исследования бытовой коррупции, проведенного в 1999 – 2001 гг. по репрезентативной выборке из 2 017 человек, размер теневых выплат в российской медицине составляет около 600 млн. долл. Согласно полученным данным, 73,9% респондентов, пользовавшихся услугами обычных поликлиник, свидетельствовали о необходимости дополнительных трат на лечение, половина из которых носила неформальный характер [3]. Можно констатировать, что практика теневой оплаты населением медицинской помощи, бесплатное предоставление которой гарантируется законом, является важной составляющей системы финансирования сферы здравоохранения. Именно это обстоятельство позволило И. Клямкину и Л. Тимофееву сделать вывод о том, что неформальные платежи являются специфической формой кооперации между нищей медициной и нищим населением в попытках сохранить хоть какие-то возможности лечиться и лечить больных [4]. В этих условиях пациенты выступают в качестве рационально действующих покупателей на теневом рынке медицинских услуг. Их готовность производить неформальные платежи объясняется целым рядом причин. Прежде всего, это желание получить медицинские услуги более высокого качества или в большем объеме по сравнению с вариантом бесплатного лечения. Потребители готовы платить за возможность выбора врача и медицинского учреждения, за возможность сокращения сроков ожидания обследования или госпитализации. Важным фактором является возможность сократить расходы на лечение в сравнении с оплатой через кассу медицинского учреждения. Финансовые интересы больного и врача в данном случае совпадают. Пациент платит меньше, чем по прейскуранту, а врач получает больше, чем он получил бы по схеме распределения средств от платных услуг. Низкая заработная плата медицинских работников является одной из главных причин неформальных платежей.

Можно констатировать, что при сохранении нынешнего уровня финансирования и существующей системы организации сферы здравоохранения ликвидировать в нашей стране причины наличия неформальных платежей вряд ли удастся. А это означает, что по мере роста доходов населения объемы не-

формальных платежей будут расти. При увеличении размеров финансирования здравоохранения в рамках действующей модели для части населения количество услуг, требующих для их получения неформальных платежей, может несколько сократиться. Однако дифференциация населения по уровню доходов приведет через систему неформальных платежей к дифференциации возможностей в получении медицинской помощи. Одним из методов борьбы с неформальными платежами является их легализация. В данном случае степень успешности борьбы будет определяться уровнем роста заработной платы медицинского персонала. Если он окажется, по их мнению, недостаточным, практика теневой оплаты услуг останется. Для той части медицинских работников, которые получают неформальные платежи нерегулярно и в незначительном объеме, увеличение легальных доходов будет способствовать сокращению стимулов к получению неформальных платежей. Однако же для тех, кто получает неформальные платежи регулярно и в больших размерах, увеличение заработной платы вряд ли кардинально изменит ситуацию. В рамках существующей в Украине системы здравоохранения повышение легальных доходов данной группы врачей до уровня их фактических доходов невозможно, поэтому даже усиление борьбы с практикой теневых платежей не станет препятствием для неформального получения денег с больных. К тому же не исчезнет желание пациентов заручиться большим вниманием хирурга и тем самым уменьшить субъективную оценку риска. Для пациентов легализация платежей будет носить явно выраженный регрессивный характер. Цены на медицинские услуги будут выше теневых, что ухудшит доступность услуг для малообеспеченных слоев населения. Учитывая существующий уровень жизни населения, можно предположить, что легализация неформальных платежей не сможет решить проблему финансовой необеспеченности государственных гарантий медицинского обслуживания населения.

По мнению автора, реализация государственных обязательств по оказанию бесплатной медицинской помощи должна осуществляться в рамках новой системы здравоохранения, основанной на принципах обязательного социального медицинского страхования. Ее финансирование должно проистекать из двух основных источников: средств из госбюджета и взносов в фонд обязательного медицинского страхования, что позволит увеличить поступление денежных средств по сравнению с существующим уровнем. Необходимо разработать комплекс медико-экономических стандартов, определяющих затраты по каждому виду оказания медицинской помощи.

Опираясь на эти стандарты, следует определить экономически возможный для государства уровень оказания медицинской помощи населению. Затем, с учетом сведений медицинской статистики за прошедший период и научных прогнозов на будущее, надо определить состав медицинской помощи, который государство может предоставить всему населению. Объем этих услуг должен быть сбалансирован с выделяемыми на его выполнение средствами. Таким образом можно обеспечить доступность гарантируемого системой обязательного социального медицинского страхования пакета медицинских услуг для всех граждан страны. Размер пакета предоставляемых медицинских услуг потенциально определяется уровнем благосостояния членов общества, то есть уровнем экономического развития общества. Фактическая же его величина определяется степенью значимости сферы здравоохранения для общества в данный период, которая, по мнению автора, может характеризоваться двумя основными показателями. Во-первых, отношением суммарных расходов общества на здравоохранение к объему национального дохода. Во-вторых, абсолютной величиной расходов, приходящихся на одного гражданина страны. Сопоставление динамических характеристик этих показателей позволит выявить изменения значимости сферы здравоохранения в иерархии ценностей общества.

В дальнейшем предполагается продолжить исследования по разработке и детализации концепции трансформации экономических отношений в сфере здравоохранения Украины.

Литература: 1. Финансирование здравоохранения: альтернативы для Европы / Под ред. Моссиалос Э., Диксон А., Фигерас Ж., Кутцин Д.: Пер. с англ. — М.: Изд. "Весь Мир", 2002. — 352 с. 2. Неформальные платежи за медицинскую помощь в России. Сер. "Научные доклады: независимый экономический анализ". — М.: Московский общественный научный фонд; Независимый институт социальной политики, 2003. — №142. — 160 с. 3. Сатаров Г. Диагностика российской коррупции: социологический анализ (Краткое резюме доклада). — М.: Фонд ИНДЕМ, 2002. 4. Клямкин И. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование / И. Клямкин, Л. Тимофеев. — М.: РГГУ, 2000. — С. 164. 5. Бойков В. Расходы населения на медицинские услуги и лекарства / В. Бойков, Ф. Фили, И. Шейман, С. Шишкин // Здравоохранение. — 2000. — №2. — С. 32 – 46. 6. Бойков В. Участие населения в финансировании здравоохранения / В. Бойков, Ф. Фили, И. Шейман, С. Шишкин // Экономика здравоохранения. — 2000. — №7. — С. 45 – 50. 7. Голухов Г. Н. Медико-социальный комплекс: здоровье, экономика, управление / Г. Н. Голухов, А. С. Акопян, Ю. В. Шиленко. — М.: Фонд "Клиника XXI века", 2002. — 208 с. 8. Филатов В. М. Место и роль здравоохранения в системе общественного воспроизводства // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. — 2002. — №564. — С. 149 – 153.

Стаття надійшла до редакції
22.03.2004 р.

УДК 338:504

Проскурня Н. И.

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБЛАСТНОГО ФОНДА ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ

The existing mechanism of planning the application of costs from the regional environmental protection fund is analysed. The main directions of its improvement are determined.

Одним из действенных способов влияния на политику природопользования является плата за загрязнение окружающей среды. В Украине с 1992 года в законодательном порядке принята система платежей за выбросы загрязняющих веществ в окружающую природную среду. Непосредственный сбор средств за загрязнение окружающей природной среды поручено осуществлять Государственной налоговой администрации. Для этого территориальные органы Министерства охраны окружающей природной среды Украины (МООПС Украины) подают в органы государственной налоговой системы перечень предприятий, организаций, граждан — субъектов предпринимательской деятельности, которым в установленном порядке выдано разрешение на выбросы, специальное водопользование и размещение отходов [1]. Органы Государственного казначейства распределяют собранные средства в бюджеты различных уровней в следующей пропорции: местный уровень (город или поселок) — 20%; областной уровень — 50%; национальный уровень — 30%. На каждом из указанных уровней производится планирование использования накопленных средств. Они должны направляться на целевое финансирование природоохранных и ресурсосберегающих мероприятий, связанных с охраной окружающей среды.

Однако сегодня в Украине тарифы платежей за поступление загрязняющих веществ в природную среду занижены, так как в условиях переходной экономики значительный процент предприятий испытывает неустойчивое финансовое положение, отсутствие прибыли и не в состоянии вносить плату за загрязнение среды даже при очень низких установленных тарифах. Поэтому фактические объемы средств, которые аккумулируются в экологических фондах, значительно ниже требуемых для решения экологических проблем государства в целом и его отдельных регионов [2]. В этих условиях актуальной задачей является повышение эффективности использования средств бюджетов охраны окружающей среды всех уровней.

Цель статьи — анализ существующего механизма планирования использования средств из областного фонда охраны окружающей природной среды (ОФ ООПС) и определение основных направлений его совершенствования.

© Проскурня Н. И., 2004

ОФ ООПС создается в каждой области Украины на основе типового документа — "Положения об областном фонде охраны окружающей природной среды", утверждаемого решением областного совета. Анализ этого документа позволил представить существующий механизм планирования использования средств из ОФ ООПС так, как это приведено на рисунке.

Инициатива на участие в распределении средств из ОФ ООПС исходит непосредственно от хозяйствующих субъектов, которыми могут быть юридические или физические лица — субъекты предпринимательской деятельности. Для этого они разрабатывают проект (1) природоохранного мероприятия (как правило, с привлечением специализированных разрабатывающих организаций).

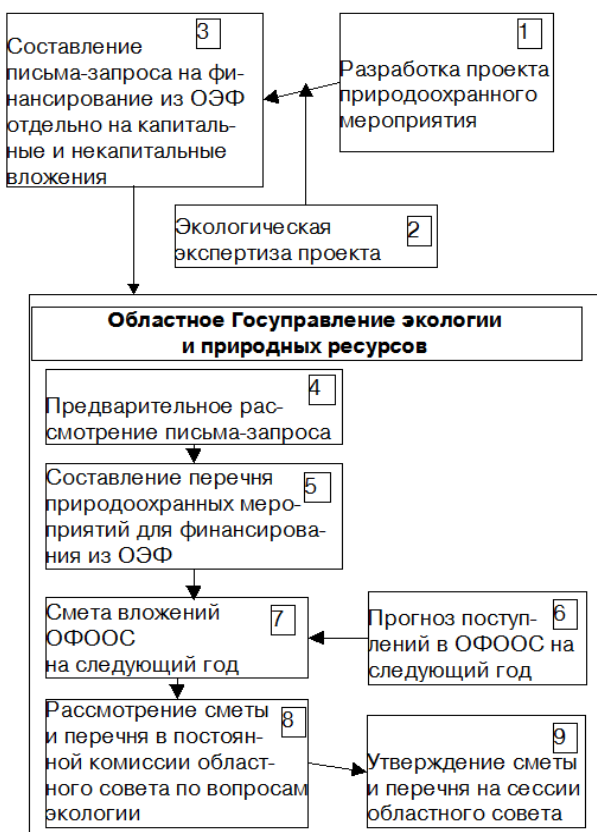


Рис. 1. Существующий механизм планирования природоохранных мероприятий для финансирования из ОФООПС

Разработанный проект обязательно должен пройти экологическую экспертизу (2) в подразделениях МООПС Украины или специализированных хозрасчетных подразделениях, имеющих лицензию на проведение такой экспертизы. В процессе экспертизы устанавливаются экологические показатели по тем изменениям в окружающей среде, которые являются результатом намечаемой реализации проекта.

При этом экологическая экспертиза должна концентрироваться на наиболее важных ключевых изме-

нениях в окружающей среде. Изменения в рамках экологической экспертизы рассматриваются не только с точки зрения их физической величины, но и с точки зрения их значимости для общества в целом, отдельных социальных групп и граждан.

После проведения экологической экспертизы по проекту хозяйственным субъектом составляется письмо-запрос (3), в котором должны быть отражены реквизиты заявителя и основные характеристики проекта, а также результаты его экологической экспертизы. Письма-запросы на каждый последующий финансовый год должны подаваться в областное Госуправление экологии и природных ресурсов непосредственно в срок — с 1 мая до 30 октября текущего года.

Областное Госуправление экологии и природных ресурсов осуществляет предварительное рассмотрение запросов (4). Проект одобряется в случае позитивного экологического вывода о соответствии перечню видов деятельности, относящихся к природоохранным мероприятиям, утвержденным Постановлением Кабинета Министров Украины [3], и приоритетам природоохранной деятельности в пределах соответствующей единицы административно-территориального раздела области.

Заявки по проектам, которые получили положительное экологическое решение экспертизы и оформлены с соблюдением ряда других формальных признаков, включаются в перечень природоохранных мероприятий для финансирования из ОФ ООПС (5).

Затем в областном Госуправлении экологии и природных ресурсов на основе разработанного перечня и проведенного для предстоящего года прогноза поступлений в ОФООС (6) разрабатывается основной финансовый документ по планированию использования средств из ОФООС — смета расходов ОФ ООПС в предстоящем году (7).

Планирование завершается рассмотрением разработанных сметы и перечня в постоянной комиссии областного совета по вопросам экологии (8) и их утверждением на сессии областного совета.

Таким образом, в рассмотренном механизме планирования природоохранных мероприятий для финансирования из ОФ ООПС и документе, его определяющем, основные операции по разработке и принятию решений на использование средств фонда только обозначены, а порядок их реализации не определен. На практике от этого страдает четкость, прозрачность и эффективность всей системы управления природоохранной деятельности на уровне области. В этих условиях из года в год средства фонда в основном используются для восстановительного ремонта основных фондов коммунальных предприятий. Кроме того, фонд не является финансовой основой научно обоснованных экологических программ в области и не становится катализатором внутренних инвестиций в экологию для массы других предприятий области.

Это в основном происходит из-за того, что рассмотренный механизм фактически предусматривает проявление первоначальной инициативы на участие в распределении средств из ОФ ООПС от хозяйствующих субъектов. В то же время в области проводится значительная работа по мониторингу окружающей среды. Его результаты дают возможность оценивать и прогнозировать экологическую обстановку на территории области. Данные об этой обстановке и должны стать основой для инициирования начала работ по разработке природоохранных мероприятий (планированию средств) из средств ОФ ООПС. При этом проявление самостоятельной инициативы предприятий не исключается. Но ей следует отвести второстепенную роль.

К недостатку рассмотренного механизма планирования следует отнести и то, что в его алгоритме предусмотрено только прямое взаимодействие хозяйственного субъекта с областным Госуправлением экологии и природных ресурсов. На практике оно часто осуществляется через его районные подразделения, но это происходит стихийно, в зависимости от складывающихся ситуаций.

Поэтому следует четко определить направление, рамки действий и роль районных подразделений Госуправления экологии и природных ресурсов в механизме распределения средств из ОФ ООПС.

Не четко в рассмотренном механизме планирования определена операция предварительного рассмотрения в областном Госуправлении экологии и природных ресурсов заявки хозяйственного субъекта на участие в распределении средств ОФ ООПС.

Во-первых, в форме самой заявки надо определить перечень обязательных приложений к заявке, в которые включить: пояснительную записку проекта, заключение экологической экспертизы по проекту, сметы расходов по проекту. Кроме того, в приложении должны быть приведены порядок и результаты расчетов итоговых (интегральных, комплексных) эколого-экономических показателей проекта.

Во-вторых, надо изменить порядок принятия решения о включении заявленного проекта в перечень объектов, подлежащих финансированию. Сегодня этот порядок реагирует только на формальные характеристики проекта — соответствие мероприятия экологическому предназначению; положительное заключение экологической экспертизы; подтверждение срока годности заявки. В то же время механизмом планирования не предусмотрен анализ эколого-экономической эффективности рассматриваемых проектов и сопоставление проектов по этому показателю друг с другом.

Только эколого-экономический подход к сравнительному анализу проектов, предлагаемых к финансированию из ОФ ООПС, позволит повысить эффективность использования средств фонда в условиях их крайней ограниченности.

В существующем механизме планирования не предусмотрено также информирование разработчи-

ков проектов экологических мероприятий о преимуществе, которое будет иметь их проект перед другими при принятии решения о распределении средств из ОФ ООПС, если в его смете будет предусмотрено финансирование не только из ОФ ООС, а и из других источников (использования собственных средств предприятия, местных фондов и других источников). Поэтому следует определиться с порядком установления преимуществ конкретных проектов перед другими по данному признаку и довести его до хозяйствующих субъектов. При такой постановке вопроса средства ОФ ООПС могут стать катализатором внутренних инвестиций в экологию со стороны хозяйствующих субъектов.

Продолжительность во времени действий по разработке проекта экологического мероприятия, проведения его экологической экспертизы, подготовке документов для участия в распределении средств из ОФ ООПС может быть достаточно большой. Они могут не укладываться в рамки календарного года, который предшествует году планирования ОФ ООПС. В такой ситуации следует или расширить цикл механизма планирования под конкретный год финансирования, или сделать его непрерывным.

Качество вырабатываемого решения на распределение средств из ОФ ООПС, а также возможность их эффективной реализации во многом определяется точностью прогнозирования величины поступлений средств в ОФ ООПС в предстоящем году. В настоящее время данная точность не обеспечивается на достаточном уровне, так как производится специалистами интуитивными методами. Для решения этой проблемы следует использовать более эффективные методы прогнозирования, основанные на применении теории дисперсионного, корреляционного и регрессивного анализов.

Существующий механизм планирования природоохранных мероприятий для финансирования из ОФ ООПС имеет существенные недостатки, которые снижают эффективность всей системы управления природоохранной деятельностью на уровне области. Предложены направления совершенствования данного механизма, для осуществления которых в дальнейшем следует провести теоретические исследования и практические мероприятия.

Литература: 1. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору" від 01.03.1999 г. №303. 2. Мельник Л. Г. Экологическая экономика. — Сумы: Изд. "Университетская книга", 2001. — 352 с. 3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку видів діяльності, що належать до природоохоронних заходів" від 17.09.1996 г. №1147.

*Стаття надійшла до редакції
26.04.2004 р.*

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

А. Франс

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

УДК 658.016.7

**Хохлов Н. П.,
Гузий С. Ю.**

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КАК СТАДИЯ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

The restructuring of an enterprise is considered as a stage of its life cycle. At present the restructuring of the most enterprises is impossible without a powerful state support.

Проблема реструктуризации предприятий приобрела особую актуальность в связи с необходимостью предприватизационной подготовки объектов приватизации. Уже к 1997 году проявились негативные последствия формального подхода к приватизации государственного имущества, в результате чего на смену государственному собственнику более эффективный частный, негосударственный собственник не пришел и на повестку дня был поставлен вопрос о более тщательной подготовке предприятий к приватизации. В Государственной программе приватизации в Украине на 1997 год было предусмотрено, помимо прочего, внедрение механизма реструктуризации и санации предприятий. В 1998 году обеспечение реструктуризации производства определялось как одна из главных целей Государственной программы приватизации. Тогда же были изданы первые методические материалы по реструктуризации предприятий при приватизации, которые в последующем дополнялись и уточнялись.

Значение реструктуризации предприятий выходит далеко за границы интересов их эффективной

приватизации. Актуальность этой проблемы возрастает из-за убыточных предприятий, удельный вес которых в экономике Украины возрос и остается на протяжении многих лет высоким. В 1992 году он равнялся 9,5%, 1994 г. – 11,4%, 1996 г. – 43,0%, 1998 г. – 54,5%, 2000 г. – 37,7%, 2003 г. – 41,0% [1, с. 1]. С таким грузом Украине не достичь европейских стандартов для вступления в сообщество ЕС.

Вследствие высокой актуальности проблемы, необходимости ее глубокой теоретической разработки появились публикации по вопросам реструктуризации, в которых к ней был предпринят более широкий подход, выходящий далеко за пределы приватизационных интересов, охватывая, в частности, область антикризисного менеджмента [2; 3]. Однако теоретическое и методическое обеспечение процесса реструктуризации все еще отстает от запросов практики. Это требует более конкретного осмысления содержания категории реструктуризации предприятия применительно не только к приватизационному процессу. Цель статьи — усилить теоретический базис для более полного выявления содержания категории реструктуризации предприятия как элемента воспроизводственного процесса.

Применительно к конкретным проблемам, вызывающим необходимость реструктуризации предприятий, обозначились различные подходы к пониманию содержания этой категории. В Положении о порядке реструктуризации предприятий, утвержденном Фондом государственного имущества Украины, дано, в частности, следующее определение: "Реструктуризация предприятия — это осуществление комплекса организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых, технических мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности объекта приватизации, увеличение объемов выпуска конкурентоспособной продукции, повышение эффективности производства" [4, с. 12].

Такое определение подчеркивает многосторонность, комплексность мероприятий по реструктури-

зации предприятий и их главный вектор — повышение инвестиционной привлекательности объекта приватизации, что очень важно при его продаже, однако не в полной мере отражает содержание категории, не позволяет ее точно идентифицировать. Не выдерживается главное методологическое требование к категории — *однозначность* определения исследуемого явления, необходимость четкого отражения его содержания. Ведь представленная характеристика категории пригодна и для других смежных понятий: в этом можно убедиться, подставив, например, вместо понятия "реструктуризация" понятие "совершенствование производственно-хозяйственной деятельности" предприятия. Отмеченный недостаток усугубляется, если рассматривать реструктуризацию предприятия как перманентный, непрерывный процесс [5]. Неопределенность толкования не позволяет этой важной категории занять свое место в системе других экономических категорий, выражающих, в первую очередь, воспроизводственные процессы. Очевидно, подобно реформированию, реконструкции и т. д., реструктуризация является собой определенный *перерыв* в эволюционном, постепенном развитии объекта. Это определенный качественный скачок, преобразование, необходимое для устранения либо накопившихся внутри объекта дисбалансов, либо несоответствия изменившейся окружающей среде.

Следует отметить еще одну неточность в трактовке категории реструктуризации, вызванную неверным семантическим толкованием префикса **ре-** в структуре слова и навязыванием ему смысла префикса **транс-**, который означает *пере-, через-, от одного состояния к другому* [6, с. 1047]. Например, реструктуризацию предприятия рассматривают как *перестройку*, которая "касается ключевых аспектов деятельности: менеджмента, технологии, стратегических и маркетинговых установок руководства, финансовых подходов" [7, с. 60]. Движение выглядит, таким образом, однонаправленным, и смысл реструктуризации предприятия не просто отделить от понятия коренного совершенствования всех аспектов его производственно-хозяйственной деятельности.

Необходимо уточнить: префикс **ре-** придает всякому понятию значение *назад, к прошлому состоянию, прежним условиям* [6, с. 830]. Поэтому реструктуризация — это своеобразная, более сложная форма развития, означающая возвратное и в то же время поступательное движение, которое хорошо описывается, исходя из представлений о жизненном цикле предприятия. Известно, что одним из главных условий эффективной деятельности пред-

приятия является поддержание его статуса как конкурентоспособного субъекта хозяйственной деятельности, занимающего прочное положение на рынке в соответствии со сложившимся разделением труда. Однако со временем происходят изменения как во внутренних факторах производства, так и во внешней среде, которые порождают *дисфункциональность* сложившихся на предприятии организационных форм, технико-технологической базы, методов хозяйствования, прочего. Предприятие утрачивает позиции на рынке, начинает выпадать из его общей структуры. Возникает потребность в скачкообразном движении *вперед* для достижения более высокого уровня развития факторов производства на предприятии, чтобы *восстановить прежний статус* конкурентоспособного положения предприятия и осуществить реструктуризацию. Реструктуризация выступает, таким образом, как *стадия* в жизненном цикле предприятия.

Классический экономический цикл, который первоначально характеризовал движение экономической системы на макроуровне, включает стадии стабильности, кризиса и депрессии (нисходящая ветвь), оживления и подъема (восходящая ветвь). В жизненном цикле предприятия как основного звена общественного производства также можно выделить, с известной условностью, стадии (рисунок): стабильности ($A - B$), нисходящей ветви ($B - D$), кризисного состояния ($D - E$), восходящей ветви ($E - G$). Точки C и F отражают хозяйственные положения предприятия, соответствующие требованиям рынка. Место реструктуризации — часть восходящей ветви между точкой E (начала преодоления критического состояния предприятия) и точкой F (восстановления его конкурентоспособного состояния). Естественным продолжением реструктуризации является усиление конкурентного положения предприятия, завоевание более существенных конкурентных преимуществ ($F - G$). Подобно тому, как на восходящей ветви послекризисного развития экономики в целом различают стадию *оживления*, за которой следует подъем, методологически оправданным и логичным является выделение стадии реструктуризации на восходящей ветви жизненного цикла предприятия.

Таким образом, *реструктуризация предприятия* означает, по сути, стадию его жизненного цикла, на которой происходит комплексное устранение дисфункций в организационно-экономической структуре, развитие факторов производственно-хозяйственной деятельности предприятия для восстановления его устойчивого конкурентоспособного положения на рынке.

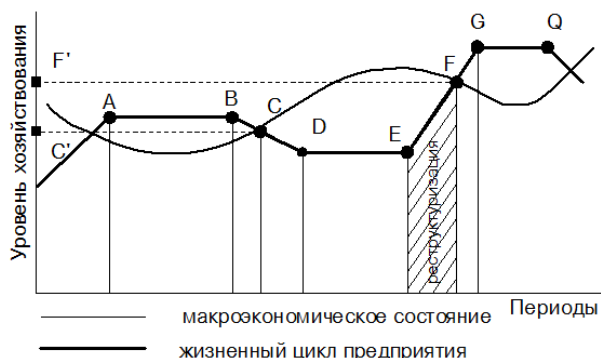


Рис. Место реструктуризации в жизненном цикле предприятия

Изложенное выше позволяет:

определить место реструктуризации в жизненном цикле предприятия, "встроить" ее в систему категорий воспроизводственного процесса;

уяснить ее природу как необходимой, периодически повторяющейся стадии в развитии предприятия;

установить причину особой сложности инвестиционного обеспечения реструктуризации предприятия, так как предприятие переходит в эту стадию в наиболее неблагоприятный для него период — период кризисного состояния, чем обуславливается необходимость внешней помощи, причем помощи не только финансовой.

Понятие реструктуризации уже понятия реформирования, так как последнее относится к более широким преобразованиям в масштабах экономической системы, и шире понятия реконструкции, которое несет в себе, главным образом, технико-технологическое содержание.

В зависимости от конкретных целей, задач, возникающих перед предприятием в определенных условиях хозяйствования, общее понятие реструктуризации конкретизируется, принимает более узкое значение. Особенное значение имеет реструктуризация предприятия в процессе его предприватизационной подготовки. Конечная цель ее специфична и состоит в отчуждении имущества государственного предприятия в пользу эффективного собственника, способного не только эффективно наладить хозяйственную деятельность предприятия в послеприватизационный период, но и оплатить объект приватизации, его надлежащую цену. Это требует со стороны государственного органа, уполномоченного управлять имуществом предприятия, проведения комплекса мер по организационно-структурной перестройке предприятия, повышению его инвестиционной привлекательности, уровня ликвидности как объекта приватизации.

Государственной комиссией по реструктуризации предприятия разрабатывается комплекс технико-организационных мероприятий с их технико-экономическим обоснованием (ТЭО), составляется и утверждается график проведения этих мероприятий. Это требует детальных проектных разработок с использованием выверенных методик, достоверной и представительной информации, высокой квалификации проектантов. К сожалению, в условиях общего падения интереса к планомерному инженерному обеспечению экономических процессов, общей девальвации проектных организаций уровень этой ответственной работы значительно снизился, что отрицательно влияет на качество проектов реструктуризации предприятий.

Однако, как отмечалось выше, государственные интересы и необходимость реструктуризации предприятий не ограничивается областью приватизации. Тяжким грузом на плечах экономики лежат убыточные предприятия. В то же время более чем десятилетний опыт убедительно свидетельствует о том, что частный бизнес не способен решить эту крупномасштабную проблему — поднять массу украинских предприятий, а вместе с ними экономику страны до конкурентоспособного состояния. Необходимо действенное государственное вмешательство в процесс реструктуризации.

Комплексное решение проблемы предполагает осуществление реструктуризации предприятия в реальном, технико-экономическом смысле. Поэтому активная роль государства должна заключаться в помощи предприятиям по разработке качественных, но недорогих проектов реструктуризации. Для этой проблемы необходимо создать при Минпромполитики государственный проектный институт по реструктуризации предприятий с привлечением опытных инженеров-проектантов, технологов, экономистов. Задачами его будут обновление проектно-сметной документации в соответствии с современными зарубежными достижениями с учетом конкретных условий в Украине, разработка типовых проектов по различным направлениям реструктуризации предприятий, инженерное сопровождение их реализации, другие.

Таким образом, реструктуризация предприятий представляет собой, по сути, определенную стадию восходящей ветви жизненного цикла предприятия от начала преодоления критического состояния предприятия до восстановления его прежнего конкурентоспособного состояния на соответствующем товарном рынке. В этом качестве реструктуризация занимает свое место в системе категорий индивидуального и общественного воспроизводства.

Реструктуризация предприятий имеет чрезвычайно важное значение для окончательного преодо-

ления последствий экономического кризиса в Украине, но крупномасштабное проведение ее невозможно без действенной помощи государства как финансовой, так и организационной. Государственная поддержка реструктуризации предприятий требует институциональных изменений, направленных на усиление государственного регулирования инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов.

Литература: 1. Основні показники економічного і соціального стану України // <http://www.bank.gov.ua>. 2. Акимова И. М. Реструктуризация предприятий в промышленности Украины: направления и методы. — Харьков: Бизнес Информ, 1999. — 284 с. 3. Бляхман Л. С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учебное пособие. — СПб.: Изд. Михайлова В. А., 1999. — 380 с. 4. Положение о порядке реструктуризации предприятий // Государственный информационный бюллетень о приватизации. — 2001. — №4. — С. 12 – 15. 5. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. — М.: Высшая школа, 2000. — 588 с. 6. New Webster's Dictionary and Thesaurus of English Language. — Danbury: Lexicon Publication, Inc., 1993. — 1248 p. 7. Изюмська О. С. Проблеми реструктуризації підприємств // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції "Актуальні проблеми інноваційного розвитку в Україні", 4 – 5 квітня 2003 р. — Харків: Харківський інститут управління. — 2003. — №11. — С. 60 – 63.

Стаття надійшла до редакції
18.05.2004 р.

УДК 331.1(075.8)

**Гринева В. Н.
Рабынина Ю. Б.**

ОЦЕНКА КАДРОВОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

The socioeconomic necessity of personnel restructuring is obvious nowadays. The given article is devoted to the problems of personnel restructuring at the industrial enterprises. The authors offer the classification of personnel restructuring aspects and the scheme of it's realization.

Производство промышленной продукции является главным структурообразующим элементом экономики Харьковского региона. Около 6% изготовленной отечественной продукции, осуществленных работ и услуг приходится на Харьковскую область. По данным источника [1], область занимает шестое место по объемам производства после Донецкой,

Днепропетровской областей, г. Киева, Запорожской, Луганской областей.

Динамика объема производства продукции (в фактических ценах) и рентабельности операционной деятельности промышленных предприятий (в процентах) представлена на рисунке.

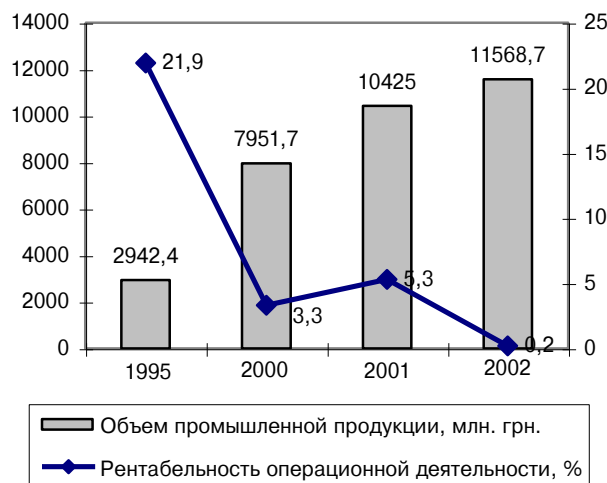


Рис. Динамика показателей объемов производства промышленной продукции и рентабельности за 1995 – 2002 гг.

Несмотря на некоторые позитивные сдвиги, почти половина (49%) всех промышленных предприятий Харьковского региона остается убыточной. За период с 1995 по 2003 год количество убыточных предприятий выросло в 3 раза, а убытки в 2002 году составили 1 306 426 тыс. грн. (по данным источника [1]).

Такое положение в промышленности привело к значительному ухудшению состояния рынка труда и эффективности использования персонала.

Количество работников, которые находятся в вынужденных административных отпусках или работают в режиме неполного рабочего дня, постепенно снижается, но по сравнению с другими отраслями в промышленности их наибольшее количество.

Снижается удельный вес работников с высшим образованием, среди уволенных по собственному желанию преобладают высококвалифицированные работники, молодежь [2, с. 467]. В промышленной отрасли Харьковского региона только 20,9% работников закончили учебные заведения III – IV уровней аккредитации, 24,2% имеют среднее и профессионально-техническое образование. Для крупных промышленных предприятий характерно старение кадрового состава. Количество работающих пенсионеров (38 583 чел.) превышает количество молодых специалистов, пришедших на работу на промыш-

ленные предприятия (32 664 чел.) (данные по состоянию на 31 декабря 2002 г.) [1].

Исследования, проведенные на отдельных промышленных предприятиях Харькова (ГНПО "Коммунар", Харьковский завод шампанских вин, ГП "Харьковский научно-исследовательский институт технологии машиностроения"), подтверждают изложенное выше. Динамика движения персонала и текучести кадров на предприятиях приведена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика движения персонала

Пред- приятие	Год	Средне- списочная числен- ность ра- ботников, чел.	Принято	Выбыло	Причины выбытия		Коэффициент текучести, %
					1	2	
ГНПО "Ком- мунар"	2000	6327	612	2455	612	663	9,67
	2001	5780	430	1400	790	523	13,67
	2002	5500	365	1538	723	360	13,15
	2003	5200	310	1459	480	280	9,23
ХЗШВ	2000	528	28	24	12	7	2,27
	2001	522	39	30	22	—	4,21
	2002	512	22	45	23	4	4,5
	2003	503	30	36	6	—	1,19
ГТХНИИТМ	2000	202	17	60	54	—	26,73
	2001	169	33	44	44	—	26,03
	2002	159	30	56	52	4	32,7
	2003	146	23	42	40	—	27,4

1 — по собственному желанию, за нарушение трудовой дисциплины;

2 — по сокращению штатов

Ситуация осложняется тем, что многие крупные промышленные комплексы, которые занимают огромные площади и имеют в своем составе множество цехов, были образованы еще при социалистической плановой системе и в условиях существенной либерализации цен и рынков стали нерентабельными. Ранее на этих предприятиях работали десятки тысяч рабочих, которые производили, чаще всего, товары производственного или военного назначения, не пользующиеся спросом в настоящее время.

Такие предприятия "старого" типа, как правило, характеризуются [3, с. 77]:

наличием внутреннего собственника (чаще всего директора);

избытком производственных фондов (и, следовательно, низким коэффициентом использования производственных мощностей);

высоким процентом морально и физически устаревшего оборудования (или очень низкими темпами

модернизации), что обуславливает большие расходы на ремонт и оплату электроэнергии;

избытком вспомогательного персонала, что ведет к излишнему увеличению фонда оплаты труда даже при низком уровне заработной платы, характерном для таких предприятий;

чрезмерно высокой себестоимостью производства;

невозможностью привлечения квалифицированной рабочей силы из-за низкого уровня заработной платы;

отсутствием инвестиций и модернизации.

В процессе реформирования с начала девяностых годов украинские промышленные предприятия прошли болезненные этапы приватизации, спада производства, финансовых и материальных потерь, но не многие из них преодолели все кризисы и приобрели опыт работы в нестабильных условиях. Переход к рыночным отношениям обнаружил несоответствие технологического, производственного, организационного потенциала предприятий и спроса основных групп покупателей на рынке. Это, в свою очередь, послужило основанием осуществления на предприятиях процесса реструктуризации.

Проблемы реструктуризации в современной научной и практической деятельности исследовали зарубежные специалисты: Т. Давенпорт [4], Э. Фрезе, Л. Тойфсен [5] и т. д.; российские ученые: В. В. Ковалев [6], И. И. Мазур, В. Д. Шапиро [7; 8], В. Н. Тренев [9], М. Дерябина [10] и др.; отечественные ученые: О. І. Саврук [11], М. Д. Білік [12], О. О. Терещенко [13], А. Э. Воронкова [14], А. С. Афонін, В. П. Нестерчук [15] и др. Большинство ученых сходятся во мнении, что неправильно в теории и на практике сводить реструктуризацию предприятия к частным изменениям некоторых составляющих его деятельности (например, уделять внимание только сокращению дебиторской и кредиторской задолженностей, обеспечению нормального финансового состояния или изменению организационно-правовых форм и оргструктуры). Целесообразно под реструктуризацией понимать комплексные и взаимосвязанные изменения структур, обеспечивающих функционирование предприятия в целом.

Любые преобразования на предприятии влекут за собой изменения функции управления, поэтому встает вопрос подготовленности кадров к выполнению новых функций, проблемы оценки, мотивации труда и конфликтологии. Из наиболее острых проблем, с которыми сталкиваются предприятия в период кризиса, следует отметить такие, как уход квалифицированных специалистов, низкая исполнительская и трудовая дисциплина персонала, недостаточная квали-

фикация персонала и отдельных руководителей, неудовлетворительный морально-психологический климат, низкий уровень мотивации работников и, как следствие, недостаточная инициативность работников при решении производственных проблем, конфронтация администрации и персонала.

Как можно заметить, на первый план выходят не проблемы, связанные с инвестициями, финансами предприятия, а организационно-управленческие, социально-психологические проблемы соответствия кадров предприятия целям реструктуризации. Процесс осуществления реструктуризации должен сопровождаться изменениями профессиональной, квалификационной, производственной, социально-демографической структуры персонала предприятий, что будет выражаться в увеличении доли работников новых, более интеллектуально нагруженных профессий, а также в росте квалификационного уровня работников традиционных специальностей.

Цель данной статьи заключается в рассмотрении кадрового аспекта как одного из первоочередных направлений, который требует изменений в процессе комплексной реструктуризации, а также в формировании рекомендаций по оценке кадровой реструктуризации.

Необходимо отметить, что на сегодняшний день не существует универсальной методики или схемы проведения кадровой реструктуризации, которая подошла бы для любого предприятия.

Авторы предлагают более подробно остановиться на следующих моментах.

Во-первых, необходимо определить основную задачу кадровой реструктуризации как обеспечение процесса реструктуризации необходимыми кадрами. Это требует классификации кадровой реструктуризации, и, с точки зрения автора, ее следует рассматривать как:

процесс, который необходимо осуществлять на каждом этапе развития предприятия. Это объясняется тем, что примерно через 5 лет, а для некоторых отраслей полгода, знания человека устаревают; меняются приоритеты предприятия, общества, государства; на каждом этапе жизненного цикла предприятия требуются сотрудники, отвечающие требованиям сложившейся ситуации. Промышленность, технологии развиваются настолько быстро, что в течение каждых пяти лет количество информации удваивается. Невозможно в процессе трудовой жизни (30 – 40 лет) пользоваться только теми знаниями, которые были приобретены в школе и вузе;

составную часть комплексной реструктуризации кризисного предприятия;

реструктуризацию сознания работников. Это связано с тем, что промышленное предприятие и

его персонал болезненно реагируют на происходящие изменения, вызванные внешними и внутренними влияниями. Причем это касается как кризисных предприятий, так и вполне успешных, так как любая модификация масштабов бизнеса или рыночных условий требует адекватного изменения системы управления. Поэтому необходимо убеждать людей в том, что управление изменениями является постоянным требованием, а не чем-то возникающим периодически.

Во-вторых, кадровая реструктуризация должна затрагивать такие аспекты деятельности предприятия, как кадровая служба, кадровая политика, организационная структура управления, система морального и материального стимулирования, процесс обучения и повышения квалификации персонала, диагностирование кадрового потенциала. Причем важно учесть, что пересмотр или введение новшеств в одном каком-то аспекте повлекут за собой изменения в остальных. Схематично процесс осуществления кадровой реструктуризации можно представить в виде блоков. В каждом блоке кратко отображена основная цель или направление преобразований и ряд необходимых действий (табл. 2).

Таблица 2

Составляющие кадровой реструктуризации

Цели (задачи)	Необходимые действия
1	2
Блок 1. Кадровая служба предприятия (КС) (служба управления персоналом)	
1. Анализ работы КС	1. Выделить круг задач КС
2. Определение структурного местоположения КС	2. Определить степень воздействия КС на кадровые процессы
3. Определение организационного статуса КС (уровня подчинения, авторитета КС)	3. Диагностика кадрового обеспечения КС
	4. Выявить соответствие численности КС размерам предприятия
Блок 2. Кадровая политика (КП) предприятия	
1. Анализ КП предприятия	1. Выявить факторы, влияющие на КП предприятия
	2. Проанализировать систему морального и материального стимулирования
2. Выявление соответствия КП стратегии предприятия	3. Пересмотреть порядок регламентации КП
	4. Пересмотреть документы, регламентирующие КП
Блок 3. Организационная структура управления (ОСУ)	
1. Анализ и реформирование ОСУ	1. Выявить факторы, в наибольшей степени влияющие на ОСУ

Продолжение табл. 2

Окончание табл. 2

1	2
	2. Четко структурировать цели системы управления 3. Определить состав функций управления 4. Сформировать состав подсистем ОСУ и установить связи между подсистемами
2. Повышение согласованности работы подразделений предприятия	5. Сократить численность управляющих работников 6. Определить количество и состав управляющих подразделений на разных иерархических уровнях, число уровней управления 7. Проанализировать уровень нормативно-правового обеспечения 8. Рассчитать: 1) удельный вес работников, для которых разработаны должностные инструкции; 2) удельный вес подразделений, для которых разработаны положения
Блок 4. Кадровый потенциал предприятия (КПП)	
1. Диагностирование КПП	1. С помощью специальных методик оценить кадровый потенциал предприятия 2. Оценить уровень текучести кадров 3. Определить уровень соответствия работников управления занимаемым должностям 4. Оценить социальную структуру трудового коллектива и уровень производительности труда 5. Провести групповое психологическое исследование с целью определения: 1) психологического климата в коллективе; 2) ценностно-ориентационного единства коллектива 6. Проанализировать возникающие конфликтные ситуации 7. Определить коэффициент имиджа предприятия
Блок 5. Система обучения и развития	
1. Создание/реформирование системы обучения и развития персонала	1. Ввести принцип непрерывного и опережающего обучения 2. Обеспечить условия для всесторонней адаптации персонала к условиям работы на предприятии 3. Организовывать семинары, тренинги по подготовке руководителей и сотрудников

1	2
2. Повышение конкурентоспособности персонала	4. Использовать методы коучинга 5. Увеличить удельный вес работников, желающих повысить квалификацию или приобрести новую специальность
Блок 6. Оценка кадровой реструктуризации	
1. Составляющие оценки кадровой реструктуризации	1. Авторитет КС предприятия 2. КП, соответствующая стратегии развития предприятия 3. ОСУ, ориентированная на персонал 4. Величина КПП 5. Адекватная система обучения и развития персонала 6. Соизмерение затрат и достигнутых результатов

Оценка кадровой реструктуризации направлена на определение уровня эффективности выполнения работы. Оценить экономическую эффективность кадровой реструктуризации можно через эффективность управленческой деятельности. Развитие кадрового потенциала предприятия (равно как и отдельного работника), служит предпосылкой получения дополнительного результата от производственной деятельности. Этот результат и является источником эффекта, который может выражаться в различной форме, например, в увеличении выпуска продукции (как результат повышения производительности и качества труда), в повышении непосредственно уровня производительности труда (как результат роста удовлетворенности трудом), в уменьшении ущерба от текучести кадров в связи со стабилизацией коллектива и др.

По мнению авторов, под **кадровой реструктуризацией** следует понимать многоаспектный и взаимосвязанный комплекс преобразовательных мероприятий, процессов, методов, которые служат для повышения конкурентоспособности предприятия и затрагивают следующие аспекты: кадровую службу, кадровую политику, организационную структуру управления, кадровый потенциал, систему обучения и развития персонала.

Составляющими успешной кадровой реструктуризации являются:

авторитет кадровой службы предприятия, который зависит от организационного статуса кадровой службы и от уровня специальных знаний сотрудников, полезности службы по степени ее воздействия на кадровые процессы, то есть от кадрового обеспечения системы управления персоналом;

кадровая политика, соответствующая стратегии развития предприятия на данном этапе жизненного цикла;

организационная структура управления, которая ориентирована на персонал и соответствует целям и задачам деятельности предприятия;

оценка кадрового потенциала предприятия, позволяющая сделать выводы о соответствии имеющегося персонала требованиям реструктуризации;

адекватная система обучения и развития персонала;

соизмерение затрат и достигнутых результатов.

Естественно, все затраты и результаты такого масштабного и многоаспектного процесса, как реструктуризация, заранее предусмотреть и оценить невозможно, но, если предприятие начало процесс переподготовки и обучения персонала, это уже можно считать положительным результатом.

Дальнейшим направлением в развитии данной проблемы может быть совершенствование методов оценки эффективности управления персоналом, а также разработка методического подхода к оценке персонала предприятия в процессе кадровой реструктуризации.

Литература: 1. Харківська область в 2002 році: Статистичний щорічник / За ред. М. Л. Чмихало. — Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2003. — 604 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 3. Вопросы экономики. — 2001. — №12. — С. 77. 4. Davenport T. H. Process Innovation: Re-engineering Work through Information Technology. — Harvard Business School Press, Boston, 1993. 5. Фрезе Э. Реструктуризация предприятий: направления, цели, средства / Э. Фрезе, Л. Тойфсен, Т. Беекен, М. Энгельс, П. Лемани // Проблемы теории и практики управления. — 1996. — №4. — С. 116. 6. Ковалев В. В. Финансовый анализ. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с. 7. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. И. И. Мазура. — М.: ЗАО Изд. "Экономика", 2001. — 456 с. 8. Мазур И. И. Управление проектами / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. Справочное пособие / Под ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. — М.: Высшая школа, 2001. — 876 с. 9. Тренин В. Н. Реформирование и реструктуризация предприятий. Методика и опыт / В. Н. Тренин, В. А. Ириков, С. В. Ильдеменов, С. В. Леонтьев, В. Г. Балашов. — М.: Изд. "ПРИОР", 2001. — 320 с. 10. Дерябина М. Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля // Вопросы экономики. — 2001. — №10. 11. Саврук О. І. Реструктуризація виробництва: засади, передумови, напрями. — К.: Знання, 1999. — 48 с. 12. Білик М. Д. Управління фінансами державних підприємств. — К.: Тов. "Знання", КОО, 1999. — 312 с. 13. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 412 с. 14. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. Монография. — Луганск: Изд. Восточноукраинского национального университета, 2000. — 316 с. 15. Афонін А. С. Технологія реструктуризації підприємства: Навч. посібник / А. С. Афонін, В. П. Нестерчук — К.: Вид. Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. — 72 с.

Стаття надійшла до редакції
22.03.2004 р.

УДК 658.012.4

Отенко И. П.

СИСТЕМНЫЕ ЗАДАЧИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

The problems of system analysis and syntheses of enterprise potential are considered in this article. Undertaking the system studies of the potential of an enterprise creates premises for efficient enterprise management through the characteristics of potential and its component features, forming its structure according to the purposes.

В научных работах решение задач управления функционированием и развитием предприятий связаны с анализом и оценкой возможностей достижения поставленных целей [1 – 3]. Наиболее полной характеристикой, отражающей возможности предприятия, является его потенциал. При этом недостаточно внимания уделено системным исследованиям потенциала, позволяющим повысить качество и эффективность как текущего, так и стратегического управления предприятием.

Общее в системных исследованиях то, что все они посвящены решению системных задач, в которых объект исследования представляется в виде системы. Системные задачи могут быть двух типов: системного анализа и системного синтеза. Задача анализа предполагает определение свойств системы по известной ей структуре, а задача синтеза — определение структуры системы по ее свойствам [4]. Задачей системного анализа потенциала предприятия является определение и выявление свойств потенциала и его составляющих, тенденций их развития и форм взаимосвязи между ними. Задача системного синтеза потенциала предприятия заключается в определении структуры потенциала по его свойствам. Проведение системного исследования потенциала предприятия создает предпосылки для эффективного управления предприятием через характеристики свойств потенциала и его составляющих, формирование его структуры соответственно поставленным целям.

Потенциал — понятие, подразумевающее в себе диалектическое единство как возможностей, так и процессов их реализации, то есть наличие необходимости и создания условий для их реализации [5]. Поэтому свойства потенциала отражают текущее состояние предприятия, обусловленное его ретроспективой, а также заложенную в нем тенденцию развития.

© Отенко И. П., 2004

Этимологический смысл потенциала раскрывает в нем, прежде всего, понятие активной действительной силы, выражая таким образом заложенное в нем самодвижение и саморазвитие реальности. Поэтому основные свойства потенциала предприятия определены фундаментальной закономерностью реализации всех процессов на предприятии, их "очеловечением", то есть воплощением в действиях конкретных людей. Носителем потенциала предприятия является человек. Поэтому потенциал предприятия отражает способности работников предприятия познавать и создавать возможности, интегрируя в пространстве и времени процессы трансформации всех видов ресурсов, для производства материальных благ и услуг. Трехединая природа потенциала заключается в целостности *субъекта*, способного познавать возможности *объекта* и реализовывать *процессы* управления им, создавая, таким образом, новые возможности (рисунок).

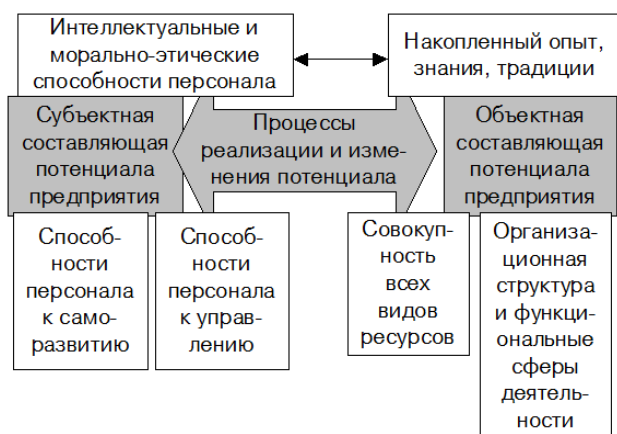


Рис. Трехединая природа потенциала предприятия

Субъектная составляющая потенциала предприятия определяется как интеллектуальными и морально-этическими качествами персонала (индивидов, групп и коллективов — в большей степени управленческого звена предприятия), так и накопленным опытом, знаниями, традициями. С помощью когнитивных механизмов индивидум и коллектив получают информацию о возможностях внешней и внутренней среды предприятия, а также переработку этой информации для экстракции и хранения. "Когнитивные процессы, — по мнению Дитер И. Г. Шнайдер, — охватывают прием, отбор, переработку и дальнейшую передачу в умственно-логический аппарат индивидума сигналов из окружающей среды" [6, с. 218]. В результате реализации когнитивных механизмов возникает своеобразная база знаний, сосредоточенная в организации, но

распределенная между отдельными лицами, группами и коллективами.

Объектной составляющей потенциала является взаимосвязанная совокупность всех видов ресурсов, используемых на предприятии, процессов их трансформации, а также адекватной целям предприятия организационной структуры. Определение субъектной и объектной составляющих в потенциале предприятия позволяет выделить:

основные свойства потенциала для определения его структурных элементов;

объективную необходимость управления потенциалом предприятия, что обуславливает эффективность процессов функционирования и развития предприятия;

исключительную роль индивидов, групп и коллективов, являющихся носителями потенциальных идей и принимающих участие в подготовке, принятии и реализации решений на предприятии;

определяющее значение когнитивных механизмов, реализующих процессы накопления и эффективного использования знаний и опыта в управлении предприятием;

культурные особенности внутренней среды предприятия (корпоративная атмосфера, координация интересов, готовность к компромиссу, навыки совместной деятельности и т. д.), формирующие основные черты и характер взаимосвязей между субъектами внутрипроизводственных отношений;

необходимость согласования общественных, групповых и частных интересов в реализации механизмов достижения целей предприятия;

институциональную структуру предприятия, то есть совокупность относительно устойчивых норм, правил, традиций, образцов поведения как основной фактор развития потенциала предприятия.

Теоретическим фундаментом для анализа потенциала предприятия является исследование законов и закономерностей, которым подчиняется предприятие. Важным условием эффективной деятельности предприятия является четкое согласование механизма действия законов и закономерностей с механизмом их реализации. Закономерность является частью закона. Закон или закономерность с позиций управления можно представить как связь целей предприятия со средствами и методами их достижения. Невыполнение требований закономерностей и законов предприятия приводит, как правило, к нарушениям в процессах его функционирования. К объективным законам организации относятся законы [7] синергии, самосохранения, развития, информированности-упорядоченности, единства анализа и синтеза, композиции и пропорциональности.

Потенциал является характеристикой, отражающей действие и реализацию данных законов на предприятии, так как дает ясное и исчерпывающее представление о состоянии внутренней среды предприятия, то есть некоторой системе свойств, характеризующих его внешние отношения в целостных проявлениях. Исследование потенциалов группы промышленных предприятий, анализ и моделирование процессов изменения состояния потенциала, использования и развития выявило следующие его свойства [5]:

целостность, предполагающая, что потенциал предприятия в результате взаимодействия потенциалов подсистем предприятия обладает свойствами, которыми потенциал каждой отдельной подсистемы не обладает, и наоборот, потенциал предприятия не может раскрыться полностью вне связи с потенциалом подсистем предприятия;

сложность — число способов системного представления потенциала предприятия, не имеющее ограничений;

структурность, представленная как внутренняя упорядоченность и определенная иерархичность элементов потенциала, что предполагает управление процессами формирования структуры потенциала соответственно целям предприятия;

пропорциональность, определяемая соотносительностью между элементами потенциала в результате их взаимодействия;

динамичность, выраженная в изменениях уровня потенциала, что позволяет анализировать, оценивать и моделировать процессы функционирования и развития предприятия;

открытость, которая предполагает, что потенциал подвергается воздействию факторов внешней среды и взаимодействует с ее потенциалом;

инертность, предполагающая, что изменение потенциала системы начинается спустя некоторое время после начала воздействия изменений во внешней или внутренней среде и продолжается некоторое время после их окончания;

эластичность, определяющаяся скоростью изменения уровня потенциала;

синергичность, что представляет эффект однонаправленности и согласованности взаимодействия элементов потенциала, намного превышающий сумму потенциалов всех элементов;

самоорганизация и саморазвитие, заложенные в способностях персонала предприятия управлять процессами реализации потенциала;

адаптивность, характеризующая процессы изменения структуры и свойств потенциала соответст-

венно изменениям внешней и внутренней среды предприятия;

гибкость, раскрывающая характер связей между элементами потенциала, "легкость" их перегруппировки без коренных изменений в структуре потенциала;

оптимальность — наиболее соответствующее состояние потенциала целям функционирования и развития предприятия;

достаточность — уровень потенциала и всех его элементов, позволяющий с учетом риска достигать поставленных целей;

инновационный характер развития — рост уровня потенциала, происходящий под влиянием реализации нововведений;

мобильность — способность элементов потенциала перемещаться, концентрироваться в необходимых сочетаниях и рационально функционировать в конкретных условиях;

ограниченность во времени — процессы реализации потенциала, определяющие необходимость его рассмотрения в определенной временной перспективе;

направленность, которая используется, формируется и развивается соответственно целям предприятия.

Элементы системы, обладая определенным потенциалом, взаимодействуют друг с другом и своими связями и взаимосвязями создают в итоге совокупность свойств, присущих только данной системе. Именно в свойстве целостности заключается главная трудность структурирования потенциала предприятия — все его элементы функционируют одновременно и в совокупности. Следовательно, закономерности развития потенциала могут быть раскрыты не как отдельно взятые закономерности развития его составляющих, а только как их сочетание. Отсюда тщетность попыток выявления роли каждого из элементов потенциала в отдельности. Однако это не исключает необходимости структурирования потенциала предприятия, возможности изолированного рассмотрения отдельных его видов с целью определения соотношений между его составляющими, оптимизации пропорций между ними, выявлению их взаимосвязей и соответствующих свойств.

Соответственно выделенным свойствам потенциала предприятия его структура представляется авторами следующими уровнями возможностей в определенной иерархии по таким признакам [5]:

1-й уровень — ресурсный, в котором определяются факторы производства и характеризуют ресур-

сы: трудовые, финансовые, технические, технологические и информационные;

2-й уровень — структурно-функциональный (организационный), который наиболее правильно рассматривать в диалектической взаимосвязи и взаимообусловленности организационной структуры и функций предприятия, реализуемых на основе относительно устойчивых норм, правил, традиций, образцов поведения, сложившихся между членами предприятия;

3-й уровень — управления, отражающие возможности системы управления (знания, навыки, опыт, модели, методы, средства управления и т. д.) и способности индивидуального и социально-психологического характера персонала управления (субъектная составляющая) интегрировать ресурсы и функциональные виды деятельности для достижения целей предприятия.

Исследование содержания каждого из элементов потенциала предприятия, тенденций их развития и форм взаимосвязи между ними показывает пути управления характеристиками его свойств. Управление ресурсным потенциалом связано с использованием свойств составляющих его ресурсов: ограниченности, комплексности, взаимодополняемости и взаимозаменяемости.

Свойства организационного потенциала предприятия определены тем, что его составляющие образуют достаточно инертный "слой" в потенциале предприятия, изменения которого могут происходить только в долгосрочном периоде на базе механизмов самоорганизации предприятия.

Свойства потенциала управления определяются, прежде всего, уровнем способностей субъектов управления своей деятельностью формировать и развивать потенциал предприятия. Поэтому основными свойствами организационного потенциала и потенциала управления являются интеграционные, созидательные, ориентирующие, синергетические и регулирующие свойства.

Таким образом, системообразующие свойства потенциала предприятия зависят от его реакции на внешние воздействия, способности его элементов к саморазвитию, формированию связей между ними. Анализ и оценка свойств потенциала и его составляющих создает предпосылки и открывает новые возможности в управлении предприятием за счет маневрирования и формирования структуры потенциала в соответствии с целями предприятия, поддержания необходимой пропорциональности и достижения сба-

лансированного и оптимального соотношения между его элементами.

Литература: 1. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер, В. Л. Тамбовцев, Р. М. Качалов. — М.: Экономика, 1997. — 288 с. 2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Репіна, О. І. Олексюк — К.: КНЕУ, 2003. — 316 с. 3. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А. П. Градова. — 3-е изд., испр. — СПб.: СпецЛит, 2000. — 588 с. 4. Мухин В. И. Исследование систем управления. Учебник. — М.: Экзамен, 2002. — 384 с. 5. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия / И. П. Отенко, Л. М. Малярец. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 220 с. 6. Дитер И. Г. Шнайдер. Введение в маркетинг технологий и высокотехнологичных товаров производственного назначения: Учеб. пособ. для студентов инженерных и экономических специальностей, слушателей послевузовской системы обучения, аспирантов и специалистов / Под ред. А. И. Грабченко. — Харьков: НТУ "ХПИ", 2003. — 454 с. 7. Смирнов Э. А. Основы теории организации. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 376 с.

Стаття надійшла до редакції
26.05.2004 р.

УДК 658.012.32

Шемаєва Л. Г.

ЗАСТОСУВАННЯ РЕФЛЕКСИВНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

The problem of the necessity of using the reflexive management at an enterprise as a type of information management is considered in the article. The evolution of reflexive investigation is researched. The content of reflexive processes and management is determined. Some approaches to developing the mechanism of reflexive management based on the usage of extensive and quick forms of reflexion in the decision-making process are offered.

Вектор управління на сучасному підприємстві можна уявити як суму трьох складових: інституціонального управління, спрямованого на зміну припустимих множин дій і результатів цих дій; мотиваційного управління, спрямованого на зміну цільової функції об'єкта; інформаційного управління, спрямованого на зміну інформації, яку об'єкт управління використовує при прийнятті рішень.

Найбільш "м'яким" (непрямим, порівняно з інституціональним і мотиваційним) є інформаційне управління. "М'яким" його можна вважати тому, що воно

непомітне. Для цього управління все частіше використовують інформаційно-психологічні методи, які базуються на результатах досліджень із психології поведінки людини з використанням засобів і технологій інформаційного впливу, зокрема мережі Internet.

Одним із видів інформаційного управління є рефлексивне управління, яке дозволяє враховувати внутрішній, суб'єктивний аспект управління, пов'язаний із тим, що серед його компонентів є людина як активний елемент. Практика використання рефлексивного управління в соціальних системах поки що випереджає його теоретичне обґрунтування.

Сучасне підприємство як соціально-економічна система характеризується особливостями, пов'язаними з підвищенням ролі соціогуманітарного аспекту його діяльності [1].

Індивідуалізація свідомості, різноманітність особистісних особливостей і визнання сучасним суспільством права особистості на вільний вибір поглядів, цінностей і власних цілей життя — все це ще більше ускладнює об'єднання суперечливих індивідуальних спрямувань працівників у єдиному напрямку досягнення загальної мети підприємства. Прояви активності людини-суб'єкта виникають як усередині підприємства, так і в його взаємовідносинах із зовнішнім середовищем. Усе це підвищує рівень невизначеності при прийнятті рішень керівниками.

У цьому контексті особливо загострюється проблема пошуку підходів, що дозволили б застосовувати можливості рефлексивного управління при здійсненні аналізу і вирішенні проблем підприємства.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій [2 – 8], в яких започатковано розв'язання загальної проблеми рефлексивного управління, свідчить, що значний внесок у розробку рефлексивного підходу внесли вітчизняні та зарубіжні вчені: С. Л. Рубінштейн, А. В. Брушлинський, Дж. Адамс-Веббер (розвиток суб'єктивно-діяльного підходу в психології); В. Є. Лепський, В. І. Максимов, Є. Г. Григор'єв, І. П. Беляєв (підтримка управлінської діяльності в умовах комп'ютеризації); А. М. Степанов (інформаційна та інформаційно-психологічна безпека); В. Лефєвр, Ю. Шанкін, В. Петровський, В. Силов (формалізація рефлексивних процесів); В. Кульба, В. Малюгін, А. Шубін (розробка систем інформаційного управління).

Розробкою методологічних принципів, організаційно-економічного механізму та економіко-математичного моделювання стратегічного управління розвитком підприємства з урахуванням принципу рефлексії займаються українські вчені В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід, М. С. Дороніна [9; 1].

Але невирішеними раніше частинами загальної проблеми залишаються питання розробки механізмів та моделей рефлексивної системи управління поведінкою суб'єктів на підприємстві й у його взаємовідносинах із зовнішнім середовищем.

Метою статті є розгляд еволюції рефлексивних досліджень; визначення змісту рефлексивних процесів і рефлексивного управління на підприємстві, визначення підходів до розробки механізму рефлексивного управління з використанням розгорнутої та швидкої форм рефлексії в процесі прийняття управлінських рішень.

У загальному сенсі рефлексія — спрямованість людської душі на саму себе. Існують різні терміни для цього поняття і різні традиції його використання. Можна знайти міркування про самопізнання у Платона і Арістотеля [10].

Поняття рефлексії в сучасному тлумаченні було вперше використано Джоном Локком [11]. Рефлексія, на його погляд, це особливе оперування суб'єкта з власною свідомістю, яке в результаті породжує ідеї про цю свідомість. Зовнішній досвід, що базується на "відчуттях", був, таким чином, відділений від внутрішнього досвіду, який базується на людській здатності аналізувати своє власне мислення. Підхід Локка сформулював відношення до самопізнання, яке було притаманне психології XIX століття, особливо роботи Вільгельма Вундта, для якого метод самопізнання був головним засобом отримання інформації про психіку.

Наука XX століття не прийняла цього методу у зв'язку з розвитком фізики і астрономії, які давали зразки наукового дослідження. Ці зразки полягають у наступному: "реальність" репрезентується за допомогою теоретичної моделі, яка пояснює відомі явища та прогнозує нові. Крім того, ця модель задає експериментальну процедуру для своєї перевірки. Вундт же не запропонував теоретичної моделі людини, його метод також не мав ніякої спеціальної експериментальної процедури.

Тому психологія почала свій подальший розвиток в іншому напрямку. Перший крок було здійснено Ернстом Вебером, Густавом Фехнером і Германом Гельмгольцем, які почали використовувати фізичні моделі й експериментальні процедури для пояснення людських реакцій. Поява американського біхевіоризму, ключовою фігурою якого був Джон Уотсон, була наступним кроком у цьому напрямку. Головне в біхевіоризмі — це бажання уникнути будь-якої згадки про суб'єктивні властивості людини, які не можна спостерігати. Досліджуються лише реакції, а основне завдання досліджень — визначити взаємопов'язані відношення між ними і стимулами.

Подібний підхід можна знайти також в історії російської науки — в рефлексологічній теорії В. Бехтерева. Ця теорія не має нічого спільного з поняттям рефлексії Локка, вона є наукою про реакції, а не про уявлення. Слово "рефлекс" (від лат. reflexus) є дво-

значним: одне його значення — "відображення", друге — "погляд назад". Маючи це на увазі, Декарт у XVII столітті запропонував використовувати термін "рефлекс" у науці щодо стислого визначення відношення "стимул – реакція". Бехтерев відповідно назвав свою теорію рефлексологією. Вона полягає у тому, що кожний внутрішній стан людини відповідає зовнішній реакції, яку потрібно досліджувати. Більш досконалий підхід запропонував Іван Павлов, який пов'язував рефлекси з діяльністю мозку, але був противником уявлень про наявність "внутрішнього світу".

Поряд із цим у психології існувала інша дослідницька позиція — фрейдистська, головним напрямом якої було дослідження свідомості. Представниками цього підходу були З. Фрейд, Е. Берн, П. Симонов (дослідження структури особистості та участі емоцій у організації поведінки), А. Ухтомський (визначення домінант у фізіологічних та психологічних механізмах свідомості) та ін. У цих роботах було розпочато дослідження поняття психологічного фільтру людини, але медичний напрям досліджень обмежував використання цих наукових результатів.

На початку 60-х років XX століття В. А. Лефевр виступив одним із ініціаторів звертання уваги наукової громадськості на поняття рефлексії і, в більш широкому значенні, — на дослідження рефлексивних процесів. Під рефлексією почали також розуміти здатність зайняти позицію дослідника щодо іншого "персонажу", його дій і думок. Таке більш широке розуміння рефлексії дозволило сформулювати предмет дослідження і виявити рефлексивні процеси як відособлений феномен, що визначає специфіку взаємин суб'єктів-дослідників. Включення в дослідницький інструментарій методів і засобів фіксації "суб'єкт" – "суб'єктних" відносин при моделюванні об'єктів, що наділені психікою, сприяло розширенню поняття управління.

Процес передачі підстав для прийняття рішень одним із суб'єктів іншому Лефевр запропонував визначити як "рефлексивне управління" [12].

Для розуміння сутності рефлексивного управління необхідно визначити поняття "рефлексивна система" та "ранг рефлексії".

Зміст поняття "рефлексивна система" як сукупність суб'єктів з їх уявленнями стосовно один одного полягає в наступному: X і Y — суб'єкти, X уявляє Y в спеціальній моделі і на підставі цієї моделі приймає рішення. В той же час Y може бути значно "рефлексивно-міцним", він здійснить уявлення X сумісно з його моделлю і буде приймати рішення на підставі цієї моделі. Природно, що ця процедура може бути продовжена.

Для характеристики інтелектуальних можливостей суб'єктів було введено спеціальний параметр — "ранг рефлексії". Він визначається кількістю моде-

лей, які входять до моделі персонажу. Перемога в конфлікті визначалась тим, як персонажі імітують внутрішній світ один одного.

Процедуру прийняття рішення Лефевр запропонував відобразити таким чином: якщо є деякий "планшард" Π (конфліктна ситуація), який відображається на "планшет" суб'єктові X , то виникає елемент Π_x . Природно, що відображення здійснюється з різним ступенем точності, але X буде приймати рішення на підставі Π_x , а не Π . Суб'єкт X має за мету Π_x . Для досягнення мети X повинен визначити дії ("доктрину" D_x) на особистому планшеті. Результатом використання доктрини є P_x . Якщо, наприклад, суб'єкт X має нульовий ранг рефлексії, а суб'єкт Y — перший ранг, загальне символічне відображення процедури прийняття рішення можна представити таким чином:

$$\frac{\Pi_{xy}}{P_{xy}} D_{xy} \supset \frac{P_{xy}}{P_{xy}} \rightarrow \frac{P_{xy}}{P_y} \rightarrow \frac{P_{xy}\Pi_{xy}}{P_y} D_y \supset \frac{P_y}{P_y}$$

Розглянутому співвідношенню притаманний загальний рекурентний закон, згідно з яким здійснюється побудова формул щодо будь-якого рангу рефлексії. Перевага в ранзі рефлексії дозволяє одному суб'єктові керувати процесом прийняття рішень іншого суб'єкта. Y здійснює підключення до системи відображення X і починає керувати процесом прийняття рішень.

У розглянутому прикладі рефлексивне управління може здійснюватися за допомогою перетворень: $\Pi_{xy} \Rightarrow \Pi_x, \Pi_{xy} \Rightarrow \Pi_x, D_{xy} \Rightarrow D_x, P_{xy} \Rightarrow P_x$.

У записі $\Pi_{xy}, \Pi_{xy}, D_{xy}, P_{xy}$ — це не відображені елементи, а заплановані. Наприклад, Π_{xy} — планшет суб'єкта X , який з точки зору суб'єкта Y виникає у X в результаті спеціальних дій Y . До таких змінних, які відображаються на "екрані свідомості" та приймають участь в імітації поглядів, Лефевром було віднесено ситуацію ("планшет"), мету і засіб рішення ("доктрину").

В основу рефлексивного управління покладено розгорнуту форму рефлексії, зміст якої полягає в можливостях суб'єктів "усвідомлено конструювати образи себе та інших". Розгорнута форма рефлексії передбачає фіксацію головних змінних процесу прийняття рішень, якими можуть маніпулювати конфліктуючі сторони. В основу визначення змінних Лефевром було покладено кібернетичний підхід до процесу прийняття рішень, який передбачає фіксацію багатьох змінних, але їх кількість обмежена.

У 90-х роках XX ст. погляд на рефлексію значно розширився. У роботах В. А. Лефевра з психологами А. Раппопортом, К. Поппером, Ю. Шрейдером, Дж. Адамс-Веббером, Л. Міллером стверджується,

що в психіку людини "вбудовано" ще при народженні інформаційний процесор, функцією якого є автоматична генерація себе та інших спільно з їх суб'єктивним світом [2; 12 – 15]. Робота цього процесору породжує специфічний спектр реакцій, які свідомістю практично не контролюються та здійснюються швидко (1 – 2 мілісекунди). Цю форму рефлексії на відміну від традиційної запропонували позначити як швидку (fast reflexion).

Розглянемо механізм швидкої рефлексії, який проілюстровано на рис. 1.

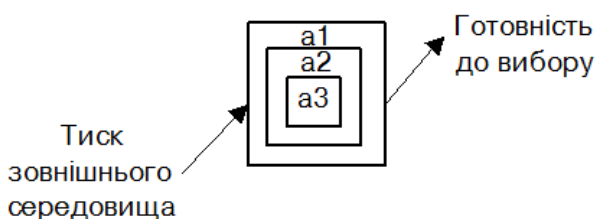


Рис. 1. Схема механізму швидкої рефлексії

Великий квадрат (a1) означає суб'єкта, середній квадрат (a2) — уявлення суб'єкта про себе: "образ себе". Цей образ містить у собі уявлення суб'єкта про особистий образ. Він відображений на рисунку в вигляді найменшого квадрата (a3).

Отже, в кожен момент часу суб'єкт відчуває тиск зовнішнього середовища, який спонукає його виконувати певні дії. Цей тиск не усвідомлюється суб'єктом, однак відчувається ним на підсвідомому рівні. Ці відчуття формують у свідомості суб'єкта його думки про тиск зовнішнього світу — очікуваний тиск, психологічну установку суб'єкта. Це враження відображає знання суб'єкта про зовнішній тиск, яке не завжди співпадає з реальністю: це очікувані наслідки від цього тиску, які ґрунтуються на попередніх знаннях та досвіді суб'єкта. Воно входить в "образ себе", який є у суб'єкта. "Образ себе" включає також уявлення суб'єкта про себе: усвідомлений образ себе. Суб'єкт відчуває деякі інтенції до вибору того або іншого полюса. Інтенції виявляються в його планах, бажаннях. Тоді поведінка суб'єкта має вигляд рефлексивної структури:

$$\text{поведінка} = \text{почуття}^{\text{знання}} \text{бажання}$$

Під впливом відчуття тиску зовнішнього середовища, уявлення про цей тиск і його інтенції у суб'єкта формується готовність до вибору, яка притаманна зовнішньому спостерігачу. Рефлексивна структура (A1) формалізується функцією від трьох змінних:

$$A1 = f(a1, a2, a3) = a1a2a3 \quad 1.2$$

Реалізація швидкої форми рефлексії дає змогу застосовувати зовнішній вплив на ці три змінні.

У рефлексивних підходах В. Лефевра суб'єкт розглядається як обчислювальна система, а процес прийняття ним рішення — як послідовність двоїстих виборів. Кожний двоїстий вибір — це елементарний акт прийняття рішення. Елементарний вибір здійснюється на бінарній шкалі, яка має два полюси: позитивний та негативний.

Погоджуючись у цілому з розглянутими підходами, необхідно визначити ряд доповнень. По-перше, в реальному конфлікті рефлексивне управління базується на підставі обох форм рефлексії, тому для моделювання процесів рефлексивного управління доцільним буде використання взаємодії двох форм рефлексії — розгорнутої та швидкої.

По-друге, реалізація розгорнутої та швидкої форм рефлексії дає змогу впливати не тільки на зазначені вище загальні змінні, але й на інші складові процесу прийняття рішень. З урахуванням того, що суб'єктом управління є людина, необхідно враховувати психологічні аспекти процесу прийняття рішень, тобто доповнити та систематизувати перелік змінних. У якості системоутворюючого фактора потрібно визначити психологічний цикл процесу прийняття рішень, який містить наступні процесуальні компоненти: потреба — мотив (інтереси) — мета — завдання — технологія — дії — результат.

За рахунок цього можна підвищити достовірність імітації думок суб'єктів рефлексивної системи та розширити можливості рефлексивного управління шляхом впливу на потреби, на процес формування мотивів (інтересів) поведінки, на процес вибору мети, на сам вибір мети, вибір завдань і технологій, які використовуються, та ін.

По-третє, завдання формалізації будь-якої психологічної реальності з використанням лише біполярної оцінки ситуації може поставити дослідника у складні умови або примусити його зовсім не використовувати цю модель. Причина полягає в тому, що головною складовою розглянутого рефлексивного механізму є система цінностей, інтересів людини, яка формує його інтенції (a3). Від якості цієї системи залежить адекватність оцінки суб'єктом зовнішнього впливу і особистих очікувань його наслідків (a1, a2). Ці питання в підході Лефевра зовсім не розглянуті і потребують додаткових досліджень.

На підґрунті результатів проведеного аналізу можливостей рефлексії щодо прогнозування поведінки людини та впливу на неї, можна визначити місце рефлексивного управління в протіканні процесів управління на підприємстві (таблиця).

Таблиця

Місце рефлексивного управління в протіканні процесів управління на підприємстві*

Рівні рефлексивного управління на підприємстві	<i>Елементи рефлексивного управління</i>
"зовнішнє середовище — підприємство"	рефлексивний стратегічний моніторинг; рефлексивна експертиза поведінки агентів ринку; стратегічний аналіз компонентів зовнішнього середовища; моделювання розвитку взаємовідносин підприємства з компонентами зовнішнього середовища (постачальниками, партнерами з кооперації та аутсорсінгу, конкурентами, споживачами, державними органами); вплив на компоненти зовнішнього середовища (позитивний — на постачальників, партнерів із кооперації, аутсорсінгу, споживачів, державні органи; негативний — на конкурентів); захист від негативного впливу конкурентів
"підприємство — підрозділ підприємства"	рефлексивний моніторинг організаційної поведінки підрозділів підприємства, партнерів із контрактного інсорсінгу; дочірніх підприємств по відношенню до материнського підприємства; рефлексивна експертиза конфліктів між підприємством та його підрозділами; вплив на поведінку підрозділів з метою підвищення ефективності досягнення загальних цілей
"підрозділ підприємства — підрозділ підприємства"	рефлексивний моніторинг взаємовідносин між підрозділами підприємства; рефлексивна експертиза виникаючих конфліктів між підрозділами підприємства; вплив на поведінку підрозділів з метою узгодження протиріч між ними
"підприємство — особистість"	рефлексивний моніторинг організаційної поведінки персоналу з метою підвищення ефективності їх праці; рефлексивна експертиза виникаючих конфліктів між підприємством і персоналом з метою їх вирішення в позитивному напрямку; вплив на організаційну поведінку персоналу з метою узгодження протиріч їх інтересів з інтересами підприємства

* Узагальнено автором із використанням [8].

При здійсненні управлінських процесів на підприємстві потрібно розв'язати два головних завдання: прогнозувати поведінку суб'єктів шляхом імітування їх думок, поглядів і дій та в разі необхідності здійснити управління їх поведінкою, яке б було непомітним, тобто усвідомлено не контролювалось суб'єктом, на якого воно спрямоване.

У ході управління підприємством суб'єкти різних рівнів діють, виходячи з власних уявлень реальної ситуації і уявлення її іншою стороною. Їх поведінка і реакція на зовнішні впливи неоднозначні. Тому суб'єкти прагнуть міркувати один за одного, визначати, як він міркує і приймає рішення, щоб передбачати його дії і краще регулювати власну поведінку, при цьому важливу роль набуває вміння маскувати свої справжні цілі і можливості, правильно оцінювати цілі і можливості іншого суб'єкта. Це дозволяє управляти поведінкою суб'єкта шляхом рефлексивного управління, тобто "передачі" йому підстав для прийняття невідганного для нього рішення. У процесі рефлексивного управління доцільно використовувати розгорнуту та швидку форми рефлексії з урахуванням поширеного впливу на процесуальні компоненти прийняття рішень: потреба — мотив (інтереси) — мета — завдання — технологія — дії — результат.

Перспективою подальшого розвитку даного напрямку є розробка моделей рефлексивного вибору на багатозначних бульових шкалах в умовах використання обох форм рефлексії; дослідження можливостей застосування когнітивного моделювання управлінських ситуацій на підприємстві.

Література: 1. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 432 с. 2. Брушлинский А. В. Проблемы психологии субъекта. — М.: Изд. "Институт психологии РАН", 1994. — 112 с. 3. Лефевр В. А. Функции быстрой рефлексии в биполярном выборе / В. А. Лефевр, Дж. Адамс-Веббер // Сб. статей "Рефлексивное управление". — М.: Изд. "Институт психологии РАН", 2001. — С. 34–47. 4. Рубинштейн С. Л. Человек и мир. Проблемы общей психологии. — М.: Педагогика, 1976. — 424 с. 5. Лепский В. Е. Рефлексивное управление в тоталитарных сектах / В. Е. Лепский, А. М. Степанов // Рефлексивное управление / Сб. статей. — М.: Изд-во "Институт психологии РАН", 2000. — С. 122–133. 6. Шрейдер Ю. А. Сложные системы и космические принципы // Системные исследования. — М.: Наука, 1976. — С. 149–171. 7. Кульба В. В. Введение в информационное управление / В. Д. Малюгин, А. Н. Шубин, М. А. Вус. — СПб.: Изд. С.-Петербургского университета, 1999. — 200 с. 8. Силов В. Б. Принятие стратегических решений в нечеткой обстановке. — М.: ИНПРО-РЕС, 1995. — 228 с. 9. Пономаренко В. С. Стратегичне управління розвитком підприємства. Навчальний посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 640 с. 10. Асмус В. Ф. История античной философии. — М.: Знание, 1965. — 352 с. 11. Нарский И. Философия Дж. Локка. — М.: Знание, 1960. — 220 с. 12. Лефевр В. А. Конфликтующие структуры. — 3-е изд. — М.: Институт психологии РАН, 2000. — 136 с. 13. Rapoport, A. Reflexion, Modeling, and Ethics / Wheeler, H. (Ed.): The Structure of Human Reflexion. — New York: Peter Lang, 1990. — 200 p. 14. Poper K. Note in the Appendix to Lefebvre, V. A., Psychological Theory of Bipolarity and Reflexivity. — Lewiston, N. Y.: The Edwin Mellen Pres, 1992. — 252 p. 15. Miller L. D., Sulkski M. F. Reflexive Model of Human Behavior: Variations on Lefebvre's Theme / Proceedings of the Workshop on Multi-Reflexive Models of Agent Behavior. — Los Alamos, NM: Army Research Laboratory, 1999. — 180 p.

Стаття надійшла до редакції
11.05.2004 р.

ВИКОРИСТАННЯ КОУЧИНГУ ТА НАСТАВНИЦТВА ДЛЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОВЕДІНКИ ПЕРСОНАЛУ

The order of introducing coaching and tutorship into the practice of management of an enterprise for actualization of the personnel's innovative behaviour and maintenance of the emotional under stability of employees conditions of strengthening instability of internal and external environment of enterprise activity is determined.

Існує цілий ряд причин, які вимагають розвитку інноваційної поведінки виробничих організацій. По-перше, інтенсивно глобалізуються й водночас змінюються бізнес-процеси, що вимагає створення потужних баз даних для управління ними, постійного оновлення знань тих, хто ними керує. По-друге, зростає непередбачуваність зовнішнього середовища діяльності підприємств, ускладнюється конкуренція, і це вимагає прискорення реакції на дані явища. За таких умов надійність та конкурентоспроможність підприємств може забезпечуватись лише їх здатністю накопичувати інформаційні ресурси, перетворювати їх у знання та компетентність. Однак ефективність цього процесу значною мірою залежить від наявності у працівників бажання брати на себе відповідальність за вирішення стратегічних і поточних проблем, вміння протистояти емоційним навантаженням.

Задоволенням працівників системи управління підприємствами є: розв'язання критичних ситуацій в умовах неповної інформації, постійне підвищення знань та компетентності, але все це повинно бути проблемою не тільки персоналу підприємства, а й його керівників. Її вирішення можливе за умови відновлення в системі вітчизняного менеджменту наставництва та опанування нових технологій психологічного тренування (коучингу), метою яких є забезпечення розвитку професійної та психологічної компетентності персоналу (а особливо працівників системи управління) для боротьби зі стресами, розвитку здатності менеджерів і спеціалістів бути готовими до зміни своєї поведінки в критичних ситуаціях, до співпраці та обміну досвідом з колегами.

Мета даної статті полягає у визначенні необхідності та особливостей впровадження технологій коучингу і наставництва в практику управління інноваційною поведінкою співробітників системи управління підприємств для своєчасного та повного вирішення проблемних ситуацій в його роботі.

Інтенсифікація та ускладнення змін, з якими зустрічається підприємство в ринковій економіці, вимагає нарощування потенціалу інноваційної поведінки його персоналу, перетворення цього підприємства в

організацію, що постійно навчається. Аналіз успішних підприємств показує, що їх колективи забезпечують життєдіяльність організації, постійно опановуючи нові технології навчання, нарощування інноваційного потенціалу. При цьому розвиток компетентності та інтелектуального потенціалу персоналу супроводжується формуванням його впевненості у власних силах, віри в здатність самостійного вирішення проблем.

Вітчизняні підприємства працюють в умовах, які вимагають розвитку знань та компетентності персоналу для забезпечення надійності й конкурентоспроможності. Опановуючи технології коучингу наставництва, їх керівники сприятимуть розвитку емоційного інтелекту персоналу — здатності сприймати, інтегрувати, розуміти, рефлексивно змінювати власні почуття і почуття інших людей [5, с. 39], що є досить актуальним в умовах посилення психологічного навантаження персоналу.

Узагальнення публікацій [4 – 6] дало змогу визначити коуча як спеціаліста, який сприяє інтенсифікації процесів самоосвіти та саморозвитку особистості, а отже, — удосконаленню її компетентності та професійних навичок. Наставник — це людина, що має достатній досвід професійної діяльності, готовий поділитися своїми знаннями та вмінням з менш досвідченими колегами. Як коуч, так і наставник ефективно працюють лише в атмосфері взаємодовіри та позитивного соціально-психологічного клімату. Їх необхідно використовувати для розвитку потенціалу працівників системи управління підприємством. Вплив цих процесів на розвиток потенціалу інноваційної поведінки характеризується (рис. 1).

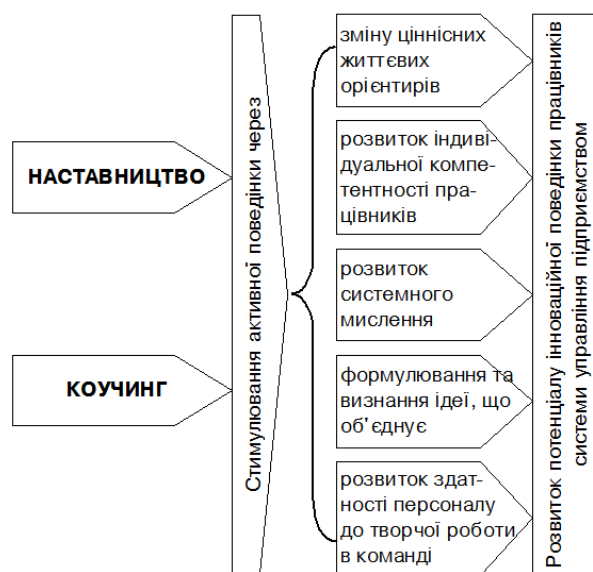


Рис. 1. Системна модель розвитку потенціалу інноваційної поведінки працівників системи управління підприємством

Впровадження технологій коучингу та наставництва — відносно нова сфера діяльності менеджерів, її ефективність можна забезпечити, розробляючи відповідну програму, зміст якої певною мірою відображено на рис. 2. Як видно з нього, всі зміни в системі навчання необхідно починати з усвідомлення необхідності розвитку потенціалу інноваційної поведінки персоналу і підприємства в цілому. Сигналом до цього може стати накопичення проблемних та кризових ситуацій, в які потрапляють підприємства. Попередня оцінка стилю управління підприємством, його орієнтації на упередження негативних змін, на нарощування гнучкості та адаптивності надає підстав для впровадження нових технологій.

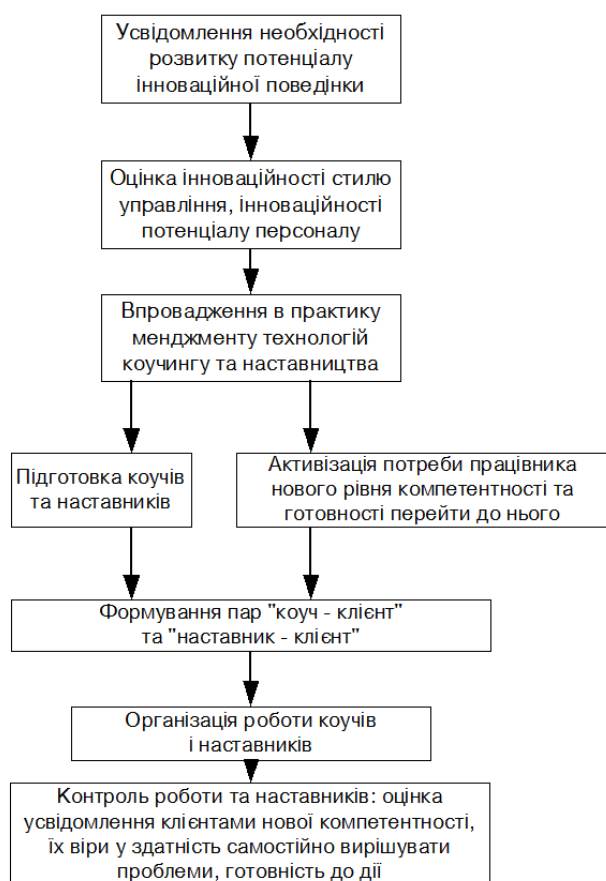


Рис. 2. Організація впровадження технологій коучингу і наставництва в практику менеджменту

Головним ресурсом їх опанування є люди, які володіють природними характеристиками підприємливості та інноваційної поведінки.

Перш ніж переходити на нову систему розвитку персоналу, необхідно визначити сфери та підрозділи підприємства, які найбільше потребують нарощування компетентності працівників, а також способи підготов-

ки коучів і наставників. Для співробітників, що мають високу здатність до підприємливості та інноваційної поведінки, доцільно обирати технології коучингу, який забезпечить розвиток їх упевненості в своїх силах та актуалізацію творчої роботи в колективі. Але слід звернути увагу на те, що навіть ці технології диференціюються залежно від практичних навичок роботи з коучем. Для людей же, що мають низький рівень підприємливості, краще обирати технології наставництва.

Впровадженню нової системи розвитку освіченості та впевненості у своїх силах персоналу повинна передувати пропаганда на підприємстві нових технологій. У рамках цієї пропаганди доцільно провести відповідні освітньо-виховні заходи та сформувані такі нові установки персоналу, які б відповідали змінам у всіх сферах життя нашого суспільства. Розвиток ринкових відносин в Україні вимагає, в першу чергу, суттєвої зміни реагування людей на критичні ситуації. Вони повинні усвідомлювати необхідність та доцільність брати на себе відповідальність за якість власного трудового життя. До нових установок їх поведінки можна віднести такі:

1. Підвищення цінності працівника як спеціаліста залежить від його намагань розвивати професіоналізм та загальну компетенцію.

2. Професійний розвиток та кар'єрні успіхи — це в першу чергу особиста проблема працівника, а не організації, в якій він працює.

3. Будь-який працівник повинен самостійно планувати розвиток своєї конкурентоспроможності як спеціаліста.

4. Напрями удосконалення майстерності та професіоналізму працівнику необхідно погоджувати з інтересами вищого керівництва організації, в якій він працює.

5. Нарощування професіоналізму буде давати високий результат, якщо в цьому процесі будуть зацікавлені як працівник, так і організація.

Реалізуючи етап формування пар "коуч – клієнт" чи "наставник – клієнт", слід звернути увагу на забезпечення психологічної сумісності цих пар. Цю проблему можна розв'язати через визначення соціонічних типів та прогноз можливих стосунків між ними. Але водночас слід звернути увагу й на те, що управлінська діяльність — це значною мірою творча робота, а тому в парі наставник – клієнт необхідно уточнити, яку саме трудову функцію повинен удосконалювати клієнт. Наставник повинен мати досвід виконання саме цієї функції. Тоді розвиток клієнта буде більш гарантованим. У парах "коуч – клієнт" найголовнішою вимогою є наявність між ними дуальних відносин. Тоді обмін інформацією між ними буде найбільш інтенсивним і емоційні перешкоди в обміні інформацією не виникатимуть [4, с. 58].

Етап організації роботи коучів і наставників передбачає визначення місця та графіка занять, констатацію відповідальності як коуча чи наставника, так і клієнта за дотримання певного регламенту.

Робота коучів та наставників потребує контролю, який можна виконати за допомогою анкет, зміст яких повинен забезпечувати оцінку таких результатів:

підвищення здатності персоналу працювати в умовах постійних змін та критичних ситуацій;
зростання в персоналі почуття впевненості у власних силах;

удосконалення вертикальних та горизонтальних комунікацій організації, розвиток ділового спілкування;
поліпшення взаємовідносин в колективі;
зростання кількості бажаючих працювати наставниками;

розвиток позитивного емоційно-психологічного клімату в колективах;

зростання згуртованості колективу;

зростання кількості працівників, що стають патріотами організації;

розвиток мотивованості працівників до творчої праці.

Порядок вибору варіанта розвитку інноваційного потенціалу працівників системи управління подано на рис. 3.

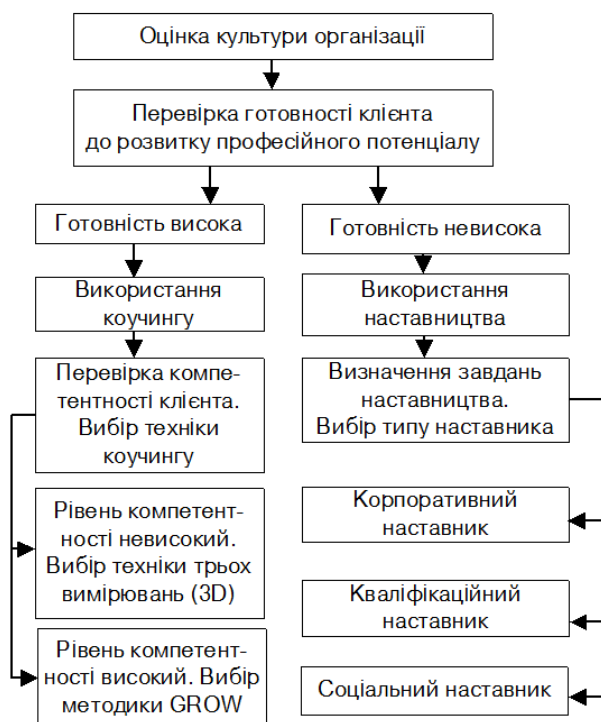


Рис. 3. Порядок варіанта розвитку інноваційно-професійного потенціалу працівників систем управління

Алгоритм використання техніки трьох вимірювань подано на рис. 4. Незважаючи на те, що він виглядає дещо спрощеним, слід звернути увагу на обмеженість часу, який надається менеджерам для зміни власних установок і установок підлеглих. Практика коучингу показала, що для максимальної концентрації уваги на найбільш актуальних проблемах досить працездатною є техніка 3D. Вона зосереджує увагу клієнта на найбільш критичних проблемах ситуації, надає можливість виділити людей чи організації, з поведінкою яких пов'язується критична ситуація і три проблеми клієнта, вирішення яких створить передумови прогресивної зміни ситуації [1, с. 79 – 80]. Ця технологія використовується для осіб, які не мали практики коуч-консультацій.

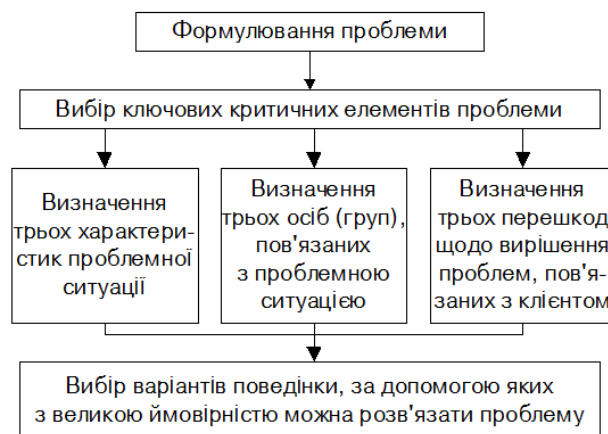


Рис. 4. Порядок реалізації техніки трьох вимірювань

Для іншого випадку доцільно використовувати засоби методики GROW, яка реалізується в системі циклічних операцій, подані на рис. 5.

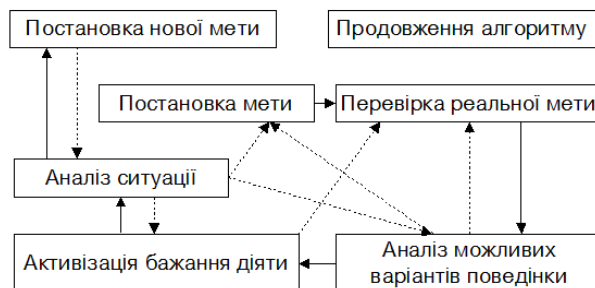


Рис. 5. Порядок реалізації методики GROW

Технологію методики GROW краще використовувати для клієнтів, які вже мають досвід роботи з коучем.

Підготовка коучів та наставників вимагає уточнення відповідних спеціальних функцій менеджменту. Їх зміст подано в табл. 1 і 2.

Закінчення табл. 2

Таблиця 1

Зміст загальних та спеціальних функцій коуча

Загальні функції	Спеціальні функції
Аналіз ситуації	Оцінка компетентності та професіоналізму клієнта як особистості
	Оцінка здатності клієнта працювати в команді
	Обговорення з клієнтом його проблем та отримання згоди на співпрацю для розвитку готовності до подолання проблем
Планування та розподіл відповідальності	Встановлення стилю взаємодії (коучинг, наставництво, поєднання коучингу з наставництвом)
	Вибір критерію та методів діагностики розвитку професіоналізму клієнта
	Формування у клієнта здатності до самостійного управління власним розвитком і делегування йому відповідальності за досягнення результату
	Складання графіків коуч-тренінгу
	Узгодження засобів підтримки клієнта коуч-менеджером
	Визначення характеру взаємодії з керівниками та особами, від яких залежить результат коучингу
Реалізація коучингу	Зміна стилю і техніки коучингу з урахуванням досягнень клієнта
	Вибір оптимального темпу та характеру змін в діяльності клієнта
	Організація зворотного зв'язку клієнт — коуч-менеджер
	Підтримка клієнта в намаганнях використовувати результати коучингу та заохочення його до подальшого самовдосконалення
	Оцінка результатів тренінгу та визначення причин, що негативно впливають на результати коучингу

Таблиця 2

Зміст загальних та спеціальних функцій наставника

Загальні функції	Спеціальні функції
1	2
Планування розвитку	З'ясування специфічних потреб клієнта і узгодження з ним схеми управління їх задоволенням

1	2
	Вибір засобів забезпечення об'єктивності інформації та керівництва і врахування індивідуального підходу до навчання
	Гарантія відповідності порад і інформації конкретній ситуації
	Заохочення до самостійної оцінки здібностей і навичок для розвитку самоусвідомлення
Формування здатності до самостійного навчання	Допомога клієнту у визначенні причин, які необхідно контролювати для досягнення цілей навчання (в тому числі наявність спеціальних навичок та необхідних ресурсів)
	Допомога клієнту у визначенні причин появи проблем і заохочення до самостійного їх вирішення
	Надання гарантій, що поради та рекомендації не створять проблем у взаємовідносинах клієнта з його начальником
	Надання інформації клієнту щодо способів підтримки його в процесі навчання
Забезпечення підтримки під час реалізації плану розвитку	Розроблення та узгодження плану регулярних і екстрених зустрічей
	Забезпечення готовності наставника при необхідності, окрім своїх пропозицій, запропонувати інші джерела допомоги
	Гарантування регулярності роботи з клієнтом за визначеним графіком
	Забезпечення формування ефективних офіційних стосунків за рахунок використання порад та пропозицій
	Розгляд помилок та хиб як сигналів для навчання, формування бажання клієнта до самовдосконалення
Допомога в аналізі успішних результатів	Сприяння формальній оцінці керівником та колегами досягнень клієнта
	Допомога у визначенні причин несподіваних проблем і перемог під час навчання
	Підтримка використання клієнтом набутих знань та навичок
	Стимулювання клієнта до постановки нових цілей, визначення змісту та обсягів необхідної допомоги

Управління навчанням в колективах буде ефективним за умови, якщо в організації ця робота буде спеціалізована і впорядковуватиметься та контролюватиметься особою чи підрозділом, здатними виконати це. При цьому відповідна особа чи орган, які будуть виконувати функції куратора системи навчання, повинні бути підлеглими лише вищому керівництву, оскільки саме на цьому рівні формулюються стратегії розвитку підприємства, які вимагають реструктуризації системи навчання, визначення переліку нових професій чи доцільності вкладання коштів у розвиток професіоналізму існуючих працівників.

Впровадження нової системи навчання краще виконувати поступово, використовуючи технології управлінського експерименту та засобів паблік рилейшнз (ПР). Важливим напрямом використання експерименту в комбінації із заходами ПР є вивчення та зміна колективної думки, що безпосередньо склалася в організації (приклад такої дігностики наведений в джерелі). Незважаючи на те, що у класичному вигляді ПР сприймається як спосіб досягнення взаємопорозуміння та доброзичливих відносин між організацією та громадськістю, чимало прийомів ПР можна застосовувати для формування клімату соціального партнерства у колективі [4].

Як стверджують фахівці з ПР [5; 6], у системі управління внутрішнім станом організації цій функції надається подвійна роль. Перша полягає у формуванні колективу односторонців, котрі спільно вирішують завдання, які стоять перед організацією, усвідомлюють себе її значущою та невіддільною частиною. Другий аспект ПР у системі менеджменту являє собою власне підтримку менеджменту, узгоджену взаємодію колективу та керівництва, вибір тих методів впливу, які сприймаються підлеглими. У якості інструментів впливу на думку колективу менеджери, працівники підрозділів ПР і керівники організацій використовують лекції, індивідуальні бесіди, тренінги, консультації, дошку оголошень, неформальне спілкування поза межами підприємства, а то й чутки.

Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що коучинг та наставництво можуть стати конструктивним джерелом розвитку інноваційної поведінки персоналу підприємств, але їх впровадження вимагає попередньої підготовки та розроблення відповідних програм. Для забезпечення більш технологічних рекомендацій з розглянутих в даній статті проблем необхідно розробити методичне забезпечення до практичного обстеження готовності підприємств опанувати коучинг та наставництво, систему посадових інст-

рукцій для осіб та підрозділів, що будуть регулювати ці процеси на підприємстві.

Література: 1. Доронин А. В. Практикум по соционике для менеджера: Учебное пособие. — Харьков: Изд. Дом "ИНЖЕК", 2003. — 100 с. 2. Дороніна М. С. Діагностика поведінки колективу / М. С. Дороніна, В. В. Войтко // Управління розвитком. — 2004. — №1. — С. 61 – 68. 3. Огнев А. С. Организационное консультирование в стиле коучинг. — СПб.: Изд. "Речь", 2003. — 192 с. 4. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. — 444 с. 5. Блэк С. Паблік рилейшнз. Что это такое / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1989. — 519 с. 6. Алешина И. В. Паблік рилейшнз для менеджеров и маркетеров. — М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", изд. "ГНОМ-ПРЕСС", 1997. — 256 с. 7. Коучинг в обучении: практические методы и техники / Э. Парслоу, М. Рэй. — СПб.: Питер, 2003. — 204 с. 8. Харрис Дж. Коучинг: личный рост и успех. — СПб.: Издательство "Речь", 2003. — 112 с.

Стаття надійшла до редакції
14.05.2004 р.

УДК 339.564(477)

Іванченко К. І.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ

The main methods of export encouragement as a means of nontariff regulation of state foreign economic policy facilitating the raise of competitive capacity of goods in foreign market are considered in the article. The peculiarities of Ukrainian export policy problematic character, and prospects of national export are analysed. The main lines of forming the system of stimulation of export-oriented home enterprises are grounded.

Трансформаційні процеси в національній економіці, необхідність її включення у світові інтеграційні процеси в зв'язку з поглибленням загальносвітового процесу інтернаціоналізації та глобалізації вимагають формування такої зовнішньоекономічної політики, яка б сприяла соціально-економічному розвитку держави. Основними завданнями зовнішньоекономічної політики нашої держави та механізму державного регулювання зовнішньоекономічних зв'язків є як забезпечення оптимального поєднання вільної торгівлі та протекціоналізму з урахуванням особливостей українських реалій, так і формування сучасних експорт-орієнтованих моделей розвитку України. Отже, **актуальність теми** дослідження не викликає сумніву, оскільки вона присвячена процесам формування системи стимулювання експорту в національній економіці.

Загальновідомо, що одним із найважливіших показників ефективності функціонування економіки країни є обсяги її експорту, а експортоорієнтована модель розвитку економіки передбачає підвищення техніко- та наукоємності виробництва, освоєння новітніх інформаційно-комунікаційних технологій тощо. Для багатьох розвинених країн світу експорт товарів і послуг є ключовим чинником економічного зростання (це, перш за все, Іспанія, Німеччина, Франція, країни Південно-Східної Азії). Причому слід зазначити, що система стимулювання експорту в кожній країні власна, відзначається оригінальністю й залежить від її соціально-економічного розвитку та рівня державного регулювання економіки. Як правило, формуючи систему стимулювання експорту, країни світу використовують два основні напрямки:

створення сприятливого макроекономічного клімату;

створення для виробників і експортерів необхідних стимулів для збільшення обсягів експорту.

Перший напрямок відповідає практиці країн з ринковою економікою і правилам регулювання зовнішньої торгівлі, що розроблені та використовуються в межах багатьох міжнародних економічних організацій, тоді як макроекономічні перетворення в країні відбуваються поступово, через багаточисельні перешкоди, використовуються спеціальні стимули щодо розвитку експорту.

Світова практика багата на різноманітні методи стимулювання експорту, найпоширенішими з яких є: субсидіювання експорту, експортні кредити, страхування експорту, цілеспрямована зміна обмінного курсу національної валюти, надання податкових і митних пільг експортерам, експорт товарів за демпінговими цінами, фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), створення національної системи інформаційного забезпечення, розміщення торговельних представництв на зовнішніх ринках.

З метою стимулювання експортного виробництва аналізу можливості використання цих методів присвячені роботи вітчизняних і російських вчених, які висловлюють різні точки зору щодо підходів їх використання, дають оцінку лише деяким з вищезазначених методів. Так, з позиції економічного обґрунтування впливу цих методів на результати ЗЕД вони розглядаються в роботах відомих вчених [1 – 3] і визначаються як методи фінансового засобу нетарифного регулювання зовнішньоекономічної політики держави, спрямовані на збільшення експортного потенціалу країни, на підвищення конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку.

Безпосередньо методи стимулювання експорту розглядаються українськими і російськими вченими в роботах [4 – 5], причому ці методи виділені в окрему групу серед засобів нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності держави та розглядаються авторами як засіб стимулювання державою експортної стратегії і тактики вітчизняних товаровиробників шляхом надання державних субсидій, впровадження експортної державної кредитної політики тощо. Особливості страхування експортних кредитів, основні принципи експортного кредитування і система зовнішньоторговельної інформації як методи стимулювання експорту розглядаються українськими вченими в роботах [6 – 7]. Формування політики стимулювання експорту держави за допомогою різноманітних інструментів розглядається вітчизняними авторами [8 – 9], причому економічні методи стимулювання експорту визначаються як інструменти зовнішньоекономічної політики.

Слід відзначити, що до цього часу в Україні не повністю відпрацьований механізм державної підтримки експорту — експортних кредитів, гарантій, страхування ризиків, заохочення виробництва товарів на експорт тощо. Тому **основною метою** цього дослідження є вивчення основних підходів до формування системи стимулювання експорту, яка діє за допомогою різноманітних методів та інструментів; аналіз особливостей української експортної політики; оцінка перспективності та проблемності експортної діяльності українських товаровиробників і обґрунтування основних напрямків формування системи стимулювання експортоорієнтованих вітчизняних підприємств. Найбільш доцільно слід, на думку автора, методи стимулювання експорту розглянути в такій послідовності.

1. Субсидіювання експорту — це фінансові пільги, які надаються урядом або приватними інститутами фірмам-експортерам на вивіз певних товарів на зовнішній ринок з метою продажу цих товарів за цінами, нижчими від внутрішніх, що забезпечує їм цінову конкурентоспроможність та стимулює розвиток експортної стратегії і тактики вітчизняних підприємств. Слід зауважити, що тоді, коли імпортер виявить факт субсидіювання експортованого товару, країна-імпортер для підвищення вартості товару на внутрішньому споживчому ринку може запровадити компенсаційне мито, що призведе до утворення певного цінового бар'єру для проникнення на внутрішній споживчий ринок і до зниження конкурентоспроможності субсидійованих товарів. Експортні субсидії найчастіше використовуються при експорті сільськогосподарської продукції, капіталоемких виробів авіаційної промисловості та суднобудування.

2. Експортні кредити — це прихована експортна субсидія, яка виступає як метод фінансової зовнішньоторговельної політики держави та спрямована на фінансове стимулювання експорту національних товаровиробників. Експортні кредити поділяються на короткострокові (до 1 року) для кредитування експорту споживчих товарів і сировини; середньострокові (від 1 до 5 років) для кредитування експорту машин і обладнання; довгострокові (понад 5 років) для кредитування експорту великих інвестиційних проектів.

Кредитування здійснюється за умови повернення суми кредиту в обумовлений термін та сплати певних відсотків за користування ним. Кредити надаються під певну заставу, банківські гарантії, страхування та інші види забезпечення, передбачені угодою між стороною, що надає кредит, та стороною, яка його отримує. Державні банки можуть надавати кредити національному експортеру під відсоток, нижчий за ринковий. Іноземним імпортерам — за обов'язкової умови закупівлі товарів у товаровиробників країни, що надала кредит, та страхування експортних ризиків. Кредити імпортерів можуть надаватися у вигляді кредитних ліній, що відкриваються на певну суму та дозволяють кредитувати поставання товарів імпортерам країни, яка отримала відповідну кредитну лінію.

Особливостями кредитування експорту як методу державного стимулювання експортної стратегії й тактики є можливість перенесення часу перших сплат за кредит на пізніший строк, державне забезпечення покриття кредиту в грошовій або товарній формі тощо.

3. Страхування експорту здійснюється шляхом надання державних гарантій банкам, які надають експортні кредити. Таке страхування мінімізує комерційні та політичні ризики і використовується багатьма країнами на різноманітні товари. Так, наприклад, страхування експорту в США реалізується через Експортно-імпортний банк, у Великобританії — через Департамент гарантій експортних кредитів, у Німеччині та Бельгії — через приватні страхові компанії, яким держави виділяють кошти на такі цілі.

4. Зміна обмінного курсу національної валюти надзвичайно впливає на формування ціни на експортні товари. Так, такі країни, як Китай, Південна Корея, Індонезія, Тайвань, Мексика, для стимулювання експорту підтримували штучно занижений курс своїх валют, часто проводили різку девальвацію національної валюти. При цьому зростання експорту вважалось основним показником виміру необхідного ступеня знецінення й одночасно ефективності такої експортної політики.

5. Податкові та митні пільги надаються шляхом звільнення експортерів від сплати прямих або опосередкованих податків. Так, можливе зниження податків для фірм, які створюють на зовнішніх ринках філіали, відділення, представництва, що займаються маркетинговими дослідженнями та збутом продукції; звільнення від податків комплектуючих і матеріалів, що використовуються у виробництві експортних товарів; звільнення від податків спеціально утворених фондів розвитку експорту; зниження або повернення мита на товари тощо.

6. Експорт товарів за демпінговими цінами є найгострішим проявом конкурентної боротьби на зовнішньому ринку. Його запровадження передбачає монопольне становище експортера на зовнішньому ринку, оскільки дозволяє йому нав'язувати свою цінову політику на цьому ринку збуту. Демпінгові ціни утворюються шляхом застосування експортних субсидій і спрямовані на зменшення експортних цін товару порівняно з цінами внутрішнього ринку. Основними формами демпінгу є: 1) спорадичний демпінг, який має вимушений характер для експортера, пов'язаний із перенасиченістю внутрішнього споживчого ринку певним товаром; 2) навмисний демпінг — спланована тимчасова цінова політика, головною метою якої є усунення будь-яких конкурентів і встановлення монопольних цін на даний товар на зовнішньому ринку; 3) постійний демпінг, що передбачає постійне насичення зовнішнього ринку товарами за цінами, нижчими від тих, котрі утворились на даному ринку на даний товар; 4) зворотний демпінг, який утворюється тоді, коли експортуються товари за цінами, що перевищують ціни внутрішнього ринку; 5) взаємний демпінг, утворений при зустрічній торгівлі двох країн одним товаром за зниженими цінами.

7. Фінансування НДДКР, які проводяться підприємствами-експортерами за рахунок коштів Державного бюджету, можна розглядати як надання субсидій. Відповідно до правил світової організації торгівлі (СОТ), уряди можуть відшкодовувати підприємствам до 75% від суми таких витрат. На перший погляд може скластися враження, що деякі компанії отримують конкурентні переваги за рахунок втілення результатів, отриманих від субсидійованих НДДКР, тоді як компанії з інших країн можуть не мати такої можливості. Проте слід зауважити, що будь-яке підприємство, яке проводить НДДКР за державні кошти, може отримати не всі вигоди від впровадження їх результатів. Це, в свою чергу, призводить до того, що ці результати накопичуються і ними можуть скористатися інші фірми у вигляді послуг висококваліфікованих учених та інженерів.

8. Наявність національної системи інформаційного забезпечення дозволяє оперативно знайомитися з існуючим національним законодавством, що регулює зовнішньоекономічні торговельні відносини, та з законодавством країн можливих контрагентів торговельних угод, вивчати особливості можливого ринку та його національного законодавства, яке сприяє проведенню експортної стратегії і тактики, або, навпаки, утворює певні митно-тарифні та нетарифні бар'єри на шляху просування товару на визначений експортером ринок. Сукупність форм національної системи інформаційного забезпечення дозволяє визначити коло факторів, що впливають на проведення експортних операцій, та шляхом проведення попередніх розрахунків на етапах прогнозування і планування визначити прогнозовану ефективність здійснення експортних операцій.

9. Торговельні представництва в країнах майбутніх партнерів з зовнішньоторговельних угод забезпечують експортерам правову підтримку, оскільки вони входять до складу посольств або місій, але безпосередньо підпорядковані міністерствам, що регулюють зовнішню торгівлю. Завдання представництв — сприяти торговельним відносинам з країною перебування, вивчати кон'юнктуру її ринків, визначати національні пріоритети у торгівлі з нею. Торговельні представництва також інформують суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності своєї країни та країни перебування про порядок і правила державного регулювання торговельних відносин в обох країнах.

Враховуючи інтеграцію України до ЄС та СОТ, використання вищезазначених методів стимулювання експорту має бути зваженим, добре продуманим, відповідати нормам міжнародних угод.

Високим рівнем державного втручання у процеси стимулювання експорту відзначаються такі розвинені країни світу, як Франція, Японія, Великобританія і Канада. Так, для визначення ефективності стимулювання експорту у своїй країні Британська зовнішньоторговельна палата провела ряд розрахунків [8]. Результати виявилися надзвичайно цікавими, оскільки відношення "сукупних витрат на стимулювання експорту до загальної вартості додаткового сукупного доходу від нього" становить 1:50; співвідношення "витрати – результат державних програм стимулювання експорту" коливаються від 1:3 до 1:146; технічна підтримка експортуючих підприємств веде до зниження витрат у пропорції 1:7. Враховуючи такі результати ефективності й стимулювання експортно-орієнтованих підприємств, доцільно розглянути особливості формування зовнішньоекономічної політики та основні підходи до стимулювання експорту в Україні.

Так, у Посланні Президента України до Верховної Ради України "Україна: поступ у XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000 – 2004 рр." значну увагу приділено саме удосконаленню зовнішньоекономічного комплексу, створенню сприятливих умов для зміцнення експортної сфери. Зокрема, зазначено, що одним із головних чинників оздоровлення економіки нашої держави має стати зовнішньоекономічна спрямованість промислового виробничого сектору, а саме — його експортна орієнтація.

Згідно з цим документом, першочергове значення надається підтримці експорту продукції високого ступеня переробки шляхом розробки та здійснення відповідної спеціальної програми стимулювання експорту з урахуванням комплексу державних заходів сприяння, які передбачають використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 26 жовтня 2001 року №498-р схвалено Програму стимулювання експорту продукції [10], в якій передбачається: розв'язання актуальних соціально-економічних і науково-технічних проблем розвитку економіки; активізація інвестиційних процесів та виробничої діяльності підприємств різних форм власності; поліпшення їх фінансового становища, що дасть поштовх для подальшого збільшення експорту, підвищить його ефективність.

Метою програми є розроблення і запровадження механізмів зростання виробництва конкурентноспроможної продукції, залучення та накопичення власних інвестиційних ресурсів, які стали б основою для здійснення перетворень у національній економіці, задоволення ринкових потреб, створення умов для нарощування обсягів і підвищення ефективності експорту вітчизняної продукції, в тому числі — високотехнологічних виробництв.

Відповідно до цієї Програми, першочерговими завданнями щодо розвитку експорту є [10]:

поліпшення якості продукції, яка експортується, збільшення глибини переробки, оптимізація цінових умов, гнучке використання сукупного потенціалу сировинних галузей залежно від кон'юнктури зовнішніх ринків;

підвищення питомої ваги продукції машинобудування в експорті. В умовах порівняно вузьких ринків збуту продукції українського машинобудування основним чинником зростання її експорту є вивезення устаткування та машин, технологій, конструкцій, матеріалів разом з наданням послуг і "ноу-хау" у складі комплексних поставок для об'єктів технічного сприяння, а також розвиток експорту машинно-технічної продукції на засадах лізингу;

реалізація конкурентних переваг, пов'язаних з тимчасовою дешевизною робочої сили, окремих технологій та природних ресурсів, буде здійснюватися за рахунок створення експортних виробництв для виготовлення кінцевої продукції з комплектуючих виробів, що надходять із-за кордону, розміщення замовлень на виконання технологічних розробок, проведення прикладних наукових досліджень, створення програмного забезпечення та надання інших видів науково містких послуг у галузях, де Україна має висококваліфікованих спеціалістів та значні досягнення, що відповідають світовому рівню;

реалізація переваг, отриманих внаслідок створення унікальних високих технологій, зокрема в енергетичній галузі, енергомашинобудуванні (унікальне обладнання для енергетики, високотехнологічне паливно-енергетичне устаткування), електрозварюванні тощо. Інтеграція цих секторів промисловості у світову економіку є одним із пріоритетних завдань;

розвиток експорту високотехнологічної продукції (спецтехніки) військово-промислового комплексу;

розширення інвестиційного співробітництва, спрямованого на створення в зарубіжних країнах об'єктів у галузі енергетики, металургії, транспортування газу, а також реконструкція та модернізація побудованих колишнім Союзом РСР підприємств за кордоном. Інвестиції в ці проекти забезпечать ринок збуту для українських технологій та машин;

створення сучасного механізму інформаційного забезпечення експортерів щодо кон'юнктури зовнішніх ринків;

участь у розвитку інформаційних баз даних, електронної торгівлі з використанням мережі Internet, яка дає змогу швидко просувати на світові ринки нові види товарів та послуг, знаходити нових інвесторів міжнародних проектів і сприяти організації рекламної та маркетингової роботи;

відкриття торговельних представництв підприємств за кордоном;

створення та вдосконалення діяльності галузевих асоціацій виробників і експортерів продукції.

Проте, незважаючи на перспективну та зважену зовнішньоекономічну політику уряду України, до цього часу однією з особливостей сучасного стану національної економіки є значна енергетична, сировинна і технологічна залежність від зовнішніх ринків. Це стосується, перш за все, енергетичних ресурсів для національної економіки, які, в основному, імпортуються. Окрім того, внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку на товари та послуги суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності України змушені експортувати свою продукцію

на зовнішні ринки зі стабільною купівельною спроможністю населення. Так, за оцінками Держкомстату України, зростання обсягів валового внутрішнього продукту на 6% у 2000 р. майже на 80% обумовлено збільшенням експорту [10].

Залежність економіки України від експорту спостерігається і в 2001 – 2002 рр. та в першій половині 2003 р. Так, починаючи з 1999 р., експорт товарів і послуг складає 50 – 60% в структурі валового внутрішнього продукту країни (рис. 1). Незважаючи на високі темпи економічного зростання за останні три роки, уряд України так і не зміг виправити це структурне спотворення [11].

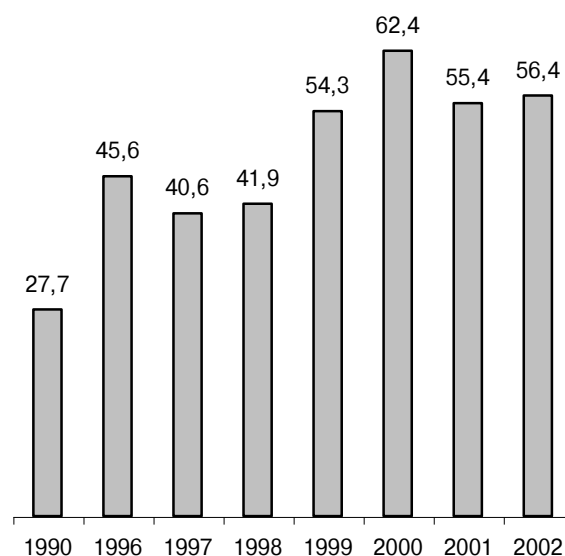


Рис. 1. Динаміка долі експорту у ВВП України за 1990 – 2002 рр. (млрд. дол. США)

У I кварталі 2003 р. зовнішня торгівля України продовжувала розвиватися випереджаючими темпами. Так, зовнішньоторговельний оборот за три місяці зріс на 26,1% порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав: імпорт — 4,8 млрд. дол. США, експорт — 5,9 млрд. дол. США. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо товарів і послуг дорівнює 1,1 млрд. дол. США. За минулий 2002 р. імпортували товари і послуг на суму 18,2 млрд. дол. США, експортували — на 22,0 млрд. дол. США. Порівнюючи експортні обсяги з 2000 р. (18,1 млрд. дол. США), спостерігається значне збільшення — на 3,9 млрд. дол. США.

Експорт українських товарів і послуг здійснюється у 201-ну країні світу. Найбільшими споживачами вітчизняних товарів в останні роки є країни СНД (Російська Федерація, Білорусь, Молдова, Казахстан), а також деякі країни далекого зарубіжжя (Туреччина, Німеччина, США, Китай і Італія).

Слід зазначити, що кардинальних змін у товарній структурі українського експорту не відбулося, оскільки, як і в попередні роки, в I кварталі 2003 р. — частка сировини та матеріалів значна, а товарів високого рівня переробки — мізерна. Лідером українського експорту в I кварталі 2003 року була металургійна галузь, питома вага якої становила 37,5%. Ця галузь на протязі останніх років є локомотивом вітчизняного експорту. Експорт чорних металів і виробів із них зріс порівняно з I кварталом 2002 року майже на 20%. Таке зростання експорту пояснюється підвищенням ціни на продукцію українських металургійних комбінатів на зовнішніх ринках. Проте, як зазначають провідні фахівці "Укрпромзовнішекспертизи" уже на початку II кварталу 2003 р. почалося зниження світових цін на металургійну продукцію. Так, за даними Міжнародного інституту заліза і сталі, виробництво металу на початку 2003 р. зросло майже на 9%, що вплинуло на зниження світових цін. Окрім того, Російська Федерація, куди постачається вітчизняна металопродукція з більш високим рівнем переробки, ввела антидемпінгове мито на український оцинкований лист у розмірі 24,3%.

Тривалий час в українському експорті вагомою є продукція хімічної промисловості, яку стабільно постачають в Туреччину, Бразилію, Колумбію, В'єтнам і Польщу. Так, за I квартал 2003 р. її частка в загальному обсязі експорту становила 8,65%, а зростання — на 37,5% порівняно з попереднім періодом минулого року. На думку експертів, таке зростання експорту пов'язане, передусім, із сезонним збільшенням використання добрив.

Проте, слід зазначити, що проти українських експортерів хімічної продукції на початку 2003 р. деякі держави Східної Європи застосовують антидемпінгові заходи та торгові обмеження, що призводить до значного скорочення обсягів реалізації.

Значну частку (16,8%) в загальному обсязі експорту займає нафтопереробна галузь. Особливо зріс експорт сирової нафти (у 7,5 разів) загальною вартістю 82 млн. дол. США. Це в котрий раз підкреслює сировинний характер вітчизняного експорту. В основному ця нафта експортується в Росію, яка потім відправляє її в європейські країни і поповнює свій національний бюджет.

В останні роки серед галузей лідерів-експортерів чільне місце посідає машинобудування. Так, експорт продукції цієї галузі зріс у I кварталі 2003 р. на 8,79%, а питома вага її в загальному обсязі експорту за цей період становила 12,5%. Відповідно до державної програми стимулювання експорту, частка продукції машинобудування повинна зростати, проте як і в 2001 р., так і в 2002 р. вона не відповідала

запланованому зростанню (16,8%), а становила відповідно 14,4% і 14,3%. Основними імпортерами продукції вітчизняного машинобудування теж є Російська Федерація та інші пострадянські країни.

Харчова промисловість є також провідним експортером своєї продукції. Так, за I квартал 2003 р. спостерігається зростання експорту цього товарного сегменту в 1,6 рази. В результаті вищезазначеного можна зробити такі **узагальнення та висновки**.

1. Основними українськими експортерами є металургійна, хімічна, нафтопереробна, харчова галузі та машинобудівний комплекс, на які припадає близько 70% вітчизняного експорту.

2. В останні роки (2000 – 2003 рр.) відбувається значна диверсифікація українського експорту, в першу чергу, за рахунок спрямування зусиль українського уряду на освоєння нових ринків збуту вітчизняної продукції.

3. Значну роботу з вивчення зовнішніх ринків, знаходження ніш для реалізації українських товарів здійснили українські представництва за кордоном, посольства, Торговельно-промислова палата України, Міністерство зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі.

4. Інтенсивне просування експорту державою призвело до посилення антидемпінгових процесів проти українських виробників, невизнання України як країни з ринковою економікою, підвищення тарифних і нетарифних бар'єрів проти українських товарів, зниження іміджу нашої держави у світогосподарській системі.

5. Для сприятливого розвитку ЗЕД країни, формування і розвитку її експортного потенціалу необхідно змінити пріоритет політики просування експорту на політику його стимулювання, розробити дієвий механізм системи стимулювання експортоорієнтованих вітчизняних підприємств з урахуванням світової практики використання методів стимулювання експорту.

6. При виборі інструментів регулювання ЗЕД необхідно використовувати ті, які відповідають принципам світової організації торгівлі і, отже, можуть впевнено застосовуватися у довгостроковій перспективі.

Як зазначають провідні фахівці у сфері ЗЕД, їм не завжди вдавалося досягти саме такого підходу в прийнятті рішень вищими органами законодавчої і виконавчої влади, наприклад, при субсидіюванні промисловості та сільського господарства. Це стосується також деяких програм, пов'язаних із розвитком експортного потенціалу і підтримкою виробництва товарів і технологій, що заміщають імпорт. Тому одним із завдань центральних органів влади є приведення у відповідність із нормами та стандартами

СОТ системи субсидіювання і підтримки українських сільськогосподарських виробників, а також забезпечення доступу до ринку послуг, наприклад, до системи трубопровідного транспорту для транзиту ресурсів по території України.

Підвищенню ефективності експортної діяльності українських товаровиробників сприятиме формування позитивного іміджу України у світі, зростання престижу та авторитету української держави в очах світової громадськості. Адже кожен конкретний експортер, освоюючи той чи інший ринок, працює на ньому на фоні сформованого там уявлення іноземних ділових кіл, громадськості, іноземних партнерів по бізнесу про країну його походження, довіри та інтересу до неї. Тому головним завданням держави, її уряду та Верховної Ради є постійне піклування про створення і підтримку свого позитивного іміджу у світі, забезпечуючи таким чином підтримку своїм експортерам в їхній діяльності на зовнішньому ринку.

Перші серйозні кроки вже зроблено, оскільки крім Програми стимулювання експорту продукції розроблено проект Закону України "Про державну підтримку страхування та кредитування експорту". Прийняття цього законодавчого акту та створення правової бази для торговельно-економічного співробітництва України з іншими країнами є першочерговим напрямком розвитку українського експорту.

Не менш важливим у процесі підвищення престижу та авторитету України є налагодження взаємодії, тісного співробітництва між найвищими гілками законодавчої і виконавчої влади, встановлення між ними взаєморозуміння відносно пріоритетності та важливості вирішення проблем, що виникають у сфері ЗЕД. Отже, як прийняття Закону України "Про державну підтримку страхування і кредитування експорту", так і фінансова підтримка в рамках державного бюджету Програми із стимулювання експорту продукції, залежать від взаєморозуміння Кабінету Міністрів та Верховної Ради України.

З метою уникнення антидемпінгових процесів українському уряду необхідно впроваджувати систему моніторингу експорту, сприяти формуванню мережі інформаційно-консультаційних служб, що мають забезпечувати ефективно та оперативне надання інформації про стан зовнішніх ринків.

Таким чином, пріоритетними завданнями подальшої діяльності законодавчої та виконавчої гілок влади України є розробка механізму надання державної фінансової, податкової, інформаційно-консультаційної допомоги українським експортерам і активне застосування найважливіших важелів, спря-

мованих на формування чіткої системи стимулювання експорту.

Література: 1. Бабин Э. П. Основы внешнеэкономической политики: Учебник. — М.: Экономика, 1997. — 128 с. 2. Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело: Учебник для вузов. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. — 501 с. 3. Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч. Учебное пособие для вузов. — М.: 1997. — Ч. 1. — Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — 416 с. 4. Внешнеторговые сделки / Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Фирма "Реал", 1994. — 464 с. 5. Терещенко С. Основы митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності. Навч. посіб. для студентів вищ. та серед. спец. навч. закл. — К.: АТ "Август", 2001. — 424 с. 6. Ноздрева Р. Б. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 10. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 368 с. 7. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. Навч. посіб. / За заг. ред. А. І. Кредисова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 522 с. 8. Кредисов А. Політика стимулювання експорту та її інструменти / А. Кредисов, В. Бабенко // Економіка України. — 2003. — №2. — С. 4 – 12. 9. Школьник О. До проблеми формування Україною конкурентної стратегії експортноорієнтованих галузей АПК // Економіка України. — 2003. — №5. — С. 54 – 59. 10. Програма стимулювання експорту продукції, схвалена розпорядженням Кабінету міністрів України від 26 жовтня 2001 року №498-р <http://www.rada.gov.ua>. 11. Ильичев Р. Из тулика. Обзор тенденций украинской внешней торговли / Р. Ильичев, Р. Волченко // Бизнес. — 2003. — №21(540). — 26 мая. — С. 28 – 33.

*Стаття надійшла до редакції
26.05.2004 р.*

УДК 330.314.338.45

**Орлов П. А.
Мищенко В. В.**

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИН ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Recommendations concerning the improvement of the machine competitiveness evaluation on the basis of integral quality factor, which takes into account useful economic, ecological and social results are grounded.

Проблема оценки конкурентоспособности машин производственного назначения является весьма актуальной и сложной. Ее решению посвящены работы Глищева А. В., Петровича И., Катаева А. [1 – 3] и многих других ученых. Вследствие сложности этой проблемы некоторые ее аспекты остаются недостаточно разработанными.

Конкурентоспособной следует считать продукцию, которая выдерживает конкуренцию на рынке и продается с прибылью. Эта категория применима к определенному рынку и моменту времени. Лучший вариант для отечественного производителя — когда его продукция конкурентоспособна на внутреннем рынке и на рынках всех промышленно развитых стран, и такая ситуация сохраняется в течение многих лет. К сожалению, пока такое встречается очень редко.

Факторы, определяющие конкурентоспособность продукции, можно разделить на зависящие и не зависящие от предприятия. К зависящим от предприятия можно отнести: качество продукции, цену, качество сервисного обслуживания, наличие сертификата соответствия и сертификата на систему качества, качество послепродажного обслуживания, рекламу, имидж.

К не зависящим от предприятия относятся: курс национальной валюты, величина таможенной пошлины, система налогообложения, наличие государственной поддержки (например, экспортеров, сельскохозяйственных производителей). Эти факторы оказывают особо сильное влияние на конкурентоспособность экспортируемой и импортируемой продукции. Так, искусственное завышение курса гривны, как это практически бывает, приводит к подрыву конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках. К аналогичному результату приводят и высокие налоги. С другой стороны, правительства государств, куда экспортируется отечественная продукция, с целью защиты своих рынков используют тарифные и бестарифные протекционистские меры, подрывающие ее конкурентоспособность.

Предложено большое количество методов оценки конкурентоспособности продукции. Большинство из них предназначено для оценки конкурентоспособности машин производственного назначения. К наиболее распространенным методам относятся: метод удельной цены, метод доли рынка, экспертный метод, "метод радара, или паука", метод, основанный на интегральном экономическом показателе качества машин, метод, основанный на интегральном показателе качества машин с учетом качества сервисного и послепродажного обслуживания.

Метод удельной цены использовался и продолжает использоваться в бывшей ГДР, странах ЕС и некоторых других странах. В соответствии с этим подходом рассчитывается показатель удельной цены 1 кг массы машин определенного назначения различных фирм-изготовителей на конкретном рынке. Чем выше оказывается удельная цена, тем выше конкурентоспособность машины данной модели. Основной недостаток такого подхода состоит в том, что расчет основан на статистическом материале за прошлый период и не отражает последние изменения. На его основе невозможно оценить конкурентоспособ-

ность проектируемой машины. Кроме того, этот метод не учитывает объемы продаж. Так, одна из фирм может суметь продать 1 – 2 свои машины на данном рынке по очень высокой цене, не соответствующей характеристикам их качества, и будет сделан ошибочный вывод об их высокой конкурентоспособности.

Метод доли рынка применим к оценке конкурентоспособности любой продукции или услуги. В соответствии с этим методом конкурентоспособность товара относительно аналога предлагается определять по доле продаж на рынке ($ДП_o$):

$$ДП_o = ОП_o / (ОП_o + ОП_i), \quad (1)$$

где $ОП_o$, $ОП_i$ — объемы продаж оцениваемого товара и его i -го аналога.

Авторы этого метода не уточняют, в каких единицах следует измерять объемы продаж — натуральных или денежных. Как и предыдущий, этот метод невозможно применять для оценки конкурентоспособности разрабатываемой новой продукции. Кроме того, не учитывается то обстоятельство, что на долю рынка сильное влияние оказывают размеры предприятия. Так, может оказаться, что наиболее конкурентоспособной является продукция малого предприятия, доля которого на рынке данного товара очень низкая из-за его ограниченной производственной мощности. Кроме того, оба рассмотренных метода не позволяют проиллюстрировать влияние отдельных факторов на конкурентоспособность продукции.

Методы, основанные на использовании интегрального экономического показателя качества машин, получили достаточно широкое распространение. На их основе в бывшем СССР были разработаны отраслевые методики в электротехнической и автомобильно-строительной промышленности. Достоинством метода является то, что его можно применить как на стадии эксплуатации машин, так и на стадии проектирования.

Для оценки конкурентоспособности необходимо было рассчитать величины интегральных экономических показателей качества для сравниваемых машин $K_{инт1}$, $K_{инт2}$.

Интегральный экономический показатель качества машин, который обобщает большинство наиболее существенных свойств машин производственного назначения, на стадии серийного производства рекомендовано рассчитывать по формуле:

$$K_{инт} = Э_T / (Ц + З_T), \quad (2)$$

где $Э_T$ — полезный эффект от эксплуатации машины за срок ее службы;

$Ц$ — затраты на приобретение машины;

$З_T$ — затраты на содержание, эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт (без учета амор-

тизации на реновацию) за нормативный срок службы машины, приведенные к моменту ее приобретения.

Сумма C и $3t$ в знаменателе формулы называется ценой потребления машины.

Машина 1 считалась конкурентоспособнее машины 2, если коэффициент ее конкурентоспособности $I_{к1}$ оказывался больше единицы:

$$I_{к1} = K_{\text{инт } 1} / K_{\text{инт } 2} \quad (3)$$

Недостатки анализируемого подхода заключаются в том, что расчеты интегральных экономических показателей качества производятся не за экономически рациональные сроки службы машин до списания, а за нормативные. Не учитывается и то обстоятельство, что экономически рациональные сроки службы у сравниваемых машин, а также необходимость учета сопутствующих экономических, социальных и экологических результатов в стоимостном выражении могут оказаться различными.

Для повышения точности оценки необходимо показатели обеих машин рассчитать за один и тот же период, равный экономически рациональному сроку службы менее долговечной машины. При этом из цены потребления более долговечной машины следует вычесть ее остаточную стоимость к моменту исчерпания экономически рационального срока службы менее долговечной машины.

Анализ формулы интегрального экономического показателя качества машин свидетельствует о том, что при его определении учитывается большинство свойств машины: назначение, надежность, производительность, экономичность (ресурсопотребление), технологичность; не учитываются — эстетичность, экологичность, эргономичность (частично). Расчет величин $K_{\text{инт}}$, по нашему мнению, следует производить не за нормативный, а за экономически рациональный срок службы машины. При этом следует учитывать, что при оценке интегральных экономических показателей качества для сравниваемых машин производственного назначения могут оказаться разными экономически рациональные их сроки службы до списания. В такой ситуации расчет цен потребления машин за различные периоды и приведение результатов к начальному моменту будут иметь определенные погрешности. Сравнимые машины окажутся в несопоставимых условиях с точки зрения учета фактора времени. В результате дисконтирования искусственно будут занижены суммарные затраты по варианту использования машины с более продолжительным сроком службы до списания. Для повышения точности оценки необходимо показатели обеих ма-

шин рассчитать за один и тот же период, равный экономически рациональному сроку службы менее долговечной машины. При этом из цены потребления более долговечной машины следует вычесть ее остаточную стоимость к моменту исчерпания экономически рационального срока службы менее долговечной машины.

При оценке конкурентоспособности машин для уборки урожая из затрат на содержание и эксплуатацию машины с меньшими потерями следует вычесть цену дополнительно собираемой за год продукции по сравнению с конкурирующей машиной за вычетом НДС и затрат на ее сбыт.

Кроме того, не учитывается, что машины могут отличаться по качеству производимой продукции и сопутствующим экологическим и социальным полезным результатам.

Например, мельницы различных моделей, которые реализуются в настоящее время в Украине, отличаются различным выходом муки высшего сорта в общем количестве производимой продукции. Преимущество в этом отношении имеет мельница с более высоким выходом муки высшего сорта. Сельскохозяйственные машины отличаются качеством выполняемых работ, величиной потерь убираемого урожая и т. д.

В случае с мельницами из затрат на эксплуатацию мельницы с более высоким выходом муки высшего сорта, чем у конкурирующей, необходимо вычесть дополнительную прибыль от реализации большего количества муки высшего сорта.

С учетом данных обстоятельств формула для расчета интегрального показателя качества машин будет иметь вид:

$$K_{\text{инт}} = \frac{3_t}{C_n + \sum_1^{T_o} (3t - C_{ot}) \alpha t}, \quad (4)$$

где 3_t — затраты на содержание, эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонты (без амортизации на реновацию в году t);

C_n — цена приобретения машины;

T_o — экономически рациональный срок службы машины до списания;

C_{ot} — стоимостная оценка положительных экономических, социальных и экологических полезных результатов от использования машины в году t ;

αt — коэффициент приведения разновременных затрат и результатов к начальному моменту времени.

На стадии серийного производства машин, по мнению авторов, должны использоваться данные о фактических ценах, приведенных к единым базисным условиям поставки, например EXW, DDP по всем сравниваемым машинам, реализуемым в данном сегменте рынка.

Учет стоимостных оценок сопутствующих экономических, социальных и экологических полезных результатов от использования машин, по мнению авторов, позволяет повысить достоверность расчетов их интегральных экономических показателей качества.

Кроме того, при оценке конкурентоспособности только на основе $K_{\text{инт}}$ смешивались понятия качества и конкурентоспособности. По сути, оценивалось преимущество одной машины перед другой по качеству, а не по конкурентоспособности. Хотя интегральный экономический показатель качества учитывает влияние некоторых налогов, таможенных пошлин, но он не учитывает такие факторы, как качество сервисного и послепродажного обслуживания машин, имидж производителя.

"Метод радара" является методом графического анализа конкурентоспособности. В соответствии с ним оценка конкурентоспособности может осуществляться по техническим, эксплуатационным, экономическим, нормативно-правовым и эстетическим показателям.

Сущность метода заключается в том, что на основе определенных правил строится в оценочном круге диаграмма "Радар", из которой хорошо видно, по каким показателям одна из сравниваемых машин лучше конкурирующих, а по каким — хуже. Авторы считают, что с помощью этого метода нельзя оценить конкурентоспособность машин. Исключением может быть только очень редкий случай, если одна из машин будет иметь преимущество по всем сравниваемым показателям.

Сущность экспертного метода заключается в том, что группе экспертов предлагается проранжировать по конкурентоспособности два или большее количество товаров одного назначения, основываясь на предварительном их ранжировании этих же экспертов по качеству. Недостаток метода заключается в том, что он основан на субъективных оценках экспертов.

Метод оценки конкурентоспособности машин производственного назначения с учетом качества сервисного и послепродажного обслуживания может применяться как на стадии проектирования, так и на стадии серийного производства. Методология оценки остается практически одной и той же, но на стадии проектирования имеется значительно больше возможностей увеличить конкурентоспособность разрабатываемой машины.

На стадии проектирования возможную цену приобретения новой машины можно определять на основе затратного подхода, предложенного академиком Гличевым А. В. [2]:

$$Ц_{\text{п}} = \frac{З_{\text{м.ниокр}}}{N_1} + \frac{З_{\text{отпп}}}{N_2} + З_{\text{изг}}, \quad (5)$$

где $З_{\text{м.ниокр}}$ — сметная стоимость маркетинговых исследований, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;

N_1 — количество машин, которое намечается выпустить по данной конструкторской документации;

$З_{\text{отпп}}$ — сметная стоимость организационно-технологической подготовки производства новой машины;

N_2 — количество машин, которое намечается выпустить по данной технологической документации; $N_1 = N_2$, если данную машину производит один изготовитель;

$З_{\text{изг}}$ — затраты на производство машины (без амортизации предыдущих затрат).

Последовательность этапов определения конкурентоспособности проектируемых машин показана на рисунке.

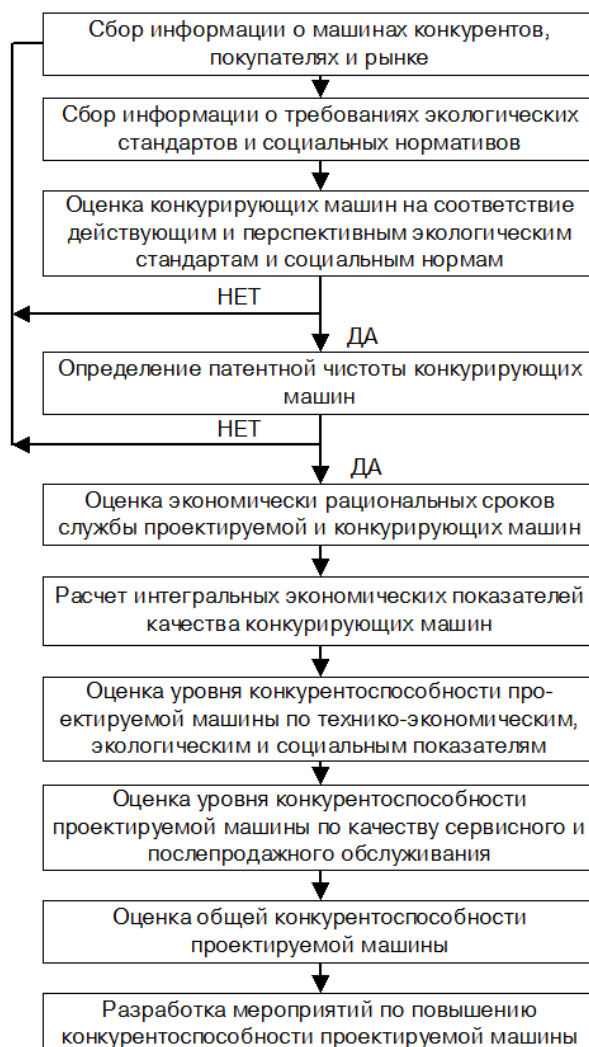


Рис. Схема оценки конкурентоспособности проектируемой машины

При сборе информации о машинах конкурентов важно выяснить, на каких этапах жизненного цикла они находятся. Возможно, через короткое время некоторые из этих машин будут сняты с производства.

Машины, которые не соответствуют требованиям экологических стандартов, социальных норм и не имеют патентной чистоты, в данной стране считаются неконкурентоспособными и в дальнейшем не рассматриваются.

Если интегральный экономический показатель качества проектируемой машины окажется хуже, чем у конкурирующих машин, то необходимо разработать мероприятия по повышению ее конкурентоспособности за счет изменения характеристик машины, в том числе надежности и долговечности.

При достижении преимущества по интегральному экономическому показателю качества можно увеличить величину цены до уровня, обеспечивающего получение необходимой прибыли.

Индекс конкурентоспособности проектируемой машины по технико-экономическим, экологическим и социальным показателям I_k определяется с помощью формулы:

$$I_k = \frac{K_{\text{инт п}}}{K_{\text{инт б}}}, \quad (6)$$

где $K_{\text{инт п}}$, $K_{\text{инт б}}$ — соответственно интегральные экономические показатели качества проектируемой и сравниваемой машины.

В случае необходимости следует разработать мероприятия по совершенствованию характеристик проектируемой машины с тем, чтобы проектируемая машина имела коэффициент конкурентоспособности I_k больше единицы при сравнении с каждой из конкурирующих.

Оценку конкурентоспособности по факторам сервисного и послепродажного обслуживания можно осуществить на основе методического подхода, рекомендованного докт. экон. наук Петровичем И. и канд. экон. наук Катаевым А. с помощью шкалы балльных оценок этих факторов (см. таблицу) [1].

Таблица

Шкала балльных оценок других факторов конкурентоспособности

№ п/п	Показатель	Баллы						
		0	0,5	1	1,5	2	2,5	3
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Срок доставки потребителям (дней)	самовывоз	>30	30	25	20	15	<10
2	Точность соблюдения срока (% к п.1)	± 30	± 25	± 20	± 15	± 10	± 5	0
3	Гарантийный срок (лет)	—	0,5	1	1,5	2	2,5	>2,5

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4	Полнота технического обслуживания (№меню*)	—	4	3,4	—	1, 3, 4	—	1, 2, 3, 4
5	Обеспечение запчастями**	отсутствует	—	$T_g < T_{оз} < T_c$	—	$T_{оз} = T_c$	—	$T_{оз} = T_c$ при доставке запчастей в минимальные сроки
6	Условия оплаты	предоплата	оплата с отсрочкой (в зависимости от срока отсрочки)		оплата в кредит (в зависимости от условий и сроков кредита)			
7	Информированность потребителя о товаре	очень незначительная	—	незначительная	—	значительная	—	очень значительная

* — 1 — шеф-монтаж и регулирование; 2 — обучение персонала; 3 — контроль за правильностью эксплуатации; 4 — профилактическое обслуживание и ремонт;

** — $T_{оз}$ — срок обеспечения запчастями; T_g — гарантийный срок; T_c — нормативный срок службы изделия.

Как видно из таблицы, по каждому из факторов сервисного и послепродажного обслуживания использована четырехбалльная шкала от 0 до 3 баллов.

Необходимо подчеркнуть, что приведенная шкала не является универсальной, а должна обосновываться для каждого вида машин на основе опроса потенциальных потребителей, как и величины γ_1 и γ_2 . Также можно использовать десятибалльную шкалу.

Коэффициент конкурентоспособности по факторам сервисного и послепродажного обслуживания рассчитывают по формуле:

$$Z = \frac{\sum_{j=1}^p (K_j^n \times \beta_j)}{\sum_{j=1}^p (K_j^a \times \beta_j)}, \quad (7)$$

где K_j^n , K_j^a — балльная оценка j -го показателя соответственно нового товара и аналога;

β_j — весомость j -го показателя;

P — количество показателей.

Используя данные предыдущих расчетов, можно определить коэффициент общей конкурентоспособности проектируемой машины по сравнению с аналогом:

$$I_{ко} = I_k \times \gamma_1 + Z \times \gamma_2, \quad (8)$$

где γ_1, γ_2 — весомость соответственно каждой составляющей конкурентоспособности.

Следует добиваться, чтобы и общая конкурентоспособность проектируемой машины превышала конкурентоспособность сравниваемых машин.

Литература: 1. Петрович И. Определение конкурентоспособности товаров производственного назначения в системе маркетинга / И. Петрович, А. Катаев // Экономика Украины. — 1997. — №10. — С. 30 – 37. 2. Гличев А. В. Основы управления качеством. — М.: Изд. АМИ, 1998. — 480 с. 3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.

*Стаття надійшла до редакції
10.03.2004 р.*

УДК 338.38

Попова С. М.

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ФАКТОРИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

In this article the necessity introducing of diversification into the work of enterprises under the condition of market changes is pointed out. The ways of developing diversified enterprise are considered, as a well as inner and outer factors of diversification. Suggested directions of diversification can be used by any enterprise which experiences crises.

Економічні перетворення докорінно змінили положення вітчизняних підприємств — основної господарської ланки. З одного боку, відмовлення від централізованого планування призвело до падіння обсягів виробництва, ослаблення науково-технічного розвитку підприємств, зниження фінансової стійкості, з другого — ринкові відносини поставили підприємства в інші умови господарювання і породили нові форми взаємодії з державою, партнерами, найманими робітниками й іншими суб'єктами ринку, збільшили можливість самостійності у прийнятті управлінських рішень.

У даний час, для того щоб вижити і стабільно функціонувати, підприємства повинні самостійно вибрати напрямок діяльності і форми організації виробництва.

Незважаючи на надану свободу вибору з безлічі альтернативних стратегій розвитку, найбільш реальною, здатною в умовах трансформації економіки забезпечити підприємствам умови стабільності є диверсифікація діяльності підприємств.

Теоретичні аспекти стратегічного управління диверсифікаційними підприємствами розглянуті в працях І. Ансоффа, Ю. Б. Іванова, Т. Коно, П. А. Орлова, В. С. Пономаренка, А. А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда, Б. З. Мілнера, Г. І. Немченко та ін. Однак, незважаючи на глибоке дослідження проблем диверсифікації, теоретичні положення зарубіжних та вітчизняних авторів не відображають специфічних особливостей трансформаційної економіки. Вивчення більшості робіт, опублікованих з проблем диверсифікації, дозволяє стверджувати, що з плином часу відбувалися зміни як цілей диверсифікації, критеріїв оцінки ефективності діяльності диверсифікованих підприємств, так і факторів, які впливають на формування диверсифікаційної політики.

Тому варто детальніше розглянути основні зовнішні та внутрішні фактори диверсифікації діяльності підприємств.

Першим фактором, що визначає стратегію формування організаційно-економічного механізму диверсифікації, є економічне становище, в якому функціонує підприємство. Для того щоб досягти цілей підприємства, вони повинні бути реалістичними в тій обстановці, що складеться до моменту реалізації стратегії. Вивчення майбутнього — величезна цінність, якщо воно дозволяє сформулювати загальні економічні тенденції, що можуть нести загрозу або існуючій діяльності, або можливості для нових видів діяльності і, отже, вести до вивчення можливих стратегій [1, с. 97].

Другим фактором являється стійкість положення підприємства на ринку. Будь-яке підприємство повинне прагнути до того, щоб не погіршити свого положення і зберегти себе навіть в екстремальній ситуації. Основними складовими стійкості, на думку західних фахівців, є фінансова й інформаційна репутація фірми. Фінансова репутація характеризується, насамперед, платоспроможністю підприємства. Інформаційна репутація підприємства сприяє збереженню і зміцненню його положення на ринку збуту. Вона визначається популярністю продукції, що випускається (її якістю і рекламою), надійністю підприємства як контрагента договірних відносин. Збереження стійкості рівнозначне підвищенню життєздатності підприємства [2, с. 40].

Третім фактором стратегії є гнучкість виробничої системи. Для ствердження підприємства на ринку воно повинно продемонструвати високий ступінь гнучкості у всіх сферах, пов'язаних з організацією і забезпеченням виробництва. Такий шлях припускає узгодження вимог ринку з виробництвом і нейтралізацію негативних ринкових ситуацій.

Четвертий фактор, що розглядається при виборі стратегії формування організаційно-економічного механізму диверсифікації, — маневреність системи. Зміни у виробничій діяльності підприємства, які виникають у процесі пристосування до середовища, неминуче вимагають маневрування ресурсами, продуктами та ін. Стратегія підприємства повинна передбачати розвиток маневрових якостей прийнятих рішень на основі використання засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Такими засобами є резерви, коректування планів, моделювання та ін. Зміст маневрування полягає в тому, щоб відносно безболісно прореагувати на зміни, які відбуваються на ринку.

П'ятий фактор характеризує наявний на підприємстві організаційний потенціал. Перш, ніж прийняти рішення щодо стратегії формування організаційно-економічного механізму диверсифікації, необхідно критично оцінити достоїнства і недоліки існуючої організації виробництва. Таку оцінку стану організації виробництва можна проводити за двома критеріями: прогресивності використовуваних організаційних форм і методів та ступеня відповідності значень показників, що характеризують рівень організації виробництва підприємства, аналогічним параметрам підприємств-конкурентів.

Шостий фактор визначає гарантію фінансового і трудового забезпечення змін в організації виробництва. Розробка і реалізація організаційних проектів вимагає матеріальних витрат, але якщо керівництво підприємства визнає необхідність організаційних змін і з огляду на фінансові труднощі не може виділити для цієї мети необхідних коштів, то практично приступити до розробки стратегії формування організаційно-економічного механізму диверсифікації неможливо. Відсутність фахівців на підприємстві, що здатні зайнятися формуванням стратегічних рішень у сфері проведення диверсифікації, поставить під сумнів можливість здійснення організаційних змін на підприємстві [1, с. 99].

Виділяються п'ять факторів, що впливають на потенціал ефективності галузі [3, с. 118]:

- конкуренція між фірмами, які випускають однукову продукцію;
- можливість появи нових конкурентів;
- виробництво товарів-замінників;
- позиції постачальників сировини і матеріалів;
- положення покупців на ринку.

Не заперечуючи важливості перерахованих факторів, що характеризують привабливість диверсифікації виробництва, вкажемо ті, якими керується підприємство при виборі того або іншого виду діяльності:

- економічна ефективність;
- рівень підприємницького ризику;
- необхідна кількість основного і оборотного капіталів;
- тривалість обороту капіталу;

рівень ліквідності.

Ринкова система економіки, що з недавніх пір встановилася в Україні, створює економічний простір для розвитку диверсифікації. Підприємства можуть і змушені направляти ресурси в ті галузі, продукти яких користуються досить великим попитом споживачів, забезпечуючи при цьому високу прибутковість.

Розвиток диверсифікації діяльності визначається факторами, які пов'язані з фізичною здатністю підприємства до нововведень. До цієї групи відносяться наступні фактори:

- кількість і якість коштів, що можуть бути спрямовані на диверсифікацію або власний диверсифікаційний фонд;
- обсяг попиту і перспективи його зростання на нову продукцію, роботи і послуги;
- кількість і якість робочої сили.

Ці три фактори можна об'єднати за назвою факторів можливості, саме вони визначають можливість або неможливість диверсифікації. Тільки наявність і доступність відносно достатньої кількості нагромаджень або можливості залучення дешевих фінансових коштів під проект диверсифікації, що особливо важливо в українських умовах, попит на продукцію, одержання запланованого обсягу прибутку, таким чином, дозволяють реально почати виробництво та надання послуг у рамках проекту диверсифікації.

Однак необхідно розрізнити здатність до диверсифікації і реальну диверсифікацію саму по собі. Розвиток диверсифікації залежить від взаємозалежних факторів результативності або ефективності нової сфери діяльності, до яких відносяться наступні:

- тіснота зв'язку з традиційним виробництвом;
- норма прибутку;
- рентабельність окремих видів продукції;
- масштаб виробництва і масштаб підприємницької діяльності;
- конкурентоспроможність продукції;
- законодавчо-інституціональні фактори;
- науково-технічний розвиток.

Слід зазначити, що фактори можливості й ефективності, які впливають на динаміку диверсифікації виробництва, взаємопов'язані. Наприклад, недостатня кількість диверсифікаційного фонду заміняє темпи зростання масштабів виробництва, а також можливість виділення коштів на розширення обсягу продукції. І, навпаки, низькі темпи зростання обсягу виробництва згодом можуть стати головною причиною недоліку диверсифікаційного фонду. Норма прибутку через попит на продукцію зв'язана, точніше обумовлена відповідним масштабом виробництва. Його збільшення або зменшення буде знаходитися в прямій залежності від динаміки зміни цін і прибутку.

Розглянемо зміст окремих факторів результативності в тій послідовності, в якій вони названі. Зміст таких

факторів результативності, як норма прибутку, рентабельність окремих видів продукції та конкурентоспроможність продукції відомий без додаткового роз'яснення, оскільки вони є універсальними і їх вплив позначається на ефективності як традиційного, так і диверсифікованого виробництва. Специфічними є такі фактори, як тіснота зв'язку з традиційним виробництвом, масштаб виробництва і масштаб підприємницької діяльності, тому що вони породжені власне самим процесом диверсифікації.

Увага тісноти зв'язку диверсифікованого виробництва з традиційним обумовлена, насамперед, тим, що диверсифікація виходить із спеціалізації і розвивається як процес, який підсилює єдність і цілісність відтворювального циклу. При визначенні перспективних сфер діяльності підприємство виходить із внутрішніх можливостей розвитку і впровадження нововведень і як система здобуває нову властивість — взаємодію взаємопов'язаних частин, або синергію.

У даній статті автор пропонує узагальнення класифікації внутрішніх і зовнішніх факторів диверсифікації, що зображене на рисунку.

Отже, численні дослідження взаємозв'язку зовнішніх і внутрішніх факторів диверсифікації дають можливість зрозуміти, що одним із першочергових завдань для більшості підприємств України є диверсифікація їх діяльності, яка в умовах розбалансованої економіки стимулює прагнення підприємства зміцнити свої положення на ринку, своєчасно відреагувати на зміну економічної кон'юнктури, забезпечити ефективність свого функціонування.

Але слід зауважити, що диверсифікація не є панацеєю від усіх бід, а є одним із варіантів виходу підприємств із кризового становища. Детальний перегляд проблем процесу диверсифікації повинен здійснюватись через подальше дослідження та вирішення перш за все зовнішніх та внутрішніх факторів цього процесу.

Література: 1. Амуржуев О. В. Словарь делового человека / О. В. Амуржуев, А. Ч. Болвачев, Е. Т. Гребнев. — М.: Экономика, 1996. — 240 с. 2. Кунц Р. М. Стратегия диверсификации и успех предприятия // Проблемы теории и практики управления. — 1994. — №1. — С. 96 – 100. 3. Utton M. A. Diversification and Competition. — Cambridge: Cambridge University Press, 1997. — 360 p.

Стаття надійшла до редакції
11.05.2004 р.

УДК 339. 138

Пихтіна В. В.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

One of the conditions of the effective work concerning the analysis of the market possibilities and collaboration of the marketing complex is the formation of the industrial enterprise organization structure with clear definition of the marketing subdivision function.

У процесі розвитку національної економіки на підставі ринкових відносин в управлінських структурах формується необхідність застосування маркетингового підходу до вирішення проблем управління промисловими підприємствами. Сучасна економіка вимагає від підприємств організувати свою виробничо-господарську діяльність таким чином, щоб забезпечити реалізацію продукції на сегменті ринку та отримати максимальний прибуток. Підприємство може отримати



Рис. Внутрішні та зовнішні фактори диверсифікації діяльності підприємства

прибуток лише за умови задоволення потреб ринку та попиту покупців шляхом створення конкурентоспроможної продукції [1].

Однією із складових частин ефективної роботи підприємства з аналізу ринкових можливостей, відбору цільових ринків, розробки комплексу маркетингу та його реалізації є формування організаційної структури промислового підприємства з чітким відокремленням функцій маркетингового підрозділу [2; 3]. Підрозділ маркетингу повинен стати одним із рівноправних ланцюгів в управлінні підприємством, яке спільно з іншими підрозділами підприємства створить єдину стратегію, що буде спрямована на задоволення потреб потенційних споживачів.

Під організаційною структурою маркетингу розуміють поєднання його елементів з метою розв'язання поставлених завдань із задоволення цільового ринку. Послідовність розробки організаційної структури маркетингу підприємства може припускати наступні етапи [4; 5]:

1. Проектування організаційної структури маркетингу. На цьому етапі оцінюються переваги та недоліки обраних для аналізу існуючих типів організаційних структур, а потім здійснюється вибір оптимальної моделі організаційної структури маркетингу.

2. Впровадження обраної структури організації маркетингу. На цьому етапі проводяться заходи щодо реконструкції діючої моделі управління підприємством в цілому, наприклад, здійснюється поділ маркетингового підрозділу, а потім і підприємства в цілому по горизонталі на "блоки діяльності", які відповідають обраним функціям (стратегіям) розвитку підприємства.

3. Контроль за ефективністю функціонування створеного маркетингового підрозділу. Це завершальний етап, в процесі якого визначають ефективність розробленого та впровадженого підрозділу маркетингу в систему управління діяльністю підприємства.

Аналізуючи розвиток організаційної побудови служби маркетингу українських підприємств, можна говорити про те, що організаційна структура маркетингового підрозділу визначається, перш за все, видом діяльності того чи іншого підприємства, а також його розмірами, характеристиками (специфікою, видами) продукції, що виробляється, ємністю ринків, масштабами збутової діяльності, об'ємами виробництва.

Проведений аналіз діяльності деяких підприємств України, що займаються виробництвом продукції сантехнічного призначення (наприклад, ТОВ "Енергетик", м. Запоріжжя; АТ "Домостроитель", м. Чернівці; АТ "Черкас-Будматеріали", м. Черкаси; ТОВ "Сантехнік", м. Київ; Дніпропетровський завод сантехвиробів; АТ "Сантехмонтаж – 60", м. Харків), показав,

що служба маркетингу не існує в організаційній структурі одного з досліджених підприємств (ТОВ "Сантехнік", м. Київ). При цьому на всіх інших підприємствах службу маркетингу представляє одна особа — маркетолог або менеджер з маркетингу. Пов'язано це, перш за все з тим, що всі ці підприємства існують уже довгий час і перебудова як форми власності, так і філософії ведення бізнесу йде не так легко та швидко, як цього хотілося б.

Організаційна побудова підрозділу маркетингу на будь-якому підприємстві засновується на загальноприйнятих підходах — функціональному, дивізіонному або матричному. Функціональний орієнтується на постійну структуру діяльності служби маркетингу з виконання її основних функцій в координації з іншими підрозділами. Дивізіонний виділяє окремі напрями діяльності підрозділів, зокрема, можна виділити такі його різновиди — продуктової (товарний); регіональний; споживацький, що орієнтується на споживача. Матричний припускає утворення гнучких організаційних структур, що формуються на певні періоди часу для розробки конкретних проектів, програм, завдань. Від того, наскільки правильно сформовано відділ маркетингу, в значній мірі залежить вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Зараз в Україні багато акціонерних товариств закритого типу створюються на підставі об'єднання невеликих промислових підприємств загальною чисельністю працівників до 200 осіб, тобто створюються дочірні підприємства з метою кооперації діяльності в умовах конкуренції. Перевагою створення подібних товариств вважається той факт, що дочірнє підприємство не відповідає за борги головного товариства, а у випадку банкрутства дочірнього підприємства з вини головного товариства останнє несе субсидіарну відповідальність за його обов'язками. Протягом 2002 року в Україні було зареєстровано 1 135 дочірніх підприємств [6]. Уставом багатьох акціонерних товариств передбачається можливість створення додаткових дочірніх підприємств, філій та представництв як на території України, так і за її межами. Збільшення масштабів діяльності підприємства в цілому та зростання ринків збуту в майбутньому не виключена, що спричинить появу в складі товариств нових членів (дочірніх підприємств).

Зважаючи на все зазначене вище, створення відділу маркетингу на кожному окремому підприємстві було б недоцільним з економічної точки зору. Найбільш сприятливий варіант — створення відділу маркетингу в рамках усього акціонерного товариства, на підставі чого можна зробити припущення, що всі заходи з організації та впровадження комп-

лексу маркетингу будуть здійснюватися безпосередньо в штаб-квартирі маркетингу (в центральному відділі маркетингу) об'єднаних підприємств.

Таким чином, структуру маркетингового підрозділу за характером взаємодії усередині підрозділу буде доцільно будувати, застосовуючи дивізійний принцип, а з огляду на характер взаємодії з зовнішнім середовищем — орієнтувати на зміни, що виникають на ринку. В результаті формується регіонально-ринкова організаційна структура маркетингового підрозділу, в основу якої буде покладено територіальну (регіональну) ознаку.

Регіональна організаційна структура (регіонально-ринкова) використовується підприємствами з широким діапазоном споживачів, що зосереджені на великих територіях і належать до різних типів ринків. Тобто спочатку виділяють регіональні підрозділи, а вже в їх межах функціонують, відповідно, відділи або за типами ринків, або за товарною ознакою. В рамках цієї структури спеціалісти з маркетингу групуються за регіонами (районами), що становлять частини загального ринку (рисунок).

Однак, слід зазначити, що в центральному відділі (штаб-квартирі) маркетингу неможливо приймати раціональні рішення щодо діяльності всіх дочірніх підприємств, які працюють в різних регіонах України. Щоб вирішити цю проблему на дочірніх підприємствах, слід організувати (наприклад, у відділі планування або матеріально-технічного постачання) посади маркетолога, якого слід наділити певними повноваженнями з дослідження регіону (ринку), на якому діє підприємство. В їх розпорядженні знаходяться всі матеріальні та фінансові ресурси, необхідні для проведення маркетингу в конкретному регіоні. Керівники в штаб-квартирі маркетингу відстежують раціональність використання всіх запланованих витрат на маркетинг, ефективність одержаних кількісних і якісних показників.

Спеціалісти з маркетингу на дочірніх підприємствах відповідають за планування і розробку маркетингової діяльності, яка включає:

заходи з просування продукції — рекламу, формування лояльного відношення до продукції, що виробляється, визначення рівня попиту на цільових сегментах ринку;

організацію збуту — визначення питань розподілу продукції;

розробку та встановлення ціни, яку покупець повинен заплатити за товар (або послугу) при інших рівних умовах;

аналіз та розробку набору продуктів, які б гарантовано подобалися покупцям і задовольняли потреби споживачів на цільових ринках.

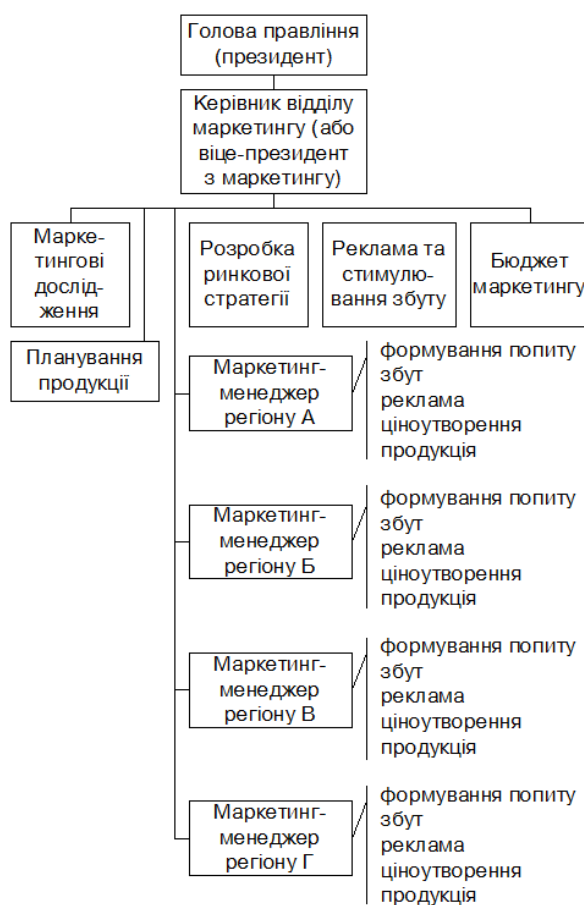


Рис. Дивізійна структура організації маркетингового підрозділу на підставі територіальної ознаки

При організації діяльності підрозділу маркетингу за регіональним принципом групування робіт здійснюється навколо географічних або галузевих ринків збуту. Всі зусилля докладаються для задоволення потреб споживача.

Важливою перевагою подібної організації є те, що в процесі розробки маркетингових стратегій вона призводить до необхідності приділяти більше уваги кожному конкретному ринку (цільовому сегменту). Відділ маркетингу в штаб-квартирі є вищим рівнем управління маркетинговою діяльністю всього товариства. Саме він централізовано планує та організовує роботу з впровадження маркетингових заходів, приймає стратегічні рішення в той час, коли спеціалісти на місцях (на дочірніх підприємствах) аналізують та приймають оперативні рішення. У відділі маркетингу на рівні всього товариства централізуються лише ключові функції: потоки інформаційних даних, фінансування маркетингу, планування, дослідження. Ця схема дозволяє застосовувати різноманітні види маркетингових стратегій на різних ринках.

Завдання фахівців, що займаються маркетинговим дослідженням, полягають у систематичному накопиченні внутрішньої та збиранні зовнішньої маркетингової інформації, а також організації інформаційно-програмного забезпечення.

Робота за цими напрямками необхідна для виявлення змін у навколишньому середовищі та їхньої оцінки, бо це дасть змогу своєчасно попередити та усунути негативні наслідки. Крім того, проводиться розробка та складання планів досліджень, що дає змогу чіткіше контролювати процес аналізу отриманих даних. Результати досліджень та можливості їх застосування (реалізації) подаються керівництву акціонерного товариства або керівництву дочірніх підприємств.

У тому випадку, коли підприємство не може самостійно провести дослідження фахівців, мають віднайти партнерів — спеціалізовані фірми для проведення того чи іншого дослідження та формування для них мети напрямків дослідження, а в деяких випадках розроблятимуть ще план та методологію дослідження.

Завдання фахівців з реклами та стимулювання збуту є визначення найвигідніших напрямків проведення рекламної компанії з врахуванням особливостей сфери діяльності промислового підприємства та на виробництві якої продукції воно спеціалізується.

Визначення заходів зі стимулювання збуту, перш за все, спрямоване на формування у потенційних споживачів поінформованості про товари, що пропонуються підприємством на ринку, та окреслення помітних комерційних вигод для споживачів за умови придбання даного товару.

Формування бюджету маркетингу ведеться на підставі аналізу інформації про ринок товарів виробничо-технічного призначення, ресурсні можливості підприємств, стратегічного плану розвитку діяльності на ринку. Фахівцями розробляється план витрат на втілення відповідних маркетингових рішень, а також проводиться оцінка вартості або ефективності маркетингових стратегій.

До обов'язків працівників, що займаються плануванням продукції, входить оцінка можливості впровадження нових технологічних та організаційних рішень у виробництво з погляду маркетингових цілей усіх дочірніх підприємств.

Отже, запропонована дивізійна схема організації маркетингового підрозділу на підставі регіонально-ринкового принципу дає можливість отримати деякі переваги, що полягають у:

а) підвищенні рівня гнучкості підрозділу (служби) маркетингу товариства (організації) — у разі виникнення нових ринків збуту (ринкових можливостей: цільових сегментів, збільшення об'єму замов-

лень) трудові ресурси оперативно перерозподіляються відповідно до характеру та вимог ринкового середовища з метою розробки адекватної стратегії;

б) досягненні високої мобільності служби маркетингу — можливості в межах однієї маркетингової структури розробляти та реалізовувати маркетинговий комплекс відповідно до кожного регіону;

в) забезпеченні ефективності маркетингових зусиль завдяки координації керівником підрозділу всіх горизонтальних (за функціями) і вертикальних (за регіонами) зв'язків між службовцями.

Література: 1. Маркетинг: Учебник для вузов. [Под ред. Н. Д. Эриашвили. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 624 с. 2. Дараховский И. С. Как создать службу маркетинга на предприятии? / И. С. Дараховский, И. П. Черноиванов — Кишинев: Б. и., 1992. — 148 с. 3. Решетникова И. Л. Методические рекомендации по созданию организационных структур маркетинга на предприятиях / И. Л. Решетникова, З. Ф. Ляпин — Луганск: ЛЦНТЭИ, 1993. — 20 с. 4. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 392 с. 5. Овечкина Е. А. Маркетинговое планирование: Конспект лекций. — К.: МАУП, 2002. — 264 с. 6. Статистичний щорічник за 2002 рік. Державний комітет статистики України / За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2003. — 664 с. 7. Дибб С. Практическое руководство по маркетинговому планированию / С. Дибб, Л. Симкин, Дж. Брэдли — СПб.: Питер, 2001. — 236 с.

*Стаття надійшла до редакції
11.02.2004 р.*

УДК 658.012.32

**Доронін А. В.
Семенов В. Б.**

КОУЧИНГ — НОВА ТЕХНОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ

The author determines the necessity of using the coaching for activation of inner striving of enterprise workers for active working behaviour and personal responsibility for the results of their activity. The sense of principles and main methods of coaching is explained.

Розвиток менеджменту супроводжувався тенденцією передачі менеджерами частини своїх функцій підлеглим. У зв'язку з цим раціональна модель виробничої організації, яка спочатку використовувалася для управління її капіталом, згодом стала збагачуватися елементами поведінкової моделі, орієнтованої на формування активного, творчого відношен-

ня персоналу до виконання своїх функцій. У сучасному менеджменті посилюється розвиток напрямку, який поєднує в собі раціональну та поведінкову моделі підприємств [1 – 3]. Але якщо раціональна модель використовується досить давно, має якісне методичне забезпечення, то поведінкова потребує формування відповідних методологічних засад та суттєвих удосконалень інструментарію. Ще менш забезпеченим методично є механізм поєднання раціональної та поведінкової моделі підприємства. Конструктивні можливості для такого поєднання надає новий науковий і практичний міждисциплінарний напрям — коучинг. Роль коучингу в менеджменті визначив Дж. Харріс: "Менеджери відповідальні за реалізацію як мінімум двох цілей — виконання роботи та розвитку персоналу. Коучинг — це процес, який забезпечує досягнення обох результатів. Він є практичною технологією управління саморозвитком клієнтів шляхом спілкування" [4, с. 83]. Менеджери вітчизняних підприємств мало ознайомлені з можливостями коучингу. У зв'язку з цим метою даної статті є визначення характерних особливостей коучингу, оцінка можливостей використання його для управління поведінкою персоналу, розвитку його творчого потенціалу та забезпечення на цій основі ефективної роботи підприємств в умовах прискорення змін.

Як уже зазначалося, будь-який менеджер виробничої організації постійно тримає в полі зору два об'єкти: робочий процес і персонал. Якщо перебіг першого в часі можна нормувати, планувати, контролювати, то поведінка другого набагато менше передбачувана та регульована, особливо раціональними методами. Хоча адміністративні методи управління персоналом мають свої переваги, практично необхідні для первинної організації взаємодії працівників, все більшої актуальності набувають соціально-психологічні засоби впливу менеджерів на поведінку підлеглих, особливо в умовах делегування їм частини повноважень із впорядкування трудових операцій. Необхідність впровадження неформального стилю управління пов'язана з пріоритетним розвитком саме поведінкової моделі виробничої організації. Але слід зауважити, що її використання доцільне за умови, коли інформаційні технології підприємства здатні забезпечити якісний контроль виробничих, економічних, фінансових процесів, відповідності характеристик продукції запитам споживача. Це скорочує витрати часу менеджерів на управління виробничими операціями та надає їм можливість зосередитися на роботі з персоналом. Посилення актуальності цієї сфери менеджменту пов'язане з тим, що в умовах інформатизації та інтелектуалізації виробничих процесів зростає залежність менеджерів не тільки від знань,

навичок, кваліфікації підлеглих, а й від їх власного бажання і вміння приймати нестандартні рішення в проблемних ситуаціях.

Творчі колективи позитивніше сприймають керівника, здатного довіряти підлеглим, бути їх порадиником, консультантом, навіть партнером у вирішенні складних ситуацій, ніж авторитарного, хоч і компетентного лідера. Це вимагає відновлення та розвитку виховної функції менеджера для формування у підлеглих впевненості в своїх силах, актуалізації їх інноваційної поведінки. У зв'язку з цим виникає необхідність використання технологій наставництва та коучингу. У вітчизняній практиці наставництво свого часу було досить широко розповсюджене. Його зміст сучасні дослідники визначають як процес навчання, розвитку, підвищення професіоналізму окремого співробітника, команди чи бізнесу [5, с. 95]. Тобто наставник є зовнішнім спонукальним фактором підвищення якості виконання трудових процесів. Функції коучингу в менеджменті суттєво відрізняються від наставництва тим, що він орієнтується на введення в дію внутрішніх особистісних джерел інтенсифікації професійної діяльності працівника. Цей новий напрям наукової та практичної діяльності використовує досягнення таких наук, як психологія, соціологія, педагогіка, праксеологія та ін. Основна його мета досить багатопланова, а саме: актуалізація бажання людей самостійно вирішувати свої проблеми, вибір прийнятних для цього способів та ресурсів, формування почуття впевненості у здатності впливати на своє життя, усвідомлення необхідності постійного розвитку свого професійного потенціалу, співіснувати з різними людьми, узгоджувати інтереси, цілі та ресурси, формувати синергетичний потенціал спільної роботи. Ефективність роботи як наставника, так і коуча забезпечується атмосферою довіри й відкритості у взаєминах з людиною, яка використовує їх поради та настанови (коучинг використовує для позначення такої людини термін "клієнт").

Як особлива професійна діяльність коучинг сформувався під впливом прискорення змін і в житті кожної людини, і в житті будь-яких організацій, необхідності приймати непрості рішення, що вимагають радикальної перебудови поведінки, потреб в порадах, яких люди потребують в складних життєвих ситуаціях.

Ефективне впровадження технологій коучингу в практику менеджменту неможливе без визначення його сутності та особливостей. Для цього має сенс порівняння функції коуча із функціями спеціалістів і людей, з якими радиться людина в складні періоди свого життя, а саме: батьків, друзів, учителів, консультантів, психотерапевтів, наставників. У таблиці представлені результати такого порівняння.

Таблиця

Особливості функцій коуча

Функції радників	Функції коуча
Батьки	Не допомагає знайти аргументи вчинків, вимагає від клієнта більшої самостійності та відповідальності за свої дії та вчинки, ніж батьки, не приймає на себе відповідальність за кінцевий результат поведінки
Надихають на вчинки, демонструють підтримку, допомагають знайти аргументи вчинків, часто приймають відповідальність на себе за кінцевий результат поведінки дітей	
Друзі	Щиро захоплюється досягненнями клієнта у самоменеджменті, адже це — мета роботи коуча, він не є товаришем клієнта, він вимагає від клієнта більшого, ніж друг
Висловлюють захоплення, якщо їх цікавить досвід товариша, в іншому випадку роблять спробу змінити тему спілкування, не завжди щиро радіють успіхам	
Вчитель	Працює індивідуально з клієнтом, сприймає його як цілісну особистість, удосконалює та розвиває його світосприйняття та "Я-концепцію"
Має за головну мету — нарощування потенціалу компетентності учня в конкретній сфері, не завжди має можливість індивідуально працювати з ним	
Консультант	Подає клієнту свої судження правдивіше, жорсткіше, ніж консультант, працює тільки з психічно зрівноваженими людьми, готовими до реального сприйняття дійсності
Спеціалізується в певній сфері життєдіяльності, допомагає клієнту подолати проблеми, що стосуються саме її, діє обережно, уникає загострень у спілкуванні	
Психотерапевт	Зосереджується на аналізі сучасних звичок, установок, поведінки на можливостях їх зміни, орієнтує клієнта на розвиток нових навичок та установок, необхідних для досягнення цілей, самостійно визначених клієнтом. Може дати рекомендації звернутися до психотерапевта
Аналізує минуле, допомагає розробити заходи не припускати аналогічних помилок у майбутньому	
Наставник	Мудрий співрозмовник, який сприяє розвитку знань і навичок клієнта, необхідних йому для самостійного вирішення проблем, проектування професійного та особистісного розвитку в умовах інтенсифікації життєдіяльності
Мудрий радник, що користується високою довірою оточуючих, має значний досвід, готовий поділитися ним для підвищення кваліфікації та професіоналізму окремого співробітника	

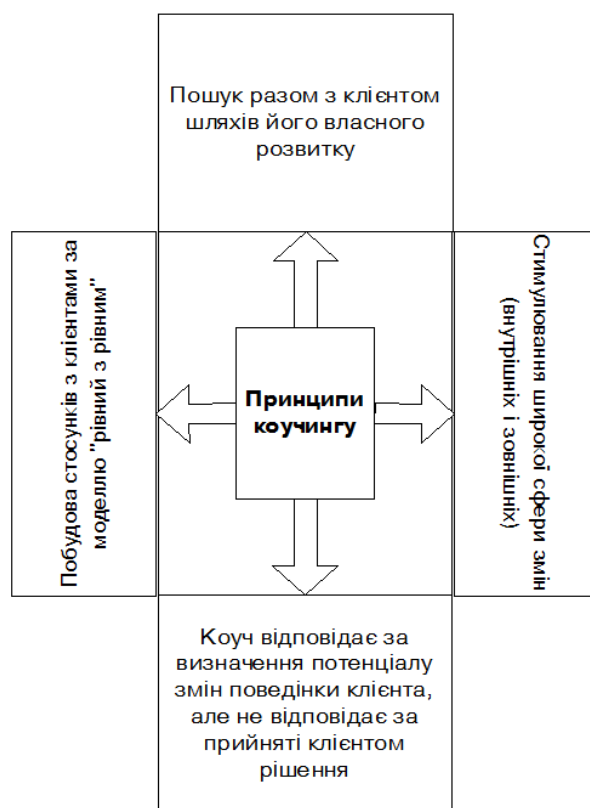


Рис. 1. Принципи коучингу

Як видно з таблиці і рисунка, виховна функція менеджера-коуча полягає в стимулюванні підлегло до самостійного вирішення проблем, формування у нього впевненості у своїх силах, бажання розвитку знань та навичок, спроможності йти на ризик, виважено оцінюючи свої ресурси, не боячись тимчасових поразок.

Коучинг може стати надійною технологією активізації внутрішніх сил і готовності персоналу до роботи в нестандартних ситуаціях, якими багата сучасна бізнес-діяльність. Реалізується коучинг у формі консультацій, які слід починати із з'ясування змісту та оцінки критичності заявленої підлеглим проблеми. Чітко сформульована проблема, її відповідність реальній ситуації забезпечує надійність підстав, які працівник використовує для визначення того, що він хоче змінити, і дій, які він здатний і мусить виконати.

Коучинг відбувається у формі діалогу підлегло та професійного коуча або менеджера, який володіє засобами коуч-технології (коуч-менеджера), в якому головною функцією останнього — ставити правильно запитання, уважно вислуховувати та об'єктивно аналізувати відповіді. Повний комплекс технологічних прийомів, які застосовує коуч, наведений на рис. 2.

Ефективність коучингу забезпечується дотриманням принципів, зміст яких подано на рис. 1.

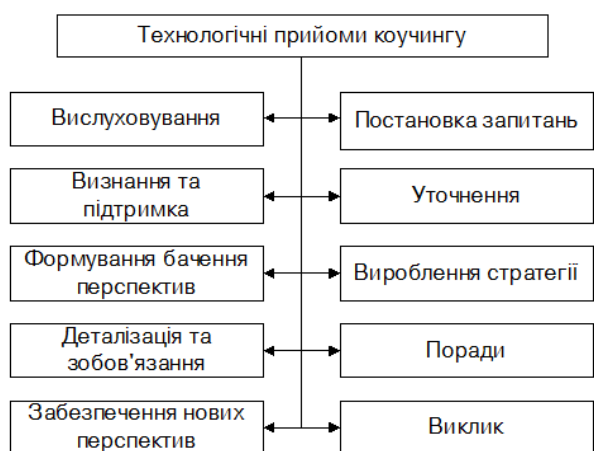


Рис. 2. Зміст прийомів коучингу

Такий прийом коучингу, як вислуховування, — це не пасивна дія. Звертаючись за порадою в складній ситуації, людина бажає якомога повніше охарактеризувати співрозмовнику зміст своїх тривог і сподівань. Вислуховуючи підлеглого, менеджер повинен зосередитись, усвідомити його проблему, а для цього — виділити з інформації найголовнішу, яка дозволяє зрозуміти навіть те, чого клієнт не в змозі висловити. На слова підлеглого менеджеру слід реагувати неупереджено і бути твердим у судженнях. Йому практично необхідно стати режисером розмови. Оптимально поєднуючи мовчання та пропозиції щодо зміни теми розмови чи об'єкта уваги, коуч-менеджер повинен змушувати підлеглого говорити про головне. Для цього коучу необхідно володіти мистецтвом задавати запитання. Вони повинні бути суттєвими, емоційними. Слід пам'ятати, що не тільки слова, а й правильно витримані паузи сприяють активізації поведінки співрозмовника. Клієнт не завжди має готові відповіді на поставлені коучем запитання, і тоді йому необхідно дати час на обдумування та пошук такої відповіді.

Визнання й підтримка як прийоми коучингу не повинні набувати характеру похвали та компліменту. Коуч-менеджеру необхідно тільки акцентувати увагу підлеглого на його досягненнях, допомагати останньому усвідомлювати, що він досягнув їх самостійно, та оцінювати свій прогрес. Діалог менеджера й працівника буде результативнішим, якщо вони однаково розуміють зміст сказаного. Всі уточнення коуча повинні бути чіткими та короткими, щоб зменшити час на пошук істини. Менеджеру необхідно через діалог вивести підлеглого на усвідомлення того, чого той насправді хоче і може, допомогти йому повірити, що бажане може стати реальним. Нелегким завданням коуча є утримання працівника від постановки утопічних цілей. Усвідомлення ж останнім реальності мож-

ливих змін у сприйнятті самого себе дає йому впевненість, що він має значно більший, ніж уявляв до консультацій з коучем, потенціал вирішення своїх проблем.

Коуч-менеджер разом з підлеглим формує стратегію отримання бажаних результатів. Він вимагає уточнення та використання всіх наявних у співробітника ресурсів для того, щоб той виконав програму удосконалення себе і свого життя. Використовуючи ключові елементи стратегії — бажаний результат, список необхідних ресурсів, план дії та бюджет, — коуч допомагає працівнику так організувати свої дії, щоб мета досягалася швидко та економічно. Критерієм результативності коучингу в менеджменті є формування у членів колективу бажання й готовності до перебудови своєї діяльності. Тому при кожній зустрічі клієнт повинен звітувати коучу про свої досягнення і брати на себе нові зобов'язання. Якщо він не хоче цього робити, менеджеру слід переглянути свої засоби впливу на нього.

Даючи поради підлеглому, коуч-менеджер повинен бути впевненим, що той бажає і готовий їх сприймати. При цьому поради не стосуються сфери конкретної діяльності клієнта, а лише надихають його на інше бачення себе і своєї ролі у вирішенні проблемної ситуації.

Коуч-менеджер допомагає підлеглому побачити свій світ по-іншому, і якщо це відбувається, в останнього виникають нові ідеї розвитку своєї поведінки. За своєю місією коуч повинен очікувати від клієнта більше, ніж той сам від себе. Кінцевим результатом будь-якої зустрічі працівника з коуч-менеджером повинен бути виклик до самого себе, який створює ефект самоповаги та впевненості у своїх силах.

Донедавна головною професійною ознакою менеджерів була їх висока компетентність в реалізації певного робочого процесу. Тепер вона втрачає своє значення, оскільки об'єктивною реальністю стало прискорення та ускладнення змін, в яких необхідно діяти. Одна людина вже не може бути компетентною у всіх сферах бізнес-діяльності, а тому виникає необхідність опанування менеджерами технологій формування та розвитку колективного потенціалу компетентності та інноваційної поведінки. При цьому в критичний ресурс перетворюються не тільки поінформованість, знання, компетентність окремої людини, але і її бажання та вміння працювати в колективі, розвивати єдиний творчий потенціал його надійного функціонування. Тому менеджери, які використовували поінформованість, знання як джерело влади, в таких умовах не мають перспектив. Підвищення ж ефективності виконання менеджерами функцій консультанта, радника, партнера підлеглого можна забезпечити, орієнтуючись на рекомендації коучинга.

Найбільшій допомозі коучів та опанування їх технологій потребують працівники середньої ланки системи управління — топ-менеджери, які змушені оперативно вирішувати складний динамічний комплекс внутрішніх та зовнішніх проблем. В управлінні робочими процесами до таких проблем належать: прискорений розвиток вимог споживача; посилення вимог громадськості до соціально відповідальної поведінки підприємства; ускладнення взаємодії із зовнішнім середовищем, змісту та сфер конкуренції; збагачення механізмів упорядкування діяльності підприємства та скорочення їх життєвих циклів; зменшення часу на прийняття управлінських рішень; відсутність соціального партнерства власників і висококваліфікованої робочої сили; неможливість якісного аналізу інноваційних резервів однією особою; зростання необхідності розвитку мобільності внутрішнього та зовнішнього обміну інформацією.

В управлінні персоналом зростає необхідність розв'язання таких проблем, як врахування впливу емоційного стану працівників на результати їх роботи; ускладнення організації обміну досвідом в умовах розвитку едохкратичної культури; забезпечення працездатності персоналу в умовах постійного стресу; подолання внутрішньої спрямованості персоналу на уникнення реальної оцінки проблем.

Необхідна в таких умовах активізація менеджерами інноваційної поведінки колективу дає позитивні результати, якщо вони усвідомлять, що творчі працівники бажать, по-перше, отримувати деякий важливий для себе результат від ефективної діяльності підприємства, по-друге, відчувати себе активними учасниками подій, які відбуваються в організації, по-третє, бути готовими не тільки самостійно приймати рішення в складних ситуаціях, а й брати на себе відповідальність за них.

Нестандартні ситуації, які постійно виникають в роботі топ-менеджерів, вимагають і нестандартної реакції на проблеми. Своєчасність та якість вирішення вказаних проблем значною мірою залежать від делегування ними частини повноважень членам колективу і одночасного розвитку в них здатності до самостійного прийняття рішень, гартування волі до перемоги обставин. Це вимагає від менеджерів середньої ланки опанування нових засобів мотивації підлеглих та спілкування з ними, в тому числі й засобів коучингу.

Використовуючи технології коучингу, слід зважати на те, що його ефективність залежить від розвитку клімату соціального партнерства, створення атмосфери довіри та відкритості у взаєминах коуча з клієнтом.

З викладеного вище можна зробити такі висновки. Головна мета коуч-менеджменту полягає у формуванні психологічних установок працівників на активну трудову поведінку в умовах посилення динамічності господарської діяльності, особисту відповідальність за результати своєї праці.

Використання коучингу в управлінні підприємством забезпечить ефективну реалізацію двох функцій менеджменту: впорядкування робочих процесів в умовах постійних змін і розвитку персоналу. Опанування менеджерами засобів коучингу створить основу підвищення продуктивності праці колективу за рахунок забезпечення ефективного делегування менеджерами частини своїх повноважень підлеглим, розвитку в колективі процесів самоменеджменту.

При провадженні коучингу в практику управління персоналом необхідно орієнтуватися на визначений в статті перелік його принципів і зміст технологічних прийомів, обирати оптимальні організаційні форми його реалізації, підвищувати кваліфікацію менеджерів у цій сфері їх діяльності.

Література: 1. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства. Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 432 с. 2. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: Учебное пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 472 с. 3. Огнев А. С. Организационное консультирование в стиле коучинг. — СПб.: Изд. "Речь", 2003. — 192 с. 4. Харрис Дж. Коучинг: личностный рост и успех. — СПб.: Изд. "Речь", 2003. — 112 с. 5. Коучинг в обучении: практические методы и техники / Э. Парслоу, М. Рэй. — СПб.: Питер, 2003. — 204 с.

Стаття надійшла до редакції
01.04.2004 р.

УДК: 658. 014

Логвін В. М.

ДІЛОВЕ СПІЛКУВАННЯ В КОЛЕКТИВІ: ЗМІСТ ТА МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

The efficiency of team work is caused to great extent by communicative processes organized by the manager in order to regulate the subordinates' behaviour. The content of business intercourse, its role in team work stimulation, and methodical approaches to its analysis are considered.

Зміни економічних підвалів українського суспільства не можуть бути продуктивними без зміни системи цінностей, консолідуючих виробничі колективи підприємств, без зміни моделей менеджменту, переорієнтації його на більш широке використання соціальних технологій впорядкування трудової поведінки.

Теоретичну основу для обґрунтування заходів на рівні підприємства, які забезпечують справедливість та злагоду спільної діяльності людей, надають положення соціальної філософії, яка вважає, що в

складні періоди людської історії, коли руйнуються звичні форми існування, вся філософська думка повинна зосереджуватися на створенні нової системи правил поведінки людини [1, с. 160].

Мета статті — визначення ролі ділового спілкування членів колективу для впорядкування його поведінки, інтенсифікації діяльності та методичних підходів до аналізу резервів удосконалення.

Спілкування як поняття і явище вивчається багатьма науками. Про важливість його дослідження та оптимізації у сфері економічних відносин можна судити із слів одного з найбагатших ділових людей світу — Д. Рокфеллера: "Вміння спілкуватися з людьми — це товар, який можна купити точно так, як ми купуємо цукор або каву. Але я заплачу за таке вміння більше, ніж за будь-що інше на світі" [2, с. 394]. Виходячи з такого судження, можна сказати, що прискорення та ускладнення обмінних процесів в економічних системах вимагає від суб'єктів господарювання посиленої уваги до спілкування як засобу узгодження цілей, спільної діяльності. Тобто ефективне ділове спілкування багато в чому обумовлює ефективність діяльності. Для того щоб ефективно діяти, людина повинна знати причинно-наслідкові зв'язки між подіями, що формують певну ситуацію, процесами і станами явища, які вона намагається змінити. Тільки ефективне спілкування забезпечує достатню інформацію про ці зв'язки і створює надійні підстави для досягнення цілей.

Людська діяльність має за мету зміну ситуацій, поліпшення справ, досягнення бажаного результату [3, с. 381]. Її специфічність для конкретної людини обумовлена успадкованими нею генетично характеристиками та соціальним середовищем. Перебуваючи в певному оточенні, люди впорядковують свою поведінку, користуючись особливими механізмами, створюють норми та важелі таких механізмів, серед яких чи не найважливішими є способи передачі навичок, вмінь та знань один одному через спілкування. Така передача набагато швидше розвиває людський капітал, ніж генетична еволюція людини. Адже генетичні якості людини обмежені характеристиками батьків, а соціально успадковані — це спресований роками позитивний досвід та знання поколінь спеціалістів, професіоналів і суспільства в цілому.

Управління виробничим колективом передбачає як організацію праці, так і активізацію використання його трудового потенціалу. Обидва процеси вимагають обміну інформацією, тому менеджмент завжди передбачав аналіз стосунків між людьми, які складаються у зв'язку з необхідністю їх взаємодії в процесі виконання спеціалізованих операцій. Однак актуальність цього аспекту посилюється з розвитком процесів інформатизації та інтелектуалізації виробничих і економічних процесів.

Для управління колективною працею підлеглих менеджер повинен розвивати вміння та навички використання освітньо-виховних методів управління для розвитку потенціалу їх інноваційної поведінки; узгодження внутрішнього і зовнішнього обміну інформацією, активізації діяльності і розвитку особистості. Всі ці дії тим чи іншим чином пов'язані з організацією ефективного ділового спілкування;

У колективі ділове спілкування реалізується на трьох рівнях. На першому рівні відбувається обмін інформацією двох людей. На другому — обмін видами діяльності в кооперативній праці, який супроводжується інформуванням, розпорядженням, вимогами. У цій взаємодії виникає розподіл ролей попарно: інструктор — виконавець; ініціатор розпорядження — виконавець. На третьому рівні учасники спілкування усвідомлюють його соціальне значення, оцінюючи через нього спільні результати діяльності і вплив на них кожного.

Ділове спілкування — це триєдиний процес, до якого входять: взаємне вивчення та оцінка партнерами один одного, обмін інформацією й організація взаємодії [4, с. 14].

Ефективність першого підпроцесу (пізнання, оцінки членами групи один одного) забезпечується розумінням кожного з них, яким чином людина сприймає інформацію в спілкуванні. У другому підпроцесі ділового спілкування (обміні інформацією) важливого значення набуває формування спільного смислу взаємодії для всіх членів колективу. Він надає спрямування спільній діяльності, робить доцільними зусилля окремих працівників.

Третій підпроцес ділового спілкування (організація взаємодії) має власні критичні моменти, а саме: взаємодія повинна формувати таку стратегію поведінки, яка б узгоджувалася з планами всіх, хто спілкується. Усвідомлення справедливості та рівнозначності вкладів партнерів у спільну діяльність створює надійні передумови активного виконання ними прийнятих рішень.

З вищесказаного можна зробити висновок, що оптимізація діяльності колективу значною мірою забезпечується впливом менеджерів на процеси спілкування. Форма такого впливу — навчання спілкуванню. Навчання може бути як традиційним (соціально-психологічна освіта тих керівників, які професійно зобов'язані займатися спілкуванням), так і спеціальним (тренінги). Завданням останніх є розвиток навичок ефективної передачі інформації, оцінювання точності сприйняття її, організації взаємодії в спілкуванні.

Для оцінки ефективності спільної діяльності необхідний критерій. Таким внутрішнім критерієм для колективу можна обрати збалансованість продуктивності його праці і задоволення членів належністю до даної групи. Однак оптимізація спільної діяльності групи не може бути тільки внутрішньою. Ділове спілкування повинно створювати і

передумови узгодження інтересів колективу з більш загальними соціальними системами, до яких він входить.

Слід зауважити, що характер спілкування суттєво впливає на формування та розвиток будь-якого колективу. Практика свідчить, що це — надзвичайно важливий фактор перетворення угруповання в колектив. Будь-який колектив можна назвати угрупованням, але не будь-яке угруповання можна вважати колективом. Передумовою формування колективу є, перш за все, доцільність спільної діяльності угруповання, яка забезпечується високою якістю процесів спілкування в групі. Практично всі методики діагностики розвитку колективу насамперед передбачають вивчення специфіки міжособистісних стосунків і спілкування. Це можна пояснити тим, що, по-перше, спілкування є внутрішньою необхідною умовою життєдіяльності людини. По-друге, колективна діяльність і колективне користування засобами виробництва — це така діяльність і таке користування, які проявляються і стверджують себе безпосередньо тільки у спілкуванні людей.

Носієм потреби, що породила колективну трудову діяльність і ділове спілкування, є не стільки сукупність індивідів, скільки інтереси її розвитку. Предмет спільної трудової діяльності, орієнтуючи активність окремих особистостей, набуває збуджуючої сили в результаті усвідомлення ними об'єктивної необхідності своєї взаємозалежності і необхідності ефективного обміну інформацією при виконанні трудових операцій.

Як спосіб організації, спілкування в групі не просто сприяє упорядкуванню її діяльності, але обумовлює появу якісно специфічних інтегративних ознак колективу. До них належать: організованість, яка зовні спостерігається як здатність колективу самостійно забезпечувати впорядкованість у ситуації невизначеності; співіснування різних думок і форм ініціативної поведінки з єдністю, впорядкованістю дій членів колективу.

Важливими ознаками високопродуктивного колективу є врахування при розподілі функціональних обов'язків між співробітниками їх психологічних характеристик. Узгодженість виконання спеціалізованих функцій детальніше оцінюється максимально можливою продуктивністю праці з мінімальними емоційно-енергетичними витратами та одночасним забезпеченням суб'єктивної задоволеності. Сумісність індивідів за психологічними ознаками забезпечує синергетичний ефект сполучення та взаємодії, який характеризується максимально позитивним сприйняттям колегами один одного.

Усі ці якості колективу виникають у процесі предметно заданого спілкування і забезпечують успішну реалізацію мети спільної діяльності.

В. Е. Семенов визначив три головні соціально-психологічні риси, притаманні ідеальному колективу: колективізм, що органічно поєднує досягнення суспільно корис-

них та особистих цілей; оптимістичний, стійкий щодо стресів, соціально-психологічний клімат, який забезпечується наявністю постійної перспективи розвитку; високий людський потенціал ефективності, який полягає в здатності членів колективу до самоорганізації, самовдосконалення, забезпечує створення передумов для використання здібностей кожного, взаємної відповідальності, взаємної підтримки та взаємного стимулювання [5, с. 12]. Формування цих характеристик колективу забезпечується ефективним діловим спілкуванням. Саме через нього нагромаджуються способи подолання конфліктів та суперечностей, без яких неможливий розвиток колективу. Наявність внутрішньої неоднорідності думок, з одного боку, створює передумови розвитку творчого потенціалу колективу, а ефективна система спілкування з іншого — забезпечує цілісність колективу, здатність його до самовдосконалення.

Слід зважати на той факт, що саме протиріччя між особистістю та колективом можуть стати генератором розвитку і колективу, і індивідуума. Але при цьому необхідно знайти форми розв'язання суперечностей між внутрішнім (особистим) життям людини і зовнішнім (соціальним) її життям.

Вплив спілкування на зміст та структуру спільної діяльності здійснюється через особистість, адже життя людини проходить не в замкненому внутрішньому світі її свідомості, а у відкритому просторі її комунікацій та взаємодій з іншими людьми. Причому трудову поведінку людини може активізувати просто наявність іншої людини та її поведінка. Можна сказати, що будь-яка діяльність людини орієнтована на поведінку іншої, а спілкування — це постійна функція людини, що надає можливість узгодити власні інтереси з інтересами інших.

Аналіз резервів розвитку ділового спілкування передбачає вивчення можливостей формування інтегральних характеристик колективної поведінки, зв'язку між оцінками ситуації кожним членом колективу та угрупованням в цілому, різних аспектів взаємосприйяття в колективі. Для такого аналізу використовується комплекс спеціальних методів діагностики, зміст яких подано в таблиці.

Таблиця

Призначення методів діагностики ділового спілкування*

Завдання	Методи діагностики
1	2
Визначення якісно нових інтегральних (відмінних від індивідуальних) характеристик поведінки групи	Аналіз колективної думки; експерименти, пов'язані з груповою дискусією, прийняттям групового рішення
Залежність між оцінками ситуації групою в цілому і кожним її членом	Самооцінка, кількісні шкали, статистичні критерії ідентичності оцінок

Закінчення таблиці

1	2
Спілкування між членами групи	Соціометрія, рефентометрія, аутосоціометрія
Сприйняття особистістю власної групи	Прямі методи: соціометрія, рефентометрія, аутосоціометрія. Непрямі методи: методика оцінки лідерства, психологічні тести
Сприйняття особистістю іншої групи	Прямі методи: соціометрія, рефентометрія, аутосоціометрія. Непрямі: методика оцінки лідерства, методика сприйняття кольору. Порівняльна оцінка культурних цінностей
Сприйняття групою одного зі своїх членів	Групова оцінка особистості, шкали прийнятності, методика незалежних характеристик. Соціометрія, аутосоціометрія
Групове сприйняття члена іншої групи	Соціометрія, рефентометрія, аутосоціометричні методики
Сприйняття групами одна одною	Аналіз соціальних стереотипів, контент-аналіз, оцінка і порівняння культурних цінностей
Сприйняття групою самої себе	Рольова гра, соціально-психологічний тренінг

* Узагальнено автором за монографією [6]

Практична перевірка вказаних у таблиці та інших методів, рекомендованих в психології, соціології, соціальній психології, інших наукових напрямках, пов'язаних із дослідженням комунікацій та поведінки людей в спільній праці надасть змогу розробити науково-практичні рекомендації щодо управління діловим спілкуванням у колективі.

Слід зазначити, що в управлінні спілкуванням слід виокремити поняття комунікативного стану, здатності до комунікацій. Це важливо, оскільки саме це поняття поєднує теорію спілкування і теорію особистості. Комунікативний стан значною мірою залежить від оцінки суб'єктом спілкування самого себе. Людина намагається бути сприйнятою іншою стороною саме так, як того вона сама хоче. З огляду на це, вона намагається захистити власну самооцінку та сприйняття її іншими членами колективу, використовуючи рольову, дискусійну та відкриту форму.

Виконуючи певну соціальну роль, член колективу часто нею приховує власне особистісне сприйняття ситуації. Використовуючи дискусійну форму захисту, він через самокритику виправдовує спосіб виконання своєї соціальної ролі, розраховуючи на реакцію співчуття. При відкритому захисті використовуються засоби залякування потенційного супротивника, який негативно оцінює поведінку того, хто захищається. Практика свідчить, що тільки свідома відмова від захисту та нав'язування іншим власної оцінки, перехід до стратегії довірливого спілкування, саморозкриття своєї

позиції, співчуття сприяє формуванню ефективного та результативного ділового спілкування. Менеджер повинен розвивати в колективі клімат ділового партнерства, конструктивних діалогів. Такого варіанту комунікативного стану досягти досить важко, але, як до еталону, до нього необхідно наблизитися: від максимальної розрізненості думок та сприйняття ситуації до найбільшої концентрації уваги на вирішенні проблем спільної діяльності на основі взаємної вигоди.

Узагальнюючи матеріали даної статті, можна зробити такі висновки: до визначальних ознак спільної діяльності належать не тільки наявність спільної мети її учасників, органів управління нею чи розподіл єдиного процесу діяльності між учасниками, а й поява у індивідів, що виконують спільну діяльність, міжособистісних стосунків на основі ділового спілкування. В умовах посилення динамічності та непередбачуваності середовища, в якому змушені діяти ділові організації, важливою передумовою розвитку спільної діяльності колективу є розвиток саме ділового спілкування, яке через інтенсифікацію обміну інформацією забезпечує впорядкованість та синергетичний ефект взаємодії окремих працівників у досягненні цілей.

Існує нагальна необхідність розроблення методики оцінки як здатності членів колективу до спілкування та спільної діяльності, так і процесу ділового спілкування. Для цього слід, на погляд автора, проаналізувати та обґрунтувати можливість використання різних способів: психологічних тестів, діагностики колективної думки, групових дискусій, тренінгу з прийняття групового рішення, методів соціометрії, рефентометрії, аутосоціометрії та ін. Ефективність використання відповідних методів дослідження спілкування, на думку автора, можна забезпечити дотриманням таких принципів: максимальної адаптації їх до контингенту досліджуваної групи; узгодження способу, що стимулює ділове спілкування, з основними формами діяльності; розроблення методичного забезпечення кількісних оцінок ділового спілкування в колективі.

Література: 1. Ермакова Е. Е. Философия: Учеб. для техн. вузов. — М.: Высшая школа, 2000. — 272 с. 2. Социальный менеджмент: Учебник / Под ред. Д. В. Валового. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", Академия труда и социальных отношений, 2000. — 392 с. 3. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Сов. энциклопедия, 1985. — 1 600 с. 4. Доронина М. С. Культура общения деловых партнеров: Учебное пособие. — Х.: Изд. Дом "ИНЖЕК", 2003. — 192 с. 5. Семенов В. Е. К проблеме понимания и классификации групп в марксистской социальной психологии // Вестник Ленинградского университета, 1982. — №11. — С. 11 – 15. 6. Общение и оптимизация совместной деятельности. Монография / Под ред. Г. М. Андреева, Я. Яноушека. — М.: Изд. Московского унив., 1987. — 304 с.

Стаття надійшла до редакції
11.05.2004 р.

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

The existing approaches to estimation of competitiveness level are critically analysed. Theoretical basis of the study of enterprises competitiveness on foreign economic markets are motivated. Scientific – and – practical recommendations on providing the information support of marketing strategy of development are offered.

Істотні зміни, що відбуваються зараз на світових ринках, потребують від підприємств переосмислення та перегляду існуючих стратегій поведінки у сфері зовнішньоекономічної діяльності, прийняття рішень з актуалізації існуючих концепцій менеджменту або переходу до зовсім нових. Перш за все це орієнтація на довгострокове перебування на зовнішніх ринках, що вимагає стратегічного підходу до маркетингової діяльності та менеджменту. Водночас конкурентоспроможність продукції підприємства є однією з найважливіших категорій ринкової економіки, яка характеризує можливість та ефективність адаптації підприємства до умов міжнародного ринкового середовища. Тому проблема досягнення повнішої реалізації зовнішньоекономічних зв'язків, точного врахування потреб у випуску продукції для внутрішньої та зовнішньої реалізації, узгодження можливостей експорту і потреб імпорту, передбачивши випуск конкурентоспроможної продукції, є важливою як у сучасних умовах, так і в майбутньому.

Необхідно зазначити, що класичний маркетинг не припускає проведення поглиблених досліджень конкурентів [1; 2]. Виконується тільки просте їхнє ранжирування за широтою асортименту, зовнішніми перевагами, характеристиками якості, цінами та системами просування продукції. Також часто використовуються думки споживачів відносно продукції конкурента, що, в свою чергу, впливає на його ранг [3].

У той же час при прийнятті стратегічних рішень у сфері міжнародного маркетингу найбільш зручним є застосування показника інтегральної конкурентоспроможності (Y_K), хоча при цьому виникають певні труднощі його кількісного розрахунку, що призводять до дуже широкого застосування експертних оцінок. У результаті цього знижується адекватність ре-

альності самих результатів розрахунків. Також у літературі [4; 5] дуже поширене відображення показника Y_K сумою добутків часткових показників (K_i) конкурентоспроможності окремих сторін діяльності підприємства загальним числом N та вагомості (W_i) окремих факторів у загальній сумі ($Y_K = \sum_{i=1}^N W_i K_i$).

Таке зважене підсумовування окремих факторів при визначенні якогось інтегрального показника широко застосовується в маркетингових дослідженнях. Різні автори, залежно від сфери досліджень, обґрунтовують різні групи факторів, які необхідно включати в сукупний показник. При цьому ваговий коефіцієнт і ступінь впливу окремих факторів визначаються тим або іншим методом, заснованим на експертних оцінках. Однак при цьому зростає рівень суб'єктивності оцінки, що й обумовило необхідність розробки відповідної методики, в основу якої покладене узагальнення доступної інформації про діяльність контрагентів світового ринку.

Метою даної статті є обґрунтування теоретичних основ дослідження конкурентоспроможності підприємств на зовнішніх ринках, визначення методів її оцінки та діагностики, а також розробка науково-практичних рекомендацій щодо створення відповідного інформаційного забезпечення.

Для цього пропонується розглядати ринкову конкуренцію як економічну систему, що включає в себе ряд функціонально однорідних об'єктів і навколишнє середовище, роль якого зводиться до формування вимог щодо результатів функціонування аналізованих об'єктів. Як вимоги середовища, так і результати функціонування об'єктів можуть бути представлені у вигляді деякої множини показників, які мають у загальному випадку різний економічний зміст. Метою дії кожного об'єкта є досягнення максимально можливої відповідності результатів функціонування пропонованим вимогам.

Множина об'єктів може бути упорядкована на основі критерію мінімуму відстані між результатами функціонування та вимогами середовища. Властивості такого упорядкування можуть бути різними. Виходячи з емпіричних розумінь, можна назвати конкурентоспроможними будь-які об'єкти з упорядкованої множини з номерами від 1 до n , де n — це максимально припустима в розглянутій ситуації кількість об'єктів, що приймаються в якості конкурентоспроможних.

При цьому слід задати множину об'єктів, представлених на ринку (множина S); множину вимог споживачів (множина D); множину параметрів об'єктів (множина A); порядок, заданий на множині об'єктів споживачами (множина BC); порядок, заданий на множині об'єктів особою, що приймає рішення (множина O). У даному випадку найбільш конкурентоспроможним буде мажоранта множини $\langle S, D, BC, A, O \rangle$.

Визначення складових кожної множини пов'язано як з детальним дослідженням обраного зовнішнього ринку збуту, так і з прогнозуванням зміни ситуації через певний період часу, що неможливо без формування відповідної системи маркетингової інформації. Така система — це структура, яка включає персонал, способи роботи й устаткування, спрямовані на об'єднання, сортування, аналіз, оцінку й розподіл точної та достовірної інформації, що надходить на підприємство з зовнішніх та внутрішніх джерел й призначеної для обґрунтування прийняття маркетингових рішень.

Множина S містить у собі як об'єкти, що реально існують на ринку, так і ті об'єкти, котрі, на думку керівництва, можуть на ньому з'явитися в звітний період, та які варто враховувати в аналізі. Однак оскільки частина елементів цієї множини відноситься до конкуруючої сторони, то інформація про них обмежена і може бути виражена навіть у імовірнісних категоріях. Множина D є слабоструктурованою, вона не може бути сформована детермінованими методами, оскільки будується на основі вибірки. Методичні основи формування множини A також у значній мірі відносяться до емпіричних. Множина BC фактично формується за принципом групового рішення, причому у якості експертів виступають споживачі. Множина O формується на основі множини S. Її упорядкування відбувається на основі принципу економічної доцільності та з урахуванням інформації про витрати ресурсів, пов'язані з кожним елементом множини S.

Окрім економічної доцільності, при формуванні кожної множини слід враховувати фактори вартості інформації й запасу часу для ухвалення рішення у разі зміни рівня інтегрального показника. Вартість інформації багато в чому залежить від її доступності. У зв'язку з цим виділяється відкрита інформація (номенклатура, ціни, якість продукції, представленість на ринку); умовно відкрита інформація (бухгалтерський баланс підприємства, рейтинг підприємства); закрита інформація (обсяги, календарний план виробництва, застосовувані технології).

При визначенні складу використовуваних даних важливо зіставити їх зі значимістю одержуваних у ході аналізу результатів. Залежно від отриманого співвідношення, рівня розвитку служб маркетингу на підприємстві і сформованої поточної ситуації вибір інформації, необхідної для аналізу конкурентного становища, доцільно проводити виходячи з моделі, зображеної на рис. 1. Можливі підходи до формування інформаційного забезпечення, що відповідають даній моделі, подано в табл. 1.

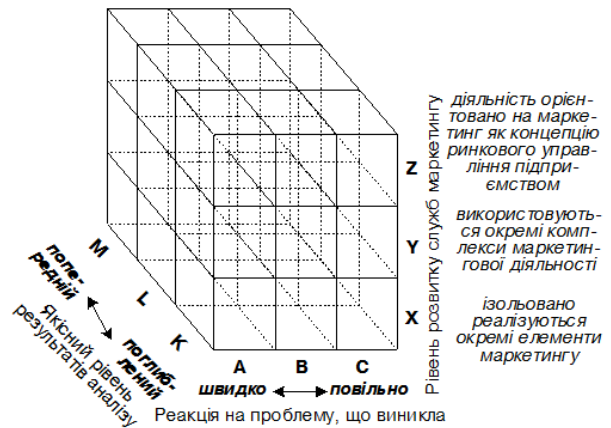


Рис. 1. Схема вибору інформаційного забезпечення аналізу конкурентоспроможності

Таблиця

Характеристика сегментів матриці вибору інформаційного забезпечення

Зона	Характеристика
1	2
AMX BMX AMY AXL	Тут можливий вибір тільки загальної інформації, такої, як кількість конкурентів у галузі, їхні номенклатурні лінії, ціни, зовнішні характеристики конкурентів. У результаті цього зростає імовірність недоліку інформації для проведення повноцінного аналізу обраного сегмента зовнішнього ринку
AMZ BMZ ALZ	Формування інформаційного забезпечення спрямовано на вирішення якого-небудь тактичного завдання, найчастіше — швидкого визначення конкурентної позиції в обраному сегменті ринку. Можливе використання готових рейтингових оцінок консалтингових компаній, що дозволить приймати тільки оперативні рішення
AKX	Неможливість проведення аналізу конкурентоспроможності
AKZ BLZ AKY	Необхідна швидка реакція підприємства на зміну інтегрального показника. За умови наявності фінансових коштів найкраще придбати готовий звіт спеціалізованої маркетингової або консалтингової компанії, хоча це не забезпечить необхідного рівня вірогідності інформації
CMX CLX CLY BLY	Наявна необхідність виробити лінію поведінки підприємства на визначеному сегменті закордонного ринку, не маючи для цього великих коштів і не прагнучи до детального пророблення всіх аспектів стратегії маркетингу. При цьому найкращим способом аналізу є параметричний аналіз на основі первинної інформації
CMZ CMY	В умовах достатнього рівня фінансування та розвитку маркетингу на підприємстві відсутня необхідність у формуванні інформаційного забезпечення, обумовлена недоцільністю проведення аналізу конкуренції в обраному сегменті ринку
CKX BKX CXY	Підприємство втрачає лідируючі позиції в обраному сегменті зовнішнього ринку, і виникає необхідність детального вивчення нових конкурентів. Тут можливе складання прогнозів розвитку ринку відділом маркетингу підприємства. Можливе застосування проектного управління й програмно-цілевих груп

Закінчення таблиці

1	2
СКЗ	Підприємство в змозі контролювати усіх своїх конкурентів та найбільш ефективно реагувати на зміни ринку. Передбачається постійне здійснення моніторингу ситуації в обраному сегменті ринку і значне фінансування подібних досліджень
CLZ	
BKZ	

Отже, завдання оцінки конкурентоспроможності полягає в тому, щоб на основі наявної інформації, з урахуванням схеми, поданої на рис.1, вибрати з множини S таку підмножину R, щоб сумарна відстань від її елементів до елементів множини BC була мінімальною й мінімальним був би сумарний ранг цих елементів в упорядкованій множині O. Пропонований варіант вирішення даної задачі, подано на рис. 2.

Основною перевагою поданої методики оцінки є можливість аналізу переліку загальних для всіх об'єктів характеристик, за допомогою яких можна однозначно описати кожний з об'єктів, виявити внутрішні об'єктивно існуючі закономірності досліджуваного процесу. При цьому в процесі формування набору показників для проведення аналізу конкурентоспроможності (множини A) варто враховувати, що цілком конкурентоспроможною може бути визнана тільки така продукція, яка має різні за своєю природою показники, що не поступаються, принаймні, відповідним показникам проданого товару в умовах конкретного зовнішнього ринку.

Постановка задачі аналізу конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку

Формування набору підприємств (множина S), які функціонують на ринку з однорідною продукцією та є конкурентами між собою (в кількості n , $i = 1 \dots n$)

Формування множини A, тобто складання переліку характеристик ($j = 1 \dots m$), за допомогою яких можна однозначно оцінити підприємства, що конкурують, й формування матриці натуральних показників характеристик

Конкуренти	Характеристика (множина A)				
	X_1	X_2	X_3	...	X_m
1	X_{11}	X_{12}	X_{13}	...	X_{1m}
2	X_{21}	X_{22}	X_{23}	...	X_{2m}
...	X_{ij}
N	X_{n1}	X_{n2}	X_{n3}	...	X_{nm}

Перетворення в матрицю безрозмірних показників шляхом розрахунку безрозмірних значень характеристик (x_{ij}) здійснюється таким чином, щоб краще значення кожної характеристики завжди дорівнювало 1. Для цього використовують формули $x_{ij} = x_{ij}^{(min)}/x_{ij}$ або $x_{ij} = x_{ij}^{(max)}/x_{ij}$ (якщо краще значення $x_{ij}^{(min)}$ - мінімальне або якщо краще значення $x_{ij}^{(max)}$)

Визначення питомого вкладу кожного з об'єктів, що аналізується, у відповідній характеристиці:

$$F_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sum_{i=1}^n x_{ij}}$$

Конкуренти	Характеристики				
	X_1	X_2	X_3	...	X_m
1	F11	F12	F13	...	F1m
...	Fij	...
N	Fn1	Fn2	Fn3	...	Fnm
Разом	1	1	1	1	1

Характеристики	Ентропія, E_j	d_j	Значимість (\bar{d}_j)
Розрахунок	$-\frac{1}{\ln N} \sum_{i=1}^n (F_{ij} \ln F_{ij})$	$1 - E_j$	$d_j / \sum_{j=1}^m d_j$
X_1	E_1	$1 - E_1$	\bar{d}_1
...
X_m	E_m	$1 - E_m$	\bar{d}_m
Разом			1

Визначення суб'єктивної думки керівництва та експертів підприємства відносно вагомості обраних характеристик для аналізу конкурентоспроможності методом парних порівнянь. При цьому вагові значення встановлюють: 2 (характеристика, що оцінюється, більш важлива, ніж протилежна), 1 (однакові характеристики) й 0 (менш важлива). За кожною характеристикою визначають $\sum_{j=1}^m x_{mj}$ та її значимість \bar{g}_j як $\frac{\sum_{j=1}^m x_j}{\sum_{k=1}^m \sum_{j=1}^m x_{kj}}$

Характеристики	Значимість		Загалом	Комплексний показник
	ентропії	думок експертів	$K_j = \frac{\bar{d}_j \bar{g}_j}{\bar{d}_j + \bar{g}_j}$	$\bar{K}_j = \frac{K_j}{\sum K_j}$
X_1	\bar{d}_1	\bar{g}_1	K_1	\bar{K}_1
...
X_m	\bar{d}_m	\bar{g}_m	K_m	\bar{K}_m
Ітог	1	1	$\sum_{j=1}^m K_j$	1

Конку- ренти	Характеристики				Рівень конкуренто- спроможності	
	— x ₁	— x ₂	...	— x _m	відносно ідеалу $U_{k_{КОМП}}^{(i)} =$ $= \sum_{j=1}^m K_j x_{ij}$	відносно середнього значення на ринку
1	— x ₁₁	— x ₁₂	...	— x _{1m}	$U_{k_{КОМП}}^{(1)}$	$U_{k_{КОМП}}^{(1)} /$ $/(\sum_{i=1}^n U_{k_{КОМП}}^{(i)} / N)$
...	— x _{ij}	1	...
N	— x _{n1}	— x _{n2}	...	— x _{np}	$U_{k_{КОМП}}^{(n)}$	$U_{k_{КОМП}}^{(n)} /$ $/(\sum_{i=1}^n U_{k_{КОМП}}^{(i)} / N)$

Рис. 2. Етапи інтегральної оцінки конкурентоспроможності (продовження)

Отже, запропонована методика оцінки рівня конкурентоспроможності продукції дозволить розробити підходи до більш ґрунтовного вибору підприємством маркетингової стратегії на світових ринках, створити умови для об'єктивної оцінки конкурентних переваг підприємства і реальних можливостей їхнього ефективного використання в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Література: 1. Багивев Г. Л. Международный маркетинг / Г. Л. Багивев, Н. К. Моисеева, С. В. Никифорова — СПб.: Питер, 2001. — 512 с. 2. Попов В. М. Менеджмент и маркетинг бизнеса в международных компаниях / В. М. Попов, С. И. Ляпунов, С. Ю. Муртузалиева — М.: Финансы и статистика, 2001. — 384 с. 3. Азарян Е. М. Международный маркетинг. — К.: ИСМО МО Украины, НВФ "Студцентр", 1998. — 200 с. 4. Коршунов В. И. Механизм маркетинговых исследований рынка. — Харьков: Основа, 2000. — 352 с. 5. Черенков В. И. Международный маркетинг: Учебное пособие. — СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2003. — 848 с.

Стаття надійшла до редакції
17.04.2004 р.

УДК 331.101.3:334.746.4 **Поєдинцева В. В.**

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ І СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ НА МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВАХ

The article is devoted to the problem of motivation and stimulation of personnel's work at the small and middle enterprises.

Проблема мотивації на малих та середніх підприємствах (МСП) зараз стоїть особливо гостро, тому що майже кожен співробітник має важливе значення, часто є єдиним фахівцем у певному напрямку. Для того щоб

робота співробітника в команді була найбільш ефективною, він повинен бути зацікавлений у ній морально та матеріально. В даний час основу мотивації на МСП складає організація оплати праці, що не завжди адекватна кваліфікації, трудовитратам співробітників. Крім того, на МСП існує певна особливість — питання визначення рівня оплати праці, застосування тих або інших систем оплати праці вирішуються підприємцями-керівниками одноосібно. На МСП внесок структурних підрозділів, персоналу, а отже, і ступінь їхнього впливу на формування оплати праці — набагато менший, ніж в економіці в цілому. Виходячи з цього, мотивація персоналу здійснюється спонтанно, під впливом суб'єктивної думки підприємця-керівника, а ефективна робота підприємства як єдиної команди взагалі ставиться під загрозу. Серед інших факторів, що впливають на оплату та стимулювання праці персоналу МСП, важливе значення мають: державна політика, рішення державних органів, зовнішня фінансова ситуація, вплив ринкової кон'юнктури.

Підприємства змушені створювати нові системи моральних цінностей для своїх співробітників. Серед дійсно працюючих мотивів на першому плані для співробітників у даний час стоїть можливість заробити. Значну мотивуючу роль для співробітників МСП також відіграє можливість підвищення кваліфікації. Мотивуюча роль підвищення кваліфікації визначається зв'язком "кваліфікація – оплата". Підвищення кваліфікації є для працівника і способом підвищення оплати праці [1].

Існуючі проблеми мотивації та стимулювання праці потребують розробки методичних рекомендацій з удосконалення мотивації й стимулювання праці на МСП.

Насамперед, зазначимо, що під мотивацією розуміється процес спонукування працівників до трудової діяльності, а під стимулюванням — закріплення цього процесу, вплив на якість праці через економічні інтереси працівників (як індивідуальні, так і інтереси команди працівників МСП).

Проблеми та складність мотивації і стимулювання праці працівників МСП полягають у наступному: ціннісно-мотиваційні постулати епохи соціалізму не працюють; більшість мотиваційних програм МСП, що розробляються, залежать тільки від цінностей засновників підприємств; у керівників приватних МСП часто відсутнє почуття відповідальності перед співробітниками.

Для розробки рекомендацій з удосконалення мотивації трудової діяльності персоналу МСП, на погляд автора, необхідно визначити здатність і готовність персоналу до праці, між якими існує пряма залежність. Працівник буде намагатися досягти високих трудових результатів лише в тому випадку, якщо це буде сприяти реалізації його очікувань. Знання, здібності та навички залишаються марними для досягнення результатів, якщо одночасно людина не виявляє необхідної готовності до праці. Таким чином, необхідна розробка інструментарію, що поєднує вміння та прагнення до трудової діяльності.

У мотивації співробітників МСП можна виділити два аспекти: мотивацію приходу співробітника на підприємство; мотивацію роботи співробітника на підприємстві. Для того щоб мотивувати співробітника прийти на підприємство, автор пропонує наступні рекомендації. Збільшити кількість трудових ресурсів на МСП можна тоді, якщо створити систему заходів для залучення фахівців на підприємство. Необхідно зазначити привабливість підприємства для потенційного працівника. МСП повинні виділятися з загальної кількості та різноманіття підприємств різних форм власності і, особливо, різного масштабу. Це можна здійснити в такий спосіб:

1. Сформулювати цілі діяльності, місію МСП.

2. Розробити моральні та цивільні принципи, якими керується підприємство в ході своєї діяльності (принципи ведення бізнесу, взаємини підприємства з клієнтами, постачальниками, споживачами, державними органами).

3. Розробити морально-етичні норми взаємин між працівниками МСП.

4. Оформити цивільно-особистісну позицію, стиль керівництва підприємця-керівника підприємства у вигляді звернення до працівників.

5. Розробити систему професійного росту працівників з можливістю постійного розвитку, підвищення кваліфікації та розширення кола обов'язків і повноважень.

6. Усі позиції, зазначені вище, сформулювати тезисно, включити в оголошення, розташовані в засобах масової інформації, Інтернеті (при пошуку нових співробітників для підприємства).

7. При першій співбесіді з потенційними співробітниками наголошувати на сформованому іміджі даного підприємства, підкреслювати його відмінності від іміджу більшості приватних малих і середніх, а також великих підприємств, що функціонують на українському ринку.

Зазначимо, що при формулюванні усіх указаних вище позицій необхідно робити акцент на тих характеристиках, що підприємство хотіло б бачити у своїх майбутніх співробітниках. Автор рекомендує виділити такі позитивні особливості МСП:

притаманність їм наступних характеристик: мобільності, постійного швидкого розвитку, орієнтації на постійне підвищення кваліфікації існуючого персоналу — залучення категорії персоналу з подібними очікуваннями та прагненнями;

високі морально-етичні норми підприємства, тезисно сформульовані — відсіяти небажаний контингент претендентів на вакантні посади;

важливість командної роботи на МСП — наявність духу єдиної команди — ключовий фактор успіху, що допоможе підібрати працівників не тільки відповідно до необхідного рівня кваліфікації, а й за відповідністю їх моральних переконань, заздалегідь настроїти їх на продуктивну роботу в команді.

Стосовно удосконалення мотивації праці співробітників на підприємстві зазначимо наступне. Мотивація персоналу з урахуванням особливостей МСП повинна базуватися на двох головних принципах: заохочення кожного працівника індивідуально; заохочення професійного командного співробітництва всіх працівників на основі довіри.

Для того щоб удосконалити мотивацію співробітників, які працюють на МСП, розглянемо два традиційних аспекти: зовнішні та внутрішні винагороди співробітників.

З метою удосконалення зовнішніх винагород співробітників пропонуємо методичні рекомендації щодо розробки системи оплати та стимулювання праці на МСП. Для цього визначається склад і структура заробітної плати — трудового доходу працівників МСП (ТДП), порядку й умов розрахунку окремих його елементів залежно від кількості та якості праці, професійних і особистісних якостей працівників. Необхідно розрахувати й обґрунтувати кожен елемент заробітної плати для кожного конкретного підприємства, сума яких і складає ТДП.

Елемент С1 — базовий оклад, призначений для того, щоб забезпечити стабільну оплату праці співробітників, впевненість у завтрашньому дні. Автор пропонує визначити його на основі споживчого бюджету, величина якого визначається індивідуально для кожного МСП (пропонується за мінімальний бюджет прийняти прожитковий мінімум, встановлений в державі) і рівнів складності виконуваних робіт [2]. Складається карта рівнів складності виконуваних робіт, враховуючи найбільш значимі і типові для всіх МСП фактори складності робіт: рівень впливу зовнішніх факторів; значимість виконуваних співробітником функцій і робіт для підприємства; набір і обсяг функцій і робіт фахівця; кількість підлеглих і об'єктів впливу управління; характер роботи співробітника; відповідальність; безпека здоров'я і життя, виділяються рівні складності (пропонується 5 рівнів). Крім рівнів складності виконуваних робіт, необхідно також врахувати питому значимість факторів складності виконуваних робіт. На кожному підприємстві питома значимість факторів повинна бути оцінена індивідуально, виходячи з того, що сумарна величина оцінки значимості дорівнює одиниці. Рівні питомої значимості факторів визначаються експертним шляхом на підприємствах. Виходячи з цього, коефіцієнти рівнів складності розраховуються шляхом множення питомої значимості фактора на рівень складності. Потім величина споживчого бюджету збільшується на підсумковий коефіцієнт, і отримуємо величину елемента трудового доходу С1.

Елемент С2 — стимулюючі надбавки та доплати — спрямований на закріплення на МСП найбільш цінних співробітників залежно від прийнятості на підприємстві кадрової політики.

Елемент С3 — компенсаційні доплати — необхідно впровадити саме на малих і середніх підприємствах України, він враховує інфляцію і ріст якості життя. С3 спрямований на стабілізацію рівня життя персоналу підприємства,

може бути представлений на підприємстві у вигляді коефіцієнта К3. Розмір встановлюється керівництвом підприємства.

Елемент С4 — доплати за умови праці, які автор пропонує розділити на 3 категорії: доплати за роботу в нічний час, за роботу у вихідні і святкові дні, за понаднормативну роботу. Розмір доплат визначається керівництвом у відсотках від постійної частини трудового доходу працівників.

Елемент С5 — виплати з прибутку підприємства, що розраховуються для вимірюваних критеріїв результатів праці — застосовується відносно посад, що приносять безпосередній прибуток підприємству, визначається як відсоток від результатів роботи співробітника (обсягу продажів і ін.). Величина відсотка, а, отже коефіцієнта К5, визначається, виходячи з аналізу середніх ринкових даних за МСП України.

Елемент С6 — виплати з прибутку підприємства — розраховується для не вимірюваних критеріїв результатів праці, вводиться з метою зацікавлення працівників економічних підрозділів і посад, що не приносять прибуток (бухгалтерії, секретаря й ін.) з результатів своєї праці. Результати праці оцінюються досить суб'єктивно безпосереднім керівником співробітника. Оцінюється те, як співробітник виконав свою роботу. Моделювання величини елемента С6 повинно залежати не тільки від результатів праці даного співробітника, а й від кінцевих результатів роботи підприємства в цілому.

Елементи С5 і С6 — це виплати з прибутку підприємства, що враховують результати праці персоналу. Перемінна частина, залежна від прибутку, у трудовому доході повинна переважати саме в тих співробітників, що безпосередньо приносять цей прибуток (вище керівництво, співробітники структурних підрозділів). Співробітники економічних і обслуговуючих підрозділів малого підприємства повинні мати переважно фіксовану оплату праці, що незначно залежить від результатів діяльності підприємства, тому що вони найменше впливають на одержання цих результатів.

Елемент С7 — оплата участі в проектах — виплачується з прибутку підприємства за рішенням керівництва тим співробітникам, які беруть участь у проектах, вирішенні особливо важливих завдань, проблем підприємства. Розмір цих виплат — на розсуд керівництва підприємства, але він повинен бути заздалегідь обговорений зі співробітниками.

Елемент С8 — штрафні санкції — забезпечує економічну безпеку бізнесу, повернення коштів за збиток підприємству, за брак, злодійство, втрачену вигоду, грубі порушення трудової дисципліни. Розмір штрафних санкцій повинен встановлюватися окремо за кожен вид порушень в абсолютних розмірах або у вигляді відсотків від базового окладу у конкретному періоді.

Елемент С9 — резервний фонд — передбачає резервування коштів для ситуацій форс-мажорів, виплат у випадку реорганізації або ліквідації підприємства,

збереження рівня оплати праці у випадку прогнозовано збиткових періодів. Виконує стабілізуючу функцію, спрямований на те, щоб зберегти найкваліфікованіших робітників, співробітників. Розмір резервного фонду розраховується для кожного підприємства індивідуально.

Елемент С10 — компенсаційний пакет — може бути однією з головних переваг підприємств, що володіють ним, перед конкурентами за рахунок вкладень у розвиток і соціальне забезпечення персоналу та колективу в цілому. Працює на притягнення й закріплення персоналу, вирішує соціальні завдання. С10 розробляється для кожного конкретного підприємства окремо, має носити індивідуальний характер щодо кожного співробітника, у той же час стимулювати роботу колективу підприємства як команди.

Складання відомості моделювання та нарахування трудового прибутку робітників МСП відбувається за підсумками роботи за місяць у результаті розрахунку 10 елементів, що складають ТДП, для всіх співробітників МСП.

Достоїнствами системи оплати праці на основі пропонує методичних рекомендацій для МСП є диференціація оплати праці на основі факторів, пов'язаних зі складністю робіт; персоналізований облік трудового внеску кожного співробітника в результаті роботи колективу-команди МСП.

Для того щоб створити систему морального стимулювання (внутрішніх винагород) співробітників МСП, пропонується наступне: розробити систему заходів, що дозволяють включити працівників в процес планування діяльності підприємства, постановки цілей і завдань, прийняття рішень, формування нових систем оплати і стимулювання праці, оцінки результатів діяльності; систему прямих грошових винагород доповнювати непрямыми мірами визнання досягнень співробітників, що включають надання більшої самостійності, відповідальності у виконанні завдань; керівництву підприємств — приділяти увагу співробітникам у вигляді оголошення особистої подяки, видання наказів про заохочення й ін.; у випадку виникнення конфліктів на підприємстві з'ясувати причину конфлікту, розв'язувати конфлікт, вислухавши точки зору обох його сторін.

Отже, пропонує методичні підходи допоможуть МСП сформулювати власну систему мотивації співробітників з огляду на специфіку діяльності кожного конкретного підприємства, що в кінцевому результаті підвищить результативність діяльності окремого працівника, підрозділу, де він працює, МСП в цілому.

Література: 1. Биллсбери Джон. Как подобрать и сохранить нужный персонал: Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2002. — 256 с. 2. Смирнов Э. А. Основы теории организации. — М.: Аудит; Изд. объединение "ЮНИТИ", 1998. — 376 с.

*Стаття надійшла до редакції
24.03.2004 р.*

Довідка про авторів

- Гриньова В. М.** — докт. екон. наук, професор ХДЕУ
Салун М. М. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор ХДЕУ
Пономаренко Є. В. — аспірант ХДЕУ
Юлегіна І. В. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
Андрющук О. А. — асистент Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля
Піддубна Л. І. — канд. екон. наук, викладач ХДЕУ
Піддубна А. І. — аспірант ХДЕУ
Савченко Б. Г. — канд. екон. наук, професор ХарPI НАДУ
Сурженко Є. М. — провідний спеціаліст ХарPI НАДУ
Самохін Л. В. — асистент Донецького національного технічного університету
Івашура А. А. — канд. сільськогосп. наук, доцент ХДЕУ
Нечипорук Л. В. — канд. екон. наук, доцент Національного університету внутрішніх справ
Макарова І. В. — аспірант ХДЕУ
Журавльова І. В. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
Ткач А. А. — професор, заступник директора НКП Гуманітарного університету "ЗІДМУ"
Дмитрієва О. О. — канд. техн. наук Українського науково-дослідного інституту екологічних проблем
Верніченко Г. А. — канд. біол. наук Українського науково-дослідного інституту екологічних проблем
Худавердієва В. А. — здобувач Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва
Філатов В. М. — канд. екон. наук, доцент Національного фармацевтичного університету
Проскурня М. І. — перший заступник начальника Держуправління екології і природних ресурсів у Полтавській області
Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор ХДЕУ
Гузій С. Ю. — викладач ХДЕУ
Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор ХДЕУ
Рабиніна Ю. Б. — аспірант ХАІ
Отенко І. П. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
Шемаєва Л. Г. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
Семенов В. Б. — аспірант ХДЕУ
Іванченко К. І. — канд. екон. наук, доцент Полтавського університету споживчої кооперації України
Орлов П. А. — докт. екон. наук ХДЕУ
Міщенко В. В. — аспірант ХДЕУ
Попова С. М. — викладач ХДЕУ
Пихтіна В. В. — викладач ХДЕУ
Доронін А. В. — канд. екон. наук, доцент ХДЕУ
Логвін В. М. — аспірант ХДЕУ
Ткаченко О. В. — аспірант ХДЕУ
Поєдінцева В. В. — аспірант ХДЕУ