

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 1 (37)

Харків, Вид. ХНЕУ, 2006

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

березень 2006 р. №1 (37)

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 6.03.2006 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Левикін В. М. — канд. техн. наук, доцент

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

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

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

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

Тодика Ю. М. — докт. юр. наук, професор

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

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

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

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

Зав. редакцією **СЄДОВА Л. М.**

Відповідальний редактор **СЄДОВА Л. М.**

Редактори: **Гузенко О. М.**

Гончаренко Т. О.

ЗАМАЗІЙ О. Є.

ТИШКЕВИЧ О. О.

АНАЦЬКА О. В.

Технічний редактор **Зубковська О. Г.**

Комп'ютерна верстка **Зубковської О. Г.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(057)758-77-05 — зав. редакцією

(057)758-77-04 (дод. 2-57) — 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 9.03.2006 р.

Формат 60×90 1/8. Papir MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 16,05. Обл.-вид. арк. 27,72.

Тираж 500 прим. Зам. № 112.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2006

© Економіка розвитку, 2006

© Видавництво ХНЕУ, 2006

дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Пономаренко В. С. Концептуальні засади розвитку економічного університету	5
Ву Зьюнґ Хуан. Курс обновления во Вьетнаме: достижения и проблемы	10
Богиня Д. П. Мотиваційні аспекти інноваційної політики в умовах структурних перетворень в Україні	14
Лепейко Т. І., Боярська М. О. Теоретичні підходи до класифікації інновацій у ринковій економіці	16
Мельникова К. В. Напрямки підвищення результативності інноваційної діяльності на стадії створення інновацій	18
Ляшенко В. В., Яременко О. Р. Сучасні питання проблематики руху потоків електронних грошей	20
Хамініч С. Ю. Якість ділової освіти в процесі відтворення знань	22
Пушкар О. І., Балакірєва С. О. Дистанційна трудова діяльність як один з основних напрямків стабілізації стану вітчизняного ринку праці в умовах інформатизації	25
Стрижак О. О. Організація оцінки об'єктів інтелектуальної власності	28
Толста О. О. Проблеми ціноутворення на ринку програмних продуктів	33
Аксьонова І. В., Шаповалова В. О. Деякі підходи до визначення категорії "якість життя"	36
Кусый М. Ю. Гносеологическая модель динамики трендов на FOREX с учетом фрактальности рынка	37
Нагорський Ю. А. Розвиток механізму економічної мотивації трудової діяльності	39
Макеєва І. В. Целесообразность функционирования свободных экономических зон Украины	41
Хохлов Н. П. К вопросу о приложении математического знания к экономической теории	43
Червяченко А. В. Теоретичні підходи до визначення ефективності соціально-економічної системи та її видова класифікація	46
Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку освіти в Україні в умовах створення суспільства, побудованого на знаннях	48
Азаренкова Г. М. Взаємозв'язок та взаємозалежність фінансових потоків (статистичні узагальнення)	54
Ершов С. Г., Ершова Е. С. Языковая проблема вхождения в европейское образовательное пространство	56
Назарова Г. В., Лаптєв В. І. Фінансовий леверидж в оптимізації структури капіталу акціонерного товариства	58
Лепейко Т. І., Зайцева І. С. Методичний підхід до фундаментального аналізу кон'юнктури ринку цінних паперів	60

Іванов Ю. Б., Іванченко А. С. Податкове стимулювання інноваційної діяльності в контексті оплати праці	65
Метьолкіна Н. Б. Міжнародний досвід молодіжної політики	68
Лукашев С. В. Регіональні інструменти фінансового ринку в сучасних умовах	71
Кобєлев В. М. Сучасний стан та перспективи розвитку українського ринку електротехнічних виробів	72
Мельникова К. И., Ильченко Н. М. Государственная политика в сфере деятельности печатных средств массовой информации	75
Басанцов І. В., Щербаков О. І. Деякі аспекти теоретико-концептуальної основи державного фінансового контролю в Україні	77

Економіка підприємства та управління виробництвом

Пономаренко В. С., Малярець Л. М. Парадигма вимірювання в економіці	81
Гринева В. Н., Смолюк В. Л. Методика оцінки трудового потенціала підприємства	87
Момот Т. В. Еволюція парадигми вартості і стратегічних показників ефективності діяльності акціонерного товариства (ROI, ROE, EVA, CFROI, CVA, BSC)	89
Мартюшева Л. С., Мілованова А. Б. Категорія "антикризове управління" як процесне явище	90
Коюда В. О., Коюда О. П. Методичний підхід щодо аналізу використання інвестиційного потенціалу підприємства	93
Дікань Л. В., Колесников Є. В. Оцінка впливовості складових інноваційного потенціалу на інноваційну активність підприємств промисловості	98
Турило А. М., Зінченко О. А. Матеріальне стимулювання інноваційного розвитку залізничного виробництва	101
Мельников О. С. Оптимизация пассажирских перевозок в транспортных сетях с архитектурой типа "звезда"	104
Амельницька О. В. Система управління локальними електричними мережами як суб'єктом господарювання: ефективність та удосконалення	106
Мельник А. А. Совершенствование методических подходов к распределению прибыли предприятия между подразделениями при формировании трансфертной цены	112
Малярець Л. М., Грачов О. В. Обґрунтування вибору напрямків інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства	116
Пономаренко Е. В. Метод формирования программ развития информационных ресурсов на основе мониторинга	120
Косенко А. П. Развитие методов оценки инновационного потенциала предприятия	125
Мінухін С. В. Підхід до побудови механізму прийняття рішень в управлінні бізнес-процесами підприємства	128

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 378.4

Пономаренко В. С.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

In the article the mission, aim, principles and conceptional circumstances of the University of Economics are formulated as well as the conditions of its realization on the stage of shifting to the society, built on the basis of economical knowledge.

Більшість вітчизняних та закордонних вчених підтримує ту точку зору, що наразі світова цивілізація переживає перехід до постіндустріального суспільства. Зрозуміло, що різні країни знаходяться на різних стадіях цього переходу. Якщо розвинуті країни належать до суспільства, де на перше місце виходять інтелектуальні ресурси, то Україна ледь підійшла до інформаційно-комунікаційного суспільства, про що свідчать дані таблиці [1].

Таблиця

Рейтинг України за комунікаційно-інформаційними показниками

№	Показник	Значення	Рейтинг (із 104 країн)
1	Інтернет-хостів на 10 000 осіб	18,3	62
2	Користувачів Інтернету на 10 000 осіб	18,0	85
3	Абонентів мобільного зв'язку на 100 осіб	8,4	81
4	Персональних комп'ютерів на 100 осіб	1,9	78
5	Телефонних ліній на 100 осіб	21,0	55

Дані таблиці свідчать, що з огляду на комунікаційно-інформаційне забезпечення нашого населення ми суттєво відстаємо від провідних країн світу. Тому нам, у першу чергу, потрібно розбудувати суспільство за моделлю "Електронне суспільство". Крім того, маємо досягти того, що інформація стане в повній мірі товаром і тільки після цього ми підійдемо до початку формування суспільства, яке базується на симбіозі інформаційно-комунікаційних технологій та людського інтелекту, суспільства, де креативні фахівці створюють нові знання, де працює колективний розум і в результаті продукуються знання, що не є сумою індивідуальних інтелектуальних результатів, а мають синергетичну компоненту і носять суспільний

характер. Характерною рисою економіки знань є їх фундаменталізація, оскільки виникає потреба в переосмисленні основних парадигм та фундаментальних принципів природи і суспільства, що необхідно для забезпечення нової якості технологічного розвитку суспільства.

Найбільш розвинуті країни вже впритул підійшли до формування економіки знань, як це зазначає у своїй статті М. Згуровський [2]. Дійсно, з інформаційно-технологічної точки зору вони набагато випередили Україну, але з гуманітарних позицій не все так безхмарно. У більшості розвинутих країнах упродовж сотень років культивувався індивідуалізм, пріоритет власних або сімейних інтересів над суспільними, була сформована відповідна моральність, однак економіка поки що фактично стоїть над соціумом, а не обслуговує його. Все це їм не завадило досягти високих показників соціально-економічного розвитку в період індустріального та початкових етапів постіндустріального суспільства.

При переході до нового типу суспільства, що базується на економіці знань, виникають нові вимоги до особистості, які обумовлені специфікою колективного створення новітніх знань. Автор даної статті погоджується з думкою М. Згуровського, який вважає, що традиційні піраміди та вертикалі влади не зможуть забезпечити мережний характер до формування нових знань [2]. Вони створюються у розгалуженій мережі людей та організацій без урахування внутрішніх і зовнішніх кордонів. Така технологія створення нового інтелектуального продукту обумовлює, на погляд автора, суспільний характер останнього і вимагає низького рівня індивідуалізму та високого рівня самоорганізації і моральності творчої особистості. Виховання такої особистості є дуже непростю проблемою і потребує багато часу та титанічних зусиль, але без цього можна й не мріяти про суспільство знань. Дуже влучно з цього приводу сказав Ф. Рабле: "Знання поза совістю веде до руйнації душі" [3].

В Україні впродовж сторіч спрацьовував принцип самоорганізації в суспільному житті, тому не індивідуалізм, а деяка соціальність була притаманна нашому народу і наразі ним не зовсім втрачена. Підтвердження цієї тези бачимо у роботі поета і історіографа Юрія Липи: "Не чистий індивідуалізм є характерний для українця, лишень українська асоціативна група, громада, артіль" [4].

Ця риса українського народу свідчить, що у сенсі самоорганізації та моральності ми стоїмо ближче до суспільства, побудованого на економіці знань, за деякі економічно розвинуті країни. Такий висновок дає надію, що через розумний проміжок часу ми увійдемо у глобальну економіку знань, а не залишимося на узбіччі шляху до неї.

Таким чином, стратегічною метою розвитку нашої держави має бути розбудова суспільства, що базується на економіці знань, де головним буде підвищення якості та рівня життя українського народу, де економіка буде для людей, а не навпаки.

Вона може бути реалізована через системну роботу всього загалу зі створення комунікаційно-інформаційного су-

пільства і паралельне запровадження мережних технологій, створення новітніх знань як основи економіки знань.

Але ця теза не охоплює гуманітарний, морально-етичний бік питання. На погляд автора, без виховання громадянина з відповідними якостями суспільство, які базується на економіці знань, розвиватися не буде. Тому одним із головних завдань нашої держави є формування і виховання творчої особистості та її соціалізація з використанням тих надбань, які історично притаманні нашому народу.

Реалізація зазначеної стратегічної мети потребує спільної роботи установ влади, науки, освіти, культури, засобів масової інформації, бізнесу та ін. Тільки робота всім суспільним загалом в одному напрямку може дати позитивний результат.

Концептуальні положення розвитку університету

У контексті викладеного вище роль освіти і науки суттєво зростає, вони стають чи не головною рушійною силою розвитку суспільства. Звідси виходить: маємо формувати концепцію розвитку економічної освіти в Україні як складової освіти в цілому.

Будь-яка концепція має починатися із формулювання місії і якщо її розглядати із суспільної точки зору як соціальне

призначення економічної освіти, то можна погодитись з визначенням, зазначеним у джерелах [5; 6]: "Місія економічної освіти – розвиток і використання економічної освіти для формування творчої особистості, підвищення якості життя народу і прогресивного розвитку суспільства".

З точки зору запропонованої стратегічної мети розвитку нашої держави та місії економічної освіти – мета розвитку економічної освіти України залишається актуальною: "Метою розвитку економічної освіти є створення засад для інтенсивного накопичення соціально-економічних знань і оптимізація їх використання як головного потенційно необмеженого ресурсу розвитку українського суспільства і його соціально орієнтованої економіки" [5; 6].

Концепція розвитку економічного університету будується на підвалинах концепції розвитку економічної освіти України в цілому і має структуру, що наведена на рисунку, де показано взаємозв'язок елементів концепції: місії, мети, принципів, концептуальних положень, умов їх реалізації, напрямів діяльності університету у функціональному розрізі та конкретних завдань за напрямками роботи.

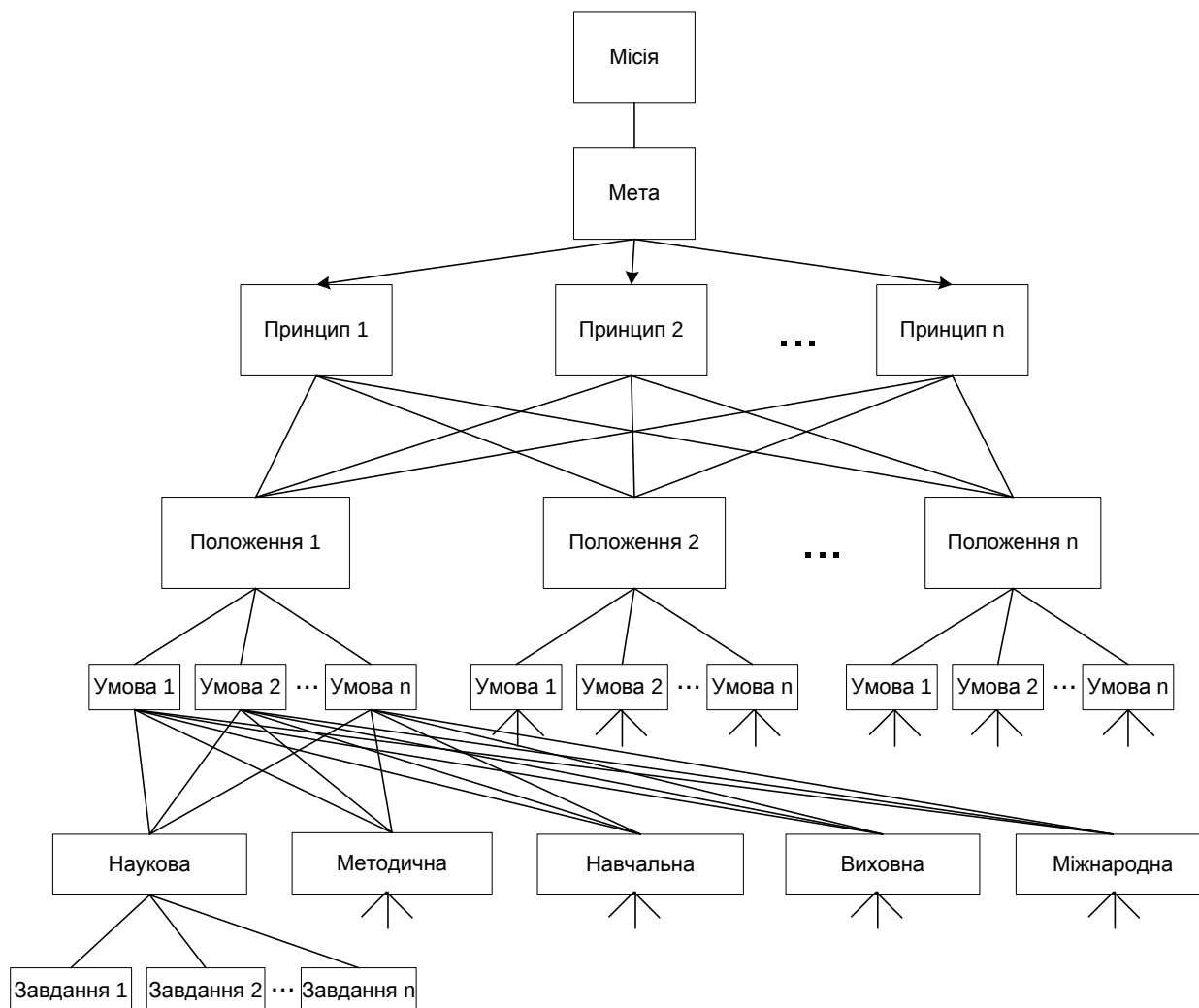


Рис. Взаємозв'язок елементів концепції

У розвитку визначення місії економічної освіти, на думку автора, місія економічного університету має підкреслити більш рельєфно сферу діяльності майбутніх фахівців та невід'ємність науки від практики.

Таким чином, пропонується наступна редакція **місії економічного університету**.

Формування творчої особистості, міцною професійною для наукової та практичної роботи у сфері суспільно-еко-

номічної діяльності з метою підвищення рівня та якості життя людей і прогресивного розвитку суспільства.

Тоді за **стратегічну мету розвитку університету** пропонується прийняти: "Підвищення якості підготовки фахівців до рівня, що забезпечить їм можливість знайти роботу за фахом у розбудові суспільства, яке базується на глобальній економіці знань".

Отже, маємо дві підцілі розвитку:

перша – формування інтелектуальної еліти суспільства в економічній сфері. Вона може бути реалізована тільки з використанням найбільш здібних і креативних студентів, питома вага яких за найбільш оптимістичними даними складає 10%;

друга – формування висококваліфікованих професіоналів за ліцензованими спеціальностями.

Функціонування університету здійснюється під впливом двох взаємодоповнюючих процесів: з одного боку – процесу формування потреб суспільства у фахівцях відповідного профілю та якості; з другого – процесу формування множини можливостей, обумовлених законодавчою базою, відомчою нормативною базою, наявністю ресурсів усіх видів (матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних).

З точки зору плину часу формування потреб обумовлюється не тільки поточними замовленнями, а й вимогами стратегії розвитку суспільства. Ця стратегія має визначати структуру і кількісні характеристики потреб у фахівцях на найближчу перспективу та головне, що більш важливо, зробити прогноз їхніх змін упродовж майбутніх 15 – 20 років.

З кількісної точки зору формування потреб обумовлено не тільки замовленнями того чи іншого виробничого сектору економіки, а й потребами домогосподарств, духовними, творчими потребами кожного громадянина. Причому духовні та творчі потреби особистості в суспільстві, що базується на економіці знань, будуть відігравати все більшу роль, оскільки формування знань, буде носити мережний характер і не буде пов'язане обов'язково з конкретним робочим місцем.

У стратегії розвитку університету маємо брати до уваги тенденції кількісних і якісних змін названих вище потреб. При цьому необхідно враховувати перехідний, часом біфуркаційний характер розвитку суспільства, і передбачити власний організаційний, інтелектуальний і методичний вплив на їх трансформацію. Оскільки університет повинен не тільки існувати у зовнішньому середовищі, а й активно його формувати.

Процес формування множини можливостей має також бути керованим на поточному й стратегічному інтервалі часу через вплив на зовнішнє середовище при формуванні законодавчої, нормативно-відомчої бази та отриманні із зовні всіх видів ресурсів.

Таким чином, в узагальненому вигляді головним завданням управління університетом є гармонізація на різних інтервалах часу впливу зовнішніх процесів з ефективним використанням власних ресурсів для виконання своєї місії та досягнення поставленої мети.

Методологічною базою управління університетом має бути системний аналіз та ситуаційно-ресурсний підхід.

При розробці концептуальних положень розвитку університету необхідно враховувати головні принципи, які окреслюють їх загальний зміст, множини можливих об'єктивних умов реалізації та, врешті-решт, завдань щодо його розвитку. Коли формується множина конкретних завдань з реалізації місії та досягнення мети, необхідно обов'язково перевіряти, чи не суперечать вони головним принципам. До таких принципів пропонується віднести:

1. Безперервність освіти, її системність та систематичність.
2. Інноваційність змісту освіти.
3. Єдність фундаментальності та фаховості змісту освіти.
4. Партнерство всіх учасників освітньої діяльності.
5. Гнучкість освітньої діяльності.
6. Урахування ефекту співнавчання (peer effect).
7. Діяльнісний принцип навчання.

Зміст цих принципів досить просто інтерпретувати, виходячи з їхніх назв.

Розвиток університету аж до суспільства, що будується на економіці знань, має проходити певною траєкторією, і її варіативність обмежується концептуальними положеннями й умовами реалізації. Пропонуються наступні сім положень.

Перше положення

Університет готує фахівців чотирьох рівнів:

1. Бакалавр за спеціальністю відповідного напрямку

Пропонується наступне визначення цього рівня вищої освіти. Бакалавр – освітньо-кваліфікаційний рівень вищої освіти особи, яка на основі повної загальної середньої освіти отримала повну вищу освіту, володіє компетенціями¹, що передбачені державним стандартом для певної спеціальності, на рівні, який дозволяє в достатній мірі здійснювати професійну діяльність на первинних посадах у відповідному виді економічної діяльності.

На мій погляд, таке визначення рівня бакалавра адекватне реальній ситуації, що склалася зараз у системі вищої економічної освіти, враховує закордонний досвід і відповідає інтересам суспільства, оскільки дозволить випустити після 4 років навчання на ринок праці фахівців з повною вищою економічною освітою.

У рамках кожної спеціальності на бакалаврському рівні в університеті формуються спеціалізації. З точки зору потреб студента та суспільства вони формуються на підвалинах солідної фундаментальної підготовки з метою поглиблення професійності випускника, скорочення терміну його адаптації на робочому місці за рахунок укріплення вмінь та навичок, необхідних у конкретній сфері його майбутньої діяльності.

З точки зору змісту навчального процесу вони окреслюються набором додаткових компетенцій (або поглибленням перерахованих у стандарті за даною спеціальністю) і забезпечуються набором пакетів варіативних дисциплін за вибором студента та місцем практики.

2. Магістр за спеціальністю відповідного напрямку

Пропонується наступне визначення цього рівня вищої освіти.

Магістр — освітньо-кваліфікаційний рівень вищої освіти особи, яка на основі повної вищої освіти здобула компетенції, передбачені державним стандартом для певної спеціальності, на рівні, який дозволяє в повній мірі здійснювати високопрофесійну діяльність інноваційного характеру та керівну роботу у відповідному виді економічної діяльності.

У рамках кожної спеціальності провідними професорами формуються магістерські програми професійного та науково-го спрямування.

Магістерські програми наукового спрямування мають надати майбутньому магістру знання, вміння та навички, необхідні для проведення науково-дослідної, проектно-конструкторської та викладацької роботи і сформувати у нього додаткові компетенції та поглибити ті, що передбачені стандартом з даної спеціальності.

Магістерські програми професійного спрямування формуються для реалізації потреб суспільства у фахівцях, які можуть здійснювати високопрофесійну діяльність інноваційного характеру та керівну роботу в рамках даної спеціальності. Кожна магістерська програма професійного спрямування має сформувати у майбутнього магістра додаткові компетенції та поглибити передбачені стандартом з даної спеціальності.

3. *Кандидат економічних наук (доктор філософії)* — науковий ступінь. Він присвоюється особам, які мають повну вищу освіту, глибокі фахові знання і захистили дисертацію, що

¹ З точки зору автора, **компетенція** — це відносно цілісна множина знань та вмінь фахівця, яка сформована в результаті освітньої діяльності. Вона не є простою сумою знань та вмінь, а містить додатково синергетичну складову. Ця складова разом з заданою сумою знань та вмінь становить дійсний зміст даної компетенції. Кожен фахівець залежно від своїх здібностей та якості навчання реалізує ту чи іншу компетенцію більш чи менш ефективно. Залежно від змісту компетенції можуть бути гуманітарними, соціально-економічними, природничо-науковими та професійними. Такий розподіл носить досить умовний характер і залежить від циклів підготовки, які закладаються НМК у навчальні плани

містить нові науково обґрунтовані результати, які в сукупності розв'язують конкретне наукове завдання і мають істотне значення для економічної науки.

4. **Доктор економічних наук** – вищий науковий ступінь. Він присвоюється особам, які мають науковий ступінь кандидата наук, глибокі фахові знання і значні досягнення в економічній науці, підтверджені публікаціями у вітчизняних та закордонних спеціальних виданнях. Присвоєння вищого наукового ступеня здійснюється після захисту докторської дисертації (або положень монографії), що містять нові науково обґрунтовані результати у галузі економічної науки, які у сукупності розв'язують важливу наукову або науково-прикладну проблему.

Умовами реалізації першого положення є:

- Підготовка, обґрунтування і підтримка у Верховній Раді змін до Закону України "Про вищу освіту" №2984-III (зі змінами і доповненнями, внесеними Законом України від 4 листопада 2005 року №3074-IV) щодо визначень рівнів вищої освіти.
- Підготовка, обґрунтування та підтримка пропозиції до Міністерства праці та соціальної політики України й Міністерства освіти і науки України щодо змін у "Класифікатор професій ДКООЗ-95 (ДСТУ 3739-98) зі змінами та доповненнями №4 – 2002" та "Довідник класифікаційних характеристик професій працівників".

- Проведення разом з науковими установами НАН України *маркетингових досліджень щодо потреб суспільства у фахівцях* за спеціальностями, які готуються в університеті, на період до 2015 року та на більш віддалену перспективу і на їх основі підготувати пропозиції до Міністерства освіти і науки України Міністерства праці та соціальної політики і ВАК України:

стосовно змін до "Переліку напрямів та спеціальностей..." (затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 24 травня 1997 р. №507 зі змінами 2000 – 2005 років) з представленням множини компетенцій, якими мають володіти майбутні фахівці за спеціальностями, що пропонуються;

стосовно змін переліку наукових спеціальностей з проектами відповідних паспортів з обґрунтуваннями їх зв'язку з переліком навчальних спеціальностей;

щодо переліку спеціалізації бакалаврського рівня та магістерських програм з обґрунтуванням та з представленням відповідних додаткових компетенцій, необхідним поглибленням існуючих.

- Представлення результатів маркетингових досліджень у вигляді прогнозів трансформації переліку спеціальностей зі спеціалізаціями та магістерськими програмами, які мають бути основою для складання плану проведення наукових досліджень та підготовки кандидатів і докторів наук, що будуть у майбутньому забезпечувати науково-навчальний процес.

- Підготовка системи заходів для забезпечення написання і захисту кандидатських і докторських дисертацій за спеціальностями, що необхідні університету для досягнення мети розвитку, де необхідно передбачити відкриття нових спеціалізованих вчених рад щодо захисту дисертацій та укладання відповідних угод з існуючими спецрадами за взаємним обміном здобувачами.

Друге положення

Наукова робота професора та провідного доцента по відношенню до викладацької первинна. Пріоритетність науки обумовлена тим, що викладач тільки тоді може навчити студента використовувати свій інтелект для пошуку і засвоєння вже існуючих відповідних знань та синтезувати нові знання, коли сам проводить наукові дослідження. Лише в даному випадку він зможе привити студенту цікавість до творчої роботи, та не буде ретранслятором або гучномовцем, який переказує підготовлений текст, оскільки наразі є технічні засоби, що роблять це більш ефективно і студенти мають до них доступ.

Провідні професори та доценти не з'являються раптово, вони виховуються зі студентів, аспірантів та асистентів на кафедрах і наукових лабораторіях у процесі проведення наукових досліджень.

Умовами реалізації другого положення є:

- Створення науково-навчально-виробничого центру з інноваційної підготовки фахівців, до якого увійдуть: як науковий заклад — науково-дослідний інститут НАН України; як навчальний заклад — університет; як споживачі (виробничники) — банк, промислове підприємство, обласна податкова адміністрація.

У рамках цього центру мають бути створені віртуальні підприємства та організації для виконання наскрізних лабораторних робіт, проходження навчальних практик або тренінгів. Для підтримки життєздатності центру необхідне забезпечення взаємної моральної та матеріальної зацікавленості кожного елемента в ланцюзі **"науковці – викладачі – практичні працівники – студенти"**.

- Створення і розвиток конкурентних переваг університету в науковій сфері через формування 5 – 6 наукових шкіл як "точок зростання". Формування і підтримка університетом їхнього іміджу через ЗМІ, проведення конкурсів, конференцій і т. п. Кожен науковець протягом року має брати участь не менше як у трьох загальнонаціональних або міжнародних конференціях. Забезпечення участі науковців у експертних радах ВАК, ДАК, науково-методичних комісіях, у вагомих профільних громадських організаціях. Організація морального та матеріального заохочення керівників шкіл як носіїв конкурентних переваг університету. Оплата праці докторів наук, що забезпечують конкурентні переваги університету має бути вища за ту, що отримують у наукових організаціях та інших університетах.

- Впровадження науково-дослідних та проектно-конструкторських розробок у навчальний процес через наповнення ними змісту лекційного матеріалу, практичних та лабораторних робіт.

Реалізація ланцюга: звіт з наукової або проектної роботи – монографія — навчальний посібник — завдання на семінарське або практичне заняття, лабораторна робота — підручник як результат впровадження.

- Запровадження системи залучення студентів до виконання науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт. Розробка системи зарахування їх роботи як форми поточного та підсумкового контролю за відповідним дисциплінами (ІНДЗ, курсові проекти, дипломні проекти та роботи). Для викладачів, які цим займаються, передбачення списання нормованого навантаження та врахування цієї роботи при розрахунку розміру матеріального заохочення через нарахування бонусних балів завідувачем кафедри, деканом, проректором з наукової роботи.

- Здійснення відбору магістрів в аспірантуру, перш за все, за результатами наукових, а не лише навчальних результатів з проходженням, як правило, річного стажування як стажер-дослідник або викладач-стажер. В аспірантурі магістри професійного спрямування мають доздавати різницю у навчальних планах порівняно з магістрами наукового спрямування.

- Суттєве підвищення зацікавленості професорів та провідних доцентів у керівництві підготовкою дисертацій через розробку системи матеріального та морального заохочення успішних керівників та передбачення відповідальності за неякісне виконання своїх обов'язків.

- Запровадження системи конкурсного відбору навчальних посібників, підручників, текстів лекцій, змісту семінарських, практичних та лабораторних робіт із залученням замовників фахівців, що готуються нашим університетом, та з використанням зовнішнього рецензування. Передбачення системи матеріального та морального заохочення як рецензентів, так і переможців конкурсу.

Третє положення

При підготовці фахівців рівня бакалавр та магістр робота викладача має бути спрямована на кінцевий результат — формування у студента компетенцій, які йому необхідні як фахівцю з тієї чи іншої спеціальності, спеціалізації або магістерської програми згідно з затвердженою освітньо-кваліфікаційною характеристикою (ОКХ). Відповідальний за дисципліну або пакет дисциплін (головний лектор) професор або провідний доцент має бути, по суті координатором освоєння студентом відповідних знань, вмінь та навичок, що формують його ту чи

іншу компетенцію як фахівця. Перевірка якості формування відповідних компетенцій здійснюється за допомогою підсумкового контролю, що може проводитися в різних формах.

Умовами реалізації третього положення є:

- Активна участь керівництва університету, факультетів, кафедр, професорів, провідних доцентів у формуванні державного стандарту фахівців вищої освіти рівня бакалавра та магістра, в тому числі нормативної частини навчальних планів, змісту дисциплін через органи управління та підрозділи Міністерства освіти і науки України, профільні науково-методичні комісії, формування суспільної думки на відповідних конференціях та у фахових виданнях.

- Уточнення не рідше одного разу на п'ять років освітньо-кваліфікаційної характеристики кожної спеціальності щодо переліку та змісту кваліфікацій відповідно до прогнозних уявлень змін потреб суспільства, що обумовлює виникнення нових спеціалізацій на рівні бакалаврів та нових магістерських програм у магістратурі. На основі цих уточнень формування пропозицій уряду щодо змін у Державному класифікаторі професій ДК 003-95" та інших нормативних документів.

- Створення кожної спеціалізації тієї чи іншої спеціальності на рівні бакалаврату виключно для задоволення поточних або стратегічних потреб того чи іншого кола замовників (суспільних потреб), які потребують акцентованого формування у бакалаврів існуючих у даній спеціальності компетенцій або формування нових. Кожна спеціалізація має свого куратора з числа професорів та провідних доцентів, який відповідає за формування пакетів варіативних дисциплін під відповідне коло компетенцій (пакет спеціалізації), консультує студентів при виборі ними спеціалізацій і формуванні відповідно до цього своїх індивідуальних планів, формулює зміст практики, підбирає бази практики та координує керівництво нею.

- Кожна магістерська програма створюється, як правило, на п'ять років у рамках тієї чи іншої спеціальності для задоволення поточних або стратегічних потреб того чи іншого кола замовників (суспільних потреб), які потребують акцентованого формування у магістрів існуючих у даній спеціальності компетенцій або формування нових. Кожна магістерська програма має свого керівника з числа професорів, який бере участь у формуванні нормативної частини магістерської програми, формує перелік варіативних дисциплін під відповідне коло компетенцій, консультує студентів при виборі ними магістерської програми і формуванні відповідно до цього своїх індивідуальних планів, формулює зміст практики, підбирає бази практики та координує керівництво нею, бере участь у відборі студентів на свою магістерську програму.

- Підсумковий контроль (діагностика) з тієї чи іншої дисципліни, пакету дисциплін, спеціальності має бути таким, аби з'ясувати якість оволодіння студентом конкретної компетенції або кола необхідних компетенцій. Простий переказ змісту конспектів та навчальних посібників не є підтвердженням освоєння матеріалу – необхідно показати вміння його застосування. Сене підсумкового контролю полягає у перевірці вмінь та навичок студента застосовувати отримані знання, перевірці ступеня оволодіння студентом тією чи іншою компетенцією або їх сукупністю. Підсумкове оцінювання провадиться у формі підсумково-модульного контролю, письмових іспитів, курсових робіт (проектів), випускних робіт (проектів). Воно має здійснюватися з урахуванням оцінок з поточно-модульного контролю.

Четверте положення

Студент і викладач – партнери і мають співпрацювати протягом усього навчального року, а не від сесії до сесії, що повинно забезпечуватися відповідним структуруванням навчальних дисциплін та поточною блочно-модульною діагностикою з можливістю накопичення відповідних кредитів. Формування професійних компетенцій вимагає постійної наполегливої праці не тільки в аудиторіях, а й великого обсягу самостійних занять зі спеціальною літературою, що допомагає виробляти необхідні вміння та навички. Для забезпечення ефективного зворотного зв'язку викладача зі студентом у процесі формування компетенцій невід'ємною складовою навчального процесу в університеті має бути постійний моніторинг засвоєння знань студентами та формуванням у них необхідних вмінь та навичок через поточну блочно-модульну діагностику.

Умовами реалізації четвертого положення є:

- Кожен професор, доцент, що відповідає за ту чи іншу дисципліну (лектор), має чітко уявляти місце своєї дисципліни у структурно-логічній схемі підготовки бакалавра, магістра, вміти показати студентам її роль у формуванні їх як фахівців, роз'яснити її зв'язок з іншими дисциплінами навчального плану, довести до них обсяг даної дисципліни в кредитах та годинах з розшифровкою структури.

- На початку викладання дисципліни лектор має надати студентам календарний графік навчального процесу з дисципліни з датами поточного блочно-модульного контролю, характеристиками даного модуля та його зв'язок з наступними, надати зміст та обсяг самостійної роботи студента, видати індивідуальне науково-дослідне завдання, роз'яснити форми і зміст поточно-модульного контролю, надати перелік навчально-методичної літератури, вказати адреси пошуку додаткової літератури у мережі Інтернет.

- Об'єктивність поточно-модульного контролю забезпечується лектором під керівництвом завідувача кафедри, Індивідуальні письмові відповіді та/або комп'ютерні файли, що були здані студентами на кафедру, зберігаються впродовж наступного семестру. Для університету має бути розроблена єдина система проведення поточно-модульного контролю, яка б забезпечувала об'єктивність, прозорість і оперативність цієї процедури та регламентувала права й обов'язки кожного учасника науково-навчального процесу.

- Вирішальною умовою ефективної взаємодії викладача та студента є: з одного боку, бажання студента навчатися та його здібності у відповідній сфері, а з другого – професіоналізм викладача як науковця та рівень його здібностей у педагогічній роботі. Ця теза має бути головною при прийомі на роботу або звільненні викладачів та зарахуванні на навчання або відрахуванні студентів.

П'яте положення

Широке запровадження в університеті індивідуалізації навчання, що обумовлено:

- з боку суспільства — поточними та прогнозними потребами ринку праці, що формуються широкою диверсифікацією видів соціально-економічної діяльності;

- з боку студентів — невичерпним різноманіттям їхніх здібностей та прагнення до самореалізації;

- з боку університету — законодавчою базою, відомчою нормативною базою, поточними і прогнозними обсягами матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів.

Умовами реалізації п'ятого положення є:

- Забезпечення студенту можливості формувати індивідуальний план навчання в рамках конкретної спеціальності, виходячи зі своїх інтересів, здібностей та майбутньої роботи під керівництвом куратора відповідної спеціалізації або магістерської програми з випускаючої кафедри. Розробка технології заповнення та супроводження індивідуальних планів навчання.

- Організація технічних, методичних та організаційних умов самостійної роботи студентів у рамках кредитів, що виділені на неї по даній дисципліні та додатково — у факультативному режимі. Це має бути забезпечено реорганізацією роботи бібліотеки, підготовкою необхідних методичних посібників, формуванням відповідного графіка навчального процесу.

- Надання можливості отримання другої вищої освіти за іншою спеціальністю без порушення графіка навчального процесу з осндової спеціальності та в рамках чинного законодавства. Змістовно це забезпечується формуванням індивідуальних планів навчання, а організаційно — складанням відповідного графіка навчання.

- Формування академічних груп відповідно до успіхів студентів у навчанні та їхніх індивідуальних науково-навчальних інтересів, що має бути забезпечено прозорою системою цього процесу.

- Високоякісна підготовка та відповідне матеріальне і моральне заохочення науково-педагогічного персоналу, що опікується індивідуалізацією освітнього процесу в університеті (куратори спеціалізацій на бакалаврському рівні та керівники магістерських програм).

Шосте положення

Виховання фахівця майбутнього суспільства, що базується на економіці знань, повинно будуватися виключно на підвищенні якості фахівців, яких готує університет, ґрунтуватися на вивченні й запровадженні досвіду світових лідерів вищої еконо-

мічної освіти, використовувати кращий вітчизняний досвід. Тільки творчий підхід до аналізу і можливості використання різних елементів систем вищої освіти закордонних ВНЗ може дати позитивний результат, а не буде руйнувати вітчизняну систему освіти. Ця теза не суперечить ідеям Болонського процесу, оскільки його мета — зближення, а не уніфікація.

Умовами реалізації шостого положення є:

- Виховний підхід, бо кожен науково-педагогічний працівник університету має бути вихователем незалежно від того, яку дисципліну він викладає і в якій науковій сфері працює, оскільки головний метод виховання — це власний приклад. Він має демонструвати, що у мережних формі синтезу нових знань суспільна ефективна діяльність починається з усвідомлення власних недоліків, продовжується усвідомленням своєї причетності до невирішених проблем і базується на довірі та повазі один до одного, об'єднанні сильних якостей інших членів творчого загалу і компенсуванні тим самим власних слабких сторін.

- Необхідність виховати особистість — творця, а не руйнівника, та сформувати у студента:

- потребу весь час навчатися, удосконалювати свою майстерність, саморозвиватися, намагаючись об'єктивно оцінювати свій професійний рівень;

- розуміння того, що майбутнє кожного залежить від його власної наполегливої праці щодо набуття компетенцій упродовж всього життя, а не від впливовості, грошей батьків та знайомих;

- розуміння того, що синтез нових знань все більше і більше буде проходити у рамках неформальних творчих колективів, де немає місця чистому індивідуалізму, де моральність особистості виходить на перший план;

- потребу і вміння вести здоровий образ життя.

- Запровадження в повному обсязі дії університету корпоративного кодексу, що побудований на принципах високої моральності та патріотизму. Він має бути єдиним для викладачів і студентів та передбачати моральну відповідальність за його порушення.

- Створення технічних, організаційних і методичних умов для багатогранного духовного та фізичного розвитку викладачів і студентів, що можливо через широку підтримку художньої самодіяльності, культурно-масової роботи, фізичної культури і спорту, активну участь у культурному й науковому житті міста та країни в цілому.

- Реалізація мобільності викладачів та студентів через організацію широкої системи стажування, проходження практики, навчання студентів університету в розвинутих країнах. Використання для цього двосторонніх зв'язків з університетами інших країн та європейських програм TESIS, TEMPUS.

- Налагодження системи співпраці з закордонними університетами викладачів та студентів при виконанні замовлень на науково-дослідні та проектно-конструкторські розробки з використанням системи Internet та за прямими зв'язками.

Сьоме положення

Стратегія розвитку світової економіки, її перехід до економіки знань, а значить — до мережних форм синтезу нових знань диктує підсилення ролі фундаментальної підготовки фахівців. По відношенню до економічної освіти це значить підсилення економіко-теоретичної, економіко-математичної та комп'ютерної підготовки фахівців.

Особливої уваги потребує розвиток економічної теорії, оскільки тільки вітчизняні вчені та їхні колеги з постсоціалістичних країн мають необхідну суспільну практику для розробки теорії переходу від адміністративно-командної економіки до економіки знань. Ця теорія має стати першою складовою фундаменталізації підготовки фахівців економічного спрямування.

Другою складовою є значне підвищення теоретичної підготовки студента за профільною для даної спеціальності дисципліною, що має базуватися як на університетських наукових дослідженнях, так і на досягненнях світової наукової думки.

Дуже важливим є забезпечити третю складову фундаменталізації вищої економічної освіти — підключення наших вчених до науково-дослідної та проектно-конструкторської роботи всього світового науково-технічного співтовариства у сфері економіко-математичного моделювання та комп'ютерних технологій.

Умовами реалізації сьомого положення є:

- Структура і зміст навчальних планів підготовки бакалаврів і магістрів має враховувати необхідність фундаменталізації вищої економічної освіти.

- Тематика науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт та структура підготовки фахівців вищої кваліфікації (кандидати, доктори наук) має бути узгоджена з вимогою фундаменталізації економічної освіти.

- Фундаменталізація економічної освіти вимагає відбір абітурієнтів з математичним, логічним (суворим) складом мислення і відповідними здібностями. Тому профорієнтаційна робота має проводитись серед відповідного контингенту в спеціалізованих та точних науках в середній школі.

- Необхідність порад зі спеціальностями економічного профілю розвивати комп'ютерний напрям підготовки фахівців, оскільки:

- комп'ютерна підготовка фахівців економічних спеціальностей буде кращою, якщо вона буде здійснюватися викладачами, що ведуть наукові дослідження на своїх спеціалізованих (комп'ютерних) кафедрах і готують паралельно фахівців комп'ютерного напрямку;

- підготовка фахівців комп'ютерного напрямку для організаційно-економічних систем буде більш якісною, якщо дисципліни економічного профілю, що описують предметну область, будуть викладати професори, які ведуть наукову роботу організаційно-економічного профілю на своїх спеціалізованих кафедрах.

Кожна з наведених умов реалізації концептуальних положень може бути реалізована в рамках одного або декількох напрямів роботи університету (наукова, методична, навчальна, виховна, міжнародна робота). Для цього потрібно розробити відповідні конкретні завдання на поточний та стратегічний період часу. Сукупність цих завдань буде складати програму розвитку університету. Розробкою такої програми наразі опікується науковий загал університету, а її обговорення має пройти на засіданнях вчених рад факультетів.

Література: 1. Дженнифер Блэнк. Оценка конкурентоспособности Украины в условиях политических изменений // Зеркало недели. — №25. — 2005. — С. 11. 2. Згуровский М. Путь к информационному обществу — от Женева до Туниса // Зеркало недели. — 2005. — №34 — 3 сентября. 3. Шелов-Коведяев Ф. В. Какая экономика нам нужна? // Мир России. — 2005. — №1. 4. Юрій Липа. Призначення України. — Львів: Просвіта, 1999. — С. 177. 5. Пономаренко В. С. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Економіка розвитку. — 2003. — №4 (28) — С. 5 — 15 6. Концепція розвитку економічної освіти України // Освіта України. — 2004. — №6

Стаття надійшла до редакції
12.01.2006 р.

УДК 339(597)

Бу Зьонг Хуан

КУРС ОБНОВЛЕНИЯ ВО ВЬЕТНАМЕ: ДОСТИЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ

This article is devoted to the internal "Policy of Renovation" in Vietnam started in 1986. Author gives detail information about achievements of this course of the Vietnamese government and view to perspectives.

60 лет назад вьетнамский народ под мудрым руководством коммунистической партии Индокитая (ныне коммунистическая партия Вьетнама) и вождя Хо Ши Мина совершил легендарную Августовскую мирную революцию, свергнул 80-летнее господство колонизаторов и многовековое угнетение феодалов, установил Демократическую Республику Вьетнам — первое народно-демократическое государство в Юго-Восточной Азии [1].

Однако после обретения независимости, вьетнамский народ был вынужден вести длительную, трудную борьбу против иностранных захватчиков за национальную независимость и объединение страны.

После того, как война окончилась полной победой вьетнамского народа, север и юг снова объединились весной 1975 г. В это трудное время все силы были брошены на выполнение главной задачи Вьетнама — восстановление и строительство страны. Необходимо было определить правильный путь развития государства, и такая политика была определена — "курс обновления".

Целью данной статьи является анализ достижений и проблем в реализации курса обновления во Вьетнаме.

Под руководством Компартии Вьетнама постепенно сформировался курс на обновление, который был определен на 6-ом Съезде партии в декабре 1986 г. и усовершенствован на последующих Съездах партии: 7-ом (1991), 8-ом (1996), 9-ом (2001), а также на Центральных пленумах.

Курс обновления — это путь строительства социализма во Вьетнаме через всестороннее обновление: от социально-экономической сферы и до политической, внешнеполитической и идеологической. На этом пути развитие экономики является главной задачей, строительство партии — ключевой. Кроме того, это переход от централизованной, дотационно-распределительной экономики к рыночной экономике социалистического направления; обновление экономической структуры; строительство многоукладной экономики; приобретение экономики к социальному развитию, развитие внутренних ресурсов наряду с региональной и мировой интеграцией; гармоничное сочетание социально-экономического развития и социально-политической стабильности; развитие экономики и обеспечение социального равенства; экономическое развитие бок о бок с обновлением политической и законодательной системы.

С 1996 г. начинается новый период обновления — период усиления индустриализации и модернизации по социалистической ориентации, создание фундамента для того, чтобы к 2020 г. Вьетнам стал в основном промышленной страной — с современной материально-технической базой, рациональной структурой экономики, высокой материально-духовной жизнью, сильной обороной, богатой и могущественной страной с цивилизованным, демократическим, справедливым устройством [2].

Курс обновления, который реализовывается уже около 20 лет, принес и продолжает приносить значительные результаты во всех сферах деятельности, как внутренней, так и внешней: экономика поднялась на достаточно высокий уровень, уровень жизни народа постепенно улучшается, политическая и общественная обстановка стабильная, внешние отношения расширяются и позиция Вьетнама на мировой арене с каждым днем возрастает.

Осуществление программы обновления принесло Вьетнаму важные плоды. Экономика в среднем поднялась на 7,5% за прошедшие 10 лет (занимает второе место в Азии). За 10 лет, с 1991 по 2000 гг., ВВП Вьетнама увеличился в два раза, средний процент увеличения за год составляет 7,5%. С 2001 г. до сегодняшнего дня ВВП в среднем увеличивается на 7% в год. Только в 2004 г. ВВП возрос на 7,6% по сравнению с 2003 г., а за первые шесть месяцев 2005 г. скорость увеличения ВВП достигла 7,6% [3].

Структура экономики продолжает перестраиваться в прогрессивном направлении — удельный вес промышленности и сферы обслуживания в ВВП постепенно растет, доля сельского хозяйства постепенно уменьшается: продукция сельского, лесного и рыбного хозяйства снизилась с 40,2% в 1985 г. до 21,76% в 2004 г., соответственно промышленно-строительная отрасль увеличилась с 27,4% до 40,09%, а сфера обслуживания — с 32,5% до 38,15%.

В области иностранных инвестиций стало намного свободнее. Закон об иностранных инвестициях во Вьетнаме наряду с множеством других правовых документов постепенно образовали систему четких законов, привлекательных для иностранных предпринимателей. Ежегодные инвестиции из

разных источников составляют 36% ВВП; прямые иностранные инвестиции с зарегистрированным капиталом более — 60 млрд. долл. США и реализованным капиталом — 26 млрд. долл. США. Более 100 крупных предприятий транснациональных компаний, которые находятся во Вьетнаме, привнесли продукцию и обслуживание высокого качества. Предприятия с прямыми иностранными инвестициями — это действительно составляющая часть вьетнамской экономики. Вьетнам оценивают как страну с богатым потенциалом для иностранных инвесторов и предпринимателей.

А именно: до конца ноября 2004 г. более 5100 проектов иностранных инвестиций еще имели силу с общим зарегистрированным капиталом свыше 45,5 млрд. долл. США, более 50% проектов уже вступили в действие с реализованным капиталом 26 млрд. долл. США. Только в 2004 г. Вьетнам привлек 4,1 млрд. долл. США прямых иностранных инвестиций, в том числе 2,3 млрд. — на новые проекты, а 1,8 млрд. — это дополнительный капитал. Предприятия прямых иностранных инвестиций дали 15% ВВП, что составило свыше 30% общего экспортно-импортного оборота, а также — 4,9% общей прибыли государственного бюджета и создали десятки тысяч рабочих мест. Особенно сильно вырос капитал иностранных инвестиций во Вьетнаме в первые 6 месяцев 2005 г. Во всей стране более 350 проектов получили лицензию с зарегистрированным капиталом свыше 1,9 млрд. долл. США (на 24,6% больше по количеству проектов и в 2,3 раза больше по зарегистрированному нововыделенному капиталу по сравнению с таким же периодом 2004 г.). Если суммировать нововыделенный капитал и увеличение за первые 6 месяцев года, Вьетнам привлек 2,7 млрд. долл. США, что дало 60% годового плана. Реализованный капитал за 6 месяцев 2005 г. достиг 1,5 млрд. долл. США, то есть вырос на 8,7% по сравнению с этим же периодом за 2004 г., и в основном сосредоточен в сфере обслуживания.

Экспортно-импортный оборот превысил 100% ВВП. Темпы развития торговли достигли около 20% в год. Экспорт постоянно растет: в 2004 г. он достиг 26 млрд. долл. США, увеличился на 30% по сравнению с 2003 г. Экспортный оборот за первые 6 месяцев 2005 г. достиг 14,439 млрд. долл. США, повысился на 17,4% по сравнению с тем же периодом 2004 г. Вьетнам — одна из лидирующих стран мира по экспорту таких товаров, как рис, кофе, перец... Товары, экспортный оборот которых составляет свыше 2 млрд. долл. США, — это нефть-сырец, товары швейно-текстильной промышленности, обувь. Два новых наименования товара, достигших оборота 1 млрд. долл. США, — это мебель и электронные товары.

Импортный оборот 2004 г. достиг около 31,5 млрд. долл. США, что на 25% выше, чем в 2003 г. Пассивный баланс предположительно — 5,5 млрд. долл. США, что равно 21,2% экспортного оборота. Оборот импорта за первые 6 месяцев 2005 г. достиг около 18 млрд. долл. США, что на 22% выше, чем за тот же период 2004 г.

Начиная с 2000 г. (был принят Закон о предпринимательстве,) во Вьетнаме образовалось более 150 тыс. предприятий с зарегистрированным капиталом свыше 15 млрд. долл. США, что сделало государственную экономику динамичной. Возникшие частные предприятия принесли около 10 млрд. долл. США, что составило 27% инвестиционного капитала всего общества и решило проблему рабочих мест (около 6 млн. людей).

Вьетнам сейчас проводит снятие барьеров, создает условия равноправной конкуренции для всех форм предпринимательства. Вместе с процессом эквитизации (передача в собственность за счет выпущенных акций компаниям, частным лицам, государственным структурам) государственных предприятий правительство создаст благоприятные условия для частных инвестиций, для предпринимательства во многих сферах (таких, как электроэнергетика, цемент, страхование), которые до этого были ограничены.

Регион государственной экономики перестроен и обновлен, повысилась эффективность. Количество государственных предприятий уменьшилось с более чем 12000 до немногим больше 4700, в том числе 1000 предприятий привати-

рованы. Цель Вьетнама в 2005 г. — передать в собственность в акциях (то есть эквитизировать) еще более 2000 предприятий. Сейчас Вьетнам работает над Законом о конкуренции с ограничением и монопольным контролем над бизнесом с целью создания условий для равноправной конкуренции в соответствии с международными стандартами.

Большой инвестиционный капитал, особенно из бюджета, предназначен для повышения системы инфраструктуры транспорта, коммуникаций, электричества, водоснабжения, охраны окружающей среды, создания условий для снижения производственных расходов, повышения конкурентоспособности товаров и услуг. Законодательная система Вьетнама на данный момент проходит процесс усовершенствования в соответствии с принятым международным порядком и помогает стимулировать процесс вступления в ВТО (Всемирную организацию торговли). В 2005 г. правительство собиралось представить Национальному собранию на рассмотрение и утверждение Закон о предпринимательстве и Закон об инвестициях, единые для всех отраслей экономики. Эти законы предназначены для создания правовой основы для продолжения расширения рынка обслуживания согласно международным обязательствам, а также для создания поля равноправия, свободы, прозрачности для инвестиций и бизнеса. На 7-м заседании Национального собрания 9-го созыва (июнь 2005) было принято 15 законов, которые обусловили возникновение важных предпосылок к ускорению темпов законотворчества, скорому усовершенствованию законодательства Вьетнама. По прогнозам на 8-м заседании Национального собрания 9-го созыва (18/10 – 30/11/2005) собирались принять 13 законопроектов и обсудить еще 9 законопроектов.

Финансово-банковская реформа удостоена особого внимания правительства. Достижения в этой области вносят лепту в стабилизацию микроэкономики, ограничивают дефицит бюджета, сдерживают инфляцию, гарантируют четкость государственного финансирования, постепенно стирают дотации посредством кредита, используют валютный курс и проценты соответственно спросу и предложению на рынке, повышают привлечение и эффективность использования капитала.

Во Вьетнаме все виды финансовых рынков, включая фондовую биржу, валютный и денежный рынки, сформированы, развиваются и находятся на пути интеграции в мировой финансовый рынок. В денежном рынке Вьетнама участвуют 31 филиал 26-ти иностранных банков и 4-х совместных банков (таких, как ANZ (Австралийско-новозеландский банк, Австралия), Citibank (США), Standard Charter Bank (Англия), ABN-Ambro (Голландия)). До 2002 г. во Вьетнаме было 6 государственных торговых банков, 47 акционерных торговых банков, 8 компаний, дающих финансы в кредит, и 959 народных кредитных фондов с широкой сетью по всей стране. Что касается фондовых бирж, то до конца 2003 г. на вьетнамской бирже было выставлено 22 вида акций с общим капиталом 1 109 млрд. донгов (0,12% ВВП) и 102 вида выставленных облигаций до 11 200 млрд. донгов. Достаточно хорошо развиты деятельность посредников на рынке, включая 13 биржевых фирм, 16 депозитных организаций, один банк направления платежей, более 16 000 коммерческих счетов. Начиная с 1993 г. на вьетнамской фондовой бирже иностранные организации и частные лица присутствуют официально. До 30/6/2004 на вьетнамской фондовой бирже было 35 иностранных инвесторов, которые действовали в основном в форме инвестиций в ценные бумаги. До января 2005 г. Ханойская центральная фондовая биржа официально приступила к работе, создав новое поле для инвесторов наряду с Центральной фондовой биржей города Хошимина. Помимо этого Вьетнам усиливает сотрудничество и интеграцию в области ценных бумаг со странами региона, прежде всего, развивает сотрудничество, связующее два рынка капиталов Вьетнам — Сингапур, и участвует на азиатском рынке облигаций.

10 лет назад туристическая отрасль Вьетнама стояла на самой низкой позиции в регионе по развитию, а сейчас туризм Вьетнама догнал и перегнал Филиппины, но находится после Малайзии, Сингапура, Таиланда и Индонезии. ВТО

оценило Вьетнам как страну с наивысшими темпами развития туризма в регионе и в мире.

Вьетнам встречает все больше иностранных туристов, вьетнамцев, которые приезжают проводить родину, а также вьетнамские граждане путешествуют по стране и за рубежом. Период 1990 – 2000 гг. — это период бума в росте количества туристов и доходов. Иностранных туристов увеличилось в 9 раз — с 250 тыс. (в 1990 г.) до свыше 2,05 млн. туристов (в 2000 г.); количество внутренних туристов увеличилось в 11 раз — с 1 млн. до 11 млн. человек; доход от туризма увеличился в 13 раз — с 1 350 млрд. донгов до 17 400 млрд. донгов. За 5 последних лет (2001 – 2005 гг.) темп ускорения в отрасли туризма достиг в среднем двукратного размера и по инфраструктуре, и по количеству туристов с источником доходов более 1 млрд. долл. США ежегодно, что составляет около 4% ВВП всей страны. Несмотря на влияние мировых катаклизмов, таких, как война, терроризм, САРС или куриный грипп, и на их своевременное решение, количество туристов продолжает расти в двукратном размере.

Благодаря открытой политике, отмене виз для туристов из Японии, Южной Кореи и некоторых стран Юго-Восточной Азии, открытию прямых авиалиний к главным туристическим рынкам и туристическим мероприятиям государственного значения, таким, как: Год туризма в Диенбиенфу, "Путь наследия центрального Вьетнама", Тысячелетний маршрут вьетнамских столиц, Трансазиатский туризм — в 2001 г. количество иностранных туристов достигло 2,33 млн. чел., в 2004 г. — 2,93 млн. чел., то есть увеличилось на 20,5% по сравнению с 2003 г. Только за 7 месяцев 2005 г. количество иностранных туристов достигло 2,048 млн. чел. [4]. Главные туристические рынки для СРВ, которые сохраняются и развиваются, — это Япония, Южная Корея, Сингапур, Таиланд, Австралия, США и Китай.

Вьетнамский туризм имеет партнерские отношения с более чем 1000 туристических корпораций, в том числе с корпорациями из 60 стран, с территориями и членами Международной туристической организации, союзами туризма Азиатско-Тихоокеанского региона и Юго-Восточной Азии. Вьетнам подписал 25 двусторонних Соглашений о сотрудничестве в отрасли туризма, активно участвует в туристическом микрорайонном, региональном и межрегиональном сотрудничестве; отсюда привлекаются источники капитала, технология, опыт для развития человеческих ресурсов, ускорения интеграции в международный туризм.

В начале 2005 г. уже прошло и до конца года еще планируется организовать и провести множество мероприятий, посвященных развитию туризма во Вьетнаме, — от Каобанга до мыса Камау. Туристическая отрасль вместе с предприятиями будет участвовать в 11 выставках по международному туризму. По предварительным подсчетам в этом году количество иностранных гостей во Вьетнаме и доходы от туризма поднимутся в 2 раза по сравнению с 1999 г. и достигнут чуть более 3,2 млн. туристов. Прибыль составит свыше 2 млрд. долл. США.

Наряду со вниманием к развитию экономики, государство также заботится о решении социальных проблем — выделяет более 1/3 всего инвестиционного капитала всего общества на такие задачи, как ликвидация голода и преодоление бедности, развитие человеческих ресурсов, образование, наука и техника, здравоохранение, культура и т. д.

За 60 лет общие показатели здоровья вьетнамского населения намного улучшились по сравнению со странами с таким же средним уровнем доходов на человека. На протяжении 20 прошедших лет показатель развития человека непрерывно увеличивается; средняя продолжительность жизни во Вьетнаме достигла 71 года.

Жизнь вьетнамского народа во всех сферах деятельности человека от деревни до города, от равнины до горных районов стремительно улучшается. Почти все показатели социального развития достигнуты и план перевыполнен: за период 2001 – 2005 гг. каждый год было создано 1,5 млн. новых рабочих мест, доход ВВП на человека увеличился в два

раза за период 1995 – 2003 гг. В 2003 – 2004 гг. средний доход одного человека в месяц по существующей цене увеличился на 36% по сравнению с 2001 – 2002 гг. По последним оценкам (1/7/2005) Института социальных наук Вьетнама, Программы развития ООН (ПРООН) и Организации по сотрудничеству международного развития Швеции (на 2-м съезде по итогам 20 лет обновления Вьетнама), согласно графику средних мировых доходов по 150 странам, Вьетнам переместился с низкой маргинальной позиции в 1980 г. на высокую маргинальную позицию в 1999 г. В то же время почти все страны остались на том же месте за период 1980 – 1999 гг.

Вьетнам успешно осуществил Национальную программу значения по ликвидации голода и преодолению бедности в 2001 – 2005 гг., быстро уменьшил процент бедных семей с 17,2% в 2001 г. (2,8 млн. семей) до 8,3% в 2004 г. (1,44 млн. семей). В среднем ежегодно в государстве на 340 000 семей становится меньше. По прогнозам, на конец 2005 г. процент бедных семей по всей стране должен упасть до 5% [5]. Правительство утвердило такие новые критерии для бедных семей на период 2006 – 2010 гг.:

1. По отношению к сельскому региону — семьи со средним доходом на человека в месяц от 200 тысяч донгов и ниже.

2. Для города — семьи со средним доходом на человека в месяц от 260 тысяч донгов и ниже.

По этим новым нормам бедности приблизительно к концу 2005 г. в стране ожидается приблизительно 4,6 млн. бедных семей, что составляет 26 – 27% семей всей страны. Районы с наибольшим количеством бедных семей — Тайбак (62,3%), Тайгуен (52,2%); с наименьшим количеством — юго-восточный район (10,8%).

Народовластие осуществляется по принципу "народ знает, народ обсуждает, народ делает, народ проверяет, народ потребляет". За годы обновления Вьетнам провел многоступенчатую реформу, обновил организацию и деятельность политической и законодательной системы. Политический строй и законодательная система Вьетнама постоянно совершенствуются с целью построения правового государства народом и во имя народа. Обновление политической системы осуществляется по трем основным направлениям:

1. Поднятие роли выборных органов, включающих Национальное собрание и Народные комитеты всех уровней. Национальное собрание — наивысший представительный орган народной власти, орган наивысшей государственной власти Вьетнама, имеющий обязанность писать конституцию и законы; контролировать, решать основные вопросы внешней и внутренней политики, социально-экономические задачи, вопросы обороны и безопасности — основные принципы государственного аппарата, а также проблемы общественных отношений и деятельности граждан, такие, как решения расходов госбюджета, контроль за деятельностью и направление запросов правительству. Много новых законов, обнародованных Национальным собранием и заменивших правительственные указы, регулируют отношения во всех социально-экономических сферах. Партия не вмешивается в деятельность Национального собрания, которая лежит в рамках Конституции и законов Вьетнама.

2. Осуществляя демократию на городском, районном уровне, государственные учреждения и предприятия побуждают граждан интересоваться и участвовать в реализации своего права народовластия. Установки партии и государства о развитии экономики, культуры, общества, гарантии безопасности народ хорошо понимает, принимает участие в обсуждении и соревнуется в реализации, благодаря чему были достигнуты лучшие результаты, внесена лепта в укрепление сотрудничества народа, создана атмосфера дружелюбия, открытости в сообществе, что имеет важное значение для сохранения политической и общественной стабильности.

3. Строительство открытого общества. Вьетнам имеет более 500 профессиональных союзов и относительно всесторонне развитую систему журналистики, что удовлетворяет право народа на информацию и передачу информации о деятельности всех сфер вьетнамской страны, культуры, граждан, а также диаспоры за рубежом, иностранных друзей. Это вносит свой вклад в процесс обновления страны, интеграции

с иностранными друзьями. Право на свободу прессы, свободу слова граждан в прессе уважается и развивается в социально-экономической жизни. Сейчас во Вьетнаме действуют 553 органа журналистики, в том числе 157 газет и 396 журналов с более чем 713 публикациями и около 1000 лент новостей. Есть одно центральное телевидение, 4 региональных; 64 провинции, города центрального подчинения — все имеют теле-радиовещание; вьетнамское информационное агентство — банк информационных данных — имеет около 90 филиалов в стране и за рубежом; недавно были созданы электронные газеты (согласно Закону о прессе, поправка 1999 г.), на сегодняшний день их число составляет 50 единиц электронных газет и поставщиков информации, около 2500 веб-страниц, действующих во всей стране, и 13000 репортеров, редакторов членов Союза журналистов.

Гражданские права, записанные в Конституции, в том числе свобода вероисповедания и законной религиозной деятельности во Вьетнаме уважаются и реально гарантируются. Свобода вероисповедания обозначена в Конституции (Конституция 1992 г. СРВ, пункт 70) и конкретизирована во многих правовых документах. Указ о вероисповедании и религии, вошедший в силу с 15/11/2004 г., установил курс политики о верованиях, религии вьетнамского государства, обеспечил гражданам реализацию права на свободу вероисповедания. 1/3/2005 правительство обнародовало Постановление 22/2005/ND-CP, разъясняющее некоторые пункты Указа о вероисповедании и религии. Что касается протестантизма, то премьер-министр отдал Распоряжение 01/2005/СТ-ТТ от 4/2/2005 о некоторых действиях по отношению к протестантству с целью создания условий деятельности верующих и служителей протестантской церкви.

Численность верующих, монахов во Вьетнаме растет с каждым днем. Около 20 млн. чел. принимает участие в религиозной жизни, 62 500 священнослужителей, монахов и 22 354 религиозных храмов; развита сеть религиозных школ. Сейчас во Вьетнаме действует 10 религиозных университетов, 3 института буддизма, 6 католических семинарий, 1 Духовный библийский институт протестантского союза Вьетнама, 40 школ для священнослужителей разных уровней; религиозная печатная продукция, особенно священные книги, издаются по требованию.

Верующие свободны в проведении религиозных обрядов, в выражении своего вероисповедания. Священнослужители, монахи всех религий свободны в реализации религиозных мероприятий в соответствии с религиозными канонами. Религиозные организации, признанные как юридические лица, за последние годы увеличили количество общин, верующих, служителей, монахов, храмы заново построены или отремонтированы. Священнослужители, монахи обучаются в стране и за рубежом или принимают участие в религиозной жизни за рубежом. Многие иностранные религиозные организации вошли в контакт с вьетнамскими религиозными организациями.

Внешняя политика "готовности быть другом, надежным партнером всех стран" дала Вьетнаму положительные результаты. До сегодняшнего дня Вьетнам наладил дипломатические отношения со 168 странами мира и экономические отношения со 165 странами и территориями. Было подписано множество двусторонних и многосторонних договоров, соглашений, в том числе 80 двусторонних торговых соглашений, 41 двустороннее соглашение, поощряющих и защищающих инвестиции, а также много других многосторонних соглашений почти во всех отраслях. У Вьетнама нормальные отношения со всеми могущественными державами мира; внешние отношения расширяются, с каждым днем непрерывно переходят на более глубокий уровень. Сейчас Вьетнам — активный член многих международных и региональных организаций, форумов, таких, как ООН, АСЕАН, АПЕК, АСЕМ. В конце 2005 года на Конференции министров планировалось вступление Вьетнама в ВТО.

Вьетнам подал официальное заявление на вступление во Всемирную организацию торговли (ВТО) в январе 1995 г. По многосторонним переговорам до нынешнего дня Вьетнам провел 10 заседаний (в том числе 1 неофициальное заседание) с Комитетом по принятию Вьетнама в ВТО, в том числе с 7-го заседания переговоры стали проводиться по существу.

На 9-м заседании (15/12/2004) началось обсуждение проекта Протокола о вступлении Вьетнама в ВТО. На недавнем неофициальном заседании (20/5/2005) Вьетнам предоставил такие многосторонние обязательства, как: объединение акцизного сбора с мотоциклов, как произведенных в стране, так и импортных; уравнивание акцизного сбора с разливного и свежего пива; ликвидация спонсорства экспорта в форме прямых платежей государственного бюджета на основе экспортных успехов; расширение права на экспортную и импортную деятельность предприятиям с иностранным капиталом (кроме некоторых чувствительных наименований товаров). Что касается двусторонних переговоров, то до сегодняшнего дня Вьетнам подписал соглашения о завершении таких переговоров с 20 партнерами: с Кубой, ЕС, Сингапуром, Бразилией, Чили, Аргентиной, Уругваем, Колумбией, Южной Кореей, Японией, Индией, Канадой, Китаем, Тайванем, Норвегией, Швейцарией, Турцией. Положительные результаты переговоров достигнуты с такими партнерами, как Австралия, Новая Зеландия и США. С начала прошлого года Вьетнам старался ускорить двусторонние переговоры, чтобы закончить их до сентября 2005 и выполнить все формальности с целью вступления в ВТО до конца 2005 г. Национальное собрание и парламент Вьетнама осуществляют и продолжают осуществлять активные реформы в законодательстве, регулируют экономическую структуру страны, чтобы соответствовать международным торговым стандартам и принятым порядкам, а также основным принципам ВТО с целью создания условий стимуляции процесса своего вступления в ВТО.

Результаты дипломатических усилий укрепили и подняли международную позицию Вьетнама, прочно сохранили безопасность, создали благоприятные условия для построения и защиты Родины.

Успехи в деле строительства страны укрепили совокупную силу нашего государства, изменили облик и жизнь народа, упрочился независимый социалистический строй, также поднялись позиции и авторитет Вьетнама на международной арене.

Причины названных достижений можно назвать следующие: во-первых, Коммунистическая партия избрала правильный курс обновления. Это является важным моментом. Без правильной политики государства не было бы роста и успехов страны;

во-вторых, правительство Вьетнама прилагало огромные усилия в управлении делами, в реализации курса партии; в-третьих, большое значение имеют общие усилия народа, его патриотизм, мужество, трудолюбие, динамичность, творчество в ходе обновления;

в-четвертых, политическая стабильность — это предпосылка для развития страны.

Обобщая, можно сделать вывод: правильный курс и политическая стабильность — два важных фактора в успехе курса обновления во Вьетнаме.

Наряду с успехами в реализации курса есть и недостатки:

1. Вьетнам все еще остается экономически отсталой страной по сравнению с некоторыми государствами региона, так как экономика развивалась, но не очень эффективно, конкурентность была невысокой, остаются низкими производительность труда и качество продукции, а себестоимость товаров высокая. Негативное влияние на социально-экономическое положение страны оказали контрабанда, фальсификация товаров, торговое мошенничество, а также слабая финансово-банковская система и госсектор, который имеет много проблем.

2. Медленно решаются острые и злободневные социально-культурные проблемы: качество образования и подготовка кадров не удовлетворяют требованиям, некоторые культурные и нравственные ценности снижаются, жизненный уровень в ряде регионов очень низкий, быстро происходит расслоение на богатых и бедных, распространились такие социальные пороки, как наркомания, СПИД.

3. Наблюдается коррупция, расточительство и бюрократия.

4. Административная реформа проводилась медленно, нерешительно и малоэффективно, организационная кадровая работа медленно обновлялась, не отвечала требованиям руководства.

5. Некоторые концепции и установки неясны, не осознаны единым образом на различных инстанциях и в отраслях, как, например, создание рыночной экономики, ориентированной на социализм, обновление и развитие госпредприятий, земельная политика, интеграция в мировую экономику.

В заключение можно сказать, что в реализации курса обновления Вьетнам достиг больших успехов. Однако все еще имеются некоторые трудности. Чтобы достичь поставленных целей, Вьетнам должен приложить еще много усилий и тогда он будет богатым, могущественным, справедливым, демократическим и цивилизованным государством.

Литература: 1. Нонг Дык Мань. Выступление во время посещения колыбели революции Као Банг, 2005. — Vietexpres. 2. Коммунистическая партия Вьетнама: Документы VIII Съезда Коммунистической партии Вьетнама. — Изд. Тхезей. — Ханой, 1996. — С. 18 – 19. 3. Доклад правительства на сессии Национального Собрания Вьетнама. — июль, 2005. 4. Газета "Торговля" — 17.08.2005. 5. Пресс-релиз МИД Вьетнама от 08.2005 г. 6. Коммунистическая партия Вьетнама: Документы VI Съезда Коммунистической партии Вьетнама. — Изд. Тхезей. — Ханой, 1986. 7. Коммунистическая партия Вьетнама: Документы VII Съезда Коммунистической партии Вьетнама. — Изд. Тхезей. — Ханой, 1991. 8. Коммунистическая партия Вьетнама. Документы IX Съезда КПВ. — Изд. Тхезей. — Ханой, 2001. 9. Вьетнам Сегодня. Изд. Тхезей. — Ханой, 2002. 10. Данг Дик Дам. Макроэкономика и различные типы предприятий во Вьетнаме. — Изд. Тхезей. — Ханой, 1998. 11. Нгуен Фу Чонг. Вьетнам в процессе обновления. Изд. Тхезей. — Ханой, 2005. 12. Vietnam 1995 – 1996. — Thegioi publishers, Hanoi, 1995. 13. Vietnam 1996 – 1997. — Thegioi publishers, Hanoi, 1997. 14. Vietnam 1997 – 1998. — Thegioi publishers, Hanoi, 1998. 15. Law on Foreign investment in Vietnam. — The Office of Ministry of Planing and investment, Hanoi, 1997. 16. Vietnam's Integration in progress. (Questions and answers). — Thegioi publishers, Hanoi, 1999. 17. www.cpv.org.vn (Central committee Communist Party of Vietnam). 18. www.nhandan.org.vn. 19. www.mofa.gov.vn/. 20. www.saigonbao.com.

Стаття надійшла до редакції
12.01.2006 р.

УДК 331.101.3

Богиня Д. П.

МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ В УКРАЇНІ

In the article the attention is paid at the necessity of transition to the innovation-structural type of economical development and at the looking for Ukrainian "personal niche" in the world economic system with the allowance of process of globalization influence. The main tendencies and tools of motivational provision the innovational development of economic are considered.

В умовах ринкової трансформації економіки України вдосконалення механізму мотивації інноваційної політики виступає як об'єктивний найсуттєвіший соціально-економічний процес сучасного періоду розвитку нашої країни. На проти-

вагу раніше існуючого періоду, який характеризувався умовами командно-адміністративної системи з жорстким регламентуванням господарської діяльності, сучасний період розвитку національної економіки характеризується розширенням діапазону використання мотиваційних факторів підвищення економічного зростання. Наявність відповідної мотивації великою мірою визначає здатність вітчизняних підприємств до створення та використання інновацій, оскільки саме інновації є тими чинниками, що формують конкурентні переваги як окремих суб'єктів ринку, так і економіки країни загалом. Проте, на жаль, перехід до інноваційного шляху розвитку в Україні так і не зроблено, незважаючи на певні зусилля в цьому напрямку, здійснювані законодавчими та виконавчими органами державної влади. З одного боку, це є результатом недалекоглядної політики держави у сфері оподаткування, де не створено значних преференцій для інноваторів, з іншого боку – відсутністю в підприємств ефективних мотиваційних інструментів реалізації інновацій.

Дослідженням проблем інноваційної діяльності в нашій країні займаються багато науковців. Перш за все можна назвати роботи В.Александрової, Г. Андрощука, Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Данилишина, Г. Дмитренка, М. Йохни, А. Колота, О. Лапка, М. Пашути, Л. Федулової, В. Хаустова та ін. Проблеми інноваційної діяльності більшість науковців розглядають в контексті внутрішньофірмового управління, однак видається доцільним розглянути дану проблему дещо ширше, з урахуванням впливу мотиваційних макроекономічних чинників в умовах структурних перетворень в країні.

Особливої гостроти набула проблема інноваційної політики в українській економіці внаслідок процесу глобалізації, оскільки процес глобалізації і, відповідно, процес економічного зростання ініціюють транснаціональні корпорації та світові центри фінансового капіталу, які керуються своїми далеко не безкорисливими інтересами. Процес глобалізації неоднозначно впливає на країни з перехідною економікою. З одного боку, глобалізація посилює можливості цих країн у використанні досягнень світової науки і техніки, досвіду менеджменту, формування й функціонування фондового ринку, банківської і страхової справи, відкриває їм доступ до нових джерел капіталу. З іншого, вона ставить перед країнами з перехідною економікою нові, виключно складні, завдання, необхідність вирішення яких може суттєво посилити труднощі перехідного періоду.

Першочерговим завданням інноваційної політики в умовах структурних перетворень в українській економіці, на погляд автора, є стимулювання сприятливих умов переходу від доганяючого розвитку до інноваційно-структурного типу економічного зростання. Тільки такий перехід дозволить надати економічному зростанню стабільний характер, забезпечити його високі темпи і, в кінцевому результаті, різко скоротити розрив між основними макроекономічними показниками України та розвинутих країн, зокрема країн Євросоюзу, а отже, створити передумови для оптимального входження України в систему трансформуючої глобальної економіки з тим, щоб посісти в ній гідне місце. Нагальна потреба переходу до інноваційно-структурного типу економічного зростання в максимально стислі строки пояснюється також тим, що тимчасові, екстенсивні фактори економічного зростання — ефект девальвації, сприятлива кон'юнктура на світових ринках, можливість використання незадіяних виробничих потужностей — і в основному вичерпані. На думку автора, затримка з таким переходом, всупереч оптимістичним заявам деяких українських політиків про те, що економічне зростання набуло безповоротний характер, може привести до нового витку спаду. Якщо в 2001 р. ВВП України зріс на 9,1%, то за 6 місяців 2005 р. — тільки на 4,1%. Це досить тривожний сигнал.

Друге першочергове завдання полягає в пошуку свого місця, своєї "ринкової ніші" в сучасній системі світового господарства, тобто тих сегментів світового ринку, на яких про-

дукція ведучих взаємопов'язаних груп галузей (кластерів) національної економіки в перспективі буде користуватись стійким попитом, що передбачає глибокий аналіз кон'юнктури світових ринків та її динаміки, тенденцій сучасної науково-технічної революції (особливо у зв'язку з переходом до постіндустріальної стадії розвитку) і, природно, власних можливостей та недовикористаних резервів.

У державній системі мотиваційних заходів особливої уваги заслуговує машинобудівний комплекс (включаючи приладобудування), потенційні можливості якого важко переоцінити. Однак, не дивлячись на окремі значні успіхи в таких галузях, як авіакосмічна, виробництво енергетичного устаткування, важке і транспортне машинобудування та деяких інших, стан машинобудівельного комплексу в цілому не відповідає сучасним вимогам. Перш за все, сьогодні в Україні відсутній ряд високотехнологічних галузей, що визначають "обличчя" машинобудування — IT-індустрія, виробництво складної медичної техніки і багатьох приладів для наукових досліджень, сучасних легкових автомобілів (останнє в багатьох країнах є каталізатором економічного зростання). Вироби радіоелектроніки, побутові прилади, сільськогосподарські, шляхобудівні машини і цілий ряд інших товарів за своєю якістю не зіставні з зарубіжними аналогами. В широких масштабах продовжують використовуватись характерні для радянської економіки витратні технології, що веде до зростання ресурсоемкості продукції й перешкоджає зниженню витрат виробництва. Саме низька якість і надмірні витрати роблять більшу частину продукції цього комплексу неконкурентоспроможною на світових ринках. У системі державних мотиваційних заходів важливе значення має відновлення галузевої науки і проектно-конструкторських установ, підвищується оплата праці вчених, конструкторів, кваліфікованих робочих, стимулюючи їх повернення із зовнішньої або "внутрішньої" еміграції на свої робочі місця з тим, щоб перейти до інноваційного типу економічного зростання й пріоритетного розвитку галузей з високими технологіями та прогресу в розвитку економіки знань. Сама сфера галузевої науки потребує глибокої реструктуризації, яка підвищить ефективність наукових досліджень і конструкторських розробок в умовах обмежених фінансових ресурсів.

Необхідно підкреслити, що серед стратегічних і оперативних заходів держави в системі структурних перетворень інноваційної політики на сучасному етапі особливе місце належить інтелектуальним ресурсам. Унаслідок посилення пріоритету новітніх знань над традиційними змінюється зміст праці, структура зайнятості, зростають можливості джерел надходжень доходу. Основою динаміки суспільства стає активне використання інтелектуальних ресурсів, серед яких пріоритетними є знання й професійна підготовка, здібності, ініціатива, творчість працівників. На початку XXI сторіччя резерви економічного зростання менеджери корпорацій і фірм вбачають передусім у масовому новаторстві у всіх сферах трудової діяльності, провідні завдання якого — це інноваційна насиченість змісту праці, стимулювання прояву творчості. З цього приводу відомий на Заході фахівець в управлінні персоналом Р. Інглхарт справедливо зауважує: "Люди виявляються зайнятими лише там, де необхідні людські оцінки, міркування і творчість... Головною стає не фізична сила, а здатність до інновацій". За оцінками експертів, сьогодні у США майже 2/3 "білих комірців" (70% всіх зайнятих працівників) охоплені розумовою працею інноваційної спрямованості. За прогнозами науковців, питома вага працівників, зайнятих такою працею в розвинутих країнах ринкової економіки, надалі має збільшуватися. Завдяки використанню такого унікального ресурсу економіки знань, як здібності людини до праці інноваційного змісту, стає можливим збільшення обсягу продукції за умов зниження витрат робочого часу та інтенсивності праці.

Мотиваційний чинник структурних перетворень як реальний резерв економічного зростання обумовлює прискорення

рення не тільки індустрії інформаційно-комп'ютерних технологій, але і галузей, що забезпечують удосконалення і зростання людського капіталу, тобто освіти (особливо вищої і середньоспеціальної) й охорони здоров'я, бо розвивати науку, розробляти і використовувати високі, в тому числі інформаційні, технології можуть тільки висококваліфіковані, добросовісні (а отже, добре оплачувані) і фізично здорові працівники. Досвід тих країн, які не економили на витратах у науку, освіту і охорону здоров'я, свідчить про те, що вкладення в указані сфери швидко окупаються, що накопичені наукові знання і накопичений людський капітал в сучасних умовах утворюють досить значну складову частину національного багатства, а їх розвиток — важливіший потенціал стабільного економічного зростання. З цього випливає, що процес перебудови індустріальної економіки в постіндустріальну, інтелектуально-інформаційну передбачає ще одну принципову зміну структури інвестицій, яка накладається на зміну їх галузевої структури, пов'язаної з глобалізацією і структурною перебудовою матеріального виробництва. Йдеться про збільшення питомої ваги, а отже, абсолютних обсягів капіталовкладень у перераховані вище сфери, за рахунок зниження питомої ваги вкладень у сферу традиційного матеріального виробництва.

Виникає питання, як реалізувати процеси структурних змін в економіці, спираючись на державу чи на механізм ринку і особисту ініціативу? Зовсім непереконлива позиція ультралібералів, які вважають, що "чим менше держава втручається в економіку — тим краще", що "найкращою промисловою політикою є її відсутність". На думку автора, найважливіші економічні процеси в умовах перехідної економіки потребують цілеспрямованого державного регулювання. Зокрема, структурна перебудова економіки повинна опиратися на глибоко продуману промислову політику держави. Разом з тим, слід погодитись з думкою деяких авторів, що структурні зміни повинні ініціюватись не тільки зверху, але й знизу, тобто опиратись на особисту ініціативу підприємців і природний ринковий процес переливу капіталів у перспективні галузі. Зрозуміло, що приватний капітал буде спрямовано в ці галузі тільки в тому випадку, якщо вони стануть високорентабельними. Тому одним із важливіших завдань держави є створення умов для максимально можливої прибутковості пріоритетних галузей, у тому числі за рахунок стартових державних інвестицій вичурного характеру. В цьому контексті структурна перебудова матеріального виробництва передбачає максимальну мобілізацію та раціональне використання внутрішніх джерел інвестицій, в тому числі не тільки коштів підприємств (прибутку і амортизаційних фондів) і обмежених ресурсів бюджету, але й збережень населення.

Таким чином, більша частина ділової та політичної еліти України зайнята сьогодні проблемами розподілу та перерозподілу власності, природної ренти, ресурсів бюджету, легального або кримінального доступу до влади з метою особистого збагачення, вивозу активів за кордон, а тому дуже далеко від проблем глобалізації, інформатизації, переходу до інноваційного типу економічного зростання, розраховуючи очевидно, що вказані проблеми "розсмокчуться самі по собі" (що, зрозуміло, не виключає модну риторику). Що стосується тієї обмеженої частини української еліти, яка думає про майбутнє, розуміє неминучість входження нашої держави у загальносвітові процеси і чітко розуміє, що ігнорування цих процесів по принципу "моя хата з краю" призведе до того, що Україна безнадійно відстане від розвинених країн і закріпиться на периферії світової цивілізації, то, думку автора, вона відчуває розгубленість, пов'язану, перш за все, з великим розривом між фінансово-інвестиційними ресурсами України та масштабом нових завдань, а також вкрай незадоволеним притоком інвестицій, без чого, як вже відмічалось, вирішення цих завдань неможливо.

УДК 330.341.1

Лепейко Т. І.
Боярська М. О.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІННОВАЦІЙ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

In the article the problems of innovation introduction process in the different spheres of production are considered. The theoretical bases of innovation categorizations are pointed out.

Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004 – 2005 р.) "Шляхом Європейської інтеграції" передбачає глибоку модернізацію економіки, підвищення її конкурентоспроможності на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного відновлення виробництва, затвердження України як високотехнологічної держави. Тому виникає необхідність у диференціації підходів до розробки і впровадження інновацій, обґрунтуванню адекватних інструментів управління просуванням інновацій на різних етапах їхнього життєвого циклу.

Питання інноваційного менеджменту широко освітлені як у вітчизняній, так і в закордонній економічній літературі. Так, у роботах С. Д. Ільєнкової, В. А. Василенко, В. Г. Шматко викладені питання управління інноваційною діяльністю підприємства. Праці Р. А. Фатхутдинова, П. Н. Завліна й А. В. Васильєва в основному присвячені визначенню ролі і сутності терміну інновації й розробці класифікацій інновацій.

Однак дотепер недостатньо дослідженими залишилися проблеми процесу впровадження інновацій у різних сферах виробництва. Тому **метою даної статті** є розробка теоретичних засад класифікації інновацій.

Класифікація інновацій означає розподіл інновацій на конкретні групи за певними ознаками для визначення поставленої мети. Науково обґрунтована класифікація інновацій дозволяє чітко визначити місце кожної інновації в їхній загальній системі і відмітні (особливі) характеристики даної інновації, а також раціонально організувати інноваційний процес [1].

У джерелі [1] автор відзначає, що результативність способів і засобів управлінського впливу багато в чому визначається класифікацією інновацій і її науковою обґрунтованістю.

Класифікацію інновацій можна проводити за різними схемами, використовуючи різні класифікаційні ознаки. В проведеному дослідженні класифікаційною ознакою вважається головна особливість, відмітна властивість визначеної групи інновацій [1].

Автором було розглянуто декілька класифікацій інновацій запропонованих різними авторами, такими, як А. І. Пригожин, С. Д. Ільєнкова, П. Н. Завлін, С. В. Ільдеменов, Р. А. Фатхутдінов, група російських вчених з науково-дослідного інституту системних досліджень (РНДІСД), Ф. Валента, словацькі вчені, А. В. Васильєв, А. Н. Цветков і ін.) (табл. 1).

Найбільш цікавою виявилась класифікація професора Ф. Валенти, у якій найбільш повно і диференційовано відображаються темпи відновлення виробництва залежно від видів і ступенів цього відновлення. Він вважає, що зміна, пов'язана з відновленням, є переходом від існуючого стану до якогось нового рівня. Залежно від "відстані" між первісним і новим рівнем, тобто глибини і якості змін, розрізняють декілька ступенів відновлення — класів і рядів, що утворюють спектр нововведень [2, с. 88].

Якщо застосувати ієрархічний підхід до деяких виробничих факторів, можна побудувати таблицю відновлення усієї

виробничої сфери по горизонталі і вертикалі таким чином, щоб кожен осередок у ній відбивав стадії відновлення розглянутого фактора інноваційного процесу.

Відновлення виробництва на окремих стадіях інноваційного процесу ефективно здійснити неможливо, тому що інно-

вації всіх порядків взаємодіють між собою. Наприклад, здійснити відновлення виробництва, починаючи з більш низького порядку, не уявляється можливим без інформації про інновації вищих порядків, бо інновації всіх порядків є елементами однієї системи.

Таблиця 1

Види класифікацій інновацій

Автор	Класифікаційні ознаки	Види інновацій	Джерело
1	2	3	4
РНДСД	За сферами діяльності підприємства	1)технологічні; 2)виробничі; 3)економічні; 4)торговельні; 5)соціальні; 6)у галузі керування	[3]
А. І. Пригожин	1. За поширеністю	1)одиничні; 2)дифузійні	[3]
	2.3а місцем у виробничому циклі	1)сировинні; 2)забезпечуючі; 3)єднальні; 4) продуктові	
	3.3а спадкоємністю	1)заміщаючі; 2)скасовуючі; 3)поворотні; 4)відкриваючі; 5)ретровведення	
	4.3а охопленням	1)локальні; 2)системні; 3)стратегічні	
	5.3а іншим потенціалом і ступенем новизни	1)радикальні; 2)комбінаторні; 3)удосконалюючі	
С. В. Ільдеменов	Залежно від ступеня використання отриманих знань у галузі застосування нововведень у різних сферах суспільства	1. Новації, засновані на використанні фундаментальних наукових знань, результати яких знаходять широке застосування в різних сферах. 2. Нововведення, що також спираються на наукові дослідження, але мають обмежену галузь застосування. 3. Розроблені з використанням вже існуючих знань нововведення з обмеженою сферою застосування нововведення, що входять у комбінації різних типів знань в одному продукті. 4. Використання одного продукту в різних галузях. 5. Технічно складні нововведення, що з'явилися як побічний результат великої дослідницької програми. 6. Застосування вже відомої техніки чи методів у нових галузях	[4]
С.Д. Ільчюкова	1. Залежно від технологічних параметрів	1)продуктові; 2)процесійні	[3]
	2. За новизною	1)нові для галузі у світі; 2)нові для галузі в країні; 3)нові для підприємства	
	3. За місцем на підприємстві	1)інновації на вході; 2)інновації на виході; 3)інновації системної структури	
	4. Глибина внесення змін	1)радикальні (базові); 2)поліпшуючі; 3)модифікаційні	
П. Н.Завлігін	Галузь застосування	1) управлінські; 2) організаційні; 3) соціальні; 4) промислові	[5]
	Етап НТП	1) наукові; 2) технічні; 3) технологічні; 4) конструкторські; 5) виробничі; 6) інформаційні	
	Ступінь інтенсивності	1) "бум"; 2) рівномірна; 3) слабка; 4) масова	
	Темпи здійснення	1) швидкі; 2) уповільнені; 3) наростаючі; 4) рівномірні; 5) стрімкоподібні	
	Масштаб інновацій	1) трансконтинентальні; 2) транснаціональні; 3) регіональні; 4) великі; 5) середні; 6)дрібні	
	Результативність	1) висока; 2)низька; 3)стабільна	
	Ефективність	1) економічна; 2)соціальна; 3)екологічна; 4)інтегральна	
Р. А.Фатхутдінов	Критерії класифікації інновацій	1) комплексність набору класифікаційних ознак, що враховуються, для аналізу і кодування; 2)можливість кількісного (якісного) визначення критерію; 3)наукова новизна і практична цінність пропонованої ознаки класифікації	[6]
Валента Ф.	Залежно від ступеня відновлення	1) інновації нульового порядку; 2) інновації першого порядку; 3)інновації другого порядку; 4)інновації третього порядку; 5)інновації четвертого порядку; 6)інновації п'ятого порядку; 7)інновації шостого порядку; 8)інновації сьомого порядку	[7, с. 6; 3, с. 88; 8, с. 66]

Кожна з наведених класифікацій була складена з визначеною метою і не могла охопити основні сфери виробництва. Оскільки в роботі реалізується процесний підхід, то метою створення класифікації інновацій є опис процесу впровадження інновацій у різних сферах виробництва (технологічної, технічної, виробничої, соціальної, економічної, екологічної, управлінської, фінансової, маркетингової) і визначення класифікаційних ознак кожного виду інновацій. Тому були виділені такі види інновацій (табл. 2).

1. За темпами впровадження.
2. За охопленням.

3. За новизною.
4. Етапи НТП.
5. Від глибини внесених змін.
6. За ступенем зацікавленості.
7. За результативністю.

В табл. 2 наведено характеристики зазначених видів інновацій, за допомогою яких було детально відображено характер різних інновацій.

Класифікація інновацій, проілюстрована в табл. 2, наведена в скороченому вигляді.

Таблиця 2

Класифікація інновацій

№	Вид інновації	Сфери виробництва								
		Тл	Т	В	С	Ек	Ек	У	Ф	М
1	За темпами здійснення:									
1.1	Швидкі				+			+	+	+
1.2	Уповільнені	+	+	+		+	+			
1.3	Рівномірні	+	+	+				+	+	+
1.4	Стрімкоподібні	+	+	+				+		+
2	За новизною:									
2.1	Нові для галузі у світі	+	+	+		+	+			+
2.2	Нові для галузі в країні	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.3	Нові для підприємства	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.	Етапи НТП:									
3.1	Технічні	+	+	+						
3.2	Технологічні	+	+	+						
3.3	Інформаційні					+				
3.4	Соціальні				+					
3.5	Організаційно-управлінські							+		
4	Від глибини внесених змін:									
4.1	Радикальні (базові)	+	+	+			+	+		+
4.2	Поліпшуючі	+	+	+	+				+	+
4.3	Модифікаційні	+	+	+	+			+		+
5	За ступенем зацікавленості:									
5.1	"Бум"	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.2	Рудиментарні	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.3	Слабкі	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.4	Масові	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6	За результативністю:									
6.1	Висока	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.2	Низька	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.3	Стабільна	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Примітка: Тл — технологічна, Т — технічна, В — виробнича, С — соціальна, Ек — економічна, Ек — екологічна, У — управлінська, Ф — фінансова, М — маркетингова сфери.

Таким чином, розроблена автором класифікація може бути використана на промислових підприємствах України. На відміну від запропонованих раніше класифікацій вузької спрямованості дана класифікація більш багатогранна і ширше розглядає процес впровадження інновації, втілення її в нових товарах, а також реалізації цих товарів на ринку. Відмінною рисою даної класифікації є широта охоплення комерційної діяльності інноваційного підприємства, тобто інновацію можна класифікувати за такими ознаками, як: швидкість її впровадження, зацікавленість у ній ринку, рівнем її новизни, ефективності і т. д.

Слід зазначити, що запропонована класифікація інновацій і визначення їхніх ознак дозволить підприємству більш точно ідентифікувати впроваджуваний на підприємстві вид інновації, повніше розкрити і зрозуміти її властивості, визначити ступінь її результативності. Правильна і точна класифікація впроваджуваної на підприємстві інновації дозволить вчасно виявити можливі прорахунки і неточності в комерційних (виробничих, маркетингових) планах підприємства, що, у свою чергу, буде сприяти підвищенню ефективності виробництва і, як наслідок, економічному зростанню країни в цілому.

Література: 1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. — СПб.; М.; Х.; Мн.: Питер, 2000. — 208 с. 2. Лешишин М. Научная организация подготовки производства: Пер. со слов. / Под ред. В. М. Данилюка. — К.: Техника, 1988. — 136 с. 3. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой. — М.: Юнити, 1997. — 160 с. 4. Ильменев С. В. Управление нововведениями / Под ред. В. Н. Войтоловского, А. М. Лайкова. — Л.: ЛФЭИ, 1991. — 342 с. 5. Инновационный менеджмент: Справочное пособие / Под ред. П. Н. Завлина. — Изд. 2-е перераб. и доп. — М.: ЦИСН, 1998. — 568 с. 6. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. — СПб.: Питер, 2002. — 400 с. 7. Valenta F. Delba ridicich // Hospadarske noviny. — 1976. — №37. — S.6. 8. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько; [За ред. В. О. Василенко. — К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. — 440с.

Стаття надійшла до редакції
02.02.2006 р.

УДК 001.89

Мельникова К. В.

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТАДІЇ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙ

In the article the directions of increasing the innovation activity effectiveness on the stage of creating the innovations, taking into account the peculiarities and necessities of separate industrial enterprise are grounded.

Результативність кожної стадії проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) обумовлена врахуванням впливу великої кількості факторів зовнішнього і внутрішнього середовища промислового підприємства, вплив яких на конкретний проект має різний ступінь невизначеності і може мати вирішальне значення на різних стадіях інноваційного процесу.

У даний час в економічній літературі не має однозначного підходу до дослідження інноваційної діяльності на стадії створення інновацій. Проблема проведення НДДКР та впровадження інновацій займалися такі вчені, як П. Н. Завлін, А. К. Казанцева, Л. Е. Мінделі [1], С. Д. Ільєнкова [2], В. В. Дорофійенко, В. П. Колосюк [3] та багато інших. Але до цього часу невизначеними є напрямки підвищення результативності інноваційної діяльності на стадії створення інновацій.

Мета дослідження — обґрунтування напрямків підвищення результативності інноваційної діяльності на стадії створення інновацій з урахуванням особливостей і потреб окремого промислового підприємства.

© Мельникова К. В., 2006

Аналіз літератури [1 – 7] дозволив автору виділити наступні заходи, які враховують особливості і потреби окремого промислового підприємства та дозволяють підвищити результативність інноваційної діяльності на стадії створення інновацій:

відбір та активна робота з персоналом, зайнятим проведенням НДДКР;

узгодження стратегічних планів підприємства з напрямком проведення НДДКР;

організація взаємодії різних служб підприємства на початкових етапах проведення НДДКР;

оцінка і відбір проектів на ранніх стадіях НДДКР;

вибір методів прогнозування для постановки цілей на стадії проведення НДДКР;

забезпечення працівників, що проводять НДДКР необхідним устаткуванням та інформацією;

обґрунтування методів морального і матеріального стимулювання персоналу, що здійснює НДДКР.

У довідковому посібнику [1] зазначено, що багато в чому результативність стадії проведення НДДКР обумовлена творчою активністю зайнятих проведенням цих робіт, що вимагає залучення кваліфікованих фахівців, які володіють відповідними знаннями і навичками. Разом з тим необхідно враховувати, що з часом фахівці можуть втратити відповідні навички. У зв'язку з цим потрібно через визначені інтервали часу проводити атестацію персоналу, зайнятого розробкою інновацій. У ході атестації доцільно враховувати результативність роботи кожного конкретного фахівця за визначений період часу.

Такий підхід, на думку автора, дозволить підтримувати потрібний рівень кваліфікації співробітників, створюючи тим самим необхідні умови для підвищення результативності стадії створення інновацій.

У дослідженні В. С. Пономаренко [4] обґрунтовано, що результативність стадії проведення НДДКР багато в чому визначається ступенем узгодження стратегічних планів підприємства і напрямками проведення НДДКР, тому що, з одного боку, інноваційна діяльність повинна сприяти досягненню стратегічних цілей підприємства, а з іншого — в ході проведення НДДКР можливе одержання таких результатів, що дуже впливатимуть на стратегію підприємства. Тому і стратегія підприємства повинна мати певну гнучкість для того, щоб не упустити можливість використання винаходів, які володіють достатнім потенціалом, але не вписуються в раніше встановлені стратегічні плани. У цілому інноваційна діяльність повинна бути спрямована на сприяння досягненню цілей, позначених загальною стратегією промислового підприємства.

Для реалізації цих положень організація взаємодії різних служб підприємства на початкових етапах проведення НДДКР повинна враховувати можливість її необхідні вимоги, пропонувані до нової продукції і технології з позицій того або іншого структурного підрозділу. Результатом подібної взаємодії може бути поява нових ідей, а також виявлення проблем, актуальних для розвитку промислового підприємства.

Залучення фахівців різних відділів підприємства до такої діяльності дозволить уникнути непередбачених проблем на наступних стадіях інноваційного процесу. У підсумку споконвічна орієнтація на можливості і вимоги служб підприємства вже на початкових етапах допоможе виключити проекти, що підприємство не зможе здійснити, а як наслідок — підвищити рівень результативності даної стадії інноваційного процесу.

Фахівці [5] визначають, що на ранніх етапах проведення НДДКР необхідна періодична оцінка і відбір проектів з урахуванням сукупності факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що активно впливають на реалізацію проекту. Прогнозна оцінка проектів на ранніх стадіях НДДКР і наступні зміни протягом реалізації проекту дозволяють забезпечити підвищення ефективності інноваційної діяльності на стадії проведення НДДКР. Унаслідок цього спочатку відбираються найбільш оптимальні і перспективні проекти, з'являється можливість сконцентрувати зусилля та ресурси, тим самим скорочуються термі-

ни одержання результатів. Виявленню низької ефективності від результатів проекту або неможливості здійснення сприяє нерациональне використання ресурсів.

Слід погодитись з тим, що особливе значення для забезпечення результативності на стадії проведення НДДКР має конкретизація цілей [1]. Визначення необхідних характеристик винаходів (технічних, економічних, екологічних, естетичних тощо) можливо на основі використання економіко-математичного моделювання і прогнозування. З цією метою пропонується проводити аналіз змін найбільш важливих параметрів продукції, що випускається, та використовуваної технології за попередні роки, встановлюються тенденції цих змін, що описуються певного математичною моделлю. На її основі визначаються найбільш ймовірні параметри майбутньої продукції і технології. Результати прогнозу використовуються як цілі або задані характеристики в ході проведення НДДКР і наступної оцінки їхніх результатів.

Однак застосування економіко-математичного моделювання з метою прогнозування буде найбільш ефективним у галузях промисловості, що здійснюють випуск такої продукції, коли немає різких змін у короткий період часу як у характеристиках продукції та технології, так і в попиті на неї. У наукоємних галузях (особливо таких, які прогресують) зміни відбуваються часто, тому використання прогнозування буде менш ефективним.

Для досягнення визначеного рівня результативності на стадії проведення НДДКР необхідно забезпечити також і адекватний рівень оснащення й інфраструктури науково-дослідної діяльності.

Джерелами науково-технічної інформації є: матеріали періодичної преси, рекламні каталоги, виставки, ярмарки, конференції, а також патентна інформація. Особливу увагу, на думку автора, необхідно приділяти патентній інформації, тому що вона має період попередження, тобто випередження стосовно випуску промислової продукції. На основі патентної інформації пропонується прогнозувати не тільки зміни в окремих параметрах продукції, але і можливі якісні перетворення її властивостей.

У межах комерційної стратегії бізнесу патентна інформація допоможе:

відстежувати інформацію про передові досягнення в певній сфері;

знайти партнерів по бізнесу;

знайти постачальників та матеріали;

відстежувати діяльність реальних і потенційних конкурентів;

знайти відповідні ринки.

Технічна інформація, яка міститься в патентних документах, дозволить підприємствам:

уникнути зайвих витрат на дублювання досліджень;

виявити та оцінити технологію для ліцензування і передавання технології;

знайти альтернативні технології;

бути на сучасному рівні в певній галузі;

знайти готові рішення технологічних проблем;

знайти ідеї для подальших інновацій [6].

Крім того, доцільною є організація інформаційного спостереження за зовнішнім середовищем промислового підприємства, котра дозволить виявляти зміни, що намітилися в продукції та технології, способах організації праці, виробництва, прогнозувати їхній розвиток і своєчасно вживати заходів, які дозволяють максимально використовувати ситуацію, яка складається. Аналіз виявив, що найбільш важливими напрямками інформаційного спостереження є:

конкуренти (їхня діяльність пов'язана з впровадженням інновацій);

споживачі (пред'явлення певних вимог до продукції, що випускається промисловим підприємством; зміна потреб);

постачальники (зміни в організації постачань на основі використання нових матеріалів створення інновацій);

науково-технічна інформація.

Підвищення результативності інноваційного процесу на стадії проведення НДДКР визначається ступенем поєднання

інтересів промислового підприємства і фахівців, що здійснюють розробку нововведень. У зв'язку з цим зростає роль стимулювання робіт на даній стадії. На думку фахівців [1], кращих результатів можна досягти тільки на основі раціонального використання двох видів стимулювання: матеріального і морального. У цілому фінансування працівників, що здійснюють НДДКР, повинно знаходитись у прямій залежності від результатів їхньої діяльності.

Доцільно використовувати систему матеріального стимулювання, що охоплює всі рівні даної стадії інноваційного процесу, тобто пропонується стимулювати:

структурні підрозділи, пов'язані з розробкою інновацій у цілому;

окремі проекти в межах усієї програми НДДКР;
окремих співробітників.

Стимулювання в межах всієї програми НДДКР повинно бути спрямовано таким чином, щоб забезпечити сприятливі умови для фінансування найбільш оптимальних проектів відповідно до пріоритетів розвитку підприємства.

Для морального стимулювання фахівців на стадії проведення НДДКР, на думку автора, можна використовувати різні способи і методи, враховуючи наступне:

робота, пов'язана з розробкою винаходів, носить творчий характер і буде раціональним, найбільш талановитим фахівцем надавати можливість використання гнучкого графіка роботи в зручний для них час;

при розробці заходів стимулювання правомірним є забезпечення можливості просування в службовій діяльності фахівців, зайнятих НДДКР, і зростання у сфері науки;

з огляду на те, що інноваційна діяльність у цілому і НДДКР сполучені з певним ризиком, забезпечення гарантії зайнятості співробітників промислового підприємства буде відігравати найважливішу роль у стимулюванні їхньої праці;

надання можливості частини робочого часу на проведення позапланових, особистих досліджень. Такий підхід до організації праці у сфері НДДКР дозволяє не тільки підвищити результативність даної стадії інноваційного процесу за рахунок появи позапланових винаходів, але і виконує функцію стимулювання, тому що дає можливість співробітникам вести дослідження у напрямках, які їх цікавлять [7].

Усі визначені заходи необхідно оцінювати стосовно їх впливу на результативність НДДКР та обґрунтовувати напрямки щодо її підвищення. Використання даного підходу дає можливість створити на промисловому підприємстві сприятливий клімат, який забезпечує активну роботу з розробки та освоєння інновацій.

Література: 1. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. — 2-е изд., переработ. и доп. — М.: ЦИСН, 1998. — 568 с. 2. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин; [Под ред. С. Д. Ильенкова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. — 276 с. 3. Дорофиев В. В. Инновационный менеджмент и научно-техническая деятельность: Учеб. пособие / В. В. Дорофиев, В. П. Колосюк. — Донецк, 2001. — 412 с. 4. Пономаренко В. С. Стратегичне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 5. Васленко В. О. Інноваційний менеджмент. Навч. посібник / В. О. Васленко, В. Г. Шматко. — К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. — 440 с. 6. Цибульок П. М. Популярно про інтелектуальну власність / П. М. Цибульок, В. П. Чеботарьов — К.: Міжнародний науковий комітет, 2003. — 56 с. 7. Лукашева Е. В. Инновационная мотивация работников предприятия // 36. наук. пр. "Управління розвитком". — Харків: Вид. ХДЕУ. — 2002. — №2. — С. 83 – 85.

УДК 336.74:004.78

**Ляшенко В. В.
Яременко О. Р.**

СУЧАСНІ ПИТАННЯ ПРОБЛЕМАТИКИ РУХУ ПОТОКІВ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ

The importance of electronic money turnover from the point of view of proposition and demand balance for money is pointed out in the article. The main tendencies of electronic money turnover in Ukraine are considered. The influence of the existed tendencies of money turnover upon the money turnover regularity is revealed.

Однією з умов сталого розвитку фінансової системи є запровадження різних інструментів у системі грошового обігу, визначальною складовою серед яких слід зазначити використання безготівкових рахунків, що, безумовно, поєднано з певним рухом так званих електронних грошей. Перш за все це пов'язано з тим, що традиційні платіжні системи не в змозі повністю забезпечити виробничий оборот у рамках внутрішнього валового продукту (ВВП). Підґрунтям цього можна назвати досить значне відношення ВВП до грошового агрегату M2, яке, наприклад, для України знаходиться в останні два роки на рівні 2,75 – 2,82 раза [1] та має уповільнені темпи зменшення. Унаслідок чого на фоні зростаючої ваги наданих кредитів відчувається їх недостатність для сталого економічного розвитку (наприклад, дослідження Г. М. Азаренкової [2]) та частковим проявом чого можна вважати й зростання відповідних процентних ставок [3]. Водночас у розвинутих країнах відношення ВВП до грошового агрегату M2 знаходиться в межах 1,6 – 1,9 раза [4], що є свідченням збалансованості пропозиції та попиту на гроші. Тож будь-які дослідження стосовно впливовості потоків електронних грошей на різні макроекономічні показники є досить актуальними. У цьому аспекті насамперед заслуговує уваги здатність електронних грошей замінювати банківські гроші та впливати на загальну динаміку грошової маси, що безперервно взаємопов'язано з рівновагою попиту й пропозиції на грошовому ринку та є суттєвим для країн, що зазнають значних трансформаційних змін у сфері економіки. До складу таких країн відноситься й Україна.

Однак, як свідчить аналіз відповідних публікацій стосовно означеної проблематики, немає одностайної думки. Так, наприклад, В. Ely [5] та Е. Kelley [6] вважають, що електронні гроші істотно не відрізняються від інших форм грошей, які існують сьогодні. Тож, вплив електронних грошей на грошову політику, на думку цих авторів, не слід приймати в розрахунок.

Разом з цим такі економісти, як М. Krueger [7] та М. Woodford [8], зазначають, що вплив електронних грошей на грошову систему можна успішно контролювати з використанням традиційних механізмів грошово-кредитного регулювання.

Водночас багато дослідників, зокрема Е. Stevens, J. Jordan [9], М. Bernkopf [10], А. Berentsen [11], F. Sollner, A. Wilfert [12], вважають, що електронні гроші мають властивості, які роблять їх відмінними від інших грошових форм. Тобто їхній вплив на грошову політику може виявитися істотним принаймні в довгостроковій перспективі. Окрім цього, зростання пропозиції електронних грошей з метою заміщення готівки може поступово призвести до істотного зменшення традиційних грошей, що знаходяться в обігу. Отже, виходячи з того, що готівка є компонентом усіх грошових агрегатів, зміни в попиті на неї вплинуть на всі грошові агрегати.

Тож у цьому аспекті вагомим постає аналіз динаміки руху потоків електронних грошей, який загалом узгоджується із визначенням можливих впливів на певні грошові агрегати. Таким чином, основним завданням даного дослідження слід вважати проведення відповідного аналізу. Втім, враховуючи,

що специфіка такого аналізу багато в чому визначається особливостями певного економічного розвитку країни, зазначене дослідження проведемо з погляду України, спираючись на дані національної системи масових електронних платежів (НСМЕП), яка останнім часом відіграє значну роль у цьому процесі.

Насамперед, з погляду поставленого завдання дослідження слід наголосити на динамічних процесах зростання обсягів електронних платежів в Україні, де необхідно визначити передусім обіг за допомогою відповідних карток та міжбанківські розрахунки.

Так, протягом 2001 – 2005 років обороти за картками в межах НСМЕП зросли більше ніж у 160 разів (рис. 1 [13], дані 2005 року станом на кінець вересня).

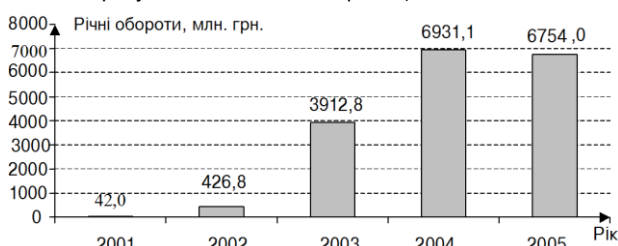


Рис. 1. Річні обороти за картками НСМЕП протягом 2001 – 2005 років

При цьому щомісячні темпи наростаючих оборотів за картками НСМЕП протягом 2004 – 2005 років мали стійкий приріст у 10 – 12%.

Разом з цим динамічно розвиваються й міжбанківські обороти електронних розрахунків у межах НСМЕП (рис. 2 [13], дані 2005 року станом на кінець жовтня), які також мають стійкий приріст з погляду щомісячних темпів зростання наростаючих оборотів.



Рис. 2. Річні міжбанківські обороти в системі НСМЕП протягом 2002 – 2005 років в Україні

Тож у цілому можна зробити висновок щодо збільшення пропозиції електронних коштів в Україні. Водночас позитивним фактом обертання електронних коштів можна вважати динаміку денних оборотів за картками НСМЕП (рис. 3 [13]).

Як видно з даних рис. 3, спостерігається чітка тенденція до зменшення флуктуаційних коливань щодо денних оборотів за картками НСМЕП, що може бути певним проявом накопичення залишків на електронних рахунках клієнтів. У підсумку це обумовлює потенційне зростання мультиплікативного розширення відповідної маси грошей внаслідок утворення додаткового пасиву, який складається з невикористаних коштів клієнтів та принаймні позитивно впливає на показники ліквідності банків, що обслуговують пластикові картки.

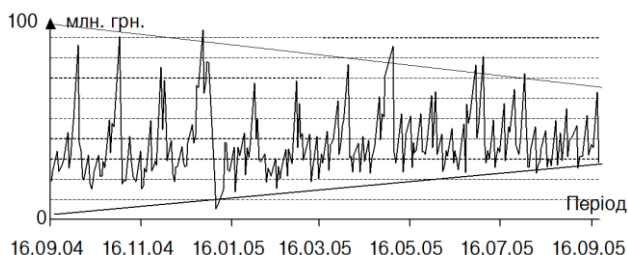


Рис. 3. Динаміка денних оборотів за картками НСМЕП у 2004 – 2005 роках

Тобто з поширенням електронних грошей банки здобувають можливість концентрувати всі дрібні та неконтрольовані (внаслідок їхньої малості) залишки коштів, що розсіяні в транзакційних ланцюжках.

Водночас, з погляду економічної теорії, відповідне збільшення пропозиції електронних грошей з урахуванням моделі Баумоля – Тобіна, зазвичай, призводить до зменшення процентних ставок щодо пропозиції вільних коштів. Втім якщо узагальнити, наприклад, динаміку зміни процентних ставок за наданими кредитами банків і щомісячне зростання наростаючих оборотів руху електронних грошей за картками та на міжбанку протягом останнього року (принаймні з жовтня 2004 року по вересень 2005 року), то можна зазначити не лише теоретично припустиме зменшення відповідних процентних ставок. Так, за даними рис. 4 [14] (процентні ставки за наданими кредитами — це середньозважені місячні ставки за наданими кредитами по банківській системі в річному обчисленні) можна визначити три характерних періоди в зміні динаміки процентних ставок за наданими кредитами.

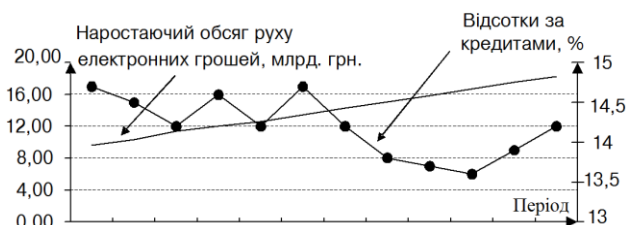


Рис. 4. Загальна тенденція наростаючих обсягів електронних грошей за картками і на міжбанку та зміни процентних ставок за наданими кредитами з жовтня 2004 року по вересень 2005 року

Протягом жовтня 2004 — березня 2005 року спостерігається чергування в тенденціях зміни відсотків за кредитами, за період з квітня 2005 по липень 2005 року наявна тенденція щодо зменшення відсотків за кредитами із подальшою зміною її з серпня 2005 року на зростання. Тобто, хоч і прослідковується загальна тенденція до зменшення відсотків за кредитами на аналізованому інтервалі часу, вона не є чітко визначеною. До того ж, як вказують ознаки діяльності банківської системи України, наприкінці жовтня 2005 року спостерігається зростання відсотків за наданими кредитами. Підґрунтям такого розвитку подій, зазвичай, є ціла низка факторів, одним з яких, безумовно, є заяви уряду щодо необхідності банків "ділитися" з бюджетом своїми прибутками. Проте з погляду взаємозалежності руху електронних грошей та можливим зменшенням процентних ставок стосовно пропозиції вільних коштів слід зауважити, що діючі платіжні системи на базі електронних грошей орієнтовані переважно на проведення мікроплатежів, які в перехідній економіці, насамперед, розширюють та доповнюють функціонування традиційних платіжних систем. Так, відношення обсягу електронних грошей до готівкових грошей в Україні на кінець 2002 року складало лише 0,016; 2003 року — 0,119; 2004 року — 0,165 (авторські розрахунки за даними обігу електронних грошей та наявної готівки).

Водночас для розкриття потенційної впливовості електронних грошей на різні грошові агрегати доцільним є визначення значень так званого банкотно-депозитного коефіцієнта, який розраховується як відношення готівки, що знаходиться в обігу, до суми безстрокових депозитів та депозитів до запитання.

При цьому в цілому для країн з високим рівнем означеного коефіцієнта зміни в грошовій масі можуть виявитися більш вагомими, ніж для країн з низьким рівнем при достатньому обороті електронних грошей. Це пов'язано з тим, що можливе ймовірне заміщення готівки електронними грошима впливає на відповідні грошові агрегати у двох напрямках.

Один з таких напрямків безпосередньо впливає на скорочення частки готівки в обігу і збільшення частки електронних грошей, бо безумовною складовою всіх грошових агрегатів є готівкові гроші.

Інший напрямок пов'язаний з можливою зміною резервної позиції банків, яка взаємозалежна із структурою залучених депозитів.

З урахуванням динаміки розвитку банківської України та запровадження відповідної грошово-кредитної політики банкнуто-депозитний коефіцієнт мав наступні значення: за підсумками 2001 року — 0,75; 2002 року — 0,70; 2003 року — 0,54; 2004 року — 0,51. Тобто, як бачимо, спостерігається чітка тенденція щодо зменшення такого коефіцієнта. Втім для розвинених країн розрахункове значення банкнуто-депозитного коефіцієнта коливається в межах 0,06 – 0,13 [15]. Тож слід зважувати на подальше зростання електронних грошей у загальній системі грошового обігу. Разом з цим фактором стримання впливовості електронних грошей на різні грошові агрегати необхідно вважати недостатню готовність банківської системи України щодо мультиплікативного розширення грошової маси, бо обмеження кредитної активності банків для цілей підтримання надлишкової ліквідності та зниження можливих ризиків у кінцевому підсумку гасять хвилю мультиплікативного розширення депозитів і загальної величини грошової маси в економіці. Це впливає з того, що фактичне значення грошового мультиплікатора є нижчим за його нормативне значення (див. дані банківської статистики [16]). Отже, заміщення готівки електронними грошми може призвести до визначеного зростання пропозиції банківських резервів і збільшення грошової маси. Вплив даного заміщення буде еквівалентний операціям центрального банку на відкритому ринку, що забезпечують надходження додаткових резервів.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє констатувати, що в умовах економічного розвитку в Україні впливовість обсягів обігу електронних грошей на різні грошові агрегати ще недостатньо виражено. Втім з метою належного контролювання цього процесу є упереджені дослідження щодо можливого розширення обертів електронних коштів. З цього приводу доцільним є визначення впливу обігу електронних грошей не лише на грошові агрегати, а й на певні макроекономічні показники діяльності банківської системи та, насамперед, на показники ліквідності, що й може бути визначено як напрямком подальших досліджень.

Література: 1. www.bank.gov.ua 2. Азаренкова Г. М. Моделі та методи аналізу фінансових потоків. — Харків: ВКФ "Гриф", 2005. — 120 с. 3. Христофорова О. М. Аналіз впливу банківських відсотків на сталість руху вихідних кредитних потоків // Вісник Міжнародного слов'янського університету. — 2004. — Т. VII. — №1. — С. 9 – 13. 4. www.federalreserve.gov 5. Ely B. Electronic Money and Monetary Policy: Separating Fact from Fiction // The Cato Institute's 14th Annual Monetary Conference on "The Future of Money in the Information Age". Washington, D. C., 1996. — 286 p. 6. Kelley E. W. The Future of Electronic Payments // BAI conference "The National Payment System". Washington, D. C., 1996. — 342 p. 7. Krueger M. Monetary Policy Implications of Digital Money: A Comment // Kyklos (International Review of Social Science). — 1999. — Vol. 52. — Issue 2. — P. 259 – 262. 8. Woodford M. D. Monetary Policy in a World Without Money // World Bank's Conference "Future of Monetary Policy and Banking". Washington, D. C., 2000. — 11 July. — 266 p. 9. Jordan J. L., Stevens E. J. Money in the Twenty-First Century. Federal Reserve Bank of Cleveland, Financial Services Working Paper, 02/96. — 36 p. 10. Bernkopf M. Electronic Cash and Monetary Policy // First Monday. — 1996. — №1. — May. — P. 25. 11. Berentsen A. Monetary Policy Implications of Digital Money // Kyklos (International Review of Social Science). — 1998. — Vol. 51. — Issue 1. — P. 89 – 117. 12. Sollner F., Wilfert A. Elektronisches Geld und Geldpolitik // Forum fur Wirtschafts und Finanzpolitik. — 1996. — №22. — P. 389 – 405. 13. www.bank.gov.ua 14. www.bank.gov.ua 15. Statistics on Payment and Settlement Systems in Selected Countries. Committee on Payment and Settlement Systems. Bank for International Settlements. — Basle. — 2003. — April. — P. 169 – 171. 16. www.bank.gov.ua

УДК 65.14.1

Хамініч С. Ю.

ЯКІСТЬ ДІЛОВОЇ ОСВІТИ В ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ ЗНАНЬ

In the article education as multicategorical subject of research and multiaspected process of reflecting knowledge and productive forces is considered. The approaches to understanding the economics of education subject are analyzed. The methodology of the quality of business education as the hermeneutic methodology is offered.

Період трансформації ринкових відносин в Україні характеризується безперервним підвищенням та раціональним використанням інтелектуально-освітнього потенціалу суспільства. За матеріалами ООН, інтегральний показник, який характеризує потенціал людського розвитку, включає три показники: довголіття, освіченість, життєвий рівень. Тому державна політика повинна бути спрямована на досягнення оптимального рівня вищевказаних показників. Відомості про рівень освіти є найкращими із доступних показників конкурентоспроможності держави. Конкурентоспроможність освіти, від якої залежить подальший стан реального розвитку країни, визначається здібністю підготованого фахівця відповідати потребам сьогодення.

Серед робіт, присвячених цій проблемі, необхідно відзначити наукові праці В. Андрущенко [1], І. Каленюк [2], В. Ніколаєва [3] та ряду інших вчених [4 – 6], в яких майже не приділено уваги вивченню якості ділової освіти, не розроблено механізму дії та сутності предмета економіки освіти.

Аналіз проблем освіти в процесі трансформації соціальних і економічних основ ринкової та неринкової концепцій розвитку суспільства дозволяє простежувати зміни теоретичних основ економіки ділової освіти України. Для цього необхідно уточнення предмета і формулювання принципів економіки освіти в нових умовах зовнішнього середовища, що є метою даної статті.

Зараз існує кілька визначень предмета економіки освіти. Як зазначає В. В. Чекмарьов, предметом економіки освіти як особливої наукової дисципліни виступають ті економічні закони і закономірності, що виникають при виробництві, реалізації та споживанні освітніх послуг та якими обумовлена їх соціально-економічна ефективність [6]. З таким визначенням предмета економіки погодитися важко, тому що воно є "класичним" зразком технократичного підходу, механічно переносячи економічні поняття в таку специфічну сферу, якою є освіта. Це визначення суперечить існуючій економічній концепції "людського капіталу". Освіта є визначальною складовою продуктивних сил. Категорії "виробництво", "реалізація" і "споживання" в соціально-освітній сфері наповнюються іншим змістом, у порівнянні з економічною сферою. Наприклад, у понятті "освітнє виробництво" акцент робиться на соціальні, психологічні й педагогічні аспекти. Поняття "реалізація" визначає психологічні механізми, що сприяють розкриттю природних здібностей людини до навчання та формування знань, поняття "споживання" – соціально-особистісні аспекти життєдіяльності. Ці принципові моменти з'ясовуються у статті.

Зводити предмет економіки освіти до сфери послуг некоректно, оскільки така постановка питання суперечить змісту доктрини якості освіти і зводить предметну область дослідження освіти до прагматичних потреб сьогодення. В основу цієї доктрини покладений соціальний механізм відтворення суспільного інтелекту, що складає фундаментальний комплекс науки, культури й освіти. Науковий предмет не може зводитися до задоволення потреб часу у сфері освіти. Якість освіти має соціоцентричні і людино-центричні параметри, що не

зводяться до чистої сфери послуг. Державний інститут як орган суспільного управління зобов'язаний розвивати освітню індустрію, а не зводити освітні потреби людини тільки до фінансових аспектів. Тому в названому предметі економіки освіти закладена монетаристська концепція останньої, вона цілком перериває наступність соціальних традицій освіти в нашій державі.

Освіта як багатокатегорійний предмет дослідження і багатоаспектний процес відтворення знань і продуктивних сил не може визначатися тільки економічними категоріями "виробництво", "реалізація" і "споживання", тому що не включає категорію "матеріального обміну". Освітні установи в процесі навчання здійснюють обмін інформації на фінансові вкладення юридичних чи фізичних осіб. Саме обмін у системі ринкової економіки визначає закони товарно-грошових відносин у ресурсному забезпеченні освітнього відтворення і якість освітнього продукту (якість освіти людини). При цьому соціальний розвиток особистості залежить від дії економічних законів. По-перше, економічні закони визначають лише умови функціонування об'єктів економіки освіти, але не сам процес освіти, що регламентується закономірностями андрології, психології, валеології, педагогіки і т. д. По-друге, економічні відносини у сфері освіти визначають конкуренцію навчальних закладів і не впливають на процес самоосвіти. Але процес самоосвіти теж вимагає фінансових і тимчасових вкладень людини й освітньої "індустрії" у програми, книги, методики, технології тощо. По-третє, винятково економічний зміст відносин порушує принцип безперервності освіти і суперечить висунутій стратегії соціально-економічного розвитку держави. Ці обставини викликають протиріччя у функціонуванні державної системи освіти. Держава може цілком втратити контроль над освітнім процесом у країні. Тому, якщо визначати освіту в категоріях економіки, то вона є не виробництвом, а розширенням відтворення інтелекту, інновацій і кадрів.

Висуваючи принцип соціально-економічної ефективності освітніх послуг, держава визначає падіння рівня освітніх потреб і зведення їх до прагматичних, кон'юнктурних, а отже, функціональну некомпетентність людей у нових умовах. Сформована теорія і методологія ефективності не може бути використана у сфері освіти, тому що соціальний ефект розглядається в ній як побічний. Витратно-вартісний механізм у нових умовах освіти ще не розроблений. Автори вважають, що існуюча методика вартісної оцінки соціальних результатів за ступенем відхилення від цільових нормативів не може бути методикою об'єктивної оцінки освітніх результатів, тому що поки не існує нової нормативної бази у сфері освіти України.

Не можна отожденовати процес освіти з господарсько-виробничим, тому що саме від якості "відтворення" освічених людей залежить якість "самого виробництва".

У названому предметі економіки освіта є не врахованим фактором людського саморозвитку, що визначає принципи самоорганізації та самоврядування економіки освіти як відкритої системи, що саморозвивається, і складає фундамент державної системи суспільства.

У процесі визначення предмета економіки ділової освіти слід враховувати, що професійна ділова освіта — це:

людський фактор, що інтегрує в собі систему знань, умінь, навичок і переконань, встановлює інваріантну інформаційну залежність з науковими, загальнокультурними, екологічними, соціальними, економічними, техніко-технологічними і політичними тенденціями розвитку соціально-економічних систем; інтелектуальний людський капітал, що визначає рівень системної організації та функціонування ресурсів як ефективність професійних виробничих структур (у тому числі структур освіти);

антикризовий фактор стабілізації соціально-культурних і соціально-економічних умов розвитку суспільства і формування їх нової якості в конкретний момент часу;

системно-інтелектуальний фактор створення умов інноваційної діяльності людини на Землі і формування планетарного системного багатосферного мислення з метою розробки нових методів стійкої та найбільш гармонічної взаємодії людино-організаційних і природних систем;

результат ефективної організації й управління потоками ресурсів у системі освіти (економіки освіти) і специфічним інноваційним продуктом освітньої технології.

На погляд В. В. Чекартьова, предметом економіки освіти треба визначити вивчення можливостей розвитку освіти в системі соціального господарства [6]. Автор називає такий предмет "аналітичним". Однак це визначення не розкриває сутності самої економічної науки, її відношення до освіти як до соціального явища, а тому вимагає уточнення.

Наука вивчає не тільки можливості. У процесі наукового пізнання виявляються закони і закономірності освіти як соціального явища в категоріях економіки. Для уточнення сучасного предмета економіки освіти треба усвідомити, що в ринкових відносинах "результати освіти" виступають як товар, що має багатопольове призначення: інвестиційне, споживче, соціальне, культурне, інноваційне і т. д., а також відносно освіти застосовуються всі закони ринку, в тому числі й принцип вільної конкуренції з усіма наслідками, що впливають на освіту [2]. Це є вибір навчального закладу, навчальних програм, літератури і викладацьких кадрів, що сприяє підвищенню якості освіти особистості. І свідчить про те, що існування ринкових відносин в освітній сфері зовсім не означає скорочення державного фінансування, а лише говорить про можливість створення альтернативних, комерційних навчальних закладів з такими ж юридичними правами на видачу дипломів і атестатів, як і державні. Економіка визначається авторами статті як наука про закони використання суспільного обмежених ресурсів для виробництва корисних продуктів і закономірностей розподілу їх серед членів суспільства. Це визначення, сформульоване на основі поняття про предмет науки економіки, дане П. Самуельсоном. У нього закладена первісна сутнісна роль економіки як науки про організацію суспільного господарства без політичної орієнтації. Будь-яка економічна система є соціальною. Економічний аспект — це завжди питання товарно-грошових відносин у виробництві. Соціальний аспект — це питання розподілу продуктів суспільної праці. Економіка освіти, як підсистема економіки, фактично формує її "середовище" як підготовку продуктивних сил і відтворення знань як інтелектуального капіталу.

Економіка освіти й економіка країни мають циклічну залежність. Виходячи з визначення об'єкта циклу в теорії циклів, автори вважають, що процеси зміни в економіці освіти одночасно формують відповідну якість в економіці України. Отже, предмет економіки освіти в цілому і ділової освіти, зокрема, має пов'язуватися з предметом економіки країни.

У цілому ж автори погоджуються з думкою з В. В. Чекартьова, що економіка освіти задає "господарський" базис умови для розвитку всієї сфери освіти і визначає економічні відносини між її суб'єктами й об'єктами, тобто товарно-грошові відносини [6]. Однак, на жаль, у нашій країні ще не сформувалася культура цих відносин як у сфері економіки, так і у сфері освіти.

Можна певною мірою погодитися з узагальненням визначень предмета економіки освіти, наведеним деякими вченими роботи [4]. Вони визначають його як вивчення соціально-економічних законів і закономірностей взаємозв'язку інвестиційно-ресурсних можливостей та потреб суспільства у відтворенні знань і продуктивних сил, а також в управлінні соціально-економічними відносинами в середовищі освіти.

Це формулювання, на погляд авторів:

по-перше, акцентує увагу на соціально-еволюційному аспекті економічних відносин у суспільстві, що зміщає проблеми форм власності у відтворенні знань і продуктивних сил на функціональну взаємодію соціальних та економічних законів обміну й розподілу досвіду і знань від покоління до покоління;

по-друге, зберігає наступність соціальних пріоритетів в економіці освіти;

по-третє, передбачає механізм самоорганізації і самоврядування на основі ресурсно-інформаційного обміну (рефлексії).

Особливо важливе в названому визначенні розширення предмета економіки є вивчення закономірностей управління

соціально-економічними відносинами. Вважаємо також, що необхідне вивчення самих економічних закономірностей освіти та розвитку соціально-економічних відносин у цій сфері. Цей соціальний акцент підкреслює, що економічні відносини можливі тільки при застосуванні соціальних відносин стосовно виробництва, розподілу і споживання чого-небудь.

Назване визначення предмета економіки освіти не позбавлено і недоліків. Так, наголос на інвестиційні ресурси, на думку авторів, різко звужує зону частки економіки освіти, спрямовуючи її тільки на зовнішні потоки ресурсів і їх проходження через освітнє середовище, у той час як освітнє середовище саме має ресурси, породжує, розкриває їх у процесі самоорганізації та саморозвитку.

Отже, центральним пунктом предмета економіки освіти автори вважають відтворення знань. Воно є головним у зв'язку зі зростанням інформаційних потреб суспільства.

Звідси випливає, що формулювання предмета економіки ділової освіти має бути таким:

предметом вивчення економіки ділової освіти є економічні закони та закономірності взаємозв'язку ресурсних можливостей і потреб суспільства в розширеному відтворенні інтелектуального людського потенціалу й продуктивних сил для сфери підприємництва, а також виникнення і розвитку самих соціально-економічних відносин у сфері ділової освіти.

Як і у вищевказаному формулюванні предмета економіки освіти, предмет економіки ділової освіти базується на ідеї еволюції освіти. Еволюція ділової освіти повинна досліджуватися на основі фундаментального методологічного принципу системогенетики, що визначає взаємозумовленість і наступність природних, освітніх, соціальних, технічних і економічних законів розвитку цивілізації на Землі. Це тим більш важливо, що досліджувані системи ділової освіти перетворилися в соціально-техніко-економічні системи з досить твердими залежностями. Економіка ділової освіти створює механізми управління потребами і можливостями суспільства для забезпечення необхідного відтворення знань і кадрів для цієї сфери.

У такому випадку економіка ділової освіти як наука повинна відповідати на три фундаментальних питання:

Яка якість підготовки фахівців-підприємців необхідна суспільству для стійкого розвитку?

Як здійснювати відтворення знань і професійних кадрів для підприємництва в нових економічних умовах?

Які соціально-економічні засоби можуть забезпечити саморозвиток освітньо-ділового середовища і як це узгодиться з висунутими суспільством вимогами?

Дане авторами формулювання предмета економіки ділової освіти вимагає обґрунтування нових методологічних засобів дослідження. На сьогоднішній момент існують різні методології [3 – 7]. Одні базуються на основі принципу класичної економічної теорії, інші – на кейнсіанських принципах, треті – поєднують позиції класики і некейнсіанства. На Заході, особливо в США, розвивається новий напрямок теорії економіки на основі соціальної концепції – "економікс". Він присвячений дослідженню проблем використання ресурсів, при яких досягається найбільше максимальне задоволення потреб суспільства. Автори вважають, що така методологія не може бути використана в економіці освіти, тому що вона спрямована тільки на розвиток монетаристської концепції потреб, а не концепції духовної. На думку авторів, суспільству не вистачає духовної культури, здатної регулювати потреби, а отже, культури відносин до ресурсів.

Автори статті висувують тезу про необхідність реалізації системного принципу і розробки універсальних методологій та методів в економіці ділової освіти, що створюються на основі міждисциплінарних категорій. Однією з таких універсальних, міждисциплінарних методологій якості ділової освіти можна запропонувати герменевтичну методологію. В універсальному методі економіки ділової освіти міститься метод моделювання.

Логіка даного дослідження базується на принципі цілісності сфери ділової освіти і методи моделювання зв'язків елементів у цій системі з урахуванням її взаємодії з середовищем. Висунутий системний принцип екоантропоцентризму

(за Арістотелем) дозволяє розкрити сутнісні моменти організації штучно створюваних людиною систем та їх інформаційні зв'язки зі "світами" (системами) природи, людини, суспільства у "відносинах" енергоінформаційного обміну. Відносини слід розглядати як інформаційні зв'язки елементів різної природи (природної та штучної), що обумовлюють умови саморозвитку.

Ідея гуманізації суспільних і економічних систем реалізується сьогодні на основі екоантропоцентричної концепції розвитку теорій, що знищує бар'єри між такими вузькопрофесійними сферами знань, як соціологія, психологія, антропологія, економіка, семіотика й іншими, об'єктом вивчення яких є система "суспільство-товариство-природа-людина-суспільство". В основі нової парадигми лежить вивчення різних механізмів і соціально значимих наслідків взаємодії людини з природним, культурним, соціальним і економічним середовищами, опосередковуваними суспільними структурами й інфраструктурами через результати праці.

Для самоорганізації економіки ділової освіти важливим методологічним моментом є розуміння центральної ролі суб'єкта освіти. До суб'єктів освіти автори зараховують тих, кого навчають, і тих, хто навчає. Вони створюють цілісну освітньо-ділову систему, що самоорганізується. Саме центральна роль Людини як суб'єкта ділової освіти підвищує евристичні можливості герменевтичного підходу до підготовки фахівців для малого підприємництва, тому що в його основі лежать механізми соціальних комунікацій людини, його взаємодії з навколишнім середовищем.

перед економікою ділової освіти безліч проблем. До основних, на погляд авторів, відносяться такі:

проблема досягнення випереджальної ділової освіти за обмежених ресурсів;

проблема матеріально-технічного і фінансового забезпечення системи ділової освіти;

проблема визначення соціально-економічних пріоритетів у сфері ділової освіти. Таким пріоритетом, як зазначають автори, є підготовка фахівців для малого підприємництва;

проблема оптимізації використання обмежених ресурсів;

проблема регіонального структурування системи ділової освіти;

проблема ефективного функціонування освітніх установ на необхідному якісному рівні;

проблема створення нових економічних механізмів управління освітніми установами і реформування всієї системи ділової освіти;

проблема якісних змін ділової освіти.

Таким чином, нові вимоги майбутньої постеконімічної формації є суттєвим чинником, що вимагає перегляду економічних відносин в освітньо-діловій сфері. Широкий спектр проблем економічної освіти має розглядатися на фоні проблем вітчизняної економіки освіти в цілому.

Процес аналізу підходів до поняття предмета економіки освіти дав можливість виявити недоліки існуючих визначень. До числа останніх відносяться: механічне перенесення економічних понять у специфічну соціальну сферу, якою є освіта; невідповідність змісту розробленої фахівцями Доктрини якості освіти в Україні, в основі якої лежить механізм відтворення соціального суспільного інтелекту; звуження предметної області дослідження прагматичних потреб сьогоднішнього дня; ігнорування категорії обміну, що визначає закони товарно-грошових відносин у ресурсному забезпеченні освітнього відтворення і якості освітнього продукту (якість освіти людини); не розробленість затратно-вартісних механізмів в умовах освіти; не уважність до фактора людського саморозвитку, що визначає принципи самоорганізації і самоврядування економіки освіти як відкритої системи, що саморозвивається. Предметом економіки ділової освіти є економічні закони як закономірності взаємозв'язку ресурсних можливостей і потреб суспільства в розширеному відтворенні інтелектуального людського потенціалу та продуктивних сил, так і виникнення й розвитку самих соціально-економічних відносин у середовищі освіти. На цій підставі економіка ділової освіти розглядається як система, що

саморозвивається, в якій діють закони інформаційного обміну. До ключових проблем економіки ділової освіти відноситься проблема якісних змін останньої. Особливо важливу роль у її вирішенні відіграє проблема якості підготовки фахівців для найбільш пріоритетної сфери – сфери малого підприємництва. Імперативи майбутнього постекономічного суспільства у визначенні предмета економіки ділової освіти є основою для дослідження конкретних імперативів якості підготовки фахівців для малого підприємництва.

Література: 1. Андрущенко В. Модернізація педагогічної освіти України в контексті Болонського процесу // Вища освіта України. — 2004. — №1. — С. 5 – 9. 2. Каленюк І. С. Освіта в економічному вимірі: потенціал та механізм розвитку. — К.: Тов. "Кадрі", 2001. — 326 с. 3. Ніколаєв В. Управління освітою і долаття перешкод // Управління освітою. — 2001. — №22. 4. Алексеева М. Б. Экономика, организация и планирование деятельности образовательных учреждений на основе многокритериального подхода / М. Б. Алексеева, В. В. Царев, Л. С. Раковщик. — СПб.: НЕСТОР, 1999. — 114 с. 5. Герасимчук В. Управління підприємством як соціально-економічною системою: функціональний підхід // Економіка України. — 2003. — №4. — С. 12 – 27. 6. Чекмарев В. В. Экономические проблемы сферы образования: Монография. — Кострома: Изд. КГПУ, 1996. — 216 с. 7. Герасимов Б. Н. Акмеологическое моделирование профессиональной деятельности менеджера // Сб. науч. тр. СПбГИЭА "Активные методы обучения в акмеологии". — СПб., 1996. — С. 24 – 38.

*Стаття надійшла до редакції
05.12.2005 р.*

УДК 331.5

**Пушкар О. І.
Балакірева С. О.**

ДИСТАНЦІЙНА ТРУДОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ НАПРЯМКІВ СТАБІЛІЗАЦІЇ СТАНУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

In the article the opportunity of using the remote labour activity as one of the main directions of stabilization the domestic labour market under contemporary conditions by means of finding in Ukraine the prerequisites as well as the necessity of implementing the remote labour activity mechanism are grounded.

Матеріал поданий в даній роботі є продовженням статті "Соціально-економічні аспекти дистанційної трудової діяльності" [1]. Як показано в попередньому дослідженні [1] світові тенденції розвитку дистанційної трудової діяльності (ДТД) та потенційний інтерес до неї свідчать про те, що основні характерні ознаки ДТД (децентралізація робочих місць; гнучка зайнятість; висококваліфікована праця; розвиток сфери послуг; використання інформаційно-комунікаційних технологій) були використані більшістю національних економік розвинутих країн та поширюється їх використання серед країн, що розвиваються, як інструмент оптимізації стану ринку праці з метою підвищення конкурентоспроможності відповідних національних економік та покращення соціальної ситуації в даних країнах.

Отже, мета даної статті полягає в обґрунтуванні заходів ліквідації структурних диспропорцій вітчизняного ринку праці за допомогою впровадження дистанційної трудової діяльності або телероботи в сучасних умовах, що характеризуються глобальною інформатизацією.

Таким чином, використовуючи результати попереднього дослідження, в роботі було вирішено наступні завдання: встановлено наявність факторів, що є передумовами та причинами впровадження телероботи на українському ринку праці, виявлено та згруповано в залежності від суб'єктів трудової діяльності переваги та фактори, що перешкоджають її впровадженню, відмічено напрямки розроблення теоретико-методологічного забезпечення процесу організації та контролю за виконанням процесу дистанційної трудової діяльності.

Проведене дослідження базується на гіпотезі, що масштабне впровадження механізму дистанційної трудової діяльності (ДТД) в Україні дасть змогу вирішити більшість проблем, які сьогодні гостро постали на українському ринку праці, тим самим сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

З метою обґрунтування висунутого припущення спробуємо оцінити наявність в Україні передумов та необхідності впровадження механізму ДТД.

На сьогодні соціально-економічні результати, отримані нашою країною за час набуття незалежності та проголошення курсу переходу до ринкових умов господарювання, не можна оцінити однозначно. З одного боку, сформована структура ВВП та середньорічні темпи приросту галузей економіки країни вказують на те, що економічне зростання України відбуваються на фоні поступового збільшення обсягів виробництва продукції промисловості та більш швидкого зростання обсягів виробництва послуг. Одночасно встановлено, що з часом у загальному об'ємі випуску товарів та послуг відбувається скорочення частки валової доданої вартості з 41,6% у 1996 році до 38,4% у 2002 році [2]. Натомість зростає частка проміжного споживання суб'єктів господарювання. Таким чином, останнім потрібна більша, порівняно з попередніми роками, кількість ресурсів для відносно більшого випуску товарів та послуг, додана вартість яких скорочується.

Про встановлення в Україні постіндустріального суспільства з принципово новою структурою економіки, де питома вага послуг невинно зростає говорити надто рано, тому що, на відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, в Україні перевага темпів розвитку сфери послуг над темпами розвитку сфери матеріального виробництва зумовлена не насиченням промислового і товарного виробництва, а його недостатнім технологічним рівнем, тобто матеріальним зносом вітчизняних технологій. Отже, прогнози спеціалістів про можливість "кризи 2005 – 2006 рр." [3], коли постане необхідність масового виведення геть випрацьованих основних фондів та збільшення капіталомісткості кожного проценту приросту ВВП нині є досить реалістичні.

Іншою дуже вразливою стороною зростаючого обсягу ВВП країни є його значна енергоємність. Цей показник українського ВВП майже в десятки разів перевищує енергоємність ВВП розвинутих країн (наприклад, якщо в Німеччині енергоємність ВВП становить 0,19 кг умовного палива на долар продукції, то в Україні – 1,91 кг) і є одним з найвищих у світі [4]. Збільшення енергоємності ВВП України є відповідною реакцією на збільшення експорту енергоємної продукції (чорні та кольорові метали та вироби з них складають 36% загального експорту), що перерозподіляє на їх користь енергетичні, сировинні та фінансові ресурси. Збільшення експорту енергоємних виробництв потребує зростання імпорту енергоносіїв, які використовуються переважно для виробництва первинної сировини та напівфабрикатів і реалізуються. Енергоносії складають більше половини усього імпорту (8 – 10 млрд. дол.). Якщо зважити на те, що частка енергоємних галузей в експорті України досягає 60% [2], то вийде, що Україна імпортує енергоносії для того, щоб експортувати сталь, прокат і труби. Енергоємна структура експорту та імпорту, на жаль, не принесе економічної користі Україні, а лише поповнюватиме її природні надра відходами від виробництва енергоємної продукції.

Недостатній технологічний рівень оснащення вітчизняних підприємств сфери матеріального виробництва та їх порівняно висока енергоємність є важливими факторами, які спричиняють поступове згортання масштабів діяльності вітчизняних підприємств, про що вже сьогодні свідчать порівняно вищі темпи розвитку галузей сфери послуг.

Позитивного відтінку економіці країни не надає й ситуація стосовно розвитку української тіньової економіки, яка в цілому наслідок світові тенденції (на жаль, негативні). За різними оцінками, у період з 1992 – 1996 рр. з України за кордон нелегально експортовано 15 – 20 млрд. дол., крім того, у населення України “на руках” перебувало ще від 4 до 10 млрд. дол. Це відбувалось тоді, коли загальна сума кредитів, які отримала наша країна, становила 9 млрд. дол. [5]. Оцінки частки неформального сектору економіки України, здійснені Світовим Банком та німецькою консультативною групою, майже співпали, та склали: 39% – у 1993 р., 48% – у 1994 р. та 51% – у 1995 р. (за СБ – 42,4%). Частка неконтрольованої грошової маси в Україні у 1999 р. становила 44,4%, або 8,6 млн. грн., для порівняння: цей показник у 1994 р. дорівнював 24,7% [6]. Згідно з розрахунками інших спеціалістів, неофіційний сектор економіки України складає більше 60%, тоді коли в розвинутих країнах ця величина становить 5 – 15% від ВВП [6].

Збільшення масштабів тіньової економіки без супроводу здійснення відповідних економічно-правових перетворень призводить до посилення еміграції підприємців та високооплачуваних спеціалістів.

Розміри трудової міграції громадян України за кордон більші за масштаби міграції до революції та міграції після революції. Втрати країни через відтік людських ресурсів можна порівняти з сукупним впливом розкуркулювання та голодомору разом взятих. За власним бажанням покидають країну та лишаються працювати за кордоном за різними оцінками від 2 до 7 млн. українців [7], тоді коли лише близько 1% емігрантів захищені законодавством країн-реципієнтів української робочої сили. Вражаючим є те, що попри принизливі умови праці за кордоном (порівняно з корінними жителями нижча заробітна плата, відсутність соціального забезпечення, нелегальні умови проживання) за кордон від'їздять активні та працездатні люди: найбільшу частину (73% емігрантів) нараховують люди (50,8% чоловіків) працездатного віку, що мають високий рівень освіти та кваліфікаційної підготовки [8].

Інтенсивний розвиток трудової міграції є лише одним з багатьох негативних наслідків ситуації, що склалася на сьогодні на ринку праці.

З першого погляду, відбулося деяке покращення загальної ситуації на ринку праці: чисельність зайнятого економічно активного населення країни збільшилася з 20 238,1 тис. чол. у 2001 році до 20 400,7 тис. чол. у 2002 році, або на 0,8% [2]. Однак, якщо зауважити, що в цей час загальна чисельність економічно активного населення збільшилася з 20 941,9 тис. чол. у 2001 році до 21 378,6 тис. чол. у 2002 році, або на 2,1%, то позитивний характер виявленої тенденції значно зменшується [2].

Відсутність достатньої чисельності споживачів робочої сили створює величезний перебік між попитом та пропозицією робочої сили. За офіційними даними у 2002 р. чисельність громадян, не зайнятих трудовою діяльністю по всіх галузях економіки України, становила 1 028,8 тис. осіб, в той час, коли потреба підприємств у працівниках складала лише 96,9 тис. осіб, тобто в середньому навантаження на одне робоче місце становило близько 11 осіб [2].

Однією з характерних рис вітчизняного ринку праці є й те, що співвідношення чисельності населення, зайнятого в галузях матеріального виробництва, та чисельності населення, зайнятого у галузях сфери послуг, становить (у 2002 р.) приблизно 49,1% та 51,9% відповідно, тоді коли у 2000 р. співвідношення цих показників складало 44,9% та 55,1% відповідно [2]. За масштабами щорічного звільнення працівників перше місце посідають такі галузі, як промисловість та сільське господарство, де у 2000 р. було звільнено 24,5% та 10,6%

зайнятих відповідно, тоді коли середня кількість звільнених з підприємств сфери послуг становить 2,25% [9].

Тенденції на ринку праці відмінні в залежності від місця проживання населення. Середній рівень зайнятості сільського населення у 2002 р. склав 55,9%, а міського – 56,4% загальної чисельності населення відповідної місцевості. Рівень зареєстрованого безробіття в сільській місцевості зріс на 0,4%, а в міській – на 0,1%. Цей показник для сільського населення, як і раніше, значно перевищував аналогічний показник для жителів міст: на кінець 2003 р. він становив 6,9% проти 2,6% працездатного населення працездатного віку відповідної місцевості [10].

Частка молоді до 28 років серед безробітних складає 25,6%, або 42,9% економічно активного населення [9]. Натомість серед чисельності зайнятих майже 8% (7,7%) становлять люди старші працездатного віку. З першого погляду ця цифра не є надто великою, але якщо вказати, що чисельність працюючих пенсіонерів (у 2002 р.) була 1 748 тис. чол., або 14,3% загальної кількості працівників, то можна сказати, що це досить вагома риса вітчизняного ринку праці. Крім того, переважна більшість пенсіонерів, що працюють, – жінки (51%). Пенсіонери за віком складають понад 70% чисельності працюючих пенсіонерів, зайнятих у готельному та ресторанному бізнесі, у водному транспорті, операціями з нерухомістю, здаванням під найом та послугами юридичним особам, освітою, охороною здоров'я та соціальною допомогою, колективними, громадськими та особистими послугами, тобто зайняті переважно у сфері послуг [2]. Головними причинами, через які пенсіонери займаються економічною діяльністю є недосконалість та незадовільний рівень пенсійного забезпечення, а відтак і порівняно низький рівень життя пенсіонерів.

Разом з питанням стосовно урегулювання трудової активності пенсіонерів за віком в Україні на сьогодні також гостро постає питання урегулювання трудової діяльності пенсіонерів по інвалідності. Чисельність українських інвалідів у 2002 р. досягла 2,7 млн. осіб, з яких працює 354,3 тис. осіб, або 13,4% їх загальної чисельності. Більшість працюючих інвалідів задіяні в галузях матеріального виробництва, – 61,2% усіх зайнятих інвалідів. У галузях сфери послуг налічуються найвищі показники зайнятості інвалідів в установах, організаціях та підприємствах системи охорони здоров'я та соціальної допомоги, освіти, державного управління та фінансової діяльності. Серед інвалідів, що працюють, 70% – інваліди 3 групи [8]. Виявлений досить низький рівень трудової активності інвалідів в Україні в більшості випадків досягається за рахунок механізму пільгового оподаткування юридичних осіб, котрі працевлаштовують інвалідів. Факторами, що стримують трудову активність, виступають недостатні умови праці (невідповідність робочих місць), відсутність мотивації до праці, слабо розвинута інфраструктура реабілітації та підвищення кваліфікації інвалідів тощо.

Професійно-кваліфікаційний склад безробітних також досить суттєвий: у 2000 р. вищу та професійно-технічну освіту мають 63,4% безробітних [9]. Переважна частина безробітних у 2002 р. (83,2%) віком від 20 до 49 років, тобто знаходиться в активній фазі працездатного віку [2].

Серед безробітних жінки складають 48%, а чоловіки решту – 52% [10]. Цей факт у деякій мірі може свідчити про відносну несуттєвість впливу фізіологічних характеристик працівників на їхній статус зайнятості.

Окрім високих якісних характеристик безробітних (фізичних та професійних), вражає їх кількісний склад, який перевищує 11% економічно активного населення, до того ж серед 88,9% офіційно зайнятого населення знаходиться 4,5% прихованих безробітних (за рахунок надання працівникам адміністративних відпусток та неповного робочого дня), тоді коли рівень безробіття в розвинутих країнах знаходиться в межах 6 – 7% [10].

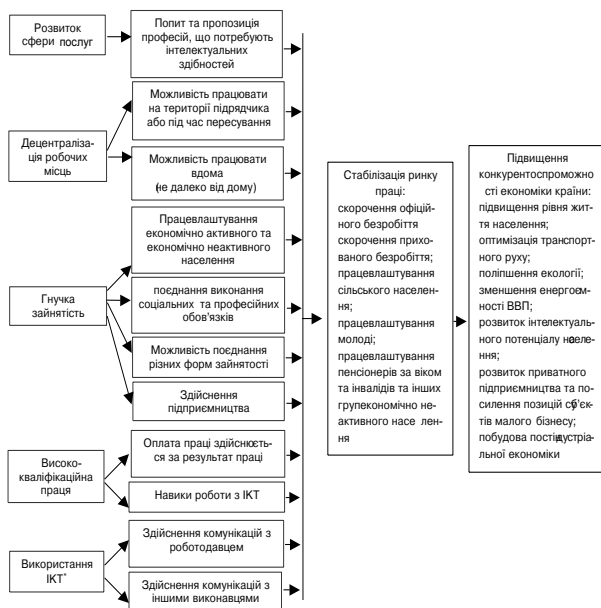
У середньому тривалість пошуку роботи безробітним складає 23 місяці. В цей час серед загальної чисельності безробіт-

них, що займалися пошуком роботи більше року, склала 63,5% осіб [10] – потенційних “тіньовиків” та емігрантів.

Здійснений аналіз свідчить про те, що сучасна ситуація на ринку праці породжена структурними диспропорціями економіки країни в цілому. В загальному вигляді структура економіки країни зумовлює характер зайнятості: відбувається поступова зміна домінуючого раніше характеру зайнятості (у сфері матеріального виробництва) в бік більшої трудової зацікавленості населення сферою послуг, що є результатом значно інтенсивнішого економічного розвитку галузей сфери послуг порівняно з галузями матеріального виробництва.

Крім того, українському ринку праці характерно: перевищення пропозиції праці над попитом на неї (більш ніж в 10 разів); зростання тривалості пошуку роботи; збільшення темпів безробіття на селі порівняно з містом; середній вік безробітних становить 20 – 49 років, а частка молоді в загальній чисельності безробітних — більше 1/4; серед чисельності працюючих майже 15% люди пенсійного віку; перевага чоловіків серед безробітних; суттєвий рівень прихованого безробіття.

Якщо згадати характерні риси та складові процеси здійснення ДТД [1], то стане очевидним наявність великої кількості взаємопов'язаних моментів, які можуть бути відображені у вигляді схеми впливу впровадження механізму телероботи на ситуацію на українському ринку праці, наведено на рис. 1.



*ІКТ-інформаційно-комунікаційні технології

Рис. 1. Вплив ДТД на стан ринку праці та національної економіки в цілому

Схема впливу ДТД на ситуацію на українському ринку праці дає змогу стверджувати про справедливості припущення висунутого раніше, тобто масштабне впровадження механізму ДТД в Україні є одним з напрямків стабілізації ситуації на вітчизняному ринку праці, який сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки в цілому.

Однак, поряд з цим слід зауважити, що для успішної реалізації механізму ДТД та отримання очікуваних результатів необхідне задоволення великої кількості умов та усунення кола перешкод впровадження ДТД.

Матеріали конкретних досліджень [1] вказують на те, що масштаби розповсюдження телероботи прямо пропорційні економічному та науково-технічному розвитку країни, чисель-

ності вітчизняних користувачів Інтернетом, та головне – досвіду прийняття країною державної ініціативи з впровадження телероботи та досконалості організаційного і нормативно-законодавчого забезпечення телетрудової діяльності. У випадку наявності та використання в країні високотехнологічних ресурсів без достатнього організаційного та нормативно-законодавчого забезпечення, телетрудова діяльність розвивається на основі ринкового механізму, але лави таких телепрацівників збільшують ряди тіньової зайнятості, що ні в якому разі не матиме позитивних наслідків для економіки країни в цілому.

Для держави як головного координатора соціально-трудових відносин суспільства основними перешкодами для впровадження телероботи є:

1. Матеріально-технічні:

недостатній рівень науково-технічного розвитку; недостатні масштаби розповсюдження високотехнологічного обладнання інформаційно-комунікативного призначення.

2. Психологічно-управлінські:

відсутність конкретного методично-організаційного, нормативно-законодавчого та фінансово-економічного механізму впровадження телероботи через відсутність відповідних державних ініціатив;

ментальність населення.

Рух на встановлення інформаційного суспільства в Україні вже розпочався на державному рівні з удосконалення відповідного законодавства. Крім того, Україна є членом проекту TELESOL, котрий має на меті поширення телероботи в бізнесі та дослідженнях між Європейським Союзом і 8-ма країнами СНД (Казахстаном, Киргизстаном, Узбекистаном, Азербайджаном, Вірменією, Грузією, Україною та Росією). В Україні вже існують: віртуальна біржа праці – “Телебіржа” (Київ), яка включає банк вакансій та резюме телепрацівників, а також загальні відомості про цю форму трудової діяльності; віртуальна біржа роботи та проектів для ІТ-спеціалістів – “Раз-работка” (Харків).

Наступним кроком має бути розробка теоретико-методологічної основи використання ДТД у вітчизняних умовах, якість якого й визначить рівень успіху ДТД як механізму урегулювання ситуації на українському ринку праці та збільшення конкурентоспроможності національної економіки.

Особливості ДТД (характерні ознаки) обумовлюють позитивні наслідки впровадження телероботи та умови, необхідні для організації виконання, котрі відрізняються для кожного з суб'єктів трудових відносин (рис. 2 і рис. 3). Таким чином, результативність ДТД залежить від наявності перерахованих умов (ліквідації перешкод) для її здійснення.

Ознаки ДТД	Необхідні умови:	Результати:
Децентралізація робочих місць	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1. Інтервентна, спрямованість характеру; 1.2. Самоменеджмент; 1.3. Відсутність стереотипу колективної праці та праці “за наказом”; Матеріально-технічні: 1.4. Площа для розміщення робочого місця	1. Скорочення витрат часу та грошей на транспортні перевезення; 2. Підвищення продуктивності праці через роботу в “домашніх” умовах; 3. Поєднання соціальних та професійних обов'язків
Гнучка зайнятість	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1. Адаптація до виниклих замовлень	1. Працевлаштування в декількох установах одночасно (у т.ч. закордонних); 2. Поєднання різних форм зайнятості (телероботи з традиційною роботою)
Розвиток сфери послуг	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1. Професійні здібності, що потребують інтелектуальної праці	1. Розвиток творчих здібностей; 2. Збереження професійних навиків
Високо-кваліфікована праця	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1. Оплата праці за результат; 1.2. Попит на висококваліфікаційну працю	1. Відповідна репутація працівника; 2. Підвищення навиків праці
Використання ІКТ	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1. Відповідний досвід користування ІКТ; Матеріально-технічні: 2.1. Забезпечення необхідними ІКТ відповідної продуктивності, надійності та рівня їх сервісу	1. Збільшення продуктивності праці; 2. Відсутність безпосереднього контакту з роботодавцем, колегами і клієнтами

Рис. 2. Умови та результати ДТД для працівника

Аналіз умов та результатів ДТД для працівників, поданих на рис. 2., показав, що основними перешкодами застосування засад ДТД для телепрацівників є питання належного рівня їх самоменеджменту і питання, що стосуються організації процесу взаємодії з роботодавцем та організації робочого місця.

Ознаки ДТД	Необхідні умови:	Результати:
Децентралізація робочого місця	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1 Відповідний механізм менеджменту ДТД. 1.2 Відсутність консерватизму серед менеджерів вищого та середнього рівня управління. 1.3 Заходи збереження корпоративної культури.	1. Скорочення витрат на утримання та оренду офісних приміщень, автостоянок, канцелярських витрат. 2. Скорочення витрат на соціальне забезпечення персоналу (транспортний проїзд, лікарняні листи).
Гнучка зайнятість	Психологічно-управлінські (професійні): 1. Ефективна кадрова політика стосовно визначення чисельності та професійних характеристик потенційних телепрацівників.	1. Скорочення витрат на відбір персоналу для тимчасових робіт. 2. Підвищення продуктивності праці. 3. Підвищення еластичності управління персоналом.
Розвиток сфери послуг	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1 Роботи, що потребують інтелектуальної праці.	1. Розвиток творчих здібностей персоналу. 2. Збереження професійних навиків.
Високо-кваліфікована праця	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1 Оплата праці за результат. 1.2 Використання високо кваліфікаційної праці.	1. Підвищення якості результатів праці. 2. Скорочення витрат на оплату праці порівняно з погодженою оплатою праці.
Використання ІКТ	Психологічно-управлінські (професійні): 1.1 Відповідний механізм управління та контролю за використанням та продуктивністю ІКТ (матеріально-технік). 2.1 Забезпечення необхідними ІКТ відповідною продуктивності, надійності та рівня їх сервісу.	1. Збільшення оперативності діяльності установи. 2. Покращення сервісу обслуговування клієнтів.

Рис. 3. Умови та результати ДТД для роботодавців

Виявлені на рис. 3 фактори забезпечення ефективності ДТД підтверджують результати впровадження телероботи для організацій-роботодавців, наведені Асоціацією Технологій менеджменту (МТА) шляхом опитування досвідчених менеджерів великих корпорацій 10 країн Європи, котрі співпрацювали з телепрацівниками, виявили, що попри всі переваги телероботи її впровадженню та подальшому розвитку в більшості випадків заважають фактори, зазначені на рис. 4 [11].

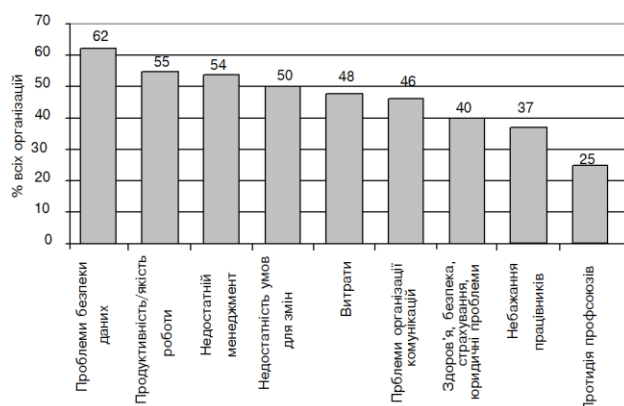


Рис. 4. Прешкоди розвитку телероботи в Європі

Таким чином, зрозуміло, що основними проблемами, з точки зору менеджерів, є проблема секретності даних, думка про низькі показники результативності праці, відсутність відповідного механізму менеджменту телероботи та думка про недостатність реальних умов для змін форми трудової діяльності, в чому не останню роль відіграє закореніла консервативність управлінського персоналу організацій. Цікаво, що протидія працівників та профсоюзів – мінімальна перешкода для впровадження телероботи.

Отже, для роботодавців найбільш значимими перешкодами впровадження телероботи є відсутність відповідного механізму управління і контролю за використанням та продуктивністю телероботи й організації робочого місця.

Якщо питання стосовно забезпечення відповідної якості робочого місця телепрацівника є індивідуальною матеріально-технічною проблемою кожного з учасників ДТД і вирішується ним у відповідності до власного фінансово-економічного становища, то вирішення питань, що стосуються теоретико-методологічного забезпечення процесу організації та контролю за виконанням процесу ДТД, знаходиться у компетенції науковців.

Серед кола таких завдань є:

затвердження та обґрунтування переліку професій на робочих місцях, які частково або повністю можливо здійснювати за допомогою ДТД;

розробка типових вимог до вакансій або відповідних робочих місць, котрі допускають дистанційне виконання трудових функцій;

визначення типових положень договірних умов між суб'єктами ДТД та визначення відповідальності за їх невиконання; опис механізму передачі робочого завдання та отримання результатів ДТД її суб'єктами, оплати результатів телепраці; створення механізмів мотивації учасників ДТД.

Перераховані питання на сьогодні не мають належних вирішень, хоча їх значення є першочерговим для успішного впровадження телероботи, що і визначає напрямки подальших розробок з розглянутої проблеми.

Література: 1. Пушкар О. І. Соціально-економічні аспекти дистанційної трудової діяльності / О. І. Пушкар, С. О. Балакірева // Економіка розвитку. — 2005. — №4 — С. 5. 2. Статистичний щорічник України за 2002 рік. — К.: Консультант, 2003. — 664 с. 3. Коломієць П. Українське економічне диво // Науковий світ. — 2004. — №8. — Серпень. — С. 22 — 25. 4. Word Development Indicators, 2003 // <http://www.ecatt.com>. 5. Іванова Н. Ю. Розвиток тіньової економіки в Україні / Н. Ю. Іванова, О. В. Буслаєва // Наукові записки. Економіка. — 2003. — Т. 6. — С. 49. 6. Руденко Н. Перспективи зайнятості в різних формах підприємництва України // Персонал. — 2003. — №12. — С. 62 — 63. 7. Беляя С. Теневая экономика и ее влияние на структурную трансформацию украинского производства // Экономика Украины. — 2001. — №8. — С. 123. 8. Старостенко А. Новейшие демографические тенденции в Украине // Экономика Украины. — 1999. — №3. — С. 112. 9. Статистичний щорічник України за 2000 рік. — К.: Техніка, 2001. — 654 с. 10. України в цифрах: 2003 рік. — К.: Консультант, 2004. — 270 с. 11. Benchmarking progress on new ways of working and new forms of business across Europe. ECATT Final Report August 2000 // <http://www.ecatt.com>.

Стаття надійшла до редакції
01.12.2005 р.

УДК 347.211

Стрижак О. О.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

In the article the model of organizing the estimation of intellectual property objects on the basis of SADT methodology is offered. The approach to the improvement of the process of intellectual property management is worked out.

У більшості країн світу інформація поступово охоплює всі сфери життя спільноти, викликаючи в них глибокі якісні зміни. Формується нова інфраструктура суспільного розвитку. Частка інформаційного сектору в розвинених державах уже перевищує частку матеріального виробництва. Всі ці процеси характеризують принципово новий стан розвитку цивілізації. Виникає інформаційне суспільство, основу якого складає виробництво наукових знань й інформації. Як наслідок цих змін відбувається процес декапіталізації традиційної економіки. Свідченням цього є значне збільшення вартості інтелектуальних активів у порівнянні з фізичними переважно у всіх провідних компаніях. Власність на інтелектуальні активи надає їм можливість одержувати інтелектуальну ренту та забезпечує високі конкурентні позиції на міжнародних ринках. Таким чином, розвиток знаніємності виробництва обумовлює необхід-

ність зміни філософії управління підприємствами, її спрямування на створення й реалізацію об'єктів інтелектуальної власності.

Згідно з п. viii Конвенції, що засновує Всесвітню організацію інтелектуальної власності (ВОІВ), прийнятої в Стокгольмі 14 липня 1967 р., "інтелектуальна власність" включає права, що відносяться до літературних, художніх і наукових творів; виконавської діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач; винаходів у всіх сферах людської діяльності; наукових відкриттів; промислових зразків; товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань і комерційних позначень; захисту від недобросовісної конкуренції; всі інші права, які відносяться до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах [1].

Цей перелік не є вичерпним. Він може бути доповнений національним законодавством.

26 червня 2000 р. Консультативним комітетом з питань політики ВОІВ була прийнята Всесвітня декларація з інтелектуальної власності, в якій термін "інтелектуальна власність" означає будь-яку власність, визнану за спільною згодою як інтелектуальну за характером й такою, що заслуговує охорони, включаючи, але не обмежуючись науковими і технічними винаходами, літературними чи художніми творами, товарними знаками й позначками ділових підприємств, промисловими зразками та географічними зазначеннями.

Згідно з Законом України "Про власність" об'єктами права інтелектуальної власності є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт та інші результати інтелектуальної праці [2, ст. 41].

До об'єктів права інтелектуальної власності, визначених у Цивільному кодексі [3, ст. 420], зокрема, належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці.

Отже, чинним міжнародним і вітчизняним законодавством визначено докладний перелік об'єктів інтелектуальної власності. Окрім цього, прийняття Україною низки законів і постанов у сфері інтелектуальної власності забезпечило створення нормативно-правової бази із захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), сприяло становленню ринку інтелектуальної власності. Однак, незважаючи на ці позитивні зміни, більшість вітчизняних підприємств зіштовхуються із значними труднощами при проведенні оцінки інтелектуальної власності: по-перше, це відмінність об'єктів інтелектуальної власності як об'єктів бухгалтерського обліку від звичних для бухгалтерів матеріальних активів, яка обумовлена їхньою нематеріальністю та іншими особливостями (рис. 1); по-друге, це недостатня пропрацьованість методичної та нормативної бази з питань оцінки інтелектуальної власності.



Рис. 1. Особливості об'єктів інтелектуальної власності

Нематеріальність — відсутність матеріально-речовинної форми результатів інтелектуальної діяльності, завдяки чому ці об'єкти можуть одночасно використовуватися декількома суб'єктами господарювання шляхом передачі прав на їх використання.

Унікальність — неможливість повторного відтворення продуктів інтелектуальної діяльності, до того ж таке відтворення часто не має сенсу.

Корисність — сукупність характеристик об'єкта, що визначають його придатність до використання. ОІВ не має вартості, якщо не має корисності.

Значна чутливість до фактора часу характеризується тим, що ОІВ схильні переважно до морального зносу, ніж до фізичного.

Новизна — невідомість у певній галузі застосування до дати подання заявки на здобуття охоронних документів або до дати першого використання ОІВ.

Оригінальність — сукупність відмінностей, що надають нові властивості ОІВ.

Необхідність правової охорони обумовлена специфікою ОІВ, яка виражається в можливості легкого відтворення й копіювання окремих об'єктів.

Обмеженість термінів використання. Правові документи, що підтверджують правову охорону ОІВ, — патенти, свідоцтва і ліцензії — мають законодавчо обмежений термін використання, який, однак, у ряді випадків може бути продовжений.

Перелічені особливості об'єктів інтелектуальної власності, а також різноманітність умов їх використання у практичній діяльності підприємств потребують удосконалення системи оцінки інтелектуальної власності на вітчизняних підприємствах.

У загальному розумінні **оцінка інтелектуальної власності** — це процес визначення вартості обсягу прав на конкретні результати інтелектуальної діяльності, виражених як об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ), за встановленою процедурою на певну дату.

Об'єктом оцінки інтелектуальної власності є права на ОІВ, причому ці права мають як територіальний, так і часовий характер і повинні бути дійсними на момент оцінки, тобто власник прав може їх реалізовувати, не порушуючи права третіх осіб.

Предметом оцінки є цінність об'єкта оцінки, виражена в грошовому (вартість, ціна) чи відносному вигляді (прибутковість, окупність тощо).

Проблемам оцінки інтелектуальної власності присвячено багато досліджень російських та українських вчених. Так, С. А. Смирновим [4] запропоновано використання системного підходу до оцінки ОІВ зі спробою упорядкування вартісних показників інтелектуальної власності, однак такий підхід характеризується складністю практичного застосування. У навчальному посібнику Н. Ю. Пузині [5] визначено методологічні основи оцінки ОІВ з докладним аналізом існуючих підходів до оцінки, але не порушені питання організації процесу оцінки. А. Н. Козиревим [6] викладено теоретичні засади оцінки інтелектуальної власності в рамках теорії прав власності та економіки права, розроблено економіко-математичну модель оцінки, яка передбачає значну кількість спрощуючих припущень і наявність великої кількості показників для розрахунків, проте застосування цієї моделі практично неможливе на практиці діяльності підприємств у зв'язку із значною складністю розрахунків та необхідністю великої інформаційної бази. У статтях [7 – 11] проаналізовано сучасні методичні підходи до оцінки вартості ОІВ, визначено переваги та недоліки кожного з них, але в цих публікаціях відсутні пропозиції щодо розробки механізму проведення оцінки на підприємстві. Спробу розробки єдиного стандарту оцінки ОІВ, який може бути використаний професійними оцінювачами, зроблено в роботі [10], але він не відтворює наявного стану оцінки ОІВ на підприємстві.

Таким чином, аналіз останніх публікацій з даної тематики свідчить про відсутність інтегрованого підходу до організації процесу оцінки ОІВ. Опрацювання такого методичного підходу має особливо важливе значення для комерціалізації ОІВ та відповідного одержання прибутку вітчизняними підприємствами в умовах господарювання, що постійно оновлюються.

У зв'язку з цим метою статті є розробка методичного підходу до організації оцінки об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням специфіки діяльності вітчизняних підприємств, спрямованого на розвиток системи управління інтелектуальними активами.

Досягнення цієї мети передбачає вирішення таких завдань: обґрунтування основних етапів оцінки ОІВ, порівняльний аналіз цілей оцінки ОІВ, розгляд особливостей укладання договору на проведення оцінки, аналіз видів вартості об'єктів інтелектуальної власності, визначення умов застосування методичних підходів до оцінки ОІВ, розробка методичного підходу до організації оцінки ОІВ на основі методології SADT.

У зв'язку з тим, що система оцінки ОІВ становить сукупність пов'язаних між собою процесів або функцій, то для її організації автором статті пропонується використовувати модель-стандарт IDEF0 методології структурного аналізу і проектування SADT (Structured Analysis and Design Technique).

У рамках цього підходу розроблено бізнес-модель організації оцінки ОІВ із поглибленою структуризацією бізнес-процесів на основі застосування методів функціонального моделювання IDEF0 (рис. 2).

Запропонована бізнес-модель організації оцінки ОІВ становить сукупність п'яти ключових процесів, а оцінка ОІВ проводиться у певній послідовності, яка представлена у вигляді окремих блоків (бізнес-процесів) із стрілками, що відображають вхід, вихід, управління й механізм виконання бізнес-процесів.

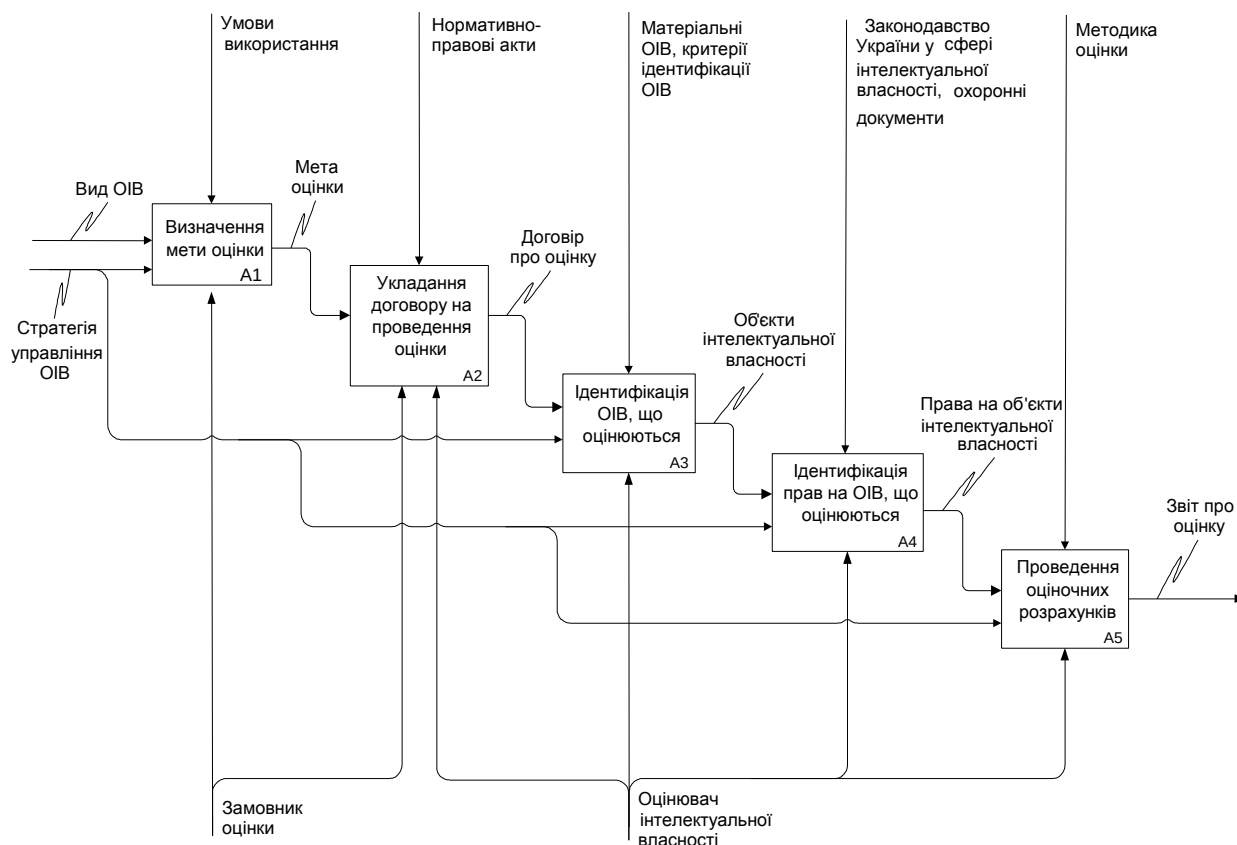


Рис. 2. Бізнес-модель організації оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Опис блоків A1 – A5 функціональної моделі організації оцінки інтелектуальної власності, наведеної на рис. 2, подано нижче.

A1. Визначення мети оцінки.

Оцінка ОІВ проводиться у випадках (таблиця), встановлених законодавством України [12, ст. 7], міжнародними угодами, на підставі договору, а також на вимогу однієї зі сторін угоди та за згодою сторін.

Таблиця

Випадки проведення оцінки ОІВ

Оцінка ОІВ	
обов'язкова у випадку	необов'язкова, але проводиться у випадку
1	2
1) створення підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що є в комунальній власності	1) включення прав на ОІВ у нематеріальні активи для постановки їх на бухгалтерський облік, а також переоцінки нематеріальних активів

Закінчення таблиці

1	2
2) реорганізації, банкрутства, ліквідації державних, комунальних підприємств та підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального майна)	2) включення ОІВ у статутний капітал суб'єктів господарювання і визначення майнових часток (паїв) засновників, що приходяться на ОІВ, а також купівлі-продажу цих часток
3) виділення або визначення частки майна у спільному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна)	3) купівлі-продажу оцінюваної інтелектуальної власності чи підприємства в цілому за згодою сторін, на аукціоні чи за конкурсом
4) визначення вартості внесків учасників та засновників господарського товариства, якщо до зазначеного товариства вноситься майно господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника зі складу такого товариства	4) купівлі-продажу акцій підприємства на ринку цінних паперів
5) приватизації та іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що є в комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду	5) реорганізації (злиття, поділу, поглинання тощо) і ліквідації підприємства, що проведеної як за рішенням власників підприємства, так і за рішенням суду при банкрутстві підприємства
6) оподаткування майна	6) передачі всього підприємства в оренду
7) визначення збитків або розміру відшкодування	7) здійснення інвестиційного проекту розвитку підприємства
8) в інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів	8) одержання банківського кредиту під заставу всього майна підприємства (іпотека) чи під заставу виключних прав власника інтелектуальної власності
	9) визначення економічного ефекту (прибутку, доходу) від використання ОІВ у власному виробництві
	10) відчуження активу державою
	11) страхування ОІВ
	12) укладання ліцензійного договору
	13) визначення розміру авторської винагороди
	14) дарування і спадкування прав на об'єкти інтелектуальної власності

У залежності від мети оцінки визначаються стандарти вартості та обирається методичний підхід до оцінки ОІВ.

A2. Укладання договору на проведення оцінки.

Оцінка ОІВ проводиться на підставі письмового договору між оцінювачем (оцінювальною фірмою) і замовником або за рішенням суду. Договір на проведення оцінки майна укладається в письмовій формі та може бути двостороннім або багатостороннім.

З урахуванням нормативно-правових положень, визначених у роботі [12, ст. 11], істотними умовами договору на проведення оцінки ОІВ є:

- 1) зазначення виду ОІВ, що підлягає оцінці;
- 2) мета проведення оцінки;
- 3) вид вартості ОІВ, що підлягає визначенню;
- 4) дата оцінки;
- 5) строк виконання робіт з оцінки;
- 6) розмір і порядок оплати робіт;
- 7) права та обов'язки сторін договору;
- 8) умови забезпечення конфіденційності результатів оцінки, інформації, використаної під час її виконання;
- 9) відповідальність сторін за невиконання або неналежне виконання умов договору;

10) порядок вирішення спорів, які можуть виникнути під час проведення оцінки ОІВ та прийняття замовником її результатів.

Законодавством або за згодою сторін договору в ньому можуть бути передбачені інші істотні умови.

A3. Ідентифікація ОІВ, що оцінюються.

На цьому етапі здійснюється перевірка факту наявності ОІВ, а також факту їх використання. Як матеріальні носії ОІВ можуть бути представлені письмовий і (чи) образотворчий опис, креслення, схеми, зразки продукції, дискети, вінчестери ЕОМ, аудіо- і відеокасети, CD-ROM та інші носії ОІВ.

A4. Ідентифікація прав на ОІВ, що оцінюються.

Ідентифікація прав на ОІВ передбачає перевірку наявності документів, що підтверджують правомірне володіння майновими правами. Право інтелектуальної власності, підтвержене охоронним документом, виданим відповідною установою, надає його власнику виключне право протягом встановленого законом терміну використовувати захищений об'єкт промислової власності або авторського права. До охоронних документів належать: патенти (деклараційні патенти); авторські свідоцтва; ліцензійні договори та угоди; договори уступки прав; установчі договори про передачу майнових прав у статутні капітали підприємств; договори замовлення (фінансування) на створення ОІВ; контракти чи авторські договори між підприємством і розробниками ОІВ; акти прийому-передачі при безоплатній передачі прав на ОІВ; рішення органів державної влади, прийняті за ОІВ при реорганізаціях, банкрутстві, приватизації підприємств; акти передачі в експлуатацію і постановки на облік нематеріальних активів на підприємствах. Експертиза цих документів проводиться за територією й термінами дії.

A5. Проведення оціночних розрахунків.

Проведення оціночних розрахунків включає:

1) вибір методів оцінки на основі типу вартості, що визначається;

2) збір і аналіз інформації, необхідної для оцінки об'єкта;

3) розрахунок вартості за обраною методикою;

4) підготовку звіту про оцінку.

Різноманіття ситуацій, у яких виникає потреба в оцінці інтелектуальної власності, припускає деяку кількість видів вартості, що відповідають конкретним умовам використання власності, яка оцінюється (рис. 3).

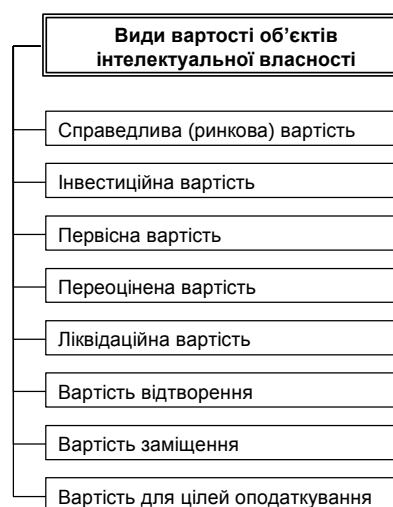


Рис. 3. Види вартості об'єктів інтелектуальної власності

Справедлива (ринкова) вартість – найбільш ймовірна ціна, за яку інтелектуальна власність може бути продана в результаті комерційної угоди на відкритому конкурентному ринку за умов, що сторони угоди діють розумно, маючи всю необхідну інформацію, а на розмірі ціни угоди не відбиваються якінебудь надзвичайні обставини.

Інвестиційна вартість – вартість інтелектуальної власності, обумовлена, виходячи з її прибутковості для конкретної особи при заданих інвестиційних цілях. Це вартість власності для конкретного інвестора чи групи інвесторів, що мають певні цілі і критерії інвестування (уявлення про віддачу запланованих капітальних вкладень). Вона виражається сумою споживчих вигод, що одержує від таких активів їх власник.

Первісна вартість – історична (фактична) собівартість OIB у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) OIB.

Переоцінена вартість – вартість OIB після їх переоцінки.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) OIB після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за винятком витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Вартість відтворення – поточна вартість витрат на створення (придбання) в сучасних умовах нового об'єкта інтелектуальної власності, який є ідентичним об'єкту оцінки.

Вартість заміщення – поточна вартість витрат на придбання об'єкта, що подібний за функціональним призначенням тому, який оцінюється, і може бути йому задовільною заміною.

Вартість для цілей оподаткування – вартість прав на OIB, яка необхідна для обчислення податкової бази і розраховується відповідно до положень нормативно-правових актів.

Окрім цих видів вартості, існують страхова, спеціальна амортизаційна та інші, однак вони використовуються не так часто.

Як інформаційна база для проведення оцінки OIB використовуються такі вихідні дані (рис. 4).



Рис. 4. Інформаційна база оцінки OIB

На основі зібраної інформації відповідно до цілей оцінки вибирається метод (методи) оцінки в рамках кожного з підходів до оцінки і здійснюються необхідні розрахунки. Для проведення оцінки використовуються такі методичні підходи: витратний, порівняльний, дохідний.

Витратний підхід полягає в розрахунку витрат, необхідних для відновлення чи заміщення об'єкта оцінки з урахуванням його зносу. Ступінь зносу установлюють на основі терміну корисного використання нового об'єкта, який є аналогічним об'єкту оцінки, і терміну корисного використання, що залишився, наявного об'єкта оцінки.

При використанні витратного підходу визначаються всі фактичні витрати на створення, придбання і введення в дію OIB, які корегуються з урахуванням інфляції, а також розмір нарахованої амортизації OIB; вартість OIB розраховується як різниця між скорегованим розміром витрат і нарахованою амортизацією.

На основі витратного підходу визначають вартість відтворення, яка може суттєво відрізнятися від ринкової, тому що між витратами на створення і корисністю OIB немає прямого зв'язку.

Використовується цей підхід для оцінки OIB, які не дають прибутку на теперішній час (наприклад, наукові дослідження та розробки, дослідні випробування OIB до їх промислового впровадження), а також у тих випадках, коли об'єкти, що оцінюються, не мають аналогів (оборонні програми, програми безпеки, об'єкти для космічних програм тощо).

Порівняльний підхід – сукупність методів оцінки вартості прав на OIB, заснованих на порівнянні об'єктів оцінки з аналогічними об'єктами, у відношенні яких є інформація про ціни угод з ними.

Цей підхід базується на принципі заміщення, відповідно до якого раціональний інвестор не заплатить за даний об'єкт більше, ніж коштує доступний для придбання аналогічний об'єкт, з такою ж корисністю, що й у даного об'єкта.

При використанні порівняльного підходу збирається інформація про угоди, які відбулися за OIB подібного призначення і корисності; визначаються відмітні особливості таких об'єктів та їх вплив на ціни угод; вартість оцінюваних OIB корегується на основі якісних розбіжностей між оцінюваними активами та їхніми аналогами.

Слід зазначити, що цей підхід може використовуватися лише за наявності в покупця можливості вибору потрібних йому активів із наявної кількості подібних до них. Таким чином, порівняльний підхід застосовується за умови існування ефективного функціонуючого ринку, на якому здійснюється купівля-продаж цих активів.

Порівняльний підхід має обмежене застосування внаслідок унікальності та специфіки OIB, різноманіття умов комерційних справ і конфіденційності даних про них, а також через неможливість пошуку повного аналога оцінюваної інтелектуальної власності. На практиці застосування цього підходу обмежується продажем прав на видання високопрофесійних творів літератури, мистецтва, на виготовлення і комерційну реалізацію високоякісної аудіо- та відеопродукції, при тиражуванні і реалізації програмних продуктів.

Дохідний підхід заснований на розрахунку економічних вигод, очікуваних від використання оцінюваних OIB. Цей підхід базується на принципі очікування. Даний принцип означає, що типовий інвестор чи покупець придбає об'єкт власності в очікуванні одержання майбутніх доходів або вигод, тобто вартість об'єкта може бути визначена як його здатність приносити дохід у майбутньому.

Цей підхід полягає у визначенні розміру прибутку, який асоціюється з оцінюваними активами, коефіцієнта капіталізації і ставок дисконту.

При використанні дохідного підходу виявляються джерела та розміри чистого доходу, принесеного OIB, і розмір амортизації OIB; визначається ставка капіталізації чистого доходу чи ставка дисконтування; на основі цих даних розраховується вартість OIB.

Використовується дохідний підхід для розрахунку залишкової вартості OIB як експрес-метод, а також для оцінки OIB, термін яких практично не обмежений (наприклад, гудвіл, торгові марки).

Результати розрахунків, отримані в рамках кожного з підходів до оцінки, узагальнюються і визначається підсумкова величина вартості об'єкта оцінки. За підсумками оцінки складається звіт, у якому повинні бути зазначені:

- 1) дата складання і порядковий номер звіту;
- 2) підстави для проведення оцінки оцінювачем;
- 3) дані про професійну кваліфікацію оцінювача;
- 4) опис OIB, який повинен чітко ідентифікувати об'єкт оцінки: ідентифікація прав на OIB, виявлення правової охорони, дані про терміни, регіони й області дії прав;
- 5) стандарти оцінки для визначення відповідного виду вартості OIB, що оцінюється;
- 6) аналіз зібраної інформації (з указівкою джерела одержання), необхідної для оцінки об'єкта, відповідно до обраного підходу;

7) розрахунок вартості ОІВ за методами в рамках методичного підходу до оцінки;

8) узгодження розрахунків, отриманих різними методами, і визначення величини остаточної вартості об'єкта, що оцінюється;

9) виклад і обґрунтування спеціальних допущень та відступів від стандарту.

Звіт може містити й інші відомості, які є, на думку оцінювача, важливими. При цьому звіт не повинен допускати неоднозначного тлумачення чи вводити в оману.

Наукова новизна проведеного дослідження полягає в тому, що запропонована модель організації оцінки ОІВ із застосуванням структурного аналізу й проектування дозволяє деталізувати етапи процесу оцінки ОІВ на підприємствах. Систематизація функцій у IDEF0 моделюванні організації оцінки ОІВ є основою для розробки й розвитку механізму ефективного використання інтелектуальної власності.

Практичне значення одержаних наукових результатів полягає в тому, що розроблена модель може використовуватися як методична основа для аналізу якості процесу створення об'єктів інтелектуальної власності суб'єктами господарювання.

Таким чином, застосування структурного підходу SADT до організації оцінки об'єктів інтелектуальної власності надасть можливість українським підприємствам удосконалити процес управління інтелектуальною власністю, спрямувати його на комерціалізацію результатів інтелектуальної діяльності. Така комерціалізація ОІВ дозволить вирішити проблему фінансового забезпечення розробки новітніх технологій, створення й впровадження яких є необхідною умовою здобуття конкурентних переваг у глобальній економіці.

Перспективи подальших наукових досліджень у цьому напрямку полягають у визначенні напрямків підвищення науково-технічного потенціалу підприємств, спрямування його на технічне й технологічне оновлення виробництва.

Література: 1. Конвенція про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Підписана в Стокгольмі 14 липня 1967 р. і змінена 2 жовтня 1979 р. // Інтелектуальна власність. – 1998. – №1. – С. 51 – 62. 2. Закон України "Про власність" від 07.02.1991 р. №697-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №20. – Ст. 249. 3. Цивільний кодекс України на 01.01.2004 р.: Офіційне видання. – К.: Парламентське видавництво, 2004. – 352 с. 4. Оценка интеллектуальной собственности: Учеб. пособие / Под ред. С. А. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 352 с. 5. Пузыня Н. Ю. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с. 6. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное бюро-М, 1997. – 292 с. 7. Зинов В. Сравнение различных методов оценки стоимости интеллектуальной собственности / В. Зинов, С. Шамшин // Інтелектуальна власність. – 2002. – №4. – С. 15 – 39. 8. Крайнев П. П. Сучасні підходи до оцінки вартості суб'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів // Проблеми науки. – 2001. – №10. – С. 34 – 39. 9. Леонтьев Б. Російський досвід оцінки об'єктів інтелектуальної власності // Інтелектуальна власність. – 1999. – №2. – С. 24 – 28. 10. Оцінка об'єктів інтелектуальної власності: Внутрішній стандарт підприємства АПП "Веполь" // Інтелектуальна власність. – 2000. – №1. – С. 37 – 45. 11. Топузян Г. Р. Об оценке интеллектуальной собственности // Финансовые и бухгалтерские консультации. – 2003. – №6 (91). – С. 3 – 11. 12. Закон України "Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні" від 12.07.2001 р. №2658-ІІІ // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №47. – Ст. 251.

УДК 338.516(075)

Толста О. О.

ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ПРОГРАМНИХ ПРОДУКТІВ

In the article the price formation problems on the software market are considered. The main factors affecting on the software price formation are singled out. The price formation methods with taking into account their opportunity to be used for software price formation and specific character of the software development are classified.

Високі темпи розвитку ринку програмних продуктів (ПП) та важливість ціни як одного з чинників конкурентоспроможності ПП обумовлює актуальність вдосконалення методик ціноутворення на програмні продукти.

Ціноутворення на ринку ПП стикається з наступними проблемами: в більшості випадків ціна ПП визначається не на основі науково обґрунтованих методик, а на основі суб'єктивної оцінки; як правило, відсутня інформація про кон'юнктуру ринку та тенденції його розвитку; не враховується вплив решти елементів маркетингу (так звані "п'ять Р"); не враховуються якості ПЗ та економічний ефект від його використання в споживача.

Питаннями ціноутворення на ринку ПП займаються багато авторів, таких, як І. С. Аглицький [1], Т. В. Макарова [2], А. О. Длигач [3], В. М. Тарасевич [4], однак у публікаціях недостатню увагу приділено ціноутворюючим чинникам, урахуванню специфіки ПП та аналізу їх взаємозв'язку з потребами споживачів.

До головних проблем у сфері ціноутворення ПП можна віднести такі:

вибір методу визначення ціни, який враховував би потреби потенційних користувачів та відповів цілям і стратегії підприємства;

відсутність методик визначення рівня ціни ПП адекватного сьогодишнім ринковим умовам.

Проблема визначення ціни на ПП у літературних джерелах досліджена не комплексно, потребує подальшого дослідження визначення системи факторів, що впливають на процес ціноутворення на ПП, характер впливу факторів та вибір найбільш придатного методу встановлення ціни на ПП.

Наявність перелічених вище проблем обумовила наступні завдання дослідження: потрібно розглянути, проаналізувати та систематизувати фактори й існуючі підходи до ціноутворення ПП, визначити найбільш придатні підходи для урахування специфіки ПП з метою поліпшення процесу прийняття рішень підприємств-розробників ПП при визначенні ціни.

Вітчизняними розробниками найчастіше використовуються наступні методи встановлення цін: метод "витрати плюс прибуток"; методи, орієнтовані на попит сегмента ринку, який можна задовольнити; метод встановлення ціни на основі цін конкурентів, подібним за функціональним призначенням та складністю.

Метод "витрати плюс прибуток" найпростіший у використанні, але найменш точний через неврахування при розрахунку ціни таких факторів, як попит та конкуренція.

Методи, орієнтовані на попит сегмента ринку, дозволяють враховувати рівень платоспроможного попиту та інтереси споживача. Проте, до недоліків його можна віднести те, що в більшості випадків не враховуються економічний ефект від використання продукту, що призводить до встановлення ціни, нижчої за оптимальну, та втрати частини прибутку підприємством-розробником. Також не враховуються показники якості ПП, що може призвести до встановлення ціни, вищої за опти-

мальну, та неповного задоволення потреб користувачів і негативних наслідків у вигляді погіршення репутації фірми-розробника та ін.

Встановлення ціни на основі конкуренції дозволяє врахувати рівень конкурентоспроможності ПП, рівень якості та економічного ефекту від використання ПП, корисність продукту та потреби споживача. До недоліків застосування цього методу на даному етапі розвитку ринкових відносин в Україні можна віднести відсутність науково обґрунтованих методик визначення економічної ефективності від використання ПП.

Процес розрахунку ціни ПП складається з певної послідовності етапів. Декомпозиція проблеми визначення ціни ПП наведена на рисунку. Послідовність етапів базується на припущенні В. М. Тарасевич, що "ціна визначає витрати, а не навпаки" [4, с.13], що особливо важливо при встановленні ціни на типовому прикладі ринку покупця – ринку ПП.

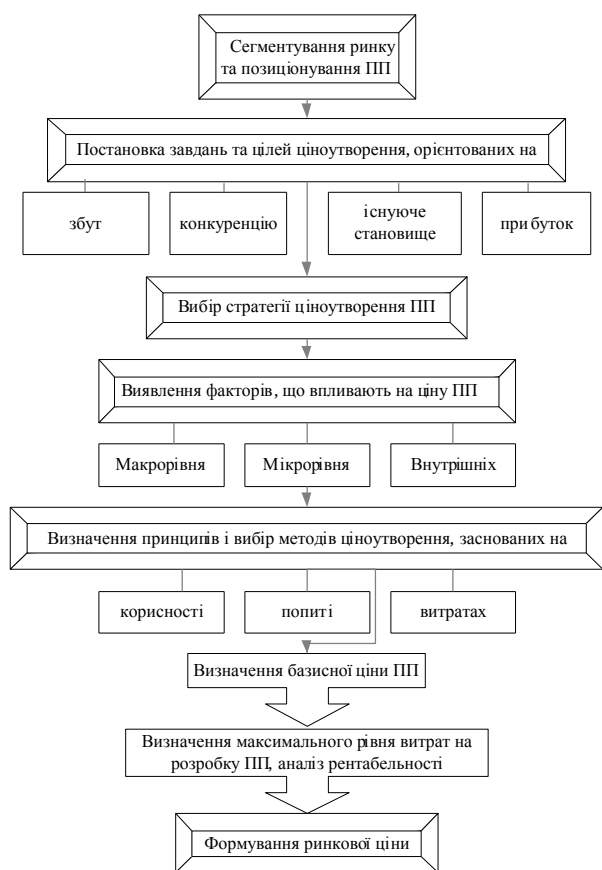


Рис. Декомпозиція проблеми визначення ціни ПП при його розробці

Процес встановлення ціни на будь-який товар на початкових етапах потребує проведення маркетингових досліджень. Значуще місце при цьому посідає сегментування та визначення цільового ринку. Сегментування дозволяє вибрати серед існуючих товарів аналоги та послужити базою для визначення цілей ціноутворення.

Цілі ціноутворення на будь-якому підприємстві обумовлюють вибір методу ціноутворення. Як зазначає Е. В. Рогатеньок [5, с. 12], цілі підприємства, засновані на прибутку, реалізуються (в основному) за допомогою використання витратних методів ціноутворення; цілі, засновані на збуті – за допомогою ринкових (орієнтованих на попит) методів; а цілі, засновані на існуючому становищі, – за допомогою ціннісних (заснованих на корисності) методів.

Виявлення факторів, що впливають на ціну ПП, характеру їх впливу, ієрархічної взаємозалежності між ними, а та-

кож різновидів чинників є серйозною недостатньо розробленою проблемою. Спираючись на розроблену Ф. Котлером [6, с. 103] систему факторів, що впливають на функціонування підприємства та ціноутворення, опитування працівників фірм-розробників ПП та узагальнення літературних джерел у сфері ціноутворення на ПП, може бути сформований набір основних факторів, що впливають на визначення рівня ціни ПП (табл. 1).

Таблиця 1

Основні фактори, що впливають на ціноутворення ПЗ

Рівень фактора	Група фактора	Фактор впливу
1. Макрорівень	Державне законодавство	система оподаткування; законодавство (антимонопольне, про рекламу, про правовий захист інтелектуальної власності); митна політика
	Стан економіки держави	інфляція; курси валют; темпи розвитку
2. Мікрорівень	Динаміка ринкової кон'юнктури	характер та гострота конкуренції; ємність ринку; характеристика сегментів ринку: канали збуту (прямі, непрямі, альтернативні доходи у процесі реалізації); географія збуту (наявність філій та партнерів)
	Поведінка покупців	мотивації покупців щодо придбання ПП; еластичність попиту по ціні; фінансові можливості покупців
3. Внутрішні фактори	Особливості розробки ПП	витрати на розробку; потенційні виробничі можливості; фінансовий стан розробника; репутація виробника; сервіс; модель функціонування фірми; стратегія цінової політики
	Особливості ПП	техніко-економічні показники; ступінь новизни ПП
Інші фактори		умови укладання договорів; сприйняття ціни покупцем; орієнтована ціна оцінка якості ПП покупцем; ризик, що відчуває покупець
		взаємовідносини покупця та продавця; інші психологічні аспекти

Нестабільність макросередовища функціонування підприємства-розробника ПП, функціонування в умовах невизначеності може обумовлювати вибір методу ціноутворення, заснованого на порівнянні своїх цін з цінами конкурентів для встановлення рівня ціни, що відповідає ринковим умовам.

Наявність даних про кон'юнктуру ринку, характеристики сегментів обумовлює вибір методів ціноутворення, заснованих на попиті.

Особливості розробки ПП, наприклад витрати на розробку, можуть обумовити вибір витратного методу ціноутворення для ПП, створюваного на замовлення, коли споживач висуває конкретні вимоги до ПП.

Особливості ПП, наприклад ступінь новизни, обумовлюють вибір методу ціноутворення, заснованому на визначенні економічного ефекту від впровадження ПП у користувача через відсутність аналогів для нового ПП, з якими можна було порівняти його якісні характеристики.

Психологічні аспекти, такі, як сприйняття ціни покупцем, взаємовідносини покупця та продавця, можуть впливати на рівень та інтенсивність знижок, що надаються користувачу.

Специфіку ціноутворення на ПП обумовлюють певні відмінності його характеристик від решти товарів, що обертаються на ринку. До них можна віднести такі: відсутнє повне відчуження ПП від розробника після розробки; одне й теж ПП може бути застосоване багато разів різними користувачами; граничні витрати на виробництво додаткової одиниці ПП набагато менші, ніж на розробку проекту; ПП не потребує відтворення та не витрачається та ін.

На вибір методу ціноутворення ПП, як було зазначено раніше, впливають не тільки фактори ціноутворення, а й цілі та завдання підприємства. Цілі будь-якого підприємства, при всій їх різноманітності, можна звести до трьох напрямків: врахувати вплив конкуренції та ринкового попиту, добитися оптимального співвідношення "ціна/корисність", реалізувати прагнення до відшкодування витрат [5, с. 11]. Все це обумовило поділ методів ціноутворення ПП на три основні групи – методи, засновані на: корисності, попиту та витратах. Взаємозв'язок цілей підприємства та вибору методу ціноутворення з урахуванням можливості його застосування до процесу ціноутворення на ПП наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Взаємозв'язок цілей підприємства-розробника ПП та методів ціноутворення на програмне забезпечення

Метод ціноутворення, заснований на	Цілі підприємства-розробника, орієнтовані на	Можливість застосування для ціноутворення ПП
1	2	3
1. Корисності	збільшення обсягів продажу та частки ринку; максимізацію та оптимізацію прибутку; збереження частки ринку; віддачу від інвестицій;	Можливе застосування на всіх етапах життєвого циклу ПП, найбільш придатні методи для ринку ПП – ринку покупця. Дозволяє враховувати споживчі переваги
1.1. Одержуваного споживачем ефекту (економічних переваг)	збільшення обсягів продажу та частки ринку; максимізацію прибутку; максимізацію збуту збільшення обсягів продажу	Для визначення верхньої межі ціни ПП. Складність кількісної оцінки й виділення частини ефекту від використання ПП у загальній сумі ефектів діяльності підприємства. Метод дозволяє врахувати конкурентоспроможність ПП
1.2. На основі визначення показників якості		Для визначення верхньої межі ціни ПП. Складність кількісної оцінки якості. Враховує конкурентоспроможність
1.3. Цінах конкурентів (за таварами-аналогами)		Може бути застосований для однорідних товарів (для ПП, що має аналоги за функціональністю та складністю)
1.4. Метод запечатаного конверту (тендерний)		Для визначення ціни ПП, що розробляється за контрактом (для конкретного замовника)
2. Попиті		Складність прогнозування та побудови кривої попиту. Виникає потреба в оцінці еластичності попиту, дослідження ринкової політики конкурентів. Можливе застосування на етапі зрілості життєвого циклу ПП
2.1. Експертні методи		Суб'єктивність думок експертів

1	2	3
2.2. На основі виявлення намірів споживачів щодо готовності до придбання		Дозволяє враховувати споживчі потреби, прогнозувати рівень збуту, коригувати рівень витрат відповідно до споживчих переваг. Потребує наявності служби маркетингу на підприємстві та можливості виділення додаткових витрат на проведення досліджень
3. Витратах	компенсацію витрат; одержання середньої норми прибутку, швидке одержання наявних грошей; збереження "вигідного" клієнта	Простота застосування та доступність розрахункової інформації. Не враховуються якість ПП, конкурентне становище, фактори попиту та споживчі властивості. Ціна ПП не залежить напряму від витрат. В основному враховуються поточні витрати (не очікувані). Найбільш придатний до застосування для ПП, розроблюваного за контрактом, може бути використаний для визначення нижньої границі ціни ПП масового призначення

Після вибору методу ціноутворення підприємство визначає основну (базисну) ціну ПП, яка дає можливість визначити напрямки тактичних цінових дій з коригування основної та формування ринкової ціни ПП. До найбільш важливих завдань цінової тактики можна віднести: реагування на зміну рівня цін конкурентами; реакцію на поведінку споживачів при продажі; матеріальне стимулювання покупців [7, с. 46].

Наведений вище аналіз факторів та методів ціноутворення ПП, специфіки їх розробки та особливостей ринку ПП – ринку споживача, дозволяє логічно обґрунтувати висновок про те, що найбільш придатними методами для встановлення цін на ПП є методи, засновані на корисності продукції – визначенні економічного ефекту від використання ПП та рівня його якості. Ці методи дозволяють з найбільш високою точністю визначити рівень ціни ПП, але в той же час вони є найбільш складними. Подальшого дослідження потребують: теоретичні засади формування обґрунтованих цін на ПП, методи кількісної оцінки економічного ефекту від використання ПП, розробка та деталізація алгоритму встановлення ціни на ПП на основі визначення економічного ефекту в користувача.

Література: 1. Аглицкий И. С. Рыночная цена на программный продукт // Программные продукты и системы. — 1996. — №4. — С. 57 – 58. 2. Макарова Т. В. Методы оценки программных продуктов: Автореф. на соиск. научн. степ. канд. эк. наук: 08.00.05. — М.: Российск. гос. ун-в. интел. собственности, 2000. — 19 с. 3. Длигач А. О. Розробка комплексу маркетингу для програмного забезпечення на українському ринку: Автореф. на здоб. вчен. ступ. канд. екон. наук: 08.06.02. — К.: Націон. техн. унів. України "Київський політехнічний інститут", 1999. — 18 с. 4. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 288 с. 5. Рогатенюк Э. В. Анализ существующих подходов к классификации методов ценообразования // Экономика и управление. — 2004. — №1. — С. 10 – 13. 6. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. — М.: Бизнес-книга, 1995. — 702 с. 7. Корінев В. Л. Тактичне спрямування цінової політики // Маркетинг в Україні. — 2004. — №1. — С. 45 – 48.

Стаття надійшла до редакції
02.12.2005 р.

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ "ЯКІСТЬ ЖИТТЯ"

In the article the system of approaches to definition of the category "quality of life" is considered. The analysis of domestic and foreign researches on the problems of quality of life is carried out. The definition of the notion "quality of life" is specified.

У сучасних умовах поняття "якість життя" займає міцне положення в наукових дослідженнях. Зростаючий інтерес до проблематики якості життя свідчить про те, що наше суспільство стурбоване вже не тільки проблемами самозбереження, скільки питаннями стійкого соціального розвитку і відновленням своєї ролі та свого місця у світовому співтоваристві. Значимість проблеми якості життя в Україні зростає й у зв'язку з тим, що людський ресурс в умовах активно прогресуючих процесів старіння і депопуляції населення стає найдефіцитнішим ресурсом.

У науковому середовищі ще не склався єдиний підхід до змісту самого поняття "якість життя", його відмінності від "рівня життя", немає загальновизнаної методології і методики його виміру.

Слід відмітити, що ще в 60-ті роки минулого сторіччя в найбільш розвинутих країнах світу стала очевидною обмеженість використання терміна "рівень життя", оскільки економічне зростання і досягнення високого рівня життя не гарантують соціальну стабільність, не рятує від захворювань, забруднення навколишнього середовища і техногенних катастроф.

Закордонні дослідження якості життя проводяться в двох напрямках: на базі об'єктивних умов життя і на основі вивчення ступеня задоволеності життя самими суб'єктами.

Перша модель визначає якість життя як результат комбінації різних статистичних показників. Ця модель дозволяє одержати об'єктивну оцінку матеріальних умов життя, що впливають на якість життя соціального суб'єкта.

Однак домінуючим напрямком виступає модель "якості життя, що відчувається", оскільки складний характер взаємозв'язку об'єктивних і суб'єктивних умов життя не підтверджує те, що люди в кращих матеріальних умовах життя більш задоволені ним, ніж ті, що знаходяться у відносно гірших умовах. Ця модель побудована на ствердженні, що істинне значення якості життя відбито в суб'єктивних відчуттях індивідів, що формуються на основі конкретних матеріальних умов життя, емоційного стану і т. п.

Більшість західних дослідників виділяють у суб'єктивних оцінках раціональний й емоційний компоненти. Перший складається із загальної задоволеності життям і оцінок ступеня задоволеності різними сторонами життя. Другий компонент становить баланс позитивних і негативних емоцій. До позитивних емоцій відносяться відчуття щастя, соціальної безпеки, впевненості в завтрашньому дні. Негативні емоції виражаються у відчуттях депресії, фрустрації, стресу.

Значний інтерес становить висновок західних дослідників, відповідно до якого в умовах радикальних соціальних перетворень індивідуальні уявлення про якість життя формуються в основному під впливом не раціонального, а емоційного компонента.

Як бачимо, якість життя розглядається в західних дослідженнях і як загальносоціологічне, і як соціально-економічне, і як чисто економічне поняття. Одні дослідники визначають його як рівень якості життя, інші — як якість рівня життя, треті

вважають ці поняття не зв'язаними між собою й відносять їх до різних областей наукового знання.

Основною причиною появи і широкого поширення терміна "якість життя" в суспільствах з високим рівнем споживання є зміна механізму всього соціального розвитку. На місце сугубо економічних критеріїв розвитку прийшли критерії якості життя, а розвиток людського потенціалу став метою і фактором економічного зростання.

У літературі поняття "якість життя" і "рівень життя" нерідко переплітаються й заміняють один одного, що не цілком коректно. При цьому рівень життя визначається як показник, що характеризує кількість і якість товарів та послуг, споживаних у країні.

Говорячи про якість життя, нерідко легко переходять до таких кількісних характеристик рівня життя, як споживчий кошик. Дане поняття означає набір товарів-представників у заданих кількостях з фіксованими цінами. Визначаючи рівень життя, до споживчого кошика додають показники смертності населення, загальноосвітній рівень і т. п., вирішуючи тільки частку проблеми якості життя і не даючи чіткого визначення самому поняттю.

Якість життя, на погляд авторів, містить у собі і рівень життя як характеристику задоволення матеріальних і соціальних потреб, і спосіб життя як діяльність суб'єкта у відповідності (або невідповідності) із загальноприйнятими в конкретному суспільстві цінностями (ціннісними орієнтаціями).

Таке визначення дозволяє розглядати якість життя як функцію і результат життєдіяльності соціального суб'єкта, що визначається реалізованим потенціалом людини в існуючих умовах. Звідси вимір цього потенціалу є одночасно й оцінкою якості життя.

У дореформеній вітчизняній науці термін "якість життя" не одержав широкого вжитку, хоча теоретичні дослідження змісту цього поняття і проводилися. Якість життя в той період виступало проміжним компонентом єдності рівня, якості та способу життя. У цей період домінував підхід до якості життя як сукупності якісних характеристик споживаних товарів, благ і послуг (якість харчування, якість й модність одягу, комфорт житла, якість охорони здоров'я, освіти, сфери обслуговування й ін.). Тим самим "висота" якості життя теоретично визначалася якістю споживаних товарів, благ і послуг, а зміст якості життя ставав близьким до поняття "високоякісне життя".

У сучасних умовах існують різні підходи до поняття "якість життя". Так, В. Шелохаєв вважає, що "ядро" поняття якості життя включає кілька рівнів. Первинним є елементарне біологічне відтворення, де найбільшою мірою виявляються природні властивості людини, що дають можливість виживати, навіть знаходячись на найнижчій межі матеріального забезпечення. Інший рівень — коли суспільство, не задовольняючись чисто біологічним виживанням, починає формувати визначені потреби. Інтереси суспільства вже не замикаються тільки на якості життя сучасного покоління. Він також вважає, що в проблемі якості життя помітну роль відіграють медичні і демографічні проблеми [1].

О. Панарін та С. Кара-Мурза вважають, що якість життя містить у собі якийсь набір інваріантних параметрів існування людини взагалі, незалежно від типу культури. Людина повинна бути сита, одягнена, взута, мати мінімальні гарантії безпеки [1].

О. Субетто й О. Григор'єва визначають якість життя як систему якостей духовних, матеріальних, соціокультурних, екологічних і демографічних компонентів життя. У цій системі виявляється рівень реалізації родових сил людини, творчий зміст його життя [2]. На думку цих спеціалістів, "якість життя" — це ступінь розвитку і повнота задоволення всього комплексу потреб та інтересів людей, що виявляються як у різних сферах діяльності, так і в самому життєвідчутті. Проблема якості життя містить у собі умови, результати і характер праці, демографічні, етнографічні й екологічні аспекти існування людей.

П. П. Горбенко розглядає категорію "якість життя" з точки зору її основних складових: рівень життя, спосіб життя, тривалість життя і стан здоров'я [3].

І. Прибиткова під якістю життя розуміє оцінку сукупності умов фізичного, розумового і соціального благополуччя, як во-

ни уявляються окремим індивідом і окремою групою населення [4]. Такої ж думки дотримується і Е. Лібанова.

Аналогічне визначення категорії "якість життя" дає Є. С. Савченко: "Якість життя як комплексна оцінка життєдіяльності людей являє собою систему показників, що характеризують рівень реалізації потреб людини, ступінь задоволеності його здійсненням своїх життєвих планів, співвіднесені з мінімальними соціальними стандартами і з ресурсними можливостями суспільства. Якість життя людей не зводиться тільки до рівня їхнього життя, хоча показники рівня життя істотно впливають на відчуття соціальної комфортності. Якість життя визначається показниками задоволення потреб людей у конкретних соціальних умовах, що доповнюються впевненістю, що їм удалося зберегти і не поставити під загрозу свою фізичну і психічну цілісність, особисту волю і можливості для творчості" [5].

На думку І. В. Сичевої, "якість життя населення" — складна економічна категорія, що в загальному виді містить у собі якість здоров'я населення, якість освіти, якість культури, якість середовища, якість соціальної, економічної й політичної організації суспільства [6]. Для її оцінки використовують різні підходи. Так, американський некомерційний Комітет з демографічної кризи здійснює дослідження якості життя населення в десятих найбільших містах світу за 10 показниками: вартість харчування, житлові умови, якість житла, зв'язок, освіта, охорона здоров'я, спокій, вуличний рух, чистота повітря, суспільна безпека.

В. О. Майдубура включає такі компоненти в поняття "якість життя": дохід населення; споживання населенням матеріальних, культурних і побутових послуг; рівень забезпеченості тих, хто працює, відповідними умовами, необхідними у виробничому процесі; стан задоволення потреб населення у сфері фізичного, духовного і соціального розвитку; демографічні показники; рівень існуючих суспільно-правових гарантій, які має населення країни, а також надійність забезпечення політичних свобод громадян суспільства [7].

В. С. Пономаренко виділяє такі складові якості життя: тривалість життя населення; здоров'я населення; освіченість населення; екологічна ситуація; доходи населення [8].

Порівняння якості життя населення в різних країнах здійснюється за допомогою інтегрального індикатора, розробленого в 1990 році фахівцями Програми розвитку ООН (ПРООН) для міжнародних зіставлень і названого "індекс розвитку людського потенціалу". В першій доповіді ПРООН була сформульована головна ідея економічного і суспільного прогресу на рубежі XX і XXI століть: не прискорення ринкової економіки, а забезпечення кожній людині можливостей реалізовувати свій потенціал і вести здорове, повноцінне, творче, активне життя.

Як основні характеристики людського потенціалу розглядаються три головні можливості людини: довголіття і здоров'я; освітнє і професійне зростання; гідний рівень добробуту.

Тому індекс розвитку людського потенціалу визначається як усереднене значення трьох узагальнюючих індексів:

а) очікуваної тривалості життя (довголіття), встановлюваної як тривалість майбутнього при народженні життя;

б) досягнутого рівня освіти, вимірюваного як сукупний індекс грамотності дорослого населення й сукупної частки учнів, яких було зараховано в навчальні заклади першого, другого і третього рівнів;

в) рівня життя населення, вимірюваного як обсяг валового внутрішнього продукту, що припадає на душу населення.

Таким чином, поняття "якість життя" використовується дуже широко, але воно не має загально визначеної формалізованої структури і стандартного набору індикаторів. Пріоритети залежать і від потреб людей, і від рівня розвитку країн та регіонів, тому критерії оцінки не збігаються для розвинених країн і країн, що розвиваються. Повний перелік компонентів якості життя, що враховуються у всіх наведених дослідженнях якості життя, включає: доходи населення; бідність; безробіття і використання робочої сили; динаміку демографічних процесів; освіту і навчання; здоров'я, продовольство і харчування; стан житла (населених пунктів), інфраструктуру, зв'язок; ресурси і стан природного середовища; культуру, соціальні зв'язки,

сімейні цінності; політичну і соціальну стабільність (безпеку); політичні і цивільні інститути.

Отже, аналіз поняття "якість життя" показав, що серед різноманітних визначень цієї категорії найбільш часто використовується визначення, відповідно до якого під якістю життя розуміють теоретичну систему, що складається з об'єктивних умов існування та їхньої оцінки на рівні суспільства й індивіда. Це дослідження дозволяє зробити висновок, що поняття "якість життя" — це інтегроване поняття, що включає в себе безліч різноманітних факторів, які часто не піддаються кількісній оцінці. Це поняття охоплює: характеристики показників рівня життя, умов праці й відпочинку; житлових умов; соціальну забезпеченість і гарантії; безпеку життєдіяльності; стан навколишнього середовища; наявність вільного часу й можливості його продуктивного використання; суб'єктивні відчуття спокою, комфортності, стабільності й упевненості в завтрашньому дні.

Література: 1. <http://www.rpvita.ru>. 2. <http://bbs22.narod.ru>. 3. <http://www.nih.ru>. 4. Якість життя в Україні: час жити і час виживати: Матеріали круглого столу, провед. Центром соціального прогнозування. — К.: Віра "Інсайт", 2003. — 112 с. 5. <http://www.bel.edu.ru>. 6. Докторович А. Смысл и методика расчета индекса развития человеческого потенциала // Российский экономический журнал. — 2000. — №5 – 6. — С. 89 – 91. 7. Мандибура В. О. Рівень життя населення та механізми його регулювання: Автореф. дис. ... докт. екон. наук. — К.: Інститут економіки НАН України, 1999. — 39 с. 8. Пономаренко В. С. Рівень і якість життя населення України: Монографія / В. С. Пономаренко, М. О. Кизим, Ф. В. Узунов. — Харків: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2003. — 226 с.

Стаття надійшла до редакції
08.12.2005 р.

УДК 339.722:519.865

Куস্যй М. Ю.

ГНОСЕОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ ТРЕНДОВ НА FOREX С УЧЕТОМ ФРАКТАЛЬНОСТИ РЫНКА

In the article the analysis of market processes with the consideration of Fractal Market Hypothesis (FMH) is offered. The application of gnoseological imitation model in the fractal nature of market is considered.

Глобализация финансовых рынков способствовала повышению интереса к моделям для анализа и прогнозирования трендов и разработки инвестиционной стратегии участников рынка. Такие модели предлагает множество авторов, занимающихся проблемами анализа в работе участников рынка [1]. Одной из наиболее удачных адаптивных моделей является технический анализ динамики трендов. Но, к сожалению, он не всегда адекватно отражает те рыночные процессы, которые участвуют в ценообразовании. В действительности же цена достаточно сложно и динамично изменяется.

При этом характер ее изменений зависит, как минимум, от двух составляющих процесса ценообразования: детерминированной, то есть обладающей памятью рынка, и случайного шума, не обладающего долговременной памятью [2, с. 771 – 791].

Наиболее подробно можно оценить влияние детерминированных и случайных процессов на основе двух гипотез: гипо-

тезы эффективного рынка (Efficient Market Hypothesis — EMH) и гипотезы фрактального рынка (Fractal Market Hypothesis — FMH) [3].

EMH по заложенной в ней системе постулатов выполняет одну функцию: оправдать использование вероятностных расчетов в анализе рынков капитала. Одним из основных в EMH является следующий постулат: движения цен на рынке случайны и непредсказуемы. Шансы на то, что завтра цены начнут расти или же пойдут вниз — одинаковы.

Однако если рынок является нелинейной, но динамически детерминированной системой, то тогда использование стандартного статистического анализа может привести к ошибочным результатам, особенно если в основе лежит модель случайных блужданий.

Эту проблему можно разрешить при помощи FMH. А именно: рынок — детерминированная социально-экономическая система, обладающая памятью.

Ответ на вопрос: является ли рынок системой без памяти (то есть случайной) или системой, обладающей памятью (то есть детерминированной) дает метод Бокса-Дженкинса (ARIMA) [2, с. 771 – 791]. В этом методе утверждается, что рынок — система с двумя образующими компонентами: детерминированной, обладающей памятью, и случайным шумом, который носит вероятностный, то есть случайный, независимый во времени характер.

Глобальный финансовый рынок, такой, как FOREX, является достаточно нелинейной, но в то же время самоподобной, то есть фрактальной, системой. Поэтому можно считать, что существование и устойчивость этого рынка определяется фрактальностью его структуры согласно FMH. В качестве объектов фрактальной природы на рынке выступают инвестиционные горизонты, то есть такие временные интервалы, внутри которых работают те или иные группы участников рынка. Фрактальность инвестиционного горизонта доказана с использованием критерия Моришты в источнике [4] и показателя Херста в работе [5], которые являются инструментами качественной оценки фрактальности объекта.

Целью статьи является демонстрация того, что фрактальность рынка может быть использована в гносеологическом смысле для анализа динамики трендов на рынках капитала.

На рынке одновременно действуют участник рынка с самыми разнообразными инвестиционными стратегиями, которые отражают интересы участников рынка в различных промежутках времени. Каждый участник рынка, работая внутри выбранного временного интервала, участвует в формировании инвестиционно-временного горизонта (ИБГ), в котором работает часть участников рынка, участвующих в рыночном процессе. Речь идет об ИБГ как о временных фракталах на рынке.

Временная фрактальность рынка дает возможность считать, что рынок тем более устойчив, чем больше на нем работает участников рынка, чьи инвестиционные стратегии сосредоточены на различных ИБГ. Только разнообразие ИБГ, представленных одновременно на рынке, делает возможным торговлю, так как действующие на рынке тенденции известны всем участникам рынка, и никто из участников рынка не станет работать против существующего тренда. Одновременно с разнообразием ИБГ на рынке присутствует и разнообразие единовременно существующих трендов. Исходя из фрактальной природы финансового рынка, можно считать, что цена реальной сделки — результат взаимодействия участников рынка, работающих в различных ИБГ (различных фракталах) [1, с.136].

Использование ИБГ для анализа и прогнозирования поведения цены на FOREX привносит в результаты расчетов значительно меньше искажений по сравнению с другими инструментами технического анализа, так как в ИБГ используется первичная информация о динамике цены (без ее дополнительной математической обработки, что снижает погрешность вычислений).

В данной статье предлагается гносеологическая модель FOREX с учетом фрактальности рынка (с использованием ИБГ).

Предлагаемая имитационная модель анализа динамики на рынке основана на работе двух ИБГ: первый будем называть рабочим — это ИБГ, на котором участник рынка осуществляет свои операции на FOREX (в нашем случае это ИБГ глубиной от 1 до 12 часов, то есть котировки поступают участнику рынка с интер-

валом времени в один час), второй назовем стратегическим — этот ИБГ (в нашем случае глубина стратегического ИБГ — 24 часа) показывает участнику рынка стратегическую динамику тренда, которая доминирует на рынке на более глубоких ИБГ, чем рабочий.

На базе такого подхода предлагается имитационная модель, которая в общем виде может быть описана следующей формулой:

$$y = f(P_i, P_j, m, n, N),$$

где y — сигнал, подаваемый моделью (y может иметь три значения: "сигнал на покупку", "сигнал на продажу", "сигнал на ожидание в рынке");

P_i — значения цен на рабочем ИБГ;

P_j — значения цен на стратегическом ИБГ;

m — количество членов временных рядов P_i и P_j ;

n — глубина рабочего ИБГ;

N — глубина стратегического ИБГ.

На основании нижеследующих критериев, предлагаемая модель подает участнику рынка сигналы на совершение операций (покупку и продажу валюты):

критерием эффективности применения модели будем считать средний доход от сделки за период;

критерием для определения сигнала на начало операции является выполнение следующего условия (P — цена торгуемого актива, ΔP — разность текущей цены и цены за предыдущий период времени): $\Delta P_{\text{рабочий}} \times \Delta P_{\text{стратегический}} > 0$ — определение того, что изменение цены на рабочем и стратегическом ИБГ имеют одну трендовую направленность;

сигналом на покупку является выполнение условия критерия для определения сигнала и положительное значение $\Delta P_{\text{рабочий}}$, а сигналом на продажу является выполнение условия критерия для определения сигнала и отрицательное значение $\Delta P_{\text{рабочий}}$;

одновременно с завершением сделки по покупке валюты, которая завершается продажей, начинается сделка по продаже валюты, которая завершается покупкой и т. д.;

сигнал, подтверждающий предыдущий, игнорируется (например, следующие друг за другом сигналы на покупку);

будем исследовать ИБГ только по ценам закрытия периода, определяющего ИБГ (для стратегического ИБГ такой период равен 24 часам);

будем рассматривать взаимодействие рабочего ИБГ (глубина горизонта — от 1 до 12 часов) со стратегическими ИБГ глубиной 24 часа;

размер торгового депозита примем равным \$1000. Издержки участника рынка примем равными \$30 за операцию (за одну транзакцию — две встречные, взаимодополняющие операции — в дилинговом центре Укрсоцбанка брокер взимает \$30). Исходную информацию о котировках будем брать на сайте www.forexite.com. Размер торгового депозита примем равным \$1000, а размер плеча, которое предоставляет брокер, будем считать равным 100. Таким образом, размер лота примем равным \$ 100 000.

В таблице приведены результаты расчетов для 24-часового стратегического ИБГ при ретроспективном анализе котировок за календарный период 01.07.04-29.07.05 по валютной паре EUR/USD. Расчеты проводились с применением инструментария Excel.

Таблица

Расчеты с применением инструментария Excel

Глубина рабочего ИБГ, часов	Общий доход от применения модели, \$	Средняя сумма дохода на 1 операцию, \$
1	128220	1001,7
2	138170	1079,5
3	141737	1107,3
4	143365	1120
5	142882	1107,6
6	144266	1118,3
12	144156	1117,5

В результате исследования практического применения модели с учетом взаимодействия различных ИБГ приходим к следующим выводам:

данная имитационная модель подтверждает фрактальную природу рынка, где ИВГ как самоподобные иррегулярные объекты (временные фракталы), формируют рынок как социально-экономическую систему;

эффективность (прибыльность операций), количество сделок и сигналов при использовании модели зависят от выбора глубины рабочего и стратегического ИВГ. С увеличением глубины рабочего ИВГ размер дохода из расчета на одну сделку (эффективность модели) увеличивается и существенно превышает размер торгового депозита (\$ 1000). То есть рентабельность каждой операции в среднем более 100%;

доход, который получает участник рынка, зависит от оптимального выбора стратегического и рабочего ИВГ при существующих изменениях рынка. Колебание значений определяется случайным "шумом".

Литература: 1. Якимкин В. Н. Финансовый дилинг. Кн. 1. — М.: ИКФ Омега-Л, 2001. — 469с. 2. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2004. — 1056 с. 3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. — М.: Мир, 2000. — 334с. 4. Куссей М. Ю. Прогнозное моделирование динамики трендов на FOREX с учетом фрактальности и рефлексивности рынка // Культура народов Причерноморья. — Т. 1 — 2004. — №48 — С. 35 — 39. 5. Друзин Р. В. Применение показателя Херста в исследовании валютной пары доллар США-Евро // Сборник научных работ. Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тематичний випуск "Технічний прогрес і ефективність виробництва". — Харків: НТУ "ХПІ" 2004. — №25. — С. 101 — 104. 6. www. forexite. com.

*Стаття надійшла до редакції
11.01.2006 р.*

УДК 174.4+65.014.1

Нагорський Ю. А.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

In the article the different forms and methods of staff's motivation and their influence on the enterprise economic results are studied. The alternative variant that allows distributing the wages fund in accordance with the employee's qualification and individual work results is offered.

Господарський кодекс України, розроблений у сучасних ринкових умовах, передбачає "зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвиток підприємництва і на цьому підґрунті підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість відповідно до вимог Конституції України" [1, с. 3]. Звичайно, підвищення ефективності суспільного виробництва неможливе без активізації діяльності суб'єктів господарювання. Останнє в ринкових умовах досягається за допомогою належного регулювання оплати праці працівників. Це закріплено Кодексом законів про працю України (ст. 94): "розмір заробітної платні залежить від складності та умов виконаної роботи, професійних ділових якостей працівника,

результатів його праці і господарської діяльності підприємства" [2, с. 56]. В ньому чітко вказано на необхідність дотримання співвідношення заробітної платні і результатів праці. Саме це завдання до цього дня залишається особливо складним у ринкових умовах.

Багато вчених, фахівців, підприємців працюють над цією проблемою, використовують різні підходи, прагнуть досягнути певних результатів для локальних цілей. Разом з тим, багато аспектів даної проблеми залишаються неохопленими, оскільки в нових умовах господарювання неоднозначні навіть підходи до її вирішення. Побудова в Україні ринкової економіки, — пише А. С. Афонін, — є не самоціллю, а засобом вирішення "складного завдання — завдання ефективною мотивації, забезпечення процесів, прийомів, методів, які спонукають людей на досягнення їх власних цілей і цілей організації", при цьому звертає увагу на те, що "виникає вельми небезпечна помилка та ілюзія щодо легкості пізнання мистецтва мотивації" [3, с. 4 — 5, 7].

Голова Комітету Верховної Ради України з питань соціальної політики і праці В. Хара у статті про необхідність найшвидшого введення тарифної мережі справедливо відзначає: "при переході до ринкової економіки актуальною проблемою стала диференційована оплата праці залежно від кваліфікації, трудового внеску і обсягу виконаної роботи. В умовах підприємництва таку диференціацію провести простіше, адже там, не порушуючи чинного законодавства, можна більш гнучко використовувати фонд заробітної платні" [4].

У процесі вивчення проблем, пов'язаних з мотивацією персоналу, ряд фахівців прийшли до висновку про те, що "доти, поки люди не почнуть вважати, що вони одержують справедливу винагороду, вони прагнутимуть зменшувати інтенсивність праці" [5, с. 63]. Можливо, така категоричність постановки питання не завжди відповідає стану речей і не є характерною для всіх учасників трудового процесу, але вона має місце. Разом з тим також є справедливим вислів, що "менеджери, які прагнуть посилити мотивацію персоналу, повинні сформулювати високі, але реальний рівень результатів, очікуваних від підлеглих" [5, с. 63].

Аналіз заробітної платні в Україні щодо інших країн свідчить про те, що вона має вкрай низький рівень і не завжди адекватна витратам праці. Досліджуючи цю проблему, А. Гальчинський прийшов до висновку, що в Україні заробітна платня в 12 разів нижче, ніж у Польщі, і в 1,8 разів, ніж у Росії. При такому рівні, — зазначає він, — зарплатня повністю втрачає стимулюючу функцію, у тому числі і в питаннях продуктивності праці, науково-технічного прогресу [6, с. 14]. Звісно, що при низькому рівні заробітної платні всіх категорій працівників (вчених, фахівців, робітників) важко здійснювати прогресивні розробки і впроваджувати їх у виробництво. За відсутності останнього не можна досягти високого рівня соціально-економічного розвитку суспільства.

У ринкових умовах, коли змінилася система господарювання, стали діяти інші економічні важелі, з'явилися інші методи і підходи до мотивації персоналу. Проте на різних фірмах, підприємствах і організаціях вони настільки різноспрямовані, що складно піддаються узагальненню і розповсюдженню, оскільки різні масштаби, види діяльності, традиції, які не підлягають порівнянню на давно функціонуючих підприємствах і знову створених, на державних і приватних підприємствах, великих і дрібних фірмах.

Завдання полягає у виділенні спільних і приватних питань загальної проблеми мотивації персоналу, її взаємозв'язку з результатами діяльності конкретного працівника і підприємства в цілому з тим, щоб забезпечити результативність суспільної діяльності і соціально-економічного розвитку колективу в цілому.

Необхідно, щоб підприємці, приділяючи важливу увагу питанням оплати праці та мотивації персоналу, разом із вченими, фахівцями активно їх вирішували. Це дійсно буде сприяти соціально-економічному прогресу суспільства.

Обґрунтований та оптимальний шлях вирішення даної проблеми вбачається в аналізі накопиченого досвіду як теоретичного, так і практичного, його послідовного розповсюдження і поглиблення на інші об'єкти з урахуванням специфічних особливостей конкретних підприємств (організацій), поставлених перед ними завдань, у тому числі перспективних.

Аналізуючи досвід промислових підприємств, слід зазначити, що зарплатня управлінському персоналу (керівникам, фахівцям, технічним виконавцям) виплачується відповідно до їх посадових окладів, тобто шляхом нарахування ставок і окладів. У цьому випадку міра оплати випереджає міру праці, оскільки спочатку встановлюється гарантований розмір ставки (окладу), а вже потім "під нього" передбачається адекватний трудовий внесок, тобто допускається можливість їх виплати без досягнення працівниками відповідних результатів. В цьому випадку багато хто не прагне досягати необхідних (поліпшених) результатів, оскільки і без цього можна одержати, як мінімум, гарантовану ставку або оклад.

Такий механізм організації оплати праці не в усьому відповідає економічному закону розподілу по праці, принципу соціальної справедливості, оскільки допускає рівну винагороду за нерівну працю.

Премії за основні результати діяльності є більш поширеною формою зв'язку оплати з результатами праці (особистими і колективними). Проте показники преміювання не завжди встановлюються такі, на динаміку яких працівники можуть впливати і відповідно формувати свій заробіток. Використання численних видів доплат і надбавок до основної заробітної платні, покликаних стимулювати ділові якості працівника, також не завжди відповідають обсягу трудових витрат і не забезпечують тісного взаємозв'язку з результатами роботи індивідуума і підприємства в цілому. Саме в цьому вбачається одна з основних причин соціальної незадоволеності, недовикористовування працюючими фізичних і інтелектуальних здібностей на своїй основній роботі.

Все це дозволяє зробити висновок про те, що первинним при розробці мотиваційного механізму повинно бути встановлення матеріальної винагороди з урахуванням кваліфікації працівника, яка дозволяє якісно і результативно виконувати функціональні обов'язки (конкретні види діяльності). При однозначному сприйнятті даної концепції з боку автора цього дослідження розглядаються різні шляхи та методи її реалізації. Одним із можливих альтернативних варіантів автор вважає правомірним і результативним вживання корегуючих коефіцієнтів, встановлених до певного базового значення заробітку працівника. Як початкову базу пропонується встановлювати рівень постійної заробітної платні, який для всіх категорій працівників повинен бути не нижчим за мінімальний заробіток, встановлений у законодавчому порядку на даний період часу. При цьому постійна частина заробітної платні не повинна змінюватися при збільшенні або зменшенні обсягів виробництва (або інших показників) по відношенню до планового рівня.

Інша частина заробітку буде змінною величиною і збільшуватися залежно від: складності виконаної роботи; ступеня самостійності при виконанні роботи; рівня відповідальності за кінцеві результати; кількості підлеглих фахівців, якості їх праці.

За кожним із перерахованих критеріїв встановлюється корегуючий коефіцієнт, рівень якого визначають експерти або керівник з урахуванням змісту і характеру виконуваної роботи.

Ця методика припускає можливим визначати розмір заробітної платні конкретного працівника за формулою:

$$Z_i = \frac{K_i \times T_i}{\sum_i K_i \times T} \text{ФОП},$$

де Z_i — розмір заробітної платні певного i -го працівника;

K_i — корегуючий коефіцієнт певного i -го працівника;

T_i — кількість робочого часу, відпрацьованого i -м працівником;

n — загальна чисельність працівників даного підрозділу (підприємства);

T — кількість часу, відпрацьованого всіма працівниками даного підрозділу (підприємства), за яким проводиться розрахунок;

ФОП — фонд оплати праці, виділений даному підрозділу (підприємству).

Дана формула показує, яку частку єдиного фонду оплати праці повинен одержати конкретний працівник відповідно до його кваліфікаційного рівня та якості праці. Крім того, співвідношення в оплаті працівників різних категорій доцільно встановлювати у досить широкому діапазоні, що дозволить більш активно стимулювати творчу, ефективну працю, відповідальне відношення працівників до своїх обов'язків. Конкретні розміри співвідношень можуть визначати безпосередні керівники (або призначені ними експерти) з урахуванням конкретного трудового внеску працівників у кінцеві результати роботи підприємства (підрозділу). Тим самим діапазон співвідношень створить умови для того, щоб в оплаті праці враховувалися не тільки кваліфікація працівників, їх потенційні можливості, але також їх реальний трудовий внесок.

Визначення заробітку працівника відповідно до вищеведеної формули дозволяє встановити пряму залежність рівня оплати праці працівника не тільки від ступеня реалізації його потенційних здібностей і трудового внеску, але й від результатів роботи трудового колективу в цілому. При цій моделі організації заробітної платні стає матеріально не вигідно працювати не в повне навантаження. Тим самим на практиці може забезпечуватися органічне поєднання колективного і особистого інтересу, інтересу підприємства і кожного працівника. При цьому необхідно враховувати інтенсивність праці, виконання норм і встановлених завдань.

Реалізація запропонованої концепції організації оплати праці може дозволити значно скоротити масштаб і вживання різних видів премій, доплат і надбавок або надати відмовитися від них повністю. Це зумовлено тим, що показники, які зараз стимулюються механізмом премій, доплат і надбавок, можуть бути враховані в запропонованому варіанті організації заробітної платні доцільним вживанням співвідношень в оплаті праці різного рівня кваліфікації і якості за допомогою відповідного корегуючого коефіцієнта. Крім того, в запропонованій моделі організації оплати праці єдиний ФОП розподіляється між працівниками практично без залишку, тому джерело для виплати премій, доплат і надбавок буде відсутнє.

Скорочення кількості премій, доплат і надбавок або повне їх виключення з системи організації заробітної платні значно спростить механізм оплати праці, зробить його більш зрозумілим і доступним для працівників. Крім того, буде досягнута головна мета — прямий взаємозв'язок (взаємозалежність) оплати праці та результатів діяльності підприємства.

Література: 1. Хозяйственный кодекс Украины. — Харьков: ООО "Одиссей", 2005. — 256 с. 2. Кодекс законов о труде Украины (по состоянию на 1 февраля 1999 г.). — Харьков: Одиссей, 1999. — 160 с. 3. Афонин А. С. Основы мотивации труда: организационно-экономические аспекты: Учебное пособие. — К.: МЗУУП, 1994. — 304 с. 4. Хара В. Введение Единой тарифной сетки — предпосылка дифференцированного повышения оплаты труда // Голос Украины. — 2005. — №214. — С. 1 – 2. 5. Менеджмент персонала: Уч. пособие / Л. В. Балабанова, С. М. Коломывцева, Л. А. Полонская. — Донецк: "Донбас", 1996. — 132 с. 6. Гальчинский А. Восстановит дееспособность государства // Экономика Украины. — 2000. — №8. — С. 14.

Стаття надійшла до редакції
12.01.2006 р.

УДК 330. 142. 211 (075.8)

Макеева И. В.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН УКРАИНЫ

In the article the problem of expediency of the free economical zones operation in Ukraine and in world practice is considered. The operational analysis of the free economic areas in Ukraine before and after cancellation of the preferential conditions is given. The recommendations for increasing the overall performance of the free economic areas in Ukraine are submitted.

С момента регистрации в Украине первых свободных экономических зон (СЭЗ) и территорий приоритетного развития (ТПР) и до настоящего времени особенно актуальной является проблема эффективности отечественных СЭЗ.

Указанная тема исследовалась в публикациях А. Пихно, Т. В. Цихан, П. В. Пахолко, И. Л. Ямпольской. Как показал анализ публикаций об украинских СЭЗ [1 – 3], преобладает в основном одна точка зрения: "ЗАКРЫТЫ!". И чуть ли не главным аргументом авторов этих публикаций является абсолютная уверенность в том, что СЭЗ – это способ для выкачивания бюджетных средств. Кроме того, данная проблема освещалась в материалах негосударственного аналитического центра "Институт Реформ" [4]. В то же время, этот анализ лишь частично учитывал мировую практику функционирования свободных экономических зон.

Целью статьи является анализ применения мирового опыта для функционирования свободных экономических зон в условиях Украины.

Свободные экономические зоны являлись, пожалуй, одним из самых заметных инструментов индустриализации, экономического развития и интеграции в экономике второй половины прошлого столетия. Так, Центр Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям (UNCTC) в 1990 г. считал экономический и количественный рост СЭЗ одной из наиболее важных тенденций последних десятилетий [5].

Сегодня наибольшее распространение за рубежом имеет трактовка СЭЗ как территорий, на которых при помощи экономических и организационных регуляторов, в том числе и благодаря введению бесполошного режима, стимулируются внешнеэкономические операции и привлечение иностранных инвестиций. Однако официально признанным является определение, данное в Дополнении VIII Киотской конвенции 1973 года, в соответствии с которым под *свободной зоной* (зоной "порто-франко") понимается часть территории страны, на которой товары рассматриваются как объекты, находящиеся за пределами национальной таможенной территории (принцип "таможенной экстерриториальности") и поэтому не подвергаются обычному таможенному контролю и налогообложению [6].

Всего в мировом экономическом пространстве существует порядка 25 разновидностей и функционирует около 2 000 свободных экономических зон.

Начало современным СЭЗ в странах с развитой рыночной экономикой положила зона внешней торговли (Foreign Trade Zones), созданная в США в 1934 г. Предприятия, действующие в указанных зонах, выводились из-под таможенного

контроля в США, если импортируемые в зону товары затем направлялись в третью страну. Общеизвестным мировым лидером и законодателем в области создания и опыта развития и совершенствования СЭЗ является Ирландия. Ирландия создала на своей территории почти 60 локальных свободных экономических зон. В 90-е годы по темпам экономического роста мировым лидером стал Китай, в котором сегодня успешно работают 5 особых экономических регионов, которые еще в 1980 г. получили льготы СЭЗ. Кроме этого, 14 городов Китая получили статус открытых приморских территорий. Именно фактор приморского побережья восточных территорий Китая позволил этим регионам выйти в лидеры экономического развития страны даже в условиях отсутствия льгот, присущих СЭЗ. Всего на территории китайских СЭЗ в течение последних 20 лет было введено в действие около 5 700 предприятий с участием иностранного капитала. Функционирование СЭЗ в мире (США, Ирландия, Китай и др.) свидетельствует о том, что это направление является весьма действенным в развитии экономики отдельных территорий и регионов. В основном создание и развитие свободных экономических зон ориентировано на решение конкретных приоритетных экономических задач, реализацию стратегических программ и проектов, направленных на повышение благосостояния как в самих зонах, так и на территории целой страны. Самый распространенный способ достижения этих целей – это налоговые и таможенные льготы, различные преференции.

История создания и функционирования СЭЗ наряду со значительными успехами отмечает и неудачные попытки. Основными причинами этого являются определенные просчеты, которые были допущены еще на стадии проектирования, а также несовершенная правительственная политика по отношению к СЭЗ. Самыми распространенными просчетами и недостатками были:

а) недостаточное внимание к базовой инфраструктуре (отсутствие необходимого уровня путей сообщения: автомобильных дорог, воздушного сообщения; недостаточный уровень развития телекоммуникаций и электроснабжение). Так, в Либерии на создание инфраструктуры СЭЗ было затрачено 15 млн. долларов США, а объем инвестиций составил 60 тыс. долларов США;

б) недостаточные институциональные связи между администрацией зоны и государственными учреждениями, причастными к созданию льготных режимов (министерством финансов, таможенным комитетом, министерством экономики);

в) неудачный выбор месторасположения зоны (малый объем природных и трудовых ресурсов, недостаточная емкость рынка);

г) отсутствие четких требований к специализации СЭЗ. Так, в Индии перед СЭЗ было поставлено слишком много целей, в результате чего льготы распространились практически на все виды деятельности в зонах;

д) нестабильность и непрозрачность законодательного регулирования деятельности СЭЗ, что, как правило, приводит к низкому уровню инвестиций, коррупции, злоупотреблению льготами для "отмывания" нелегально полученных денег.

Отдельно отметим, что для инвестиционного климата являются одинаково важными как стабильность, прогнозируемость условий деятельности на территориях со специальным режимом инвестирования, так и стабильность, прогнозируемость всего национального законодательства. Каждое государство, создавая у себя на территории СЭЗ, преследует конкретную цель. Мотивацией таких решений могут быть явные диспропорции в экономическом развитии регионов государства, депрессивное состояние экономического развития отдельной территории (или территорий) государства, наличие не востребуемой рабочей силы (безработица), необходимость активизации определенного вида деятельности и т. д. Политическая же плоскость этой темы – активизация деятельности государства в международных экономических связях и непосредственное участие в международном разделении труда. И, наконец, этим решением государство закреп-

ляют свои политические намерения интегрироваться в мировую экономику.

Таким образом, общие подходы всех государств мира к решению о создании на своей территории СЭЗ учитывают широкий спектр критериев: от использования внешних финансовых ресурсов (прямые инвестиции или совместный капитал), которые не влияют на увеличение внешнего долга государства, и создания экономических стимулов в виде таможенных преференций и налоговых кредитов до ограничения централизованного государственного управления на территории СЭЗ.

Законом Украины "О внесении изменений в Закон Украины "О Государственном бюджете Украины на 2005 год" и некоторые другие законодательные акты Украины" от 25 марта 2005 года было значительно изменено законодательство о специальных (свободных) экономических зонах (СЭЗ). Суть внесенных изменений состоит в отмене льготных таможенных и налоговых режимов предпринимательской деятельности на территории СЭЗ [7]. Иными словами, были отменены те льготы, которые собственно и составляли содержание этих зон и делали их привлекательными для инвесторов. При этом с формально-юридической точки зрения специальные экономические зоны как таковые ликвидированы не были. Такой подход — форма остается, а суть ликвидируется — вызывает немало вопросов. Первый из них касается целесообразности дальнейшего существования СЭЗ в их нынешней форме. Дело в том, что законодательно определенная цель их создания (в соответствии с п. 2 ст. 401 Хозяйственного кодекса Украины и частью 2 ст. 1 Закона Украины "Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон") состоит в привлечении иностранных инвестиций и содействии им, активизации совместно с иностранными инвесторами предпринимательской деятельности для наращивания экспорта товаров и услуг, поставок на внутренний рынок высококачественной продукции и услуг, привлечения и внедрения новых технологий, развитии инфраструктуры рынка, улучшении использования природных и трудовых ресурсов.

Все это, в конце концов, должно было содействовать ускорению социально-экономического развития Украины. Средствами достижения указанной цели должны были быть специальные таможенные, налоговые и другие режимы экономической деятельности на территории СЭЗ, которые законом о бюджете были полностью отменены.

В связи с этим привлекает внимание часть 1 ст. 1 Закона Украины "Об общих принципах создания и функционирования специальных (свободных) экономических зон", которая на сегодняшний день остается действующей. Она устанавливает, что на территории СЭЗ **"вводятся** льготные таможенные, валютно-финансовые, налоговые и другие условия экономической деятельности национальных и иностранных юридических и физических лиц". Из редакции этого положения (в котором используется императивный термин **"вводятся"**, в отличие от диспозитивной нормы **"могут вводиться"**) вытекает, что упомянутые льготные режимы деятельности рассматриваются в качестве неотъемлемого атрибута СЭЗ. Следовательно, возникла юридическая несогласованность между основополагающим для специальной экономической зоны законом, в котором процитированное положение остается действующим, и специальными законами для каждой такой зоны, из которых положение о льготных таможенных и налоговых режимах деятельности было изъято.

Конечно, можно исходить из того, что настоящей целью правительства была ликвидация злоупотреблений в СЭЗ, наносящих серьезный ущерб государству. Тем не менее анализ результатов функционирования таких зон Кабмин официально не обнаружил, хотя соответствующая нормативно-правовая база для этого существует: постановлением Кабинета министров Украины от 28 февраля 2001 года №184 установлен порядок проведения анализа с целью определения социально-экономических результатов функционирования СЭЗ, тенденций их развития, проблемных вопросов органи-

зационного, юридического и экономического характера и внесения соответствующих предложений об их дальнейшем функционировании.

Сегодня для осуществления преобразований в экономике Украины требуются значительные капитальные вложения. Нужно отметить, что такие процессы, как структурное и качественное обновление производства и создание рыночной инфраструктуры происходят практически полностью путем и за счет инвестирования. Современные условия экономического развития требуют проведения активной политики по привлечению иностранных инвестиций. От эффективности инвестиционной политики зависят состояние производства, положение и уровень технической оснащенности основных фондов предприятий, решение социальных и экологических проблем. Инвестиции являются основой для развития предприятий, отдельных отраслей и экономики в целом. В соответствии с Программой развития в Украине специальных (свободных) экономических зон и территорий до 2010 года СЭЗ и ТПР должны привлечь 17 млрд. долл. США инвестиций, а на конец 2003 года привлечено только 1,3 млрд. долл. США. В то же время, сметная стоимость всех проектов (764 проекта), зарегистрированных в СЭЗ и ТПР составляет 5 млрд. долл. США, в том числе 2,7 млрд. долл. США в 2003 году (255 вновь зарегистрированных проектов). В целом, по темпам прироста инвестиций наблюдается положительная динамика. Несколько отстал 2002 год по сравнению с 2001 годом. И, очевидно, что и 2005 год нас тоже мало порадует количеством зарегистрированных проектов, а значит, и приростом инвестиций.

Многие утверждают, что СЭЗ — не лучший способ для экономического роста в Украине. Правительство не может себе позволить терять бюджетные доходы. Это самый тяжелый налог, который больше всего отражается на наиболее необеспеченных слоях населения. Если предоставляются определенные льготы группе предприятий или СЭЗ, то недостающие доходы, которые теряются вследствие этого, взимаются у другой группы предприятий или у других областей. Акцент делают на том, какая группа предприятий получит те или иные льготы. Но всегда умалчивают то, кто будет компенсировать эту недостающую и теряющуюся часть доходов. Однако, если это результат несовершенства указа или закона, то его можно качественно доработать и внести соответствующие изменения. Например, ограничить сферу применения, ужесточить процедуру контроля, создать независимый орган государственного управления или внести другие поправки, пресекающие эти нарушения. Можно инициировать вопрос о создании совместной с Кабмином парламентской комиссии по проверке действующих СЭЗ и ТПР. И после этого принять объективное решение. Корень проблемы лежит не в законе, а в исполнении его. Как на уровне центральных органов власти, так и в структурах власти на местах, отвечающих за полноту и качество исполнения государственных решений и гарантирующих соблюдение законности и правопорядка на местах. Даже если парламент вернет СЭЗ и ТПР утраченные льготы, часть инвестпроектов все же будут закрыты. Так, замдиректора Института реформ Маркиян Дацишин утверждает, что в течение последних четырех месяцев поступают абсолютно четкие сигналы об ухудшении ситуации на предприятиях, работавших в СЭЗ и ТПР: "Например, японская компания "Ядзак", которая реализовывает 30-миллионный инвестиционный проект в Закарпатье, треть своих производственных мощностей перевезла в соседнюю Словакию. Из Харькова два или три полиграфических предприятия переехали в Россию. Это яркий пример того, как сделанный шаг ударил по инвестиционному имиджу Украины" [8].

Целесообразно подчеркнуть, что величина ставок налогообложения должна быть экономически обоснованной. Налоговый льготный режим не всегда обеспечивает экономический рост. Во-первых, заниженные ставки налогообложения для иностранных инвесторов могут привести к неоправданному убыткам национальной экономики. Во-вторых, для крупных инвесторов преференции иногда имеют второстепенное

значение, так как льготы и природные ресурсы не всегда способны заменить отсутствие современной инфраструктуры, которую обязана создать страна, на территории которой будет действовать СЭЗ. Инвестор видит серьезность намерений государства по отношению к СЭЗ в его практических действиях: государственное финансирование инфраструктуры СЭЗ, создание благоприятного инвестиционного климата. Если инвестор видит, что государство вкладывает свои средства, многие риски для него отпадают.

Необходимо, обобщив и проанализировав недостатки, принимать меры по их устранению и дальнейшему совершенствованию механизма функционирования СЭЗ и ТПР Украины, создавать благоприятные условия инвесторам, упрощать процедуру регистрации инвестиционных проектов, отчетности, создавать и совершенствовать инфраструктуру, решать вопросы долгосрочной аренды земли и прочее. Необходимо также на постоянной основе заниматься популяризацией деятельности украинских СЭЗ и ТПР на государственном уровне, организовывать и проводить с участием государства международные выставки-форумы по вопросам СЭЗ и ТПР. Безусловно, в каждом регионе, где расположены СЭЗ и ТПР, этим вопросам уделяют внимание. Но практика показывает, что прежде чем начать работу в той или иной СЭЗ или ТПР, инвестор хочет видеть общую картину, включая отношение государства к СЭЗ и ТПР, оценить ситуацию и возможные риски, обобщить полученную информацию и уже потом принимать решение о вложении своих средств. То есть надо двигаться на встречу инвестору. Нельзя приглашать инвестора в СЭЗ и самим не вкладывать в них ни копейки. Предоставленные инвесторам льготы еще не основание для их прихода.

Конечно, весь зарубежный опыт создания и развития СЭЗ не может быть полностью заимствован и механически воспроизведен в нашей стране. Но его изучение становится особенно важным сейчас, когда в Украине на самых высоких уровнях ведется дискуссия об условиях и целесообразности функционирования СЭЗ. Использование положительных достижений, осмысление просчетов и ошибок, как "своих", так и "чужих", поможет достичь сбалансированности интересов всех участников инвестиционного процесса на территориях СЭЗ путем установления общегосударственных приоритетов отраслевой и функциональной ориентации экономических зон, а также адаптации к отечественным экономическим и правовым условиям общепринятых основных принципов построения СЭЗ.

Таким образом, проанализировав мировые тенденции функционирования СЭЗ, можно сделать следующие **выводы**:

для решения проблем СЭЗ и ТПР нужно усовершенствовать законодательство в этой сфере и усовершенствовать способы оценки эффективности их функционирования. Эти два направления тесно связаны между собой, и только работа по каждому из них может дать положительный результат;

следует провести детальный и объективный анализ существующей ситуации и принять на основе его результатов комплекс мер (как организационного, так и законодательного характера) по предотвращению в дальнейшем выявленных злоупотреблений;

необходимо изучить вклад каждой СЭЗ в экономику конкретного региона. Ликвидация специального режима функционирования СЭЗ влечет за собой определенные негативные последствия для Украины: например, отдельные производства, налаженные иностранными инвесторами на территории зоны, могут быть перенесены в другие государства;

предоставление в рамках свободных экономических зон налоговых льгот является необходимым, но недостаточным условием успешности функционирования СЭЗ. Нужно бороться не за создание множества СЭЗ в стране, а за приемлемые для всех условия ведения бизнеса;

государственная политика для инвесторов должна быть понятной, прогнозируемой и прозрачной. Поэтому для привлечения инвесторов нужно улучшать макроэкономическую ситуацию и налоговый климат во всей стране, а не в отдельных точках;

необходимо создание привлекательных условий для ведения бизнеса, улучшение администрирования всей государственной системы и нейтрализация коррупционных факторов в экономике.

Литература: 1. Пихно А. Специальные (свободные) экономические зоны Украины: мифы и реальность / Интернет-ресурс: office@investment.com.ua. 2. Ямпольская И. Л. Мировая практика создания и функционирования свободных экономических зон // Теория и практика управления. — 2004. — №5. — С. 7. 3. Цихан Т. В. Оценка бюджетной эффективности функционирования свободных экономических зон и территорий приоритетного развития в Украине / Т. В. Цихан, П. В. Пахолко // Теория и практика управления. — 2004. — №11. — С. 8 – 12. 4. Институт Реформ. Недегавний аналітичний центр / Матеріали до обговорення проекту Закону України "Про внесення змін до Закону України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон" // Урядовий кур'єр. — 2005. — №58 – 59. — С. 3 – 5. 5. The Role of Export Processing Zones and Similar Arrangements in Economic Development (UNCTC) // Finance & Development. — 1990. — №126. — P. 14 – 17. 6. Міжнародна конвенція 1973 р. щодо спрощення та гармонізації (узгодження) митних процедур (Конвенція Кіото) / База "Законодавство України" на сайті Верховної Ради України // http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi. 7. Закон України "О внесении изменений в Закон Украины "О Государственном бюджете Украины на 2005 год" и некоторые другие законодательные акты Украины" от 25 марта 2005 г. // http://www.kmu.gov.ua 8. Ткаченко В. Ностальгия по льготам // ИнвестГазета. — 2005. — №36. — С. 8.

Стаття надійшла до редакції
22.12.2005 р.

УДК 330.42

Хохлов Н. П.

К ВОПРОСУ О ПРИЛОЖЕНИИ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ЗНАНИЯ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

In the past century the development of the economic theory was marked by the active mastering of mathematical knowledge, that provided enriching of its methodological base and strengthening the practical function. Successful application of mathematics in economy is possible on the basis of combination of strict mathematical logic with the specific character of economic material: concepts of social containing, their flexibility and mobility of the qualitative transitions in connection with the quantitative changes of objects etc.

Измеряй все доступное измерению
и делай доступным все недоступное ему.
Галилео Галилей

Количественная определенность истинного знания — важнейшее условие его реальной ценности, практической применимости на благо общественного прогресса. Зрелость экономической теории, как и любой другой науки, также в значительной мере характеризуется способностью количественно выражать результаты научного поиска, выявленные связи, закономерности, динамику явлений. Поэтому стремление выразить экономические явления, процессы в строгой математической форме не утрачивает своей актуальности.

Выдающиеся теоретики-экономисты, а также представители естественных наук, которых волновали проблемы экономики стремились по мере возможности давать математическую интерпретацию своим научным, зачастую весьма абстрактным, суждениям. Одним из первых, кто пытался математически выразить циклический характер движения рыночной экономики, был К. Маркс. В письме к Ф. Энгельсу он пишет, что на основании публикуемых таблиц о движении цен, учетных ставок и других показателей *"неоднократно пытался – для анализа кризисов – вычислить эти up and downs как неправильные кривые и думал (да и теперь еще думаю, что с достаточно проверенным материалом это возможно) математически вывести из этого главные законы кризисов"* [1, с. 72].

Инициированное Л. Вальрасом построение математических моделей экономических циклов, внедрение в последующем математических методов в экономический анализ, широкий поиск на этой основе моделей экономического равновесия, разработанные и апробированные В. Леонтьевым макроэкономические модели "затраты — выпуск" оказали непреходящее по своему значению воздействие на экономическую теорию. Конец девятнадцатого и весь минувший двадцатый век ознаменовались математизацией экономической теории. Образовались новые отрасли экономического знания — эконометрия, экономическая кибернетика, экономическая статистика, другие, базирующиеся на применении математического аппарата. Современные фундаментальные учебные дисциплины на базе экономикс, сочетающие в качестве методологической основы теории предельной полезности и неокейнсианство, активно используют математический инструментарий, по крайней мере, графические построения, математическую логику.

Тем не менее, проникновение математического знания в экономическую теорию, преобразование ее в духе количественной определенности это не бесконфликтный процесс, не встречающий на своем пути "сопротивления материала", так как материал этот весьма специфичен. Предмет экономической теории, которым по его глубокой сути являются отношения людей в процессе непрерывного расширенного воспроизводства условий жизнеобеспечения, когда разделяющим и в то же время интегрирующим фактором деятельности служат различие их экономических интересов, налагает ограничения на области успешного применения математического знания. Сложное переплетение предметно-хозяйственного, социального и субъективно-психологического моментов в содержании этих отношений требует такого тонкого инструментария исследования, какого современный математический аппарат не всегда способен предоставить.

Попытки решать сложные экономические задачи на основе использования недостаточного тонкого математического инструментария приводят зачастую к впечатляющей формализации решения, но не наделяют его практической ценностью, не в полной мере отражая действительность. Известный историк экономической мысли Б. Селигмен цитирует Э. Шпенглера: *"Хотя точность математической формулы действительно изящна, она в тоже время обманчива"* [2, с. 75]. Проникновение математического знания в экономическую теорию всегда, и не без основания, наталкивалось на скептицизм сторонников исследования экономической действительности "изнутри", исходя не из ее формы, а из внутренней природы, наблюдая, по выражению Ф. Бастия, не "внешним глазом", а "умственным оком".

Действительно, в экономической теории имеются области, недоступные для математического инструментария. Можно ли количественно выразить абстрактные категории, которыми оперирует экономическая теория, исследуя сущности явлений? Например, величину стоимости товара как количества общественно необходимого абстрактного труда, затраченного на его производство? Предпринимавшиеся попытки напрямую количественно вычислить стоимость товара через редукцию труда оказались, естественно, безуспешными. Ведь стоимость товара — это абстрактная научная категория, которая проявляется в форме цены товара, то есть в соотношении с другими товарами. Лишь в этой ипостаси (цены) она может служить и является предметом математического исследова-

ния. Не случайно в прикладных экономико-математических исследованиях нет четкого категоричного разграничения между понятиями цена товара и стоимость товара.

Во второй половине минувшего столетия качественно преобразовалась техническая база математических наук на основе электронно-вычислительной техники, произошло становление кибернетики как науки. Возникла остроактуальная потребность в теоретическом осмыслении экономических процессов, усиленная тем, что прежние, традиционные представления рыночного хозяйства сдают свои позиции. В этих условиях экономико-математические школы, "математизированная экономическая теория" образовали особую отрасль знания со своими особенными предметом, методом, инструментарием, традициями, научными кадрами. И здесь возникает опасность, преследующая всякую завоевавшую авторитет отрасль человеческого знания: отрыв от породившей его основы, от реальной почвы, на которой она возникла и развивалась. В таком случае теория отпочковывается от своей основы, чувствует себя самодостаточной, замыкается на собственных проблемах, не способствуя, а зачастую нанося ущерб первооснове.

Пример тому — отрыв стоимостной формы от реальных производственных отношений. В условиях рыночного хозяйства реальные производственные отношения, факторы и результаты производства, соответствующая система категорий, понятий приобретает наряду с натуральной формой стоимостную оболочку, стоимостную форму движения. Последняя отрывается от своего натурального содержания и начинает жить собственной жизнью, по собственным законам самосохранения, возрастания стоимости, подчиняя в определенный период времени и ограничивая движение первоосновы. На передний план выходят не собственно *производственные*, а меновые отношения. Сегодня это явление ярко проявляется на просторах СНГ и в Украине в том числе. Деньги, финансы, кредит решают в последнее десятилетие судьбу общественного воспроизводства. Экономика, как отмечается многими, превращается в *финансомику*. Новые субъекты хозяйствования не воспринимают суждения Генри Форда, искусного капиталиста и активного инноватора не рассматривавшего деньги как богатство и в свое время утверждавшего: *"Мое главное возращение против нынешней денежной системы"* [а она типична для рыночного фундаментализма — Хохлов Н. П.] *то, что она трактуется часто как самоцель. А при этом условии она во многих отношениях тормозит производство вместо того, чтобы способствовать ему"* [3, с. 18]. И так результат: в Украине за 1994 – 2001 годы банковский капитал вырос в 21,5 раза, доходы банков — 4,7 раза, а уровень использования мощностей промышленных предприятий, особенно в отраслях, обеспечивающих технический прогресс, развитие материально-технической базы страны, значительно снизился. Это падение за 1990 – 1999 годы составило по производству металлорежущих станков с 87,1 процента до 5,8 процента; кузнечно-прессовых машин — с 87,2 до 4,5; тракторов — с 75,8 до 6,0; сборных железобетонных конструкций — с 80,6 до 12,1 и так далее [4, с. 102, 164]. Примат стоимостной формы движения в ущерб реальной производственной имеет результатом то, что *"в Украине создана не продуктивная, а спекулятивная экономика с искаженной мотивацией к предпринимательской деятельности: ростовщичество и посредничество неизмеримо выгоднее производства реальных благ и услуг"* [4 с. 108].

Этот несколько отвлеченный от темы пример свидетельствует о том, какую большую опасность несет в себе отрыв какой-либо отрасли знания от реальной основы, его породившей. Тем более, что сейчас возникают серьезные предпосылки отпочкования от реальной действительности ее виртуальной оболочки и образования самодостаточной и замкнутой в круге своих интересов сферы знания.

Если возвратиться к проблеме математического знания в экономической теории, то и здесь можно наблюдать интересные тенденции. Вначале представлялось, что посредством математики удастся разрешить сложнейшие противоречия, исследуемые экономической теорией, и способствовать их

практическому преодолению. П. Самуэльсон, который, по определению Б. Селигмена, успешнее, чем кто-либо другой, вторгся в святилище математики, полагал, что *"математика ... единственно возможный язык для изложения основных положений экономических теорий"* [2, с. 273]. Б. Селигмен отмечает, что, поставив экономическую науку на прочную экономическую основу, П. Самуэльсон преодолел унаследованные ею противоречия и заблуждения. Однако, пишет далее историк экономической теории, все большее число экономистов высказывало сомнение, не приведет ли столь сильное увлечение математической техникой к вырождению экономической науки, которая является по сути социальной наукой. Далее он отмечает: *"Несмотря на всю эту мощную технику, имеется реальная угроза того, что математический метод заведет экономическую теорию в тупик. В руках менее искусного исследователя, чем Самуэльсон, создание математических моделей может превратиться в самоцель"* [2, с. 284].

Американский экономист-теоретик Л. Туроу следующим образом оценил этот процесс: *"В 1950-е годы, когда эконометрика впервые возникла как дисциплина, она рассматривалась в Америке, как ледокол, который должен провести профессиональную экономику через паковые льды конфликтующей экономической теории. Предполагалось, что эконометрическая техника в конечном счете докажет или опровергнет экономические гипотезы, даст строгое количественное выражение экономическим взаимосвязям и успешно предскажет экономическое будущее. К сожалению, ледокол не сработал, и эконометрическая тропа к идеалу не была найдена"* [5, с. 104].

Позднее и П. Самуэльсон несколько отошел от своих категорических суждений и признал, что хотя математика полезный инструмент экономического исследования, полезная экономическая работа полезна и без нее. И, наконец, невозможно обойти вниманием еще одно более позднее высказывание П. Самуэльсона относительно аналитической экономики: *"Экономический анализ и экономическая действительность — это два разных мира, и лучшее, что можно посоветовать экономистам, — это продолжать двигать вперед логику и теорию своей науки. А для того чтобы избежать крушения надежд или повальной шизофрении, целесообразнее всего удалиться в стены академий и работать здесь ради одной лишь достойной награды — самоодобрения исследователя"* [2, с. 282]. Эта явная гипербола крупного ученого заставляет задуматься о необходимости более глубокого осмысления процесса проникновения математического знания в экономическую теорию, о том, как предотвратить отход экономико-математической теории от своей основы, от "удаления в стены академий", как повысить практическую отдачу от симбиоза математики и экономики для решения современных проблем социально-экономического развития общества.

Это тем более важно в связи с тем, что предпринимаются попытки со стороны "менее искусных" исследователей придать посредством математического аппарата наукообразие своим не всегда убедительным, по сути, или весьма тривиальным теоретическим построениям. Ведь математика радикально вошла в экономическую теорию, и математический аппарат стал непременным атрибутом экономических исследований. Но не следует допускать, чтобы роль математического аппарата была сдвинута от действенного инструмента познания в сторону, по выражению Л. Туроу, "витрины для демонстрации теории" [5, с. 117].

Своеобразие материала, с которым имеет дело экономическая теория, накладывает весьма жесткие ограничения на возможность строгого математического описания предмета исследования так, чтобы экономико-математические модели могли находить широкое практическое применение. Дело в том, что экономическая теория имеет дело, во-первых, с социальным по своей природе материалом, во-вторых, подвижным материалом, с явлениями и категориями, претерпевающим быстрые качественные переходы в процессе своего движения и количественных изменений. В-третьих, важно заметить, что математическая интерпретация экономической

теории имеет практическую ценность, если сама эта теория достоверна, адекватно отражает действительность. Математическое моделирование физических процессов, например, базируется на достоверных знаниях теоретической физики. Но в отличие от физики, экономическое знание, несмотря на большое стремление деидеологизировать экономическую науку, испытывает на себе сильное влияние различных экономических интересов, находясь и в наше время под воздействием "фурий частного интереса". Это сказывается на достоверности экономических концепций, подлежащих математическому моделированию. Пример этого — построение моделей так называемых "производственных функций", базирующихся на явно идеологизированной, спорной концепции "вменения" всем факторам производства способности быть источниками стоимости товара. Привлекательная, на первый взгляд, математическая форма укрепила позиции этой концепции, подвергавшейся научной критике еще полтора столетия назад. Математическая модель выполняет в данном случае незавидную роль "винетки ложной сути".

В экономических исследованиях большой проблемой является приведение экономического материала, подлежащего математической обработке, в качественно однородное состояние. Практически в экономических исследованиях достичь этого удается лишь с большими оговорками и допущениями, что в значительной мере огрубляет результаты расчетов по моделям, дает значительные отклонения от реальной траектории движения описываемой действительности. Этой ключевой проблемой начали заниматься давно и многие исследователи. Но разрешили ли она в принципе? Исследуя в начале минувшего века феномен выдающегося успеха математики в квантовой физике, философы приходили к заключению, что эти успехи можно объяснить тем, что ученым удалось разложить исследуемые физические процессы до атома, то есть достаточного для данного уровня математического исследования качественно однородного материала [6]. Это важный вывод, который может быть принят на вооружение для усиления практической функции математического знания. В математико-экономических исследованиях необходимо находить те атомные уровни изучаемых экономических явлений, на которых количественные изменения не приводят к качественным переходам.

Возможно, таковыми причинами являются исходные параметры действительных причин, факторов, определяющих движение экономических процессов и явлений. Количественно определенное выражение взаимосвязей этих параметров с внешними формами движения исследуемых экономических объектов не только продвинуло бы экономическую теорию, но и усилило практическую функцию экономико-математического знания. Это подводит к выводу о необходимости определенной "конвергенции" экономического и математического знания. Перед учеными-экономистами стоит задача овладения математическими методами, продуктивного возделывания поля экономической теории в направлении достоверной математической интерпретации социально-экономических процессов, перед математиками — более глубокое познание экономической теории для проникновения в суть исследуемого предмета и расширения области экономического знания, доступные математическому выражению и количественному измерению.

Литература. 1. Маркс К. Сочинения. Т. 33. / К. Маркс, Ф. Энгельс. — М.: Политиздат, 1964. — 788 с. 2. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. — М.: Прогресс, 1968. — 600 с. 3. Генри Форд. Моя жизнь, мои достижения. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 208 с. 4. Найденов В. С. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики / В. С. Найденов, А. Ю. Сменковский. — Белая Церковь: ОАО "Белоцерковская книжная фабрика", 2003. — 352 с. 5. Lester C. Turow. Dangerous Currents: The State of Economics. — Oxford University Press. — 1983. — 247 p. 6. Ленин В. И. Материализм и эмпириокритицизм. Полн. собр. соч. Т. 18. — М.: Политиздат, 1973. — 526 с.

Стаття надійшла до редакції
08.12.2005 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ТА ЇЇ ВИДОВА КЛАСИФІКАЦІЯ

In the article problem of working out the mechanism of managing the effectiveness of the concrete system is considered. The analysis of existed points of view as for the determining the effectiveness of the system activity and its types is given.

На сучасному етапі розвитку економіки України для управління різноманітними соціально-економічними системами актуальним уже певний час залишається питання пошуку шляхів підвищення ефективності як діяльності систем у цілому, так і окремих їх процесів та складових. Не можна стверджувати, що така проблема виникла в процесі формування ринкової економіки країни. Вона існувала ще з давніх часів і розглядалася в працях таких відомих науковців, як Г. Емерсон, В. Петті, Ф. Кене, Д. Рікардо та інших. У період радянської влади підвищення ефективності суспільного виробництва було найважливішою складовою всієї економічної стратегії. Отже, проблема ефективності за сучасних умов, виходячи з того, що вона виникла на новому підґрунті, має потребу і в пошуку нових шляхів її вирішення.

Як вважають сучасні науковці та практики з питань управління, забезпечення ефективної діяльності будь-якої соціально-економічної системи, а також її складових можливе за умови наявності оптимального й унікального для кожної окремої системи механізму управління ефективністю її діяльності. Однак вирішення цього завдання потребує не перебудови або пристосування існуючого до сучасних умов, а побудови нового, що враховує і нову законодавчу базу, і форми господарювання, і методи управління, а також багато інших чинників.

Як зазначав автор раніше у своїх дослідженнях [1], у процесі вивчення питання розробки організаційно-економічного механізму управління ефективністю підприємства доцільно звернутися до еволюційних аспектів поняття "ефективність", провести філософсько-методологічний аналіз його сутності та цілей, так як розуміння основ проблеми сприяє її успішному вирішенню. Також разом з цим виникає необхідність і аналізу існуючих підходів до визначення ефективності діяльності системи, а також її видів.

В економічній літературі ефективність певної системи пропонується вивчати за трьома підходами – цільовим, системним і вибірковим.

Як свідчить теорія та практика управління, **цільовий підхід** базується на логіці цілей і засобів, запропонованих англійським економістом Л. Робіном. Даний підхід визначає ефективність системи як її здатність досягати визначених цілей за допомогою раціональних дій її складових. Раціоналізм полягає у виборі такого варіанта використання ресурсів системи, який би дав змогу досягти встановлених цілей з найменшими витратами. Однак цілі системи не завжди є чітко окресленими, що ускладнює процес визначення та виміру ефективності.

Також, як правило, як цілі система встановлює певні економічні показники, досягнення яких і намагається забезпечити в процесі діяльності. Проте вони можуть бути отримані різноманітними способами, при докладанні різних зусиль, на що впливає багато чинників. Серед них закони, нормативні акти, укази, які регламентують діяльність, традиції, менталітет тощо. Так, залежно від умов та вимог зовнішнього середови-

ща, внутрішніх можливостей системи, а також інтересів її персоналу відбувається різне за часом, складністю і витратами досягнення бажаних результатів діяльності системи. Врахування даної залежності є необхідним для встановлення "реальних" цілей, які можна досягнути в існуючих умовах функціонування системи. Як наслідок – можливість системи впливати на обставини, а не пристосовуватися до них, що і забезпечує її ефективну діяльність.

Згідно з цільовим підходом, як уже зазначалося, ефективність системи визначається її здатністю досягати певних цілей за допомогою раціональних дій її складових. Однак досить часто інтереси окремих груп чи підрозділів системи не співпадають з інтересами інших, що негативно впливає на формулювання загальних цілей і відповідно позначається на ефективності всієї системи. Тому цільовий підхід є доцільним з точки зору задоволення інтересів кожної з зацікавлених груп чи підрозділів, а не всієї системи. Також мотивація досягнення цілей переважає раціоналізм у виборі засобів для цього, що призводить до надмірного витрачання ресурсів системи.

Грунтовне дослідження функціонування соціально-економічних систем дозволяє стверджувати, що при **системному підході** діяльність певної системи вважається ефективною за умови здатності останньої до адаптації.

За цього підходу управління певною системою стає пасивним. Така ситуація спричинена концентрацією уваги системи на її виживанні завдяки пристосуванню до зовнішнього середовища. Для кращого протистояння непередбаченим змінам зовнішнього середовища ефективна система має у своєму розпорядженні певний обсяг невикористаних ресурсів, що передбачено вже самою можливістю пристосовуватися до змін. А наявність же невикористаних ресурсів, у свою чергу, суперечить критерію мінімізації витрат.

Ще одним недоліком системного підходу є те, що процес оцінювання ефективності й зростання витрат, пов'язаних з нею, може ускладнитися за неможливості кількісно визначити внутрішні характеристики системи.

Як стало зрозумілим, у даному підході акцентується увага на внутрішніх характеристиках системи, що робить його більш придатним для оцінки діяльності бюджетних організацій.

Відповідно до **вибіркового підходу** (з точки зору задоволення інтересів стратегічних складових) ефективність системи не може бути оцінена на основі заздалегідь встановлених критеріїв чи одних лише системних характеристик. Цей підхід наголошує на забезпеченні мінімального рівня задоволення всіх складових системи, мотиви діяльності і цілі яких відрізняються. За умови недотримання цього рівня система є неефективною. Важливим і одночасно складним у процесі використання вибіркового підходу є ідентифікація стратегічних складових, а також визначення ступеня їх впливу на діяльність системи в цілому. Небажаною є також і зміна умов господарювання системи, що відбувається під впливом зміни значної кількості як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Це порушує рівновагу й зміцнення економічного балансу на користь інших зацікавлених груп.

Розглянуті підходи до вивчення та оцінки ефективності певної системи мають свої переваги і недоліки. Лише за умови прорахованого й зваженого комбінування цих підходів, що дозволить подолати одного компенсувати перевагами іншого, можна досягти позитивних результатів.

Для досягнення останніх у процесі визначення ефективності необхідно також використовувати і види ефективності. У літературі поширеною є класифікація, згідно з якою ефективність виступає в трьох видах – економічна, соціальна, соціально-економічна (рис. 1).

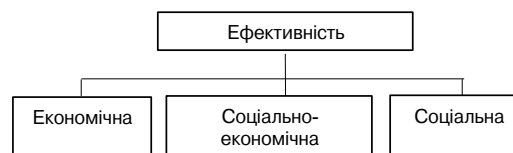


Рис. 1. Видова класифікація ефективності

Як показав проведений аналіз, точка зору щодо визначення змісту зазначених видів ефективності у численній кількості науковців, а саме: Р. А. Білоусова, В. Т. Жигалова, А. С. Курочкіна, В. П. Радукіна, Л. М. Шимановської та інших [2 – 5] — є єдиною.

На їх думку, **економічна ефективність** відображається через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати діяльності. Даний вид ефективності не відображає всієї специфіки відносин, що притаманні певній діяльності. Її критерій — мінімізація витрат або максимізація результатів.

Соціальна ефективність проявляється як результат впливу заходів економічного характеру на формування способу життя людини. Її критерій — задоволення потреб соціального характеру відповідно до ресурсів, що спрямовані на досягнення цих цілей.

Економічна та соціальна ефективність тісно пов'язані між собою. Підвищення економічної ефективності вже само по собі веде до зростання соціальної ефективності. Основним чинником, що впливає на підвищення економічної ефективності, є технічний прогрес. Він у кінцевому результаті завжди пов'язаний із збільшенням кваліфікаційної структури зайнятих і змістовності праці та зменшенням відмінностей у ній, а звідси і із зростанням потреб працівників, які неодмінно підлягають задоволенню. Тому навіть при чисто економічному підході до ефективності її збільшення так чи інакше буде сприяти соціальному вирівнюванню і більш гармонійному розвитку працівника як особистості. Збільшення соціальної ефективності також є неможливим без підвищення економічної ефективності. Разом з розвитком суспільства зростають потреби людей, змінюється їх структура і відповідно структура діяльності різних систем. Останнє стає можливим лише на основі технічного прогресу, а значить на основі створення умов для підвищення економічної ефективності.

Наявність прямих і зворотних зв'язків між економічною та соціальною ефективністю призводить до того, що неминуче складається певна відповідність між темпами їх зростання, відбувається їх оптимізація. На основі зазначених зв'язків виник такий вид ефективності, як соціально-економічний.

Соціально-економічна ефективність є похідною від двох вищезазначених видів ефективності і поєднує їх властивості. Її критерій — максимізація результатів у розрахунку на сукупні ресурси, що забезпечують найбільш повне задоволення потреб працюючих.

Існують й інші погляди на класифікацію видів ефективності. Шумпетер виділяв **статичну і динамічну ефективність** організації [6]. Його концепція статичної ефективності співзвучна тому, що багато хто називає адміністративною економікою. Ідеться про мистецтво пристосовуватися до економічної ситуації, що склалася, і вміти управляти тими підрозділами певної системи, які не розраховані на подальше зростання. Під динамічною ефективністю Шумпетер розумів будь-яку тенденцію до розвитку. Правда, події 20-х і 30-х років XX ст. дещо збентежили Шумпетера, оскільки статична ефективність представлялася тоді значно надійнішим орієнтиром. Здавалося, що ефективне адміністрування компаній може привести до успіху, проте врешті-решт воно перестало відповідати вимогам дійсності.

Б. А. Бінкін та В. І. Черняк у роботі "Ефективність управління: наука і практика" класифікували ефективність як **функціональну** та **економічну** [7]. Перша ними розглядалася як відношення результату до цілей, а друга — як відношення затрат до результату.

Розглядаючи методологічні питання ефективності управління, І. А. Маркіна виділила три основних види ефективності [8]: **потрібнісну** (відношення цілей до потреб, ідеалів, норм); **результативну** (відношення досягнутого результату до намічених цілей);

затратну (відношення затрат до досягнутих результатів).

На її думку, ці види ефективності утворюють такий ланцюжок: потрібнісна ефективність визначає зміст результативної, а та — затратної (рис. 2).

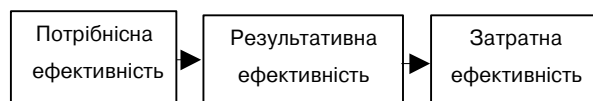


Рис. 2. Взаємозв'язок видів ефективності [8]

Відомий український економіст С. Ф. Покропивний запропонував систематизувати види ефективності на підставі одержуваних ефектів діяльності (табл. 1) [9].

Таблиця 1

Видова класифікація ефективності діяльності за окремими ознаками [9]

Класифікаційна ознака	Ефективність
Одержаний результат (наслідки)	Економічна
	Соціальна
Місце одержання ефекту	Локальна (комерційна)
	Народного господарська
Метод розрахунку	Абсолютна
	Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	Первинна
	Мультиплікаційна
	Синергічна
Структура організації діяльності	Робочого місця
	Підрозділу
	Системи в цілому
Тип економічного зростання діяльності	Екстенсивного розвитку
	Інтенсивного розвитку
Напрямок інноваційно-інвестиційної діяльності	Науки, техніки і технології
	Організаційно-управлінських інновацій
	Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	Поточних витрат
	Одноразових витрат
Об'єкт оцінки	Повна (інтегральна)
	Часткова (окрема)
	Чинникова (багаточинникова)

Доцільним є навести сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності, запропонованих С. Ф. Покропивним. На думку автора, зміст економічної та соціальної ефективності збігається з тим, щокладають у них й інші фахівці. Також він відмітив, що соціальні наслідки можуть бути не лише позитивними, а й негативними — безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників.

Локальна (комерційна) ефективність визначається ним як конкретний результат діяльності, наслідком якої є певний зиск (дохід, прибуток).

Народного господарська ефективність розглядається як сукупний ефект у сферах виробництва та споживання відповідних виробів або послуг.

Абсолютна ефективність С. Ф. Покропивним окреслюється як характеристика загальної або питомої ефективності діяльності за певний проміжок часу.

Порівняльна ефективність відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них. Рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямок діяльності) проти інших можливих варіантів.

Абсолютна і порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

Первинна ефективність визначається як початковий одноразовий ефект, отриманий внаслідок здійснення певної діяльності, запровадження прибуткових технічних, організаційних або економічних заходів.

Первинна ефективність майже завжди примножується завдяки багатоспрямованому та багаторазовому використанню названих заходів не лише в даній сфері діяльності, а й в інших. Тоді можна казати про так звану **мультиплікаційну** ефективність.

Зміст **синергічної** ефективності у С. Ф. Покропивного полягає в комбінованому впливі сукупності тих чи інших інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на діяльність кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших.

Кожна з перерахованих видових класифікацій ефективності має право на існування. Якщо провести їх детальний аналіз, то стане цілком зрозумілим, що кожен з видів носить або економічний, або соціальний характер. Виходячи з цього, можна стверджувати, що широко розповсюджена класифікація ефективності на економічну, соціальну та соціально-економічну є основою всіх інших поділів і тому є загальною.

Класифікація С. Ф. Покропивного систематизована з урахуванням значної кількості ознак та відбиває різні аспекти діяльності. Вона є більш повною серед уже існуючих і, не дивлячись на те, що автор розробляв її для виробництва, її застосування можливе і в інших сферах. Однак ця класифікація недостатньо змістовна, тому виникає необхідність в її корегуванні, доповненні новими видами, які наведено автором у табл. 2.

Таблиця 2

Видова класифікація ефективності діяльності

Класифікаційна ознака	Ефективність	Характеристика
Середовище діяльності системи	внутрішньо-системна;	характеризує використання внутрішніх ресурсів системи;
	зовнішньо-системна	характеризує використання зовнішніх можливостей системи
Вид ресурсів	трудова;	показує ступінь використання трудових ресурсів у процесі досягнення мети;
	матеріальна;	показує ступінь використання матеріальних ресурсів у процесі досягнення мети;
	фінансова;	показує ступінь використання фінансових ресурсів у процесі досягнення мети;
	інформаційна	показує ступінь використання інформаційних ресурсів у процесі досягнення мети
Якість результату діяльності або відповідність результату діяльності наміченим цілям	ціннісна;	дозволяє з'ясувати, наскільки результат відповідає важливості, значенню мети;
	цільова;	характеризує ступінь досягнення мети;
	потрібнісна	показує, в якій мірі отриманий результат задовольняє потребу в меті

Запропоновані нові види виступають у ролі допоміжних у процесі визначення, аналізу й оцінки ефективності та глибо-

ше розкривають як кількісні, так і якісні характеристики сутності поняття "ефективність".

Проведений аналіз підходів до визначення ефективності діяльності системи, а також систематизація її видів значно доповнили вже проведений автором аналіз еволюційних, теоретичних, філософсько-методологічних аспектів ефективності. Виходячи з того, що розуміння основ проблеми сприяє її успішному вирішенню, результати проведеного аналізу є необхідним підґрунтям для подальшого дослідження теоретичних аспектів управління ефективністю, а також практичних розробок його механізму.

Література: 1. Червяченко А. В. Еволюція поняття "ефективність" // Регіональні перспективи. — 2004. — №3 – 5. — С. 102 – 104. 2. Управление экономикой: основные понятия и категории / Под ред. Р. А. Белоусова. — М.: Экономика, 1986. — 304 с. 3. Жигалов В. Т. Эффективность торговли: сущность, измерение, оценка. — К.: Вища школа, 1986. — 32 с. 4. Жигалов В. Т. Основы менеджменту і управлінської діяльності: Підручник / В. Т. Жигалов, Л. М. Шимановська. — К.: Вища школа, 1994. — 224 с. 5. Основы управления: Учебник для вузов / Под ред. В. П. Радукан. — М.: Высшая школа, 1986. — 272 с. 6. Карлоф Б. Деловая стратегия: Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. послесл. В. А. Приписнов. — М.: Экономика, 1991. — 240 с. 7. Бинкин Б. А. Эффективность управления: наука и практика / Б. А. Бинкин, В. И. Черняк. — М.: Наука, 1982. 8. Маркіна І. А. Методологічні питання ефективності управління // Фінанси України. — 2000. — №6. — С. 24 – 32. 9. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — 2-ге вид. перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с. 10. Курочкин А. С. Организация управления предприятием. — М.: Экономика, 1996. — 132 с.

Стаття надійшла до редакції
17.02.2006 р.

УДК 332.1

Матюшенко І. Ю.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСВІТИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ СТВОРЕННЯ СУСПІЛЬСТВА, ПОБУ- ДОВАНОГО НА ЗНАННЯХ

In the article the problem of searching the ways of knowledge and education infrastructure development as the components of country intellectual capital under conditions of global tendency of high development countries transition to the society, built on the knowledge is considered. The recommendations for reforming the educational management system of Ukraine are given.

Для сучасної України вкрай актуальною стає проблема пошуку шляхів розвитку інфраструктури знань і освіти як складових інтелектуального капіталу країни в умовах глобальної тенденції переходу розвинених країн від комунікаційного та інформаційного суспільства до суспільства, побудованого на знаннях.

Вказана тема досліджувалась протягом 2003 – 2005 років у публікаціях С. Ніколаєнка, М. Згуровського, В. Пономаренка, В. Бакірова, Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО, І. ПІДДУБНОГО, Г. ЗАДОРОВНОГО,

А. Голікова, Б. Гриньова, П. Бубенка, К. Корсака, Г. Касьянова, А. Співаковського, М. Зубицької та інших [1 – 5]. У той же час цей аналіз не повністю враховував особливості розвитку інтелектуального капіталу України в умовах прискорення євроінтеграційних процесів у країні.

Метою статті є оцінка перспектив розвитку освіти в Україні та її ролі в реалізації інноваційної моделі розвитку економіки регіонів з урахуванням сучасних євроінтеграційних процесів і створення суспільства, побудованого на інформації та знаннях.

Знання завжди відігравали суттєву роль у прогресі людства в цілому. Місце й роль будь-якої держави в сучасному світі пов'язані з його спроможністю продукувати, вживати та застосовувати нові знання і технології. Наприкінці ХХ і на початку ХХІ століть швидко змінювалися концепції суспільства, побудованого на знаннях та інформації [6], а саме:

комунікаційне суспільство (80-ті – початок 90-х років минулого століття) можна було характеризувати перетворенням важливої для людей інформації в цифрову форму, створенням великих сховищ для її збереження (бази даних та бази знань), передачею її на відстань за допомогою телекомунікаційних технологій і початком розвитку на цій основі глобальної комп'ютерної мережі Інтернет;

інформаційне суспільство (почало розвиватися з другої половини 90-х років минулого століття): інформація почала відігравати роль товару, який можна було купити і продати. Але вона ще не стала знанням, а тільки аналогічно з "сировиною" оброблялася перед використанням. Тобто інформація не мала людського виміру, якщо навіть була "оцифрованою", інтерактивною, динамічною;

суспільство, яке побудовано на знаннях, виникло з двох попередніх, відносно коротких фаз, поєднавши їх головний продукт – інформаційні і комунікаційні технології (ІКТ) – з людським, творчим компонентом. Тобто комунікаційне та інформаційне суспільства базуються на технологіях; суспільство, побудоване на знаннях, – на людях-творцях, озброєних технологіями.

Нові знання, що генеруються наукою, підготовка високоякісного людського капіталу на базі якісної освіти, створення додаткових багатств виробничим сектором і бізнесом – невід'ємні компоненти сучасного суспільства, побудованого на знаннях. У такому суспільстві відбувається поступове заміщення традиційних індустріальних засобів виробництва новими, що продукують прогресивні знання і за допомогою яких створюються додаткові багатства. Це суспільство змінює структуру праці, трудових відношень, зайнятості населення, призводить до появи нових професій і видів діяльності.

Таким чином, до основних ознак суспільства, побудованого на знаннях, слід віднести:

а) людський вимір – знання створюються і розвиваються з людьми;

б) знання, що продукуються людьми, є товаром, який можна придбати, зберігати, розповсюджувати, продавати, обмінювати. Але це товар, котрий постійно змінюється і збагачується;

в) нові глобальні знання змінюють конфігурацію геополітичних сфер впливу у світі. Деякі країни і великі транснаціональні компанії спроможні створювати нові знання, захищати та продавати їх, інші є переважно користувачами чужих знань. З'являється нова могутня влада, яка структурується з метою виготовлення і володіння глобальними знаннями (наприклад, 45 країн – учасниць Болонського процесу, Євросоюз та ін.);

г) нові знання стають більш комплексними, проблемно-орієнтованими і міждисциплінарними. Проблеми, які повинні вирішуватися з їх використанням, більш складні та взаємопов'язані;

д) знання є одночасно індивідуальними і колективними. Традиційно пізнання світу базувалося на індивідуальних наукових досягненнях. У суспільстві, побудованому на знаннях, все більше значення у вивченні навколишнього світу набуває колективний розум, що формується на базі колективних форм інтелектуальної роботи. При цьому ІКТ дозволяють, долаючи кордони, створити єдиний віртуальний простір для взаємодії

груп дослідників з різних частин світу, які поєднані між собою загальною метою при вирішенні проблеми;

е) знання набувають синергетичний характер. Колективний розум, що формується в результаті такої діяльності, не є простою сумою індивідуальних інтелектуальних вкладів окремих дослідників. У цьому випадку існує "добавлена вартість" колективного розуму, що виникає за рахунок великої кількості взаємодій дослідників. Тому напрацьовані таким чином знання – суспільні, вони не можуть належати якомусь одному індивіду;

є) процес створення й розповсюдження нових знань має сітьовий характер. Традиційні піраміди і вертикалі влади принципово не притаманні новому типу суспільства. Головними його елементами є вузли (окремі люди, групи людей, установи та організації) і гілки (зв'язок між вузлами), що розвиваються природно. Як результат, формуються розгалужені мережі людей, установ та організацій (без кордонів), у яких відбувається створення нових знань і обмін ними, виробництво інтелектуальної продукції (наприклад, програмного забезпечення), проводяться фінансові операції та інші види взаємодії між людьми.

Таким чином, інформація і наукові знання стають головними продуктивними факторами, замість матерії та енергії, визначають як стратегічний потенціал суспільства, так і перспективи його розвитку. Традиційні ж індустріальні виробництва, поступово втрачаючи пальму першості, знаходять свою нішу в країнах третього світу за рахунок використання екологічних квот (згідно з Кіотським протоколом), сировинних ресурсів і дешевої робочої сили.

Як показали дослідження, наприклад, Світового банку, суспільний прогрес визначається перш за все процесом накопичення знань, що в результаті забезпечує накопичення капіталу. В розвинених країнах, що входять в Організацію економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), обсяги капіталовкладень у нематеріальні активи, які формують національні бази знань, зокрема, в професійну підготовку кадрів, наукові дослідження, патентування і ліцензування, програмне забезпечення, привірюють, а іноді й перевищують капіталовкладення в основні фонди.

Виробництво й використання знань, інвестиції в науку й освіту для забезпечення постійного розвитку та збільшення рівня життя в різних країнах суттєво відрізняються. Так, за даними Світового банку [7], 85% сукупних світових інвестицій у науку здійснюють країни – члени ОЕСР, 11% – Індія, Китай і Бразилія, а також нові технологічно розвинені країни Східної Азії і тільки 4% – інші країни світу, в тому числі й Україна. Тому країни з розвинутою економікою створили для себе благодатне замкнене коло, коли заради одержання нових багатств вони пріоритетно інвестують власну науку й освіту і, як наслідок, результати наукових досліджень та якісної підготовки кадрів забезпечують примноження бажаних багатств, укріплення влади й розширення сфер впливу.

На жаль, країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою, до яких відноситься й Україна, ідеологічно та політично ще не готові скористатися перевагами й потенційними вигодами, які надає суспільство нового типу. За роки незалежності Україна не змогла сформувати й втілити у життя політику пріоритетного науково-технологічного прогресу і, як наслідок, була відкинута у списку 104 країн світу на 76 місце за загальним індексом макроекономічного середовища, на 83 місце за загальним індексом технологій, на 97 місце за індексом суспільних інститутів, залишаючись серед лідерів у цьому списку за рівнем бюрократизму, корупції й відмивання грошей [7].

Відсутність в Україні послідовної державної політики, спрямованої на розвиток інформаційного суспільства і суспільства, побудованого на знаннях (82 місце із 104 країн світу за важливістю для уряду цього напрямку), привело до спонтанного розвитку лише окремих фрагментів його початкової стадії (комунікаційного суспільства): систем зв'язку і телекомунікацій, спрощеного переліку Інтернет-послуг. Сьогодні Україна займає 62 місце із 104 країн світу за кількістю Інтернет-хостів –

18,3 на 10 000 населення; 85 місце за кількістю користувачів Інтернету — 180 на 100 000 населення; 81 місце за кількістю абонентів мобільного зв'язку — 8,4 на 100 жителів; 78 місце за кількістю персональних комп'ютерів — 1,9 на 100 жителів; 55 місце за кількістю телефонних ліній — 21,6 на 100 жителів [7].

Розбудова комунікаційного суспільства для України є важливою, але не кінцевою метою, оскільки в цьому випадку нам залишається роль залежних користувачів чужих знань і технологій, а не їх ідеологів та розробників. Сучасне інформаційне суспільство і суспільство, побудоване на знаннях, крім технологічного, прийняло багато вимірів: гуманітарне, мас-медійне, освітньо-наукове тощо. На жаль, побудова власної економіки знань та індустрії інтелектуальних інформаційних технологій на основі фундаментальної науки і освіти в державній політиці України відсутня, тоді як значний інтелектуальний потенціал країни не використовується.

З урахуванням переходу з 2006 року у розрахунках за енергоносії за світовими цінами, більш жорстких умов на зовнішніх ринках металу й остаточної втрати інших переваг пострадянського простору уникнути економічного колапсу Україна зможе лише при негайному переході до політики пріоритетного науково-технологічного розвитку. В цьому контексті роль освіти та її реформування важко переоцінити.

Суспільство, побудоване на знаннях і інформації, вносить суттєві якісні зміни в методологію та зміст сучасної освіти, яка набуває кількох вимірів [6]:

1) освіта для суспільства, побудованого на знаннях, означає, що бути активним учасником такого суспільства, вміти користуватися його благами можуть лише люди, які мають відповідну освіту і здатні її постійно оновлювати відповідно до стрімкого розвитку технологій. Тому сучасна освіта повинна постійно поліпшуватися шляхом удосконалення навчальних планів, відкриття нових спеціальностей, втілення принципу "освіта протягом усього життя";

2) освіта в суспільстві, побудованому на знаннях. Ті, хто вчиться в цьому суспільстві за його методиками і технологіями, поступово відходять від традиційної категорії студентів або учнів, набираючи статус його громадян, який передбачає наднаціональний підхід до етичних, конфесійних та інших відмінностей людей, глобальну людську етику, толерантність, солідарність, рівну людську гідність тощо. Виникає нове явище – освіта без кордонів, заснована на технологіях дистанційного навчання, й та, що сприймається як доповнення новими можливостями до традиційної. Така освіта:

забезпечує незрівняну швидкість оновлення знань, що взяті зі світових інформаційних ресурсів;

дозволяє без обмежень розширювати аудиторію викладача, ігноруючи при цьому географічні кордони;

максимально наблизитися до спеціальних потреб інвалідів при одержанні ними освіти;

3) суспільство нового типу змінює місію, роль і поле діяльності як навчальних закладів, так і викладачів. Методологія й політика навчання вже не можуть орієнтуватися на швидкі технологічні зміни, що було характерно для індустріального суспільства. Їх світогляд повинен направлятися на переосмислення нових парадигм і фундаментальних принципів природи і суспільства, а також має забезпечувати випередження технологічного розвитку суспільства. В цьому сенсі важливе значення знову набуває фундаменталізація знань;

4) змінюється система взаємовідношень між тими, хто вчить, і тими, хто вчиться. З'являється нова педагогіка освіти. Виникає безпосередній доступ тих, хто вчиться, до знань, даних та інформації. Викладач, залишаючись головною діючою особою, набуває роль "навігатора", інтерпретатора нових знань для тих, хто вчиться, формуючи їх індивідуальні освітні програми. Педагогічна складова й підготовка викладачів за новою креативною моделлю, замість репродуктивної, стає центральною проблемою освітньої політики.

У той же час у сучасній Україні, де на 10 тисяч населення одержують освіту 429 чоловік у вищих навчальних закладах III – IV рівня акредитації та ще 116 студентів – у навчальних

закладах I – II рівнів акредитації, реальний попит на високо-професійних спеціалістів – випускників вузів – практично відсутня [8]. Така ситуація де-факто означає, що діяльність освітньої системи в незначній мірі погоджується з реальними потребами суспільства. Економіка в особі реально функціонуючих суб'єктів господарювання пропонує випускникам зарплату, неадекватну витратам на одержану освіту. Таким оригінальним способом (низькою зарплатою) суспільство ставить незадовільну оцінку існуючій системі освіти.

За інформацією міністра освіти і науки України С. Ніколаска МОН розробило концепцію розвитку освіти в Україні та державну програму "Інформаційні і комунікаційні технології в освіті і науці на 2006 – 2010 роки", які містять ряд нових якісних кроків, що планується здійснити у всіх ланках освіти в найближчі п'ять років [9; 10]. До основних нововведень концепції слід віднести:

1) у дошкільній освіті: особлива увага приділяється сімейному вихованню; різним формам дошкільного виховання дітей, що не відвідують дитсадочок; створення спеціальних груп для дітей з особливими потребами;

2) для загальноосвітньої школи: створення гнучкої мережі загальноосвітніх навчальних закладів з урахуванням демографічної ситуації в регіонах; створення умов для об'єднання індивідуальної та класно-урочної системи навчання; комп'ютеризація й інформатизація середньої освіти зокрема; доведення забезпеченості шкіл сучасними комп'ютерами до рівня 15 учнів на один комп'ютер (сьогодні цей показник складає 75 : 1);

3) для професійно-технічної освіти: передбачається збалансувати попит та пропозицію на ринку праці на кваліфіковані кадри з урахуванням пріоритетних напрямків розвитку економіки і регіональних особливостей, підсилення ролі роботодавців й бізнесу у формуванні трудового потенціалу країни;

4) у сфері вищої освіти: мова йде про вирішення наступних завдань:

приведення законодавчої і нормативної бази до європейських вимог;

створення нової національної системи кваліфікацій, яка б погоджувалася з системою кваліфікацій, що формується у Європі відповідно до Лісабонської конвенції;

введення скороченого переліку напрямків і спеціальностей;

реалізація принципів спадкоємності змісту освіти в 12-річній загальноосвітній школі і вищій освіті шляхом перерозподілу навчальних дисциплін загальноосвітнього циклу;

впровадження нової системи організації й підготовки науково-педагогічних кадрів через аспірантуру як третій цикл системи вищої освіти;

удосконалення системи прийому до вузів шляхом переходу до вступних іспитів у формі незалежного зовнішнього тестування випускників школи;

5) вперше в концепції чітко сформульовані завдання й шляхи реалізації навчання протягом усього життя;

6) велику увагу приділено підсиленню соціальних гарантій. Вперше ставиться завдання досягнення в Україні рівня середньої заробітної плати педагогів, яка існує в країнах Європи – нових членах ЄС; впровадження однакових принципів оплати праці науково-педагогічних працівників з науковими ступенями й вченими званнями незалежно від типу й рівня акредитації навчального закладу;

7) передбачено до 2010 року досягти рівня фінансування освіти до 10% ВВП.

У той же час реалізація вказаної концепції можлива лише при умові переходу від діючої системи освіти в Україні до нової, яка дозволить покращити систему управління якістю підготовки студентів. Аналіз взаємозв'язків між основними учасниками освітнього процесу дозволить виявити ключові напрямки, за якими необхідно провести зміни для адаптації української системи освіти до вимог суспільства, побудованого на знаннях і інформації.

Моделю діючої **системи освіти в Україні** включає такі основні об'єкти, як: Міністерство освіти і науки (МОН), школи, університети, державні інституції (центри зайнятості, управ-

ління освіти і науки облдержадміністрацій), незалежні агентства й ринок праці. Перш за все необхідно відмітити, що сьогодні існує **слабкий зворотний і сильний прямий зв'язок МОН та університетів**, що свідчить про фактичну відсутність автономії вузів, а також про можливості ректора одноосібно керувати закладом практично без урахування думки вченої ради. Така ситуація влаштовує еліту МОН і університетів, оскільки ректор реально залежить тільки від точки зору міністра. Як наслідок, механізм прийняття рішень, у тому числі й про відкриття нових спеціальностей, їх ліцензування, акредитацію, відбувається на основі особистих відношень і маніпулювання інформацією про основні характеристики функціонування університету.

Ще однією проблемою є **відсутність формалізованих зв'язків незалежних агентств з іншими діючими особами освітнього процесу**. МОН не поспішає делегувати частку своїх повноважень, які склалися ще за радянських часів, публічним структурам, а університети не бажають підпорядковуватися процедурам відкритої, чесної експертизи своєї діяльності. Це, дійсно, проблема якості підготовки студентів. МОН намагається змінити ситуацію шляхом, по-перше, створення наглядових рад при вузах, а, по-друге, за допомогою створення національного агентства з тестування бажаючих вступити до університету. Але виникає природне питання: як можна доручати тим, за ким необхідно наглядати, формувати відповідні наглядові структури? Як наслідок, може бути сформована ще одна приректоровська структура, яка буде штампувати "необхідні" рішення. Уже сьогодні склад більшості наглядових рад національних університетів є ілюстрацією кон'юнктурного союзу освіти, влади й політики. На погляд автора статті, доцільно на законодавчому рівні включити в систему освіти незалежні агентства, передавши їм частину повноважень, що буде забезпечувати баланс у якості підготовки студентів.

Крім того, проблема зовнішнього тестування абітурієнтів стає сьогодні найбільшю проблемою для української освіти. Корупція при вступі до вузів — це проблема ментальності пострадянського суспільства. В Америці при впровадженні тестування завдань боротьби з корупцією не ставилося взагалі, бо існує більш важлива мета: створити рівні умови для подальшого розвитку всіх абітурієнтів, незалежно від їх соціального статусу й забезпеченості їхніх сімей. Саме однакові за складністю завдання, однакові й прозорі умови здачі й перевірки тестів це гарантують.

Центром тестових технологій (ЦТТ — проект Міжнародного фонду "Відродження") була розроблена концепція зовнішнього оцінювання для України. Але сьогодні нормативно-правова база ще не готова, не затверджено проект постанови Кабміну [11]. Як показують дослідження фахівців Харківського національного економічного університету (ХНЕУ), на фоні підвищення рівня оцінок у шкільних атестатах абітурієнтів їх показники при виконанні олімпіадних завдань та вступних іспитів знижуються [6]. Це свідчить про падіння рівня шкільної освіти, якості підготовки учнів. Зовнішнє незалежне тестування, проведене ХНЕУ в 2005 році за участю наглядачів з ЦТТ:

ставить усіх абітурієнтів у рівні умови, відроджує віру школярів у справедливість й налаштовує їх розраховувати на власні сили;

надає шанси стати студентами дітям з малозабезпечених сімей;

дозволяє сформувати реальну базу для ліквідації хабарництва в школах і вузах;

дозволяє уникнути адміністративного втручання в процес оцінювання знань представниками різних гілок влади;

надає можливість попередньої оцінки рівня викладання кожної дисципліни в кожному регіоні, місті і районі, що вкрай важливо для підвищення ефективності управління якістю освіти;

надає змогу сформувати базові вимоги до знань, вмінь і навичок випускників шкіл, тобто створити реальний державний стандарт.

У той же час існує ще багато неузгодженостей в організації процесу тестування, а саме:

не створена державна незалежна організація (тобто національне агентство з тестування) для проведення тестування, яка буде мати статус юридичної особи з відповідним матеріальним забезпеченням;

не існує легітимна правова база для проведення єдиних випускних іспитів у формі незалежного тестування;

відсутній механізм оцінювання якості тестів;

не виділені кошти на якісне проведення загальнодержавного тестування;

існує ймовірність витоку інформації щодо змісту тестів на регіональному рівні;

дуже важко оцінити творчий потенціал випускника, його здібності вирішувати проблемні ситуації, що виходять за рамки найпростіших алгоритмів.

Крім того, необхідно поєднати об'єктивне тестування знань з пов'язаним з ним моніторингом шкіл, коли і вчителям, і учням буде ясно, до якого базового рівня потрібно прямувати. Сьогоднішня проблема полягає в неузгодженості вимог шкіл і вузів до змісту екзаменаційних завдань. Необхідно створити міст між школою та вузом. Для цього за круглим столом повинні зібрatisя працівники вузів, представники академічної сфери, вчителі-практики і разом виробити загальний стандарт. Це стимулювало б школу й спонукало б вузи до розумних вимог.

Необхідно забезпечити також **реальну автономію вузу**. Потрібні законодавчі кроки, за прикладом Польщі, де чітко врівноважені можливості виконавчої влади університету з повноваженнями вчених рад, у тому числі й через жорсткі обмеження термінів перебування осіб на одній посаді. У квітні 2005 року вісім українських університетів: Національні Львівський, Чернівецький, Харківський, Дніпропетровський, Донецький, "Києво-Могилянська академія", Український католицький університет (Львів), Університет економіки і права "Крок" (Київ) — при підтримці міжнародного фонду "Відродження" створили **консорціум** для експериментального впровадження основ університетської автономії у вищій освіті України [13]. Університети — члени консорціуму — так сформулювали свої основні принципи:

автономія — це право університету самостійно приймати рішення щодо внутрішнього управління й фінансування, визначати власну стратегію у сфері науково-дослідницької роботи, а також форми й методи роботи;

автономія університету означає його найповнішу підзвітність і відповідальність перед суспільством; незалежність від політичних партій, громадських та релігійних організацій; розмежування прав, повноважень і відповідальності держави, органів управління вищою освітою і вищого навчального закладу;

університет, де в основі повсякденного життя — принципи самоуправління, організаційно-фінансова і політична незалежність від влади, відповідальність за результати діяльності перед громадою, академічні свободи, — це природний елемент громадянського суспільства, де соціальна адаптація індивіда відбувається в умовах свободи індивідуального вибору, особистої відповідальності за результати навчання і в умовах самоуправління. Автономний університет сам буде відповідати за якість освіти, перш за все, перед споживачем освітніх послуг, далі перед громадою і державою.

У той же час існують побоювання, що, по-перше, автономія буде означати всевладність адміністрації, посилення корупції й подальше зниження якості освіти. Академічні свободи можуть перетворитися в синекри, а право самостійно надавати вчені ступені й звання або легітимізувати іноземні дипломи — в право штампувати паперових докторів, кандидатів і професорів. По-друге, небезпека впровадження автономії зверху. Якщо врахувати ту обставину, що система управління освітою й надалі залишається надцентралізованою, неважко спрогнозувати ситуацію, коли привабливий лозунг, проголошений МОН, буде підхоплений усією адміністративною ієрархією й буде так встановлена автономія для університетської адміністрації з ще більшим безправ'ям професорів, викладачів

і студентів, тобто одержимо імітацію й бадьорі звіти про кількість "автономізованих" університетів.

Саме тому члени консорціуму виступають за експериментальне впровадження основ університетської автономії спочатку в декількох університетах, проведення постійного моніторингу відношення академічної і студентської громади до нововведень, організації суспільних акцій, спрямованих на обмін досвідом, популяризацію й роз'яснення ідеї університетської автономії в суспільстві.

Ще одним аспектом діяльності існуючої системи освіти в Україні є **ліцензування діяльності навчальних закладів МОН**. Цю функцію виконує МОН з акцентом на дослідження ресурсів університету (матеріально-технічних, кадрових, організаційних тощо), але необхідно не залишати цей напрямок без зворотного зв'язку, як це відбувається сьогодні, бо, як наслідок, губиться контроль якості і реальний зв'язок з потребами суспільства [8]. Доцільно, на погляд автора статті, делегувати державним інституціям функцію ліцензування професійної діяльності випускників. Тобто наявність диплома повинна бути тільки необхідною умовою для здійснення професійної діяльності. Випускнику вузу потрібно буде одержувати ще й ліцензію. Для цього він проходитиме тестування в спеціально створених державою комісіях. І якщо система тестування виявляє визначену кількість, наприклад десять, рекламцій з даної спеціальності вузу, то МОН зобов'язаний анулювати акредитацію цього вузу з підготовки спеціалістів відповідної спеціальності. Тобто система управління якістю включає контроль компетенцій бакалаврів і магістрів незалежними об'єктами.

Суттєвим стимулом реформування української системи освіти, безумовно, є **інтеграція нашої освітньої системи в європейську модель шляхом участі українських університетів у Болонському процесі**. Цей процес був ініційований міністрами освіти більшості європейських країн із залученням міжурядових освітніх організацій типу ЮНЕСКО, Європейського центру з вищої освіти в Бухаресті, освітньої комісії Ради Європи тощо. Він завершився підписанням 19 червня 1999 року Болонської декларації, а ще через три роки її підписали міністри освіти України, Росії й інших пострадянських країн [14]. Основною метою Болонського процесу є освітнє зближення й інтеграція можливостей науково-викладацького персоналу вищих шкіл усіх країн Європи, побудова "загальноєвропейської системи вищої освіти із взаємним визнанням дипломів". Цей процес, по-перше, побудований на підвищенні особистої відповідальності студента і на постійному контролі за ходом його навчання: так звана кредитно-модульна система передбачає постійне набирання балів за різні види робіт протягом семестру; по-друге, базова професійна освіта зводиться до чотирьох років (бакалаврат), у подальшому можна пройти вищий рівень — магістратуру — вже з науково-педагогічним спрямуванням. Для України участь у Болонському процесі дає потенційну можливість того, що український студент зможе з будь-якого місця продовжити свою освіту з будь-якої спорідненої спеціальності в будь-якому європейському університеті або академії, а випускник з українським дипломом матиме можливість влаштуватися з ним на роботу в тій же Європі без додаткової сертифікації.

У той же час Болонський процес далеко неоднозначний для різних країн Європи [14]:

1) для членів ЄС Болонський процес є цікавою, але далеко не першочерговою справою. Вже багато років освітнє управління ЄС, якому належить лівова частка коштів, що витрачаються в Європі на освіту, створює і вдосконалює власні програми освітніх обмінів та розвитку вищої освіти за рахунок взаємодії, кооперації й співробітництва. Накопичені великі бази даних, сформовані тісно пов'язані групи виконавців у всіх зацікавлених країнах, тому реалізація програм підтримки освітньо-наукової мобільності в ЄС, щорічні пересування десятків тисяч студентів відбуваються за налагодженою схемою із дотриманням усіх формальностей. В Україні, на відміну від країн ЄС, склалася ситуація дуже акцентованого інтересу до Болонського процесу, уява про те, що він є найвищим євро-

пейським пріоритетом. На жаль, це твердження не відповідає дійсності і породжує багато необґрунтованих сподівань;

2) напрямки економічно-освітньої активності країн ЄС сконцентровані не стільки на Болонському процесі, скільки на розвитку природничих та інженерних наук і високих технологій. Лідери Європи розуміють необхідність підвищення конкурентоспроможності своїх країн у змаганні з США і Японією у сфері створення й використання надвисоких технологій, що спираються на розвиток нано- і фемтонаук. Саме тому ЄС на початку третього тисячоліття вклала значні кошти в аналіз свого кадрового потенціалу в цій сфері, здійснивши перепис усіх наукових робітників і інженерів, проаналізувавши їхні креативні можливості. Частка зібраних даних увійшла в великий довідник про "наукову" Європу;

3) Болонський процес торкається далеко не всієї європейської освіти. Перш за все, цей процес був розпочатий за ініціативою ректорів провідних класичних університетів (що присуджують академічні дипломи типу "А"), які турбуються, насамперед, про збереження свого привілейованого становища в системах освіти країн Західної Європи. В той же час у другій половині XX століття в розвинутих країнах відбувся перехід від елітної вищої освіти до загальної для всієї молоді. Але навіть у багатих країнах не вистачило коштів для якісного навчання більшої частини молоді за традиційними довгостроковими програмами. Тому для вирішення такого протиріччя й включення в процес вищої освіти малоспроможної до академічного навчання молоді розвинуті країни застосовують, по-перше, створення неуніверситетських вищих шкіл з дуже професіоналізованими програмами навчання, по-друге, максимальне скорочення терміну навчання за цими програмами за рахунок орієнтації підготовлених на них осіб на практичну, а не на аналітичну діяльність. У більшості країн — учасниць Болонського процесу — вища професійна освіта за своїми континентами перевищує сектор університетської освіти, а роль в економіці її випускників з дипломами типу "В" постійно зростає. Саме ця обставина й примушує ставити питання про розв'язання Болонського процесу і на професійний сектор європейської вищої освіти;

4) у Болонській декларації містяться рекомендації щодо гармонізації (узгодженості) довгострокових програм навчання, які можна розділити на бакалаврську і магістерську, але нічого не говориться про зобов'язання розробки загальних для всієї Європи навчальних планів з відповідних дисциплін і повної уніфікації навчальних програм підготовки спеціалістів однакового профілю. Тому виглядає передчасною впевненість багатьох українських фахівців у тому, що Болонський процес орієнтований на створення інтегрованої і суперуніфікованої системи вищої освіти для всієї Європи, де переміщення студентів будуть мало не автоматичними, оскільки дипломи стануть однаковими і будуть визнаватися у всіх країнах;

5) кредитно-модульна система і рейтингове оцінювання не є магічними засобами уніфікації освітніх систем з одночасним суттєвим підвищенням якості дипломів. У випадку суцільно формальної заміни одних (астрономічних часів) одиниць виміру початкової роботи студентів на інші (залікові одиниці, кредити або інше) зміни будуть вкрай незначними;

6) Болонський процес ще не став магістральним шляхом оцінювання й забезпечення якості європейської вищої освіти. Учасники процесу тільки почали вивчати питання і шукати гроші на невеличкі науково-практичні програми аналізу практики акредитації університетів у різних країнах Європи і порівняння ринкової вартості їхніх дипломів.

Але очевидно, якщо сутність, контент української освіти не зміниться, то при нострифікації конкретних дипломів конкретних спеціалістів будуть проблеми. Це пов'язано з системою управління якістю підготовки студентів і безпосередньо залежить від моделі **фінансування навчального процесу**, що складається з моделі фінансування навчання студента і моделі фінансування діяльності університету. Необхідні серйозні системні рішення, а саме [15]:

1) відмова від багатоканальної системи фінансування підготовки студентів, яка діє сьогодні в Україні. Така система виникла як необхідність під час розбудови незалежної України, коли проблема якості навчання була розчинена в проблемі простого виживання вузу, що призвело до нерівних вимог до студентів різних форм навчання, коли в одній академічній групі навчаються діти за державний кошт, за власний рахунок і за рахунок кредитів державного бюджету. А це, у свою чергу, призвело сьогодні до практики друкування і продажу дипломів, яка не тільки нівелює базові цінності країни та принижує гідність університетів, а й руйнує публічний рейтинг вузів і економічний потенціал держави;

2) зміни структури бюджету університету, де основними складовими повинні стати не тільки надходження від навчання, але й кошти від наукових фундаментальних і прикладних досліджень. Побудова такої моделі збере разом непов'язані сьогодні процеси навчання, наукових досліджень і потреб суспільства. Наприклад, американська модель передбачає, що реальний бюджет вузу має три складові: плату за навчання від студентів (причому це дуже істотна сума, але рішення університету про вступ конкретної людини надає їй право на одержання пільгового кредиту у банку, повернення якого здійснюється тільки після закінчення навчання [8]). Такий підхід стимулює конкретного студента одержати не просто диплом, а якісну освіту, що гарантує успішну й ефективну професійну діяльність; бюджетні інвестиції у спеціально підготовлені проекти, в тому числі за рахунок донорів; гранти на здійснення конкретної викладацької і наукової діяльності, пошук яких ведуть як вузи, так і викладачі, й студенти (це істотно впливає на якість освітніх і наукових аспектів діяльності університету). Європейська модель передбачає відсутність платні за навчання для всіх студентів, враховуючи іноземців. Держава свідомо бере на себе тягар інвестицій для майбутнього, але, в основному, цих коштів вистачає тільки на зарплату за контрактами викладачам, а інше функціонування вузу забезпечується джерелами, аналогічними американському варіанту.

Модель фінансування, що реалізується сьогодні МОН, пов'язана з різким збільшення заробітної плати і змусить українські університети негайно перейти до трьох джерел формування своїх бюджетів, збалансованих за обсягами. Великі зарплати професури на фоні неможливості різкої зміни вартості навчання – кращий, але важкий шлях трансформації функціонування вузів України. Наявність і баланс трьох складових бюджету вузу істотним чином підвищить якість підготовки студентів завдяки наступним чинникам:

змусить викладачів у ході пошуку додаткових джерел фінансування займатися реальними фундаментальними і прикладними розробками, які потрібні певним секторам економіки, а також залучати до цієї роботи студентів;

вузам прийдеся постійно корегувати зміст навчальних курсів, наближуючи їх до останніх досягнень науки і нових технологій;

стане не вигідним створення псевдонаукових лабораторій для звітів, проведення псевдонаукових конференцій;

для збереження публічного рейтингу вузу стане не вигідним просте друкування дипломів, вузи почнуть разом із студентами домагатись якісних і прикладних знань випускників.

Таким чином, можна зробити наступні **висновки**:

1) у суспільстві, побудованому на знаннях та інформації, відбувається поступове заміщення традиційних індустріальних засобів виробництва новими, що продукують прогресивні знання і за допомогою яких створюються додаткові багатства. Інформація і наукові знання стають головними продуктивними факторами, замість матерії й енергії, визначають стратегічний потенціал суспільства та перспективи його розвитку;

2) суспільство, побудоване на знаннях і інформації, вносить суттєві якісні зміни в методологію та зміст сучасної освіти, а саме: освіта повинна постійно поліпшуватись шляхом удосконалення навчальних планів, відкриття нових спеціальностей, втілення принципу "освіта протягом усього життя"; ті, хто вчиться, стають громадянами нового суспільства, що перед-

бачає наднаціональний підхід до етичних, конфесіональних та інших відмінностей людей, глобальну людську етику; виникає нове явище – освіта без кордонів, заснована на технологіях дистанційного навчання; відбувається інтенсивна фундаменталізація знань; з'являється нова педагогіка освіти, коли виникає безпосередній доступ тих, хто вчиться, до знань, даних та інформації; педагогічна складова й підготовка викладачів за новою креативною моделлю, замість репродуктивної, стає центральною проблемою освітньої політики;

3) реалізація розробленої МОН концепції розвитку освіти в Україні та державна програма "Інформаційні і комунікаційні технології в освіті і науці на 2006 – 2010 роки" можлива лише при умові виявлення ключових напрямків, за якими необхідно провести адаптацію української системи освіти до вимог суспільства, побудованого на знаннях і інформації, що дозволить покращити систему управління якістю підготовки студентів;

4) створення наглядових рад при вузах, а також національного агентства з тестування бажаючих вступити до університету дозволить подолати існуючий сьогодні слабкий зворотний і сильний прямий зв'язок МОН і університетів, відсутність формалізованих зв'язків незалежних агентств з іншими діючими особами освітнього процесу. Доцільно на законодавчому рівні включити в систему освіти незалежні агентства, передавши їм частину повноважень, що буде забезпечувати баланс у якості підготовки студентів. Зовнішнє тестування абітурієнтів за допомогою однакових за складністю завдань, однакових і прозорих умов здачі й перевірки тестів гарантує рівні умови для подальшого розвитку абітурієнтів незалежно від соціального статусу й забезпеченості сімей;

5) забезпечення реальної автономії вузу шляхом створення на першому етапі, наприклад, університетських консорціумів надає університету право самостійно приймати рішення щодо внутрішнього управління й фінансування, визначати власну стратегію у сфері науково-дослідницької роботи; означає його найповнішу підзвітність і відповідальність перед суспільством; незалежність від політичних партій, громадських і релігійних організацій; розмежування прав, повноважень та відповідальності держави, органів управління вищою освітою й вищого навчального закладу. Автономний університет як елемент громадянського суспільства сам буде відповідати за якість освіти, перш за все, перед споживачем освітніх послуг, далі перед громадою і перед державою;

6) ліцензування діяльності навчальних закладів МОН доцільно поєднати з ліцензуванням професіональної діяльності випускників, коли випускник вузу буде проходити тестування в спеціально створених державою комісіях і одержувати ліцензію. Якщо система тестування виявить певну кількість рекламцій з даної спеціальності, то МОН зобов'язане анулювати акредитацію цього вузу з підготовки спеціалістів відповідної спеціальності. Така система управління якістю буде включати контроль компетенцій бакалаврів і магістрів незалежними об'єктами;

7) інтеграція української освітньої системи в європейську модель шляхом участі вітчизняних університетів у Болонському процесі надає потенційну можливість українському студенту з будь-якого місця продовжити свою освіту з будь-якої спорідненої спеціальності в будь-якому європейському університеті або академії, а випускник з українським дипломом матиме змогу влаштуватись з ним на роботу в тій же Європі без додаткової сертифікації. В той же час необхідно враховувати реальні тенденції розвитку Болонського процесу і не ідеалізувати його відносно України;

8) модель фінансування навчального процесу в новому суспільстві, що базується на знаннях, повинна передбачати відмову від багатоканальної системи фінансування підготовки студентів, яка діє сьогодні в Україні. Наявність і баланс трьох складових бюджету вузу: помірної плати за навчання від студентів, бюджетних інвестицій у спеціальні проекти та зарплату за контрактами викладачам, а також грантів на здійснення конкретної викладацької і наукової діяльності – підвищить

якість підготовки студентів завдяки тому, що змусить викладачів займатися реальними фундаментальними й прикладними розробками та залучати до цієї роботи студентів; вузам прийметься постійно корегувати зміст навчальних курсів, наближуючи їх до останніх досягнень науки і нових технологій; для збереження публічного рейтингу вузи почнуть домагатись якісних та прикладних знань випускників.

Література: 1. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Гець, А. Кінах. — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 2. Гринев Б. Инноватика: Учебное пособие / Б. Гринев, В. Гусев. — Харьков: Институт монокристаллов, 2004. — 452 с. 3. Товажнянский Л. Национальный технический университет "ХПИ" реформирует систему образования // Комсомольская правда в Украине. — 2005. — 24 июня. — С. 17. 4. Задорожний Г. Стадия интеллекта в модели национальных конкурентных преимуществ / Г. Задорожний, А. Москвина // Социальная экономика. — 2004. — №4. — С. 21–48. 5. Гриньов А. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. — 308 с. 6. Згуровский М. Путь к информационному обществу – от Женева до Туниса // Зеркало недели. — 2005. — №34. — С. 16. 7. Дженнифер Блэнк. Оценка конкурентоспособности Украины в условиях политических изменений // Зеркало недели. — 2005. — №25. — С. 11. 8. Спиваковский О. Знание образования: нужен капитальный ремонт // Зеркало недели. — 2005. — №34. — С. 15. 9. Николаенко С. МОН можно назвать Министерством будущего Украины // Зеркало недели. — 2005. — №38. — С. 14. 10. Николаенко С. В образовании — информационная революция // Зеркало недели. — 2006. — №1. — С. 13. 11. Бажал А. Тестирование – шоковая терапия для образования // Зеркало недели. — 2005. — №37. — С. 14. 12. Гаташ В. Лакмусовая бумажка тестирования (Интервью с ректором ХНЭУ В. С. Пономаренко) // Зеркало недели. — 2005. — №45. — С. 15. 13. Касьянов Г. Университетская автономия: составляющая гражданского общества // Зеркало недели. — 2005. — №31. — С. 14. 14. Корсак К. Мифы о Болонском процессе // Зеркало недели. — 2005. — №39. — С. 15. 15. Зубрицкая М. Высшее образование в "братской бюджетной могиле" // Зеркало недели. — 2005. — №42. — С. 15.

Стаття надійшла до редакції
01.02.2006 р.

УДК 658.15

Азаренкова Г. М.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТА ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ (СТАТИСТИЧНІ УЗАГАЛЬНЕННЯ)

In the article the interdependence of influence of the finance flows of banks and the transactor units' finance flows of non-financial sector of economy are examined. The dynamics of the businesses' self-financing ratio of non-financial sector of economy is given. The measurements of econometric model of the interaction of financial flows of banks and the transactor units' finance flows of non-financial sector at the example of Kharkiv region are defined.

Сталість економічного розвитку значною мірою визначається ефективністю взаємодії різноманітних сегментів ринку. При цьому для окремої країни така взаємодія має свої особливості й пріоритетні напрямки аналізу. Водночас проя-

вом такої взаємодії може бути рухомість фінансових потоків, яка утворюється внаслідок функціонування та взаємодії конкретних суб'єктів господарювання. На даний час не існує єдиної точки зору щодо визначення сутності терміна "фінансовий потік" і змісту його функціонування у фінансово-економічному просторі.

Під фінансово-економічним простором розуміється сукупність різноманітних грошово-товарних, грошово-фінансових, грошово-кредитних та товарно-кредитних відносин між різними суб'єктами господарювання, які виникають у процесі їх діяльності. Утім, слід зазначити, що більшість відмінностей при розгляді фінансового потоку з погляду шкіл економічно розвинутих країн та країн пострадянського простору пов'язані з несхожістю процесів їх економічного розвитку, впливовістю існуючих на сьогодні умов, у яких функціонують економічні системи. Тобто слід розуміти, що якщо у західній практиці використані потокові принципи в системі управління взагалі і фінансів зокрема, то в умовах перехідного періоду, який ще характерний для України, точні визначення понятійного апарату все ще залишаються важливим засобом вибору та обґрунтування подальших шляхів розвитку. Відповідно до визначень російських і українських вчених та зазначеного потокового підходу до управління фінансовими ресурсами, який враховує підходи західних учених, автором статті було проведено відповідне теоретичне узагальнення терміна "фінансовий потік".

Під цим терміном розуміється цілеспрямований рух, зміна (обсягів, типів, форм та видів) фінансових ресурсів певного суб'єкта господарювання, що здійснюється спільно з відповідними його грошовими потоками (еквівалентні фінансові потоки) або безеквівалентними фінансовими потоками, але обов'язково з урахуванням фактора часу та відбиває ліквідність зазначених фінансових ресурсів [1]. Подане визначення цілком пов'язане також із тим, що, як свідчить теорія попиту на активи, попит на гроші повинен бути функцією ресурсів, що й обумовлює необхідність розгляду фінансового потоку як руху фінансових ресурсів. Крім того, наведене визначення фінансового потоку дозволяє розрізняти фінансові потоки на різних рівнях, одночасно визначає взаємозв'язок із грошовими потоками та генетичну природу виникнення тих або інших фінансових потоків. Утім, фінансовий та грошовий потік можуть розглядатися як різні рівні абстрагування з приводу економічних відносин щодо формування, розподілу й використання фінансових ресурсів.

Тож аналіз руху різних фінансових потоків є досить актуальним, бо сприяє виявленню ознак та оцінці результатів взаємодії різних суб'єктів господарювання [2].

Утім, проаналізувавши низку наукових робіт щодо аналізу руху фінансових потоків, слід зазначити, що значна їх частка присвячена дослідженню означеної проблеми в межах функціональної підпорядкованості окремих видів фінансових потоків. Так, наприклад, В. В. Корнев [3] досліджує інвестиційні та кредитні потоки, Л. Руденко [4] визначає фінансові потоки транснаціональних корпорацій, О. В. Хавтур [5] зупиняється на фінансових потоках страхового ринку. При цьому такі дослідження обмежуються аналізом фінансових потоків, які утворюються та функціонують на макрорівні їх функціонального визначення. Тобто розглядаються, як правило, загальні питання руху конкретних фінансових потоків. Проте, незважаючи на практичну та теоретичну цінність таких досліджень, на думку автора статті, варто зазначити, що недостатнім є розкриття взаємодії різних фінансових потоків. Це передусім стосується дослідження взаємозв'язку й взаємозалежності конкретних суб'єктів господарювання та врахування регіональних аспектів утворення фінансових потоків, що і є головною метою даної роботи.

Якщо говорити безпосередньо про предмет та об'єкт даного дослідження, то, на погляд автора статті, варто звернути увагу на взаємозв'язок між потоками фінансових ресурсів банківських установ і потоками фінансових ресурсів, які утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання нефінансової сфери економіки. Доцільність такого підходу ґрунтується на наступних логічних допущеннях.

З одного боку, виступає значимість і роль банків у відтворювальних процесах економічного розвитку та визначення банків головних посередників у системі перерозподілу ресурсів, які обертаються на фінансових ринках, сприяючи сталості й безперервності фінансових потоків.

З іншого боку, виступають визначені суб'єкти господарювання нефінансового сектору економіки, що як первісні елементи формують рух фінансових ресурсів. Такий рух є об'єктивною необхідністю забезпечення відтворювальних процесів щодо створення матеріальних благ та продуктів для суспільства в цілому. Водночас до означеного слід додати, що на рух фінансових ресурсів економіки до точки рівноваги впливає підвищення інвестиційного потенціалу підприємств, яке діє двояко: то збільшує пропозицію кредитів, то зменшує попит на кредитні ресурси, створюючи передумови для самофінансування підприємств (збільшує можливість їхнього розвитку за рахунок власних коштів). На думку автора статті, загальна динаміка здатності до самофінансування може бути визначена відношенням кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання, до наявних коштів суб'єктів господарювання, які знаходяться у банках.

На рисунку [6] наведена загальна динаміка такого коефіцієнта за останні роки.

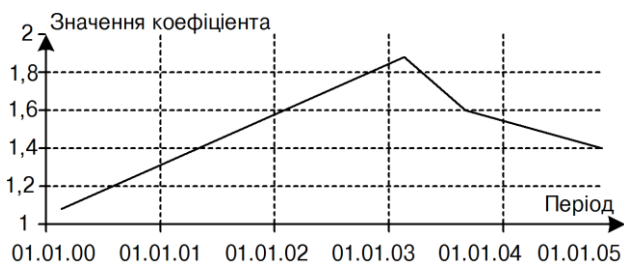


Рис. Динаміка коефіцієнта самофінансування підприємств нефінансового сектору економіки в цілому по Україні

Той факт, що коефіцієнт самофінансування протягом останніх 5 років знижується, вказує на посилення значимості використання власних фінансових потоків підприємств нефінансового сектору економіки в процесі їх самофінансування. Підґрунтям цього є, перш за все, зростання обсягів коштів, залучених банками від підприємств, але, з іншого боку, це може означати також те, що кредити підприємствам надаються переважно за рахунок коштів, які є їх власними (наприклад, дослідження Л. В. Васюренко та І. М. Федосік [7]). Тобто загалом можна говорити про обмеженість взаємного впливу фінансових потоків банків та суб'єктів господарювання нефінансового сектору економіки. Це ж підтверджено й у авторському дослідженні [8], де визначено, що вагомим чинником сталого руху вихідних потоків банківської системи є переважно фінансові потоки, що формуються внаслідок залучених ресурсів від населення. Саме ці моделі апробовано й на відповідних даних з погляду такого визначеного в економічному сенсі регіону, як Харківська область. Тож формальне узагальнення взаємодії фінансових потоків банків та суб'єктів господарювання має наступний вигляд (скоригований коефіцієнт детермінації не є нижчим, аніж 0,97. Дані для розрахунків охоплюють період з 01.02.02 по 01.01.05 і узагальнені за базою сайту www.finance.com.ua):

$$\begin{aligned} \Delta V1 &= 0,537 \times \Delta N + 0,090 \Delta G + 0,377 \times \Delta K, \\ \Delta V2 &= 0,553 \times \Delta N + 0,204 \Delta G + 0,247 \times \Delta K, \end{aligned} \quad (1)$$

де $\Delta V1$ — зміна обсягів кредитно-інвестиційного портфеля банків за аналізований період часу в Харківському регіоні;

$\Delta V2$ — зміна обсягів наданих кредитів суб'єктам господарювання за аналізований період часу в Харківському регіоні;

ΔN — зміна обсягів залучених коштів від населення за аналізований період часу в Харківському регіоні;

ΔG — зміна обсягів коштів суб'єктів господарювання, що знаходяться у розпорядженні банків, за аналізований період часу в Харківському регіоні;

ΔK — зміна обсягів уставного капіталу банків за аналізований період часу в Харківському регіоні.

Тобто можна стверджувати, що взаємозалежність фінансових потоків банків та підприємств з погляду конкретного регіону не є достатньо розвинутою для сталого економічного зростання, як це показано, й для України в цілому [8]. При цьому варто акцентувати увагу на деяких відмінностях такої взаємозалежності. Для цього наведемо дані економетричних моделей, що отримані для України в цілому:

$$\Delta W1 = 0,643 \times \Delta N1 + 0,303 \Delta G1 + 0,147 \times \Delta K1, \quad (2)$$

$$\Delta W2 = 0,503 \times \Delta N1 + 0,191 \Delta G1 + 0,332 \times \Delta K1,$$

де $\Delta W1$ — зміна обсягів кредитно-інвестиційного портфеля банків за аналізований період часу по Україні в цілому;

$\Delta W2$ — зміна обсягів наданих кредитів суб'єктам господарювання за аналізований період часу по Україні в цілому;

$\Delta N1$ — зміна обсягів залучених коштів від населення за аналізований період часу по Україні в цілому;

$\Delta G1$ — зміна обсягів коштів суб'єктів господарювання, що знаходяться у розпорядженні банків, за аналізований період часу з погляду України в цілому;

$\Delta K1$ — зміна обсягів уставного капіталу банків за аналізований період часу з погляду України в цілому.

Отже, насамперед, можна зазначити, що взаємозалежність кредитно-інвестиційних потоків банків та фінансових потоків підприємств є меншою для Харківського регіону, аніж для України в цілому. Водночас взаємозалежність безпосередньо кредитних потоків банків та фінансових потоків підприємств є більшою для Харківського регіону, аніж для України в цілому. Тож можна зробити висновок, що така взаємозалежність зводиться до переважного поточного кредитування підприємств у Харківській області з боку банків, у той час як інвестиційний розвиток відбувається за рахунок інших джерел. І цьому є певне пояснення, якщо зауважити на тому, що певний час на території м. Харкова діяв спеціальний режим інвестиційної діяльності [9].

Таким чином, проведене дослідження ще раз підтверджує міркування автора відносно того, що реальне кредитування виробничих підприємств зазнає віртуального ефекту обмеженого зростання. Тобто при номінальному зростанні кредитних вкладень у реальну економіку і зростанні обсягів залучених ресурсів від населення (які, до речі, становлять значну питому вагу в обсязі фінансових потоків, що надходять до виробничих підприємств) сектор нефінансової економіки переходить до самофінансування на фоні потреби в довгострокових інвестиційних ресурсах та значної кількості збиткових під-

приємств. Отже, як подальший напрямок досліджень можна визначити розробку заходів щодо підвищення реальної взаємодії розглянутих фінансових потоків з метою досягнення більш позитивного ефекту.

Литература: 1. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки (теоретичний аналіз): Монографія. — Харків: ПП "Яковлева", 2003. — С. 51 – 72. 2. Васюренко О. В. Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять / О. В. Васюренко, Г. М. Азаренкова // Фінанси України. — 2003. — №1. — С. 28 – 33. 3. Корнєєв В. В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. Монографія. — К.: НДФІ, 2003. — 376 с. 4. Руденко Л. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій. — К.: Кондор, 2004. — 480 с. 5. Хавтур О. В. Аналіз фінансових потоків в системі інституцій страхового ринку // Наукові записки. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу. — 2001. — №9. — С. 287 – 290. 6. Розраховано та узагальнено за даними www.bank.gov.ua. 7. Васюренко Л. В. Ресурси комерційного банку: теоретичний та прикладний аналіз / Л. В. Васюренко, І. М. Федосік. — Харків: ПП "Яковлева", 2003. — 88 с. 8. Азаренкова Г. М. Моделі та методи аналізу фінансових потоків. — Харків: ВКФ "Гриф", 2005. — С. 31 – 34. 9. Пономаренко В. С. Стратегія соціально-економічного розвитку Харківської області на період до 2011 року. — Харків: Видавничий дім "ИНЖЕК", 2003. — С. 11 – 16.

Стаття надійшла до редакції
30.01.2006 р.

УДК 81'243

**Ершов С. Г.
Ершова Е. С.**

ЯЗЫКОВАЯ ПРОБЛЕМА ВХОЖДЕНИЯ В ЕВРОПЕЙСКОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

The attention is drawn to the language problem of joining the Bologna Process, the most important pedagogic methods of foreign languages' learning are considered and the recommendations for its implementation into this process are given.

Основной целью организации Болонского процесса в истеме образования Европейских стран явилось создание единого образовательного пространства, обеспечивающего возможность получения необходимых для высокопрофессионального применения знаний и умений, а в ряде случаев и навыков [1]. При этом важнейшей составляющей этого процесса должна стать *мобильность* как для обучающихся, так и для преподавателей, осуществляющих процесс обучения. Производной от подобного подхода становится также возможность свободного трудоустройства лиц, получивших образование в условиях единого образовательного пространства, ориентированного на требования работодателей как в сфере бизнеса и производства, так и в научно-исследовательской сфере.

Главные обсуждаемые проблемы для национальных систем образования связаны с адаптацией процесса подго-

товки обучающихся к вырабатываемым общим требованиям по квалификации и её уровням, оценке объёма и качества приобретённых знаний и умений, возможностям продолжения образования не только в других учебных заведениях, но и по другой форме образования, например дистанционной. В то же время упускается из вида *языковая проблема* этого процесса, особенно актуальная для восточноевропейских и в меньшей степени для остальных европейских стран. Поэтому рассмотрим *общие методы обучения иностранному языку* [2] и сделаем на их основе некоторые *выводы* по организации обучения иностранным языкам на современном этапе развития системы образования.

Из многообразия педагогических методов следует выбрать *взаимодополняющие* друг друга, не противоречащие друг другу. Преподавателю необходимо знать возможности и ограничения методов обучения иностранному языку, понимать, какие задачи и при каких условиях успешно решаются с помощью тех или иных методов. Метод никогда не бывает застывшим, он должен меняться при изменении условий преподавания.

В центре внимания *деятельностно-личностно-коммуникативного* (или просто *коммуникативного*) метода находится формирование коммуникативной компетенции, уделяется большое внимание учёту личностных особенностей обучающегося, коммуникативной мотивированности учебного процесса.

Основными принципами построения обучения с использованием этого метода обучения являются следующие:

речевая направленность — обучение иностранному языку через общение;

функциональность — осознание со стороны обучаемых функциональной принадлежности всех аспектов изучаемого языка (понимание того, что может дать практическое владение языком);

ситуативность — обучение осуществляется на основе ситуаций, понимаемых как система взаимоотношений (отбор и организация материала на основе ситуаций и проблем общения, которые интересуют обучаемых каждого возраста);

новизна — она должна проявляться прежде всего в речевых ситуациях, в используемом материале, вариантности текстов разного содержания, но построенных на одном и том же материале;

личностная ориентация общения — она вызывает у обучающегося истинную мотивацию, являющуюся прямым порождением самого метода обучения;

моделирование — отбор такого объёма знаний, который будет необходим для представления культуры страны и системы языка в концентрированном виде, а также для знакомства с профессиональной терминологией и сленгом в избранной предметной области.

Игровой метод предполагает определённое напряжение эмоциональных и умственных сил, а также умение принимать решения. Все это обостряет мыслительную деятельность и более эффективно позволяет осваивать иностранный язык. Игры могут быть грамматические, лексические, фонетические, орфографические. Все они способствуют формированию речевых навыков.

При *программированном методе* обучения с использованием компьютера обучение ведёт не непосредственно преподаватель, оно осуществляется на основе обучающих программ, которые должны учитывать последние достижения педагогики, психологии и ряда других наук в области обучения, в частности иностранному языку, что является совсем не простым делом. Компьютерное обучение несёт в себе огромный мотивационный материал, а мотивация имеет большое значение в изучении иностранных языков.

Групповое обучение является основой проблемного обучения, оно стремится сделать каждого учащегося индивидуально сильнее в его собственной позиции, развить определённые коммуникативные качества личности. Участники группы изучают вместе то, что они могут в последующем лучше использовать индивидуально.

Этот метод может обеспечивать необходимые условия для активизации познавательной и речевой деятельности каждого учащегося группы, предоставляя каждому из них возможность осмыслить и осознать новый языковой материал, получить достаточную устную практику для формирования необходимых умений и навыков.

Под *проблемным обучением* понимается такая организация учебных занятий, когда под руководством преподавателя создаётся проблемная ситуация и активизируется самостоятельная деятельность обучаемых по её разрешению. Здесь характерно то, что знания и способы деятельности не преподносятся в готовом виде, не предлагаются правила и инструкции, обеспечивающие получение правильного результата. Этот метод стимулирует поисковую деятельность обучаемого.

В *проектом методе* обучения достижение дидактической цели осуществляется через детальную разработку проблемы, завершаемой вполне реальным практическим результатом, оформленным тем или иным способом. Он предполагает использование широкого спектра проблемных, исследовательских, поисковых методов, ориентированных на реальный практический результат, значимый для каждого участвовавшего в разработке проекта.

Модульное обучение базируется на принципе модульности, предполагающему цельность и завершенность, полноту и логичность построения единиц учебного материала в виде блоков модулей, внутри которых учебный материал структурируется в виде системы учебных элементов. Из блоков-модулей как из элементов конструируется учебный курс по предмету. Элементы внутри блока-модуля взаимозаменяемы и подвижны. Модульное обучение в качестве одной из основных целей ставит формирование у обучаемого навыков самообразования.

Обучение по Дальтон-плану не предполагает наличия чётко установленной процедуры работы, которой должны следовать все без исключения. Подобное обучение создаёт условия для оптимального раскрытия возможностей каждого обучаемого.

Главной формой индивидуализации такого обучения является самостоятельная работа. Для развития способностей предполагаются постоянно усложняющиеся задания с мотивацией процесса обучения, однако обучаемому предоставляется возможность выбирать тот уровень, который для него на данный момент возможен и доступен. Основными принципами этого подхода являются свобода, самостоятельность, сотрудничество.

Переходя от общих подходов к конкретным технологиям и системам преподавания иностранных языков следует отметить огромное их количество. Так, в результате обращения в Internet к поисковой системе Rambler с запросом "обучающие системы — английский язык" было найдено 29 884 сайтов, 428 390 документов, из них новых — 26. Ясно, что в имеющемся океане возможностей выбрать соответствующую индивидуальным требованиям систему изучения иностранного языка практически очень сложно. В этой связи обращает на себя внимание новая теоретическая концепция изучения иностранных языков НЕОС (Нестрессовая естественная обучающая система) [3]. В технологии НЕОС моделируются условия естественной адаптации человека к окружающей среде, которые были причиной возникновения языков изначально. Моделирование первообраза самого языка и первоизданной техники его естественного освоения отличает технологию НЕОС от известных технологий и методов обучения и позволяет добиваться предсказуемых и быстрых практических результатов.

Учитывая объективную необходимость владения иностранными языками и анализируя методы и технологии обучения, можно сделать некоторые *выводы*.

Изучение иностранных языков следует начинать в самом раннем возрасте, чуть ли не одновременно с освоением родного языка и первенство здесь должно быть за разговорной речью, а не за изучением грамматических основ языка.

Однако для обучаемых зрелого возраста эти приоритеты могут смещаться.

Средняя школа должна привить учащимся устойчивые навыки владения иностранным языком и его грамматическими основами. Высшей школе остаётся тогда лишь закрепить эти знания, умения и навыки и сконцентрировать внимание на профессиональном применении языка в той предметной области, которую избрал студент.

Реалии сегодняшней системы образования таковы, что высшей школе приходится начинать обучение иностранным языкам чуть ли не с аздов. Поэтому здесь можно обратить внимание на ряд подходов и образовательных технологий, использование которых подтвердило свою эффективность. В первую очередь это уже упоминавшаяся технология НЕОС и используемые в ней приёмы.

Эффективность применения компьютерных обучающих систем напрямую зависит от реализованных в них алгоритмов обучения, которые должны быть построены по принципам искусственного интеллекта и реализовывать всё многообразие известных на сегодня дидактических методов и приёмов, включая современные средства мультимедиа. На основе подобных систем должны строиться и системы дистанционного обучения, в том числе обучения иностранным языкам.

Однако никакая техническая система не заменит живого общения с преподавателем, с коллективом, особенно при изучении иностранного языка. Поэтому следует как можно шире использовать возможности любого общения, особенно межкультурного, обеспечиваемого вхождением в Болонский процесс.

Важнейшую роль для успешного освоения иностранного языка играет мотивация, которая в условиях Болонского процесса опять же находит серьёзную поддержку.

Системы образования, участвующих в Болонском процессе Европейских стран, базируются на национальных языках. Поэтому организация межнациональных связей в их системах образования должна учитывать эту особенность и мобильность студентов, преподавателей и трудоустроивающихся специалистов, должна быть ориентирована на ту или иную страну. Это даже для граждан стран, давно вошедших в Европейский Союз, становится определенной проблемой, не говоря уже об Украине. Решение проблемы осуществляется использованием единого языка, которым де-факто стал английский благодаря ряду экономических, научных, технических, политических и других факторов. Подтверждение этого — ресурсы сети Internet, которые более чем на 90% являются англоязычными. Поэтому учебные заведения, претендующие не только на отправление своих студентов и преподавателей в иноязычные учебные заведения, но и на широкое привлечение их из других стран, должны начать частичный перевод учебных процессов на английский язык. Безусловно, этот перевод вызовет много трудностей разнообразного характера, но он откроет дополнительные возможности для реальной мобильности. В этой связи можно упомянуть рекомендации для вступающих в НАТО стран обеспечить знание английского языка их военнослужащими.

Единственной альтернативой такому подходу видится создание в учебных заведениях влиятельных международно признанных научных и педагогических школ, стимулирующих заинтересованных студентов, преподавателей, стажеров, научных работников изучать национальный язык этого учебного заведения.

Литература: 1. Степко М. Ф. Болонский процес і навчання впродовж життя: Монографія / М. Ф. Степко, Б. В. Клименко, Л. Л. Товажнянський. — Харків: НТУ "ХПІ", 2004. — 112 с. 2. Кобышева А. В. Современные методы обучения английскому языку. — Мн.: ТетраСистемс, 2004. — 176 с. 3. Черемнова Н. В. Английский язык: Технология освоения иностранных языков НЕОС / Н. В. Черемнова, В. С. Черемнов. — Мн.: Современное слово, 2004. — 608 с.

Стаття надійшла до редакції
13.01.2006 р.

ФІНАНСОВИЙ ЛЕВЕРИДЖ В ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

In the article the usage of financial leverage with the aim of optimization the corporation stock structure is considered.

Перехід економіки України до ринкової поставив перед підприємствами коло нових питань, пов'язаних із пошуком методів ефективного управління фінансовими ресурсами та шляхів їх залучення. Наявність достатніх фінансових ресурсів – необхідна умова успішного функціонування підприємств акціонерної форми власності незалежно від сфери діяльності та галузевої спрямованості.

Вибір того чи іншого варіанта залучення позикових коштів може бути доцільним лише за умови раціональної кредитної політики. Використання позикового капіталу в багатьох випадках має свої переваги, оскільки заборгованість вигідна в період підвищення темпів інфляції, а плата за користування позиковим капіталом належить до валових витрат і не оподатковується. Разом з тим, із збільшенням частки позикових коштів у структурі авансованого капіталу збільшується сума платежів з фіксованими строками і ймовірність неспроможності сплати процентів та основної суми боргу, що призводить до збільшення фінансового ризику.

У зв'язку з цим актуальними є дослідження формування вартісної структури капіталу в акціонерному товаристві, а саме фінансового левериджу як практики використання боргових зобов'язань, яку досліджували у своїх працях такі вчені, як І. Бланк [1], Є. Брігхем [2], Р. Герасименко [3], Л. Довгань [4], Є. Стоянова [5]. Але у науковій літературі ще не відбулося належного висвітлення і вимагає подальшої розробки питання розрахунку оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом підприємства. Така практика, з одного боку, дасть можливість компанії одержати максимальну ефективність від використання залученого капіталу, а з іншого – не допустити залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування за межами нормативних показників.

Оптимальну структуру капіталу, тобто співвідношення між позиковими коштами і власним капіталом, можна визначити, користуючись ефектом фінансового важеля. Якщо підприємство у своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то рентабельність інвестування власних коштів може бути збільшена. Підвищення рентабельності власних коштів називають ефектом фінансового левериджу, тобто фінансовий леверидж характеризує ефективність використання позикових коштів, що впливає на рівень рентабельності власного капіталу.

Фінансовий важіль – це практика використання боргових паперів для фінансування інвестицій. Він визначається співвідношенням між доходами до відрахування відсотків за кредит і податків (нетто-результат експлуатації інвестицій) та доходами на акцію. За іншою концепцією ефект фінансового левериджу трактується як зміна чистого прибутку на одну звичайну акцію у відсотках, яка відбулася через зміну нетто-результату експлуатації інвестицій, вираженого у відсотках. Завдяки цій трактовці можна визначити на скільки процентів зміниться чистий прибуток на одну звичайну акцію при зміні нетто-результату експлуатації інвестицій на 1%.

Позика коштів зобов'язує підприємство виплатити відсотки, а в майбутньому – погасити усю суму боргу. Але чим

більше боргів у компанії в структурі капіталу, тим більше у неї фіксованих видатків і тим більший ризик непокриття цих платежів. Якщо борги зростають, збільшуються й платежі за відсотками, але зростає ризик, що відсотки за борги стануть дуже високими щодо доходів до відрахування відсотків за кредит та податків. Особливо це небезпечно у період економічних спадів, оскільки це збільшує можливість несплати боргу за рахунок прибутку підприємства. Отже, фінансовий леверидж може бути ефективним у період підйомів і принести збитки у період спадів. Рентабельність власних коштів (фінансовий важіль) розраховується за формулою:

$$РВК (ФВ) = (1 - СПП) \times EP + (1 - СПП) \times (EP - СВЗК) \times ЗК / ВК. (1)$$

де СПП – ставка податку на прибуток;

EP – економічна рентабельність капіталу як відношення сум балансового прибутку і процентів за кредит, які належать до собівартості продукції, до суми активів підприємства;

СВЗК – ставка відсотків за використання залучених коштів;

ЗК – сума залучених коштів;

ВК – сума власних коштів.

Друга складова у цій формулі – це ефект фінансового левериджу у випадку використання залучених коштів ($ЗК > 0$). Різниця між одиницею та ставкою податку на прибуток ($1 - СПП$) є податковим коректором. Він показує, у якому ступені дає прояв ефект фінансового важеля у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку. Різниця між економічною рентабельністю і ставкою відсотків за позикою ($EP - СВЗК$) складає диференціал фінансового важеля, який формує позитивне значення фінансового левериджу. Співвідношення залучених і власних коштів визначає плече фінансового важеля ($ЗК / ВК$), що характеризує вплив фінансового важеля.

Таким чином, ефект фінансового важеля може бути поданий у вигляді:

$$ЕФВ = \text{податковий коректор} \times \text{диференціал важеля} \times \text{плече важеля}. (2)$$

Ефект фінансового важеля буде тим більшим, чим більшою буде економічна рентабельність капіталу порівняно зі ставкою відсотків за позикою та чим більшим буде співвідношення залучених і власних коштів [6].

При порівнянні підприємств з однаковою економічною рентабельністю у наявності різна рентабельність власних коштів, одержувана в результаті іншої структури фінансових джерел. Іншими словами – ефект фінансового важеля показує приріст рентабельності власних коштів, що надходять завдяки використанню кредиту, не дивлячись на вартість останнього. Введемо у розрахунки оподаткування прибутку в розмірі 1/4 (25% згідно із змінами до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств"), що зменшить ефект на 1/4 [6].

На основі цього можна зробити висновки:

1. Підприємство, яке використовує лише власні кошти обмежує їх рентабельність приблизно на 3/4 економічної рентабельності ($РВК = 3/4 EP$).

2. Підприємство, яке використовує кредит, збільшує (або зменшує) рентабельність власних коштів залежно від співвідношення власних і позикових коштів та величини ставки оподаткування.

Ефект фінансового важеля можна представити наступним чином:

$$ЕФВ = 3/4 \text{ диференціала важеля} \times \text{плече важеля}. (3)$$

Розрахунки фінансового важеля дають можливість:

визначити безпечні обсяги позикових коштів;

розрахувати допустимі умови кредитування;

спростити податковий тягар підприємства;

прослідкувати доцільність придбання акцій певного підприємства.

Між диференціалом і плечем фінансового важеля, з одного боку, існує нерозривний зв'язок, а з іншого – глибоке протиріччя. Воно полягає в тому, що нові залучення коштів приносять підприємству збільшення рівня ефекту фінансового важеля, таке заповнення вигідне для нього, але при цьому необхідно ретельно слідкувати за станом диференціалу, оскільки при

нарощуванні плеча фінансового левариджу банк намагається компенсувати збільшення свого ризику підвищенням ціни на кредит. При цьому ризик кредитора виражається величиною диференціалу: чим більшим є диференціал – тим меншим ризик, і навпаки. Ось чому збільшувати за будь-яку ціну плече фінансового важеля недоцільно, а необхідно регулювати його залежно від диференціалу.

Велике акціонерне товариство БАТ "Укртелеком", у структурі власності якого контрольний пакет має держава, у своїй діяльності використовує лише власні кошти, не звертаючись за допомогою залучених коштів у вигляді короткострокових кредитів банків. Плюсом такої консервативної моделі є мінімальний ризик. Однак такий підхід позбавляє підприємство можливості швидкого збільшення обсягів пропонованих послуг, підвищення рентабельності власного капіталу. Залучаючи позикові кошти, підприємство може швидше і масштабніше виконати свої завдання, але при цьому постає проблема того, щоб прийняти розумні ризики у межах диференціалу. Поява від'ємного диференціалу є сигналом для кредитора про те, що його клієнт – кандидат у боржники. Проте тільки в кожному окремому випадку визначають, чи доцільно використати потужний вплив на фінансовий важіль, поступово послаблюючи його, чи необхідно дотримуватися помірності у нарощуванні позикових коштів.

Більшість західних фахівців вважає, що оптимально ефект фінансового важеля має дорівнювати $1/3 - 1/2$ рівня економічної рентабельності [5]. При цьому ефект фінансового левариджу здатний компенсувати податкові вилучення та забезпечити віддачу власним капіталом.

Беручи дане твердження за основу, можна визначити безпечні обсяги залучених коштів, враховуючи рівень економічної рентабельності й умови кредитування. Для цього скла-

демо табл. 1, яка б відображала залежність співвідношення залучених і власних коштів від рівня економічної рентабельності та ставки позичкового процента. Тобто у рядках відображені можливі значення диференціалу важеля (від 0,5 до 10), а стовпцях — ефект фінансового важеля, що дорівнює третині економічної рентабельності. На перетині рядків і колонок отримана сума співвідношення залучених і позикових коштів, якої необхідно дотримуватися на підприємстві з відповідного рівня економічної рентабельності та ставки позичкового процента.

Для розрахунку скористаємося формулою (3), у якій значення рівня економічної рентабельності дорівнює 30%, позичкового процента 25%. Плече важеля (ЗК/СК) є змінною, яку можна знайти, підставляючи конкретне значення економічної рентабельності та ставку позичкового процента.

Відповідно формула матиме наступний вигляд:

$$1/3 \times 30\% = 3/4 \times (30\% - 25\%) \times X, \quad (4)$$

де X — це співвідношення між залученими та власними коштами.

$$X = \frac{4 \times 30\%}{9 \times (30\% - 25\%)}. \quad (5)$$

Розв'язавши це рівняння, отримуємо $X=2,67$. Те ж саме значення знаходиться на перетині значень: 10% (ЕФВ = $1/3$ EP = 10%) по горизонталі та 5% (диференціал важеля) по вертикалі (табл. 1.) Це означає, що при даному рівні економічної рентабельності та ставки позичкового процента залучених коштів може бути у 2,67 раза більше, ніж власних. Таке співвідношення буде оптимальним і залучений капітал спричинить найвищий ефект.

Таблиця 1

Оптимальне співвідношення залучених і власних коштів на підприємстві

EP-СВЗК, %	ЕФВ=1/3EP, %											
	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
0,5	26,67	29,33	32,00	34,67	37,33	40,00	42,67	45,33	48,00	50,67	53,33	
1,0	13,33	14,67	16,00	17,33	18,67	20,00	21,33	22,67	24,00	25,33	26,67	
1,5	8,89	9,78	10,67	11,56	12,44	13,33	14,22	15,11	16,00	16,89	17,78	
2,0	6,67	7,33	8,00	8,67	9,33	10,00	10,67	11,33	12,00	12,67	13,33	
2,5	5,33	5,87	6,40	6,93	7,47	8,00	8,53	9,07	9,60	10,13	10,67	
3,0	4,44	4,89	5,33	5,78	6,22	6,67	7,11	7,56	8,00	8,44	8,89	
3,5	3,81	4,19	4,57	4,95	5,33	5,71	6,10	6,48	6,86	7,24	7,62	
4,0	3,33	3,67	4,00	4,33	4,67	5,00	5,33	5,67	6,00	6,33	6,67	
4,5	2,96	3,26	3,56	3,85	4,15	4,44	4,74	5,04	5,33	5,63	5,93	
5,0	2,67	2,93	3,20	3,47	3,73	4,00	4,27	4,53	4,80	5,07	5,33	
5,5	2,42	2,67	2,91	3,15	3,39	3,64	3,88	4,12	4,36	4,61	4,85	
6,0	2,22	2,44	2,67	2,89	3,11	3,33	3,56	3,78	4,00	4,22	4,44	
6,5	2,05	2,26	2,46	2,67	2,87	3,08	3,28	3,49	3,69	3,90	4,10	
7,0	1,90	2,10	2,29	2,48	2,67	2,86	3,05	3,24	3,43	3,62	3,81	
7,5	1,78	1,96	2,13	2,31	2,49	2,67	2,84	3,02	3,20	3,38	3,56	
8,0	1,67	1,83	2,00	2,17	2,33	2,50	2,67	2,83	3,00	3,17	3,33	
8,5	1,57	1,73	1,88	2,04	2,20	2,35	2,51	2,67	2,82	2,98	3,14	
9,0	1,48	1,63	1,78	1,93	2,07	2,22	2,37	2,52	2,67	2,81	2,96	
9,5	1,40	1,54	1,68	1,82	1,96	2,11	2,25	2,39	2,53	2,67	2,81	
10,0	1,33	1,47	1,60	1,73	1,87	2,00	2,13	2,27	2,40	2,53	2,67	

Припустимо, що у наступному періоді ситуація дещо погіршиться: економічна рентабельність підприємства (EP) зменшиться на 1% і буде складати 29%, а ставка відсотків за використання залучених коштів (СВЗК) навпаки зросте на один відсоток і буде дорівнювати 26%. Ставка податку на прибуток залишиться незмінною – 25%. Розрахуємо на скільки зміниться співвідношення між залученими та власними коштами ($X = ЗК/ВК$):

$$\Delta X = \frac{4 \times EP_1}{9 \times (EP_1 - СВЗК_1)} - \frac{4 \times EP_0}{9 \times (EP_0 - СВЗК_0)}, \quad (5)$$

де ΔX – зміна співвідношення залучених та власних коштів; EP_1 та EP_0 – економічна рентабельність товариства відповідно у 2005 році (29%) та у 2004 році (30%); $СВЗК_1$ та $СВЗК_0$ – ставка відсотків за використання залучених коштів відповідно у 2005 році (26%) та у 2004 році (25%).

Таким чином, у результаті зміни економічної рентабельності та ставки відсотків за використання залучених коштів на 1% кожного, величина залучених фінансових ресурсів може збільшитися на 1,63 раза, тобто у своїй діяльності БАТ "Укртелеком" зможе використовувати залучених коштів в 4,30 раза більше, ніж власних.

Проаналізуємо вплив кожного з факторів на співвідношення залучених і власних коштів. У зв'язку з тим, що на результативний показник діють два фактори (економічна рентабельність та ставка відсотка за кредит), скористаємося методом абсолютних різниць:

1) вплив фактора "економічна рентабельність" на співвідношення залучених і власних коштів складе:

$$\Delta X_{EP} = \frac{4 \times 29\%}{9 \times (29\% - 25\%)} - \frac{4 \times 30\%}{9 \times (30\% - 25\%)} = \frac{116}{36} - \frac{120}{45} = 3,22 - 2,67 = 0,55.$$

Тобто зменшення економічної рентабельності на 1% призвело до того, що сума залучених коштів збільшилася у 0,55 раза, не спричинивши негативного впливу на фінансовий стан компанії;

2) вплив ставки відсотків за використання залучених коштів на співвідношення залученого і власного капіталу дорівнює:

$$\Delta X_{CB3K} = \frac{4 \times 29\%}{9 \times (29\% - 26\%)} - \frac{4 \times 29\%}{9 \times (29\% - 25\%)} = \frac{116}{27} - \frac{116}{36} = 4,30 - 3,22 = 1,08.$$

Таким чином, зростання ставки відсотків за кредитом на 1% спричинило збільшення співвідношення залучених і власних коштів на 1,08, що майже вдвічі більше впливу економічної рентабельності, яка змінилася на ту ж величину (1%).

Сумарний вплив двох факторів на результативний показник складає 1,63 раза.

Проведені дослідження дозволяють зробити наступні висновки.

1. За умови одного й того ж рівня економічної рентабельності (EP), але при різних значеннях диференціалу важеля (EP – СВЗК) сума залучених коштів, використання якої дасть найвищий ефект, зменшується при збільшенні диференціалу важеля. Тобто, товариству є вигіднішим варіант, при якому співвідношення залучених і власних коштів при одному й тому ж рівні економічної рентабельності є найменшим, оскільки в цьому випадку фінансова незалежність (автономність) акціонерного підприємства є максимальною, тобто значною мірою не перевищує нормативних значень.

2. За умови одного й того ж значення диференціалу важеля, але при різних значеннях економічної рентабельності сума залучених коштів, використання якої дасть найвищий ефект, збільшується при збільшенні рівня економічної рентабельності. Проте таке збільшення повинно контролюватися фінансовими менеджерами, оскільки може виникнути повна залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, що може призвести до банкрутства компанії.

3. Важливе значення має система оподаткування, яка впливає на ефективність використання залучених коштів. Тобто, чим вищим є податок на прибуток, чим меншими є податкові пільги, чим меншою є можливість товариства використовувати прискорену амортизацію, тим більш привабливим є для нього боргове (позичкове) фінансування у зв'язку з віднесенням на собівартість витрат з кредиту. І навпаки, якщо податок на прибуток є низьким, існує ряд податкових пільг, то підприємству вигіднішим є використання власних фінансових ресурсів.

Ефект фінансового важеля відображає збільшення рентабельності власних коштів завдяки використанню кредиту, незважаючи на платність останнього. Акціонерне товариство за допомогою кредитного фінансування розширює свої можливості і користується збільшенням рентабельності власних засобів і рівня дивідендів завдяки ефектові фінансового важеля. Але надмірне збільшення кредитного фінансування може призвести до значних боргів та ризику банкрутства. Тому по-

дальшими розвідками проведеного дослідження є створення системи постійного моніторингу фінансового левериджу на основі застосування сучасних інформаційних технологій.

Література: 1. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. — К.: МП "ИТЕМ ЛТД", СП "АДЕФ-Украина", 1996. — 405 с. 2. Бригхем С. Ф. Основы финансового менеджмента / Пер. з англ. — К.: Молодь, 1997. — 384 с. 3. Герасименко Р. А. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних товариств // Фінанси України. — 2004. — №6. — С. 82 – 89. 4. Довгань Л. П. Визначення оптимальної вартісної структури капіталу та мінімізація ризиків залучення позикових коштів у акціонерних товариствах // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — №12 (30). — С. 26 – 33. 5. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой. — М.: Перспектива, 1996. — 327 с. 6. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. №283/97-ВР / В кн. Податкове законодавство України. — К.: Парламентське видавництво, 1998. — С. 50 – 111.

Стаття надійшла до редакції
10.01.2006 р.

УДК 336.6

Лепейко Т. І.
Зайцева І. С.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛІЗУ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

In the article the problems of the methodological approach to the realization of fundamental analysis for the securities market performance development under conditions of its indeterminacy and "transparency" are considered. The technology of such analysis is offered and the application of adequate methods of the analysis is justified at portfolio and strategic investment.

У наукових дослідженнях системи фінансового менеджменту є проблеми, які й досі не вирішено, перш за все, це стоїть проблема прийняття ефективних інвестиційних рішень. Для її розв'язання необхідна розробка адекватних методів, технологій, процедур, у тому числі аналітичних, які забезпечать прийняття інвестиційних рішень в умовах невизначеності зовнішнього ринкового середовища. Ефективна поточна діяльність та розвиток господарюючих суб'єктів головним чином залежать від наявності достатньої кількості фінансових ресурсів. Головним джерелом їхнього залучення в ринкових умовах має бути ринок цінних паперів, розбудова якого дозволить забезпечити вихід підприємств з ситуацій фінансової нестабільності та банкрутства. Тому інвестування в фінансові активи на сучасному етапі трансформації економіки України стає однією з важливих сфер роботи підприємств, а від їхнього вміння використовувати сучасну методологію аналізу при прийнятті рішень на ринку цінних паперів залежить як вартість ресурсів, що залучаються, так і ризик. Вищезазначене свідчить про актуальність проблеми розробки методології аналізу при прийнятті довгострокових портфельних інвестиційних рішень в умовах сучасної української економіки.

© Лепейко Т. І., Зайцева І. С., 2006

Широке коло питань методології та технології фундаментального аналізу при прийнятті рішень з портфельного інвестування на ринку цінних паперів викладено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених: У. Шарпа, Р. Тьюлза, Е. Бредлі, А. Еріх, Е. Наймана, Дж. Торбіна, Р. Мертона, Джей К. Шима, Джоел Г. Сігела, Я. Хонко, Т. Райса, Б. Койлі, А. Первозванського, Т. Первозванської, Дж. О'Брайена, С. Шрівастави, О. Мендрула, І. Павленко, В. Ляшенко, М. Лімітовського, В. Ковальова, Ю. Касимова та інших.

Однак досі не опрацьованими в повній мірі є питання адаптації технологій, методів та прийомів фундаментального аналізу, які розроблено в закродонній практиці для виявлення кон'юнктури розвинених ринків цінних паперів.

Тому метою статті є розробка методичного підходу до фундаментального аналізу кон'юнктури ринку цінних паперів при проведенні портфельного інвестування в умовах обмеженості інструментів та невизначеності умов інвестування.

У технології аналітичних процедур, що застосовується для фундаментального аналізу на ринку цінних паперів, виділяються чотири ланки операцій: прийом інформації, її попередня обробка, аналіз та прогноз, оптимізація ризиків і рекомендації щодо прийняття рішення.

Для прийняття оптимального рішення повинен бути забезпечений своєчасний доступ до можливо більшої кількості значимої інформації, включаючи, з одного боку, дані безпосередньо про кон'юнктуру ринку, а, з іншого – відомості, здатні побічно впливати на неї в найближчій і віддаленій перспективі. Оскільки відомості, що надходять з різних джерел, можуть як взаємно доповнювати, так і дублювати одна одну, то надходження інформації з каналів передачі даних буде сприяти зниженню негативних наслідків при збоях у прийомі-передачі й усуненню суперечливості даних.

Оскільки при проведенні аналізу, як правило, використовується не тільки поточна інформація, але і ретроспективні статистичні дані, то у зв'язку з цим потрібно організувати нагромадження, сортування, збереження, архівування, пошук, зручне і наочне представлення даних. Для обробки інформації, що надходить, потрібно використовувати як стандартні, так і додаткові засоби (програми технічного аналізу цінних паперів, оцінки інвестиційної привабливості в рамках фундаментального аналізу й інші), включаючи підходи експертного прогнозування.

З точки зору авторів статті, при проведенні фундаментального аналізу необхідне врахування чотирьох циклів: спекулятивного, інвестиційного, портфельного, стратегічного, – принципове розходження між якими полягає в суті операцій. Під спекулятивними операціями відповідно до традиційного трактування розуміються короткострокові торгові операції з використанням, зокрема, "коротких позицій". Інвестиції можна визначити як середньострокові торгові операції на довгих позиціях. Портфельні інвестиції – придбання цінних паперів з метою одержання дивідендного (процентного) доходу й участі в управлінні підприємством. Стратегічні інвестиції – прямі грошові інвестиції в підприємства.

Тому об'єктом нашого розгляду при проведенні фундаментального аналізу є портфельні та стратегічні інвестиції.

Аналіз кон'юнктури ринку цінних паперів повинен проводитися регулярно, його предметом є як загальна тенденція (динаміка) ключових показників стану ринку цінних паперів (рівень процентної ставки, біржові індекси акцій, темпи зростання цін), так і основні інвестиційні параметри (динаміка цін, прибутковість, ліквідність, надійність окремих цінних паперів).

У залежності від цілей і терміну проведення при прийнятті інвестиційного рішення можуть бути використані наступні види аналізу: ретроспективний (аналіз даних за минулий період), перспективний (прогнозування тенденції), порівняльний та оперативний (проведений у процесі регулювання).

Основними аналітичними процедурами, на думку авторів, можна вважати:

загальний (галузевий) фундаментальний аналіз, що дозволяє розглянути інвестиційну ситуацію, виявити істотні процеси, які відбуваються, та встановити причинно-наслідкові зв'язки між явищами;

фундаментальний аналіз емітента, що включає аналіз його виробничо-економічної діяльності й фінансового становища.

Періодичність проведення аналізу та використання окремих його методів визначаються періодичністю складання перспективних, поточних й оперативних планів. В умовах сучасного українського ринку цінних паперів період стратегічного (перспективного) планування портфеля цінних паперів складає не більше 1 року, поточного — 1 – 3 місяці, оперативного — від декількох днів до 2 – 3 тижнів. Це пов'язано з нестійкістю ринку, малими обсягами угод, що укладаються на ньому, та відносно низькою швидкістю управлінських впливів.

Слід розглянути окремі технологічні цикли більш детально. Довгостроковий технологічний цикл портфельних інвестицій задається квартално-річним ритмом зміни інформації. При цьому на вхід аналітичного блоку постійно надходять порції поточної кон'юнктурної інформації з фінансових ринків, що потім об'єднується в логічно пов'язані глобальні блоки. Вивчаючи ці зв'язки, можна зрозуміти глибокий суспільно-економічний та політичний зміст домінуючих тенденцій, схований за зовнішньою канвою подій.

Квартальний ритм задається даними з динаміки галузей, кварталною бухгалтерською звітністю емітентів акцій, а річний ритм — рішеннями зборів акціонерів та виплатами дивідендів.

Приблизно такий же інтервал мають й законодавчі зміни, фази бюджетного процесу, що відображають різні аспекти державного регулювання фінансових ринків. Уся ця інформація подається в публікаціях кварталної і річної статистики, дослідженнях макроекономічного характеру, повідомленнях про різні міжнародні події.

Для аналізу довгострокової інформації застосовується фундаментальний аналіз підприємства-емітента на основі дисконтування грошових потоків, структурного аналізу компанії. На даному етапі можуть бути реалізовані експертні методи прогнозування, "мозкові штурми", побудова прогнозних сценаріїв.

Після того, як накопичено набір альтернатив можливих інвестиційних рішень, він передається на розгляд органу, що приймає рішення. Його масштаб залежить від розміру сум, які направляються на портфельне інвестування.

Найбільш глибоке пророблення інвестиційного рішення потрібне на стратегічному етапі технологічного циклу, коли здійснюються прямі капіталовкладення. Цінова історія й інформація, що оприлюднюється в засобах масової інформації, практично втрачають своє значення. На перший план виходить глибокий аудит підприємства, розробка шляхів його фінансового оздоровлення, розробка бізнес-планів, передінвестиційне проектування й оцінка ефективності капітальних вкладень. При цьому враховуються перспектива платоспроможного попиту на продукцію, стабільність постачань сировини й комплектуючих, взаємини з адміністрацією і місце розташування регіону, соціальна напруженість, екологія, транспортна інфраструктура, тобто фактори, що визначають інвестиційний клімат. Крім того, враховуються й довгострокові стратегічні програми уряду, законодавчі й нормативні документи, стратегічні інвестиційні рішення, що приймаються вищими колегіальними органами, до складу яких, крім вищого рівня менеджменту, можуть входити й власники компанії.

У спеціальній літературі [1 – 3] досить міцно закріпився розподіл методів аналізу кон'юнктури ринку цінних паперів на фундаментальні та технічні. У той же час при детермінованості технічних прийомів критерії віднесення методів до фундаментальних чітко не визначено. До них зараховують велику групу методів, що відрізняються за рівнем прогнозування та його послідовністю, набором показників, які відслідковуються; методикою розрахунку індикаторів ринку; суб'єктами, що реалізують

методи; споживачами аналітичних даних; цілями аналізу і тривалістю прогнозу поводження ринку.

У. Шарп довів, що "фундаментальні аналітики роблять прогнози внутрішнього валового продукту, обсягу продажів і рівня доходів у ряді галузей, а також обсягу продажів і рівня доходів величезного числа фірм" [3, с. 813], виділяючи при цьому метод прогнозування "зверху-вниз" (від прогнозу для економіки в цілому, потім для окремих галузей і, нарешті, для конкретних компаній) і "знизу-вверх" (від оцінки перспектив окремих компаній до прогнозу економіки в цілому). Р. Тьюлз підкреслює, що деякі "фундаменталісти" "акцентують увагу на русі ринку в цілому, зумовленому фундаментальними економічними і політичними умовами, інші намагаються збільшити прибутки шляхом визначення відносних інвестиційних якостей акцій окремих компаній і галузей" [2, с. 510]. Провідні вітчизняні спеціалісти відзначають, що "фундаментальний аналіз ґрунтується на оцінці емітента і практиці управління компанією" [4, с. 297], окремо виділяючи макроекономічний аналіз економіки, який визначає соціально-політичний і економічний клімат інвестиційної діяльності з урахуванням обсягу ВВП, зайнятості, інфляції, процентних ставок, валютного курсу; індустріальний аналіз, заснований на вивченні ділового циклу в економіці, його індикаторів, класифікації галузей відносно рівня ділової активності й за стадіями розвитку; аналіз конкретного підприємства; моделювання цінних паперів.

Зарубіжні і вітчизняні вчені прийшли до спільного висновку в істотному питанні: необхідна диференціація фундаментальних методів за рівнем аналізу. Розділяючи цю точку зору, автори пропонують розглядати власне фундаментальні методи, що базуються на розрахунках макроекономічних показників, і розрахункові, засновані на оцінці конкретного емітента та його цінних паперів. Такий підхід дозволяє виявити методи за інформацією, методологією, можливостями порівняльної характеристики цінних паперів різних емітентів та дослідженнями динаміки ринку паперів визначеного емітента, орієнтовані на інвесторів.

Під власне фундаментальними будемо розуміти методи, які застосовуються при довгостроковому прогнозуванні і ґрунтуються на аналізі макроекономічних показників, що враховують стан і перспективи розвитку економіки в цілому, можливі зміни в державному регулюванні виробництва й зовнішньої торгівлі, грошово-кредитну політику уряду, рух основних економічних показників, у першу чергу, валового національного продукту. Бурутьса до уваги також попит на кредити, зростання грошової маси й інші фактори. Фундаментальні методи дослідження розвитку ринку цінних паперів можуть включати від декількох показників до тисячі. За змінами відібраних показників оцінюється ринкова ситуація в цілому. Вихідна передумова аналізу полягає в тому, що кон'юнктурні коливання не синхронні за окремими сегментами ринку та впливають один за одним з деякими затримками. Результатом фундаментального вивчення ринку є модель кон'юнктурного циклу: після зміни індексів цінних паперів відбуваються коливання індексів цін на товари, а потім — депозитних і позичкових ставок банків. Інтенсивність змін різна за роками та країнами, але послідовність руху за фазами кон'юнктурного циклу однакова. Пріоритет у розробці макроекономічних фундаментальних методів аналізу кон'юнктури ринку належить Гарвардському університету, де в 1917 – 1919 рр. був створений Комітет економічних досліджень й проведені роботи зі статистичного вивчення ринкової кон'юнктури на основі економічних барометрів, подібних до індексних побудов І. Фішера, мультиплікаторів дисконтних ставок і заощаджень Д. Кейнса, законів ризику Д. Хікса. Деякі питання методології фундаментального аналізу розглянуті авторами в опублікованих роботах [5; 6], тому зупинимось лише на оцінці можливості застосування цих методів для прийняття інвестиційних рішень.

Фундаментальні методи базуються не тільки на об'ємному вихідному матеріалі, але й досить складних математичних моделях (ряди динаміки, багатовимірні кореляція, ймовірне

прогнозування, економетричні моделі), які вимагають організації спеціальних служб, що займаються аналізом кон'юнктури. Їх послугами на комерційних засадах могли б скористатися солідні індивідуальні та корпоративні інвестори, які приймають рішення про напрямок інвестування засобів.

У зарубіжній літературі [5] поділяють підходи, які використовуються при фундаментальному аналізі, на традиційні та нові; їхня класифікація подана на рисунку. Проте обидва підходи мають загальну мету – визначення майбутньої вартості цінних паперів.

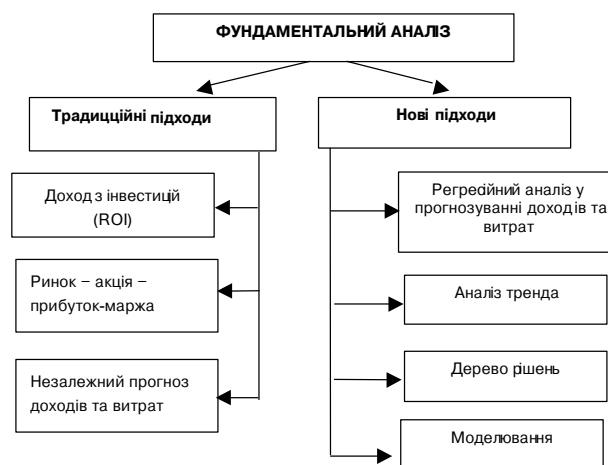


Рис. Класифікація методів фундаментального аналізу

Повний та глибокий аналіз ринку акцій фундаментальними методами досить дорогий та трудомісткий. На його результати, на погляд авторів статті, краще спиратися на стадії портфельного і спекулятивного технологічного циклу, а також інвесторам, що приймають довгострокове інвестиційне рішення або формують портфель з цінних паперів, які не обертаються на вторинному ринку, бо вони не мають докладної і достовірної фінансової звітності емітентів у достатньому обсязі, або тим, хто збирається придбати акції, менш ліквідні й більш спокійні в динаміці ціни.

Під розрахунковими методами необхідно розуміти прийоми аналізу, засновані на розрахунку аналітичних показників за даними звітності емітента. У свою чергу аналітичні показники слід диференціювати на ті, що характеризують інвестиційні якості акції, та ті, які оцінюють фінансовий стан емітента. Показники фінансового становища емітента виступають базою ухвалення інвестиційного рішення не тільки на ринку застосовних, але й боргових паперів та характеризують рейтинг емітента в цілому.

Система економічного рейтингу промислових, торгових, фінансових корпорацій розвинутих капіталістичних країн чітко відпрацьована і містить певний набір фінансових документів та показників, що завіряються незалежною аудиторською фірмою за результатами роботи за рік. Підсумкова оцінка стану компанії набуває статусу ревізійного сертифіката, який поміщається у звітах фірм та оприлюднюється в газетах разом з балансами. Такий сертифікат необхідний не тільки для інвесторів, акціонерів компанії, а й для податкових інспекцій, банків та інших кредиторів. Списки компаній, що мають найкращі показники, служать барометром успіху, найкращою рекламою. У міжнародному бізнесі існує правило: купуються не акції — купується компанія.

У країнах з розвинутою економікою розрахунками ключових показників фінансової активності займаються спеціальні організації, наприклад, у США — компанія "Дан енд Бредбері", фірма "Роберт Морріс асошиейтс", Податкове бюро Міністерства торгівлі, Федеральна торговельна комісія, Комісія

з цінних паперів. Результати досліджень публікуються в спеціальних довідниках, при цьому число розрахункових індикаторів може бути різним: у США публікується 10 — 15 показників, у Японії в щорічнику за компаніями — 12, а в довіднику Міністерства торгівлі та промисловості — близько 80 ключових показників.

На відміну від фундаментальних, розрахункові методи більш прості й інформативні, оперативні в одержанні результатів, базуються на доступній інформації, тому можуть бути використані для середньострокового прогнозування ринку як дрібними, так і середніми інвесторами. Ці методи не вимагають даних про динаміку цін і можуть бути застосовані до низьколіквідних цінних паперів, якими є більшість українських акцій. Малоліквідні та спокійні в динаміці акції — об'єкт інвестицій на більший термін, ніж динамічні папери, тому інвесторам необхідно мати уявлення про потенціал зростання, можливу "стелю" курсової вартості, обумовлену в істотному ступені фінансовим становищем емітента.

Фундаментальний аналіз припускає вивчення причин, що рухають ринком цінних паперів через встановлений набір економіко-політичних факторів, які впливають на ринок у цілому, так і на окремих суб'єктів господарської діяльності в різні періоди, на силу та напрямок дії. До них, з точки зору авторів даної статті, необхідно віднести, по-перше, фактори несподівані й випадкові, тобто новини політичного і природного, рідше економічного походження. По-друге, очікувані й планові фактори, до яких відносять новини економічного, а рідше політичного характеру.

В економічній літературі [1; 7] за важливістю фундаментальні фактори поділяють на три групи. До першої групи відносяться: дефіцит торгового балансу; дефіцит платіжного балансу; індекси інфляції (індекс споживчих цін та індекс оптових цін); офіційні дисконтні ставки; динаміка валового національного продукту; дані про безробіття чи зайнятість; дані про грошову масу (M4, M3, M2, M1, M0); вибори в органи вищої влади в державі (парламент).

До другої групи — розміри роздрібних продажів; розміри житлового будівництва; розмір замовлень; індекс виробничих цін; індекс промислового виробництва; продуктивність в економіці. Про новини першої та другої груп можна довідатися з інформаційних агентств, публікацій у друкованих виданнях.

До третьої групи фундаментальних факторів відносяться дані, які необхідно одержувати в режимі реального часу: форвардні курси відповідних валют; ф'ючерсні курси валют; ефективний обмінний курс; депозитні ставки; індекси акцій; динаміка цін державних облігацій.

Необхідно виділити три варіанти впливу ринку на фундаментальну подію, яка відбулася. Перший варіант — коли очікування ринку в цілому виправдовуються, тоді динаміка цін не зазнає сильних змін. У другому варіанті очікування ринку не виправдуються тільки тому, що подія, яка відбувається, ринок недооцінив. У цьому випадку ціна продовжить діючу динаміку з прискоренням у момент появи повідомлення. У третьому варіанті очікування ринку не тільки не виправдовуються, але й виявляються повністю помилковими, тоді можна чекати сильної зміни курсу в протилежному напрямку.

Слід зазначити, що у всіх фундаментальних факторів різний життєвий цикл. Короткий цикл, як правило, є у всіх несподіваних новин, він складає не більше однієї доби. Довгий цикл життя продовжується від декількох тижнів до декількох років. До фундаментальних факторів з таким циклом відносяться усі фактори, пов'язані із загальним станом національної та світової економіки (динаміка інфляції, безробіття, процентні ставки та інші). При використанні фундаментального аналізу неможливо врахувати всі фактори. Крім того, в умовах слабкої "прозорості" ринку цінних паперів і в цілому інформаційного простору в Україні важко одержати необхідний статистичний матеріал для такого аналізу.

Оскільки фундаментальний аналіз існуючого ринку цінних паперів в Україні припускає побудову складної економіко-

математичної моделі впливу зовнішніх факторів на об'єкт аналізу, то галузевий аналіз — пошук та узагальнення існуючих тенденцій розвитку галузі для їхнього наступного прогнозування. Фундаментальний аналіз на рівні підприємства здійснюється у вигляді аналізу його фінансового стану за визначений період, а також оцінки внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на його розвиток.

Зовнішні фактори визначаються за допомогою всебічного вивчення ринку, попиту, орієнтації виробництва на вимоги споживача, адресності продукції, що випускається. Облік внутрішніх факторів проводиться в ході оцінки виробничо-фінансових аспектів діяльності підприємства, визначення рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, та все це широко описано в економічній літературі. Тому більш докладно слід зупинитися на аналізі зовнішнього середовища (галузевий фундаментальний аналіз) і внутрішнього середовища — фінансове становище об'єкта інвестицій.

Рішення інвестора про вкладення засобів повинне бути засноване на детальному аналізі та знанні галузевих особливостей потенційного об'єкта інвестицій і специфічних рис його розвитку. В економічній теорії розрізняють різні типи галузей: молоді "трудові", стабільні, циклічні.

Усі інвестиції у звичайні акції пов'язані з ризиком через коливання ринкової ціни акцій, але є галузі, що можуть бути названі спекулятивними внаслідок відсутності надійної інформації й особливого ризику для інвесторів. Галузі, які народжуються, нерідко є спекулятивними. Потенціал прибутковості тут може бути дуже високим, що допомагає залучати багато нових виробників і робить первісне зростання галузі феноменальним. Але в результаті наступної конкуренції складається кінцеве уявлення про галузь, за рамками якого залишаються багато компаній. Тільки досвідчений експерт може наважитися на пророкування того, які компанії виникнуть як лідери галузі.

Виходячи з вищевикладеного, можна запропонувати наступну схему алгоритму фундаментального аналізу потенційного об'єкта інвестицій. Першим кроком є проведення фундаментального (галузевого) аналізу, який вимагає наступних дій: збір даних про перспективні галузі, аналіз їхніх тенденцій, макроекономічної ситуації в цих галузях та кон'юнктури ринку. Усе це дає можливість вибрати галузь для інвестицій. Оскільки строго формалізувати всі зв'язки факторів, що впливають на ринкову ціну цінного паперу, з точки зору авторів, неможливо, бо це призведе до побудови дуже складної моделі, використання якої в практичних цілях виявиться малоймовірним, тому необхідно обмежити коло факторів, що розглядаються, обираючи ті, які мають більшу значущість за силою впливу, а потім на їх основі провести аналіз. Авторами статті запропонована наступна процедура відбору найбільш важливих факторів, що впливають на наслідки інвестиційного рішення з портфельного інвестування.

Усі вони можуть бути розподілені на ті, що невідомі, та ті, що відомі. Серед останніх слід виділити наслідки, які можуть бути виміряні, та наслідки, які не можуть бути виміряні. Однак усі ці наслідки розподіляються на дві групи: ті, що можуть бути оцінені, й ті, що не можуть бути оцінені. При моделюванні використовуються лише фактори, які можуть бути оцінені. Однак потрібно відмітити, що модель може містити в собі інформацію двох видів: ту, яка використовується для прийняття інвестиційних рішень, і ту, яка не використовується. Узагальнення сказаного вище дозволяє обрати показники, які можуть адекватно характеризувати поточний стан ринку цінних паперів та дозволяють робити прогнози, що служать основою для прийняття інвестиційних рішень. Динаміка цих показників дає інформацію для вибору оптимального часу придбання (продажу) активів. Авторами розроблені методичні рекомендації, які дозволяють визначити однозначно вибір часу придбання акцій для портфельного та стратегічного інвестиційних циклів. В узагальненому вигляді ці рекомендації за окремими циклами подані відповідно в табл. 1 та 2.

Таблиця 1

Вибір моменту придбання цінних паперів у рамках портфельного циклу

1. Циклічні зміни темпів інфляції. 2. Циклічні зміни доходності до погашення ОВДП на первинному та вторинному ринках. 3. Циклічні зміни ставки рефінансування НБУ. 4. Циклічні зміни індексу ДКЦПФР			
Зростання темпів: інфляції; доходності до погашення ОВДП; ставки рефінансування НБУ; індексу ДКЦПФР		Зниження темпів: інфляції; доходності до погашення ОВДП; ставки рефінансування НБУ; індексу ДКЦПФР	
Очікується подальше		Очікується подальше	
зростання темпів індикаторів	зниження темпів індикаторів	зниження темпів індикаторів	зростання темпів індикаторів
Невдалий час для формування портфеля акцій	Найбільш вдалий час для придбання акцій	Не слід відкладувати придбання акцій	Не рекомендується придбання акцій. Слід очікувати зниження їх вартості

Таблиця 2

Вибір моменту придбання цінних паперів у рамках стратегічного циклу

1. Циклічні зміни темпів інфляції. 2. Циклічні зміни доходності до погашення ОВДП на первинному та вторинному ринках. 3. Циклічні зміни ставки рефінансування НБУ. 4. Циклічні зміни індексу ДКЦПФР			
Зростання темпів: інфляції; доходності до погашення ОВДП; ставки рефінансування НБУ; індексу ДКЦПФР		Зниження темпів: інфляції; доходності до погашення ОВДП; ставки рефінансування НБУ; індексу ДКЦПФР	
Очікується подальше		Очікується подальше	
зростання темпів індикаторів	зниження темпів індикаторів	зниження темпів індикаторів	зростання темпів індикаторів
Не рекомендується купувати акції. Слід очікувати зниження цін на них	Найбільш вдалий час для придбання акцій	Не слід відкладувати придбання акцій	Не рекомендується придбання акцій. Слід очікувати зниження цін на них

На другому кроці аналізуються підприємства обраної галузі за наступною схемою: збір даних про перспективні підприємства галузі; експрес-аналіз їхнього фінансового стану; вибір 2 – 3 найбільш придатних підприємств; повна оцінка їхнього фінансового стану та привабливості як об'єкта інвестицій. Основою такого аналізу є баланси підприємств. Результатом цього етапу аналізу — остаточне ухвалення інвестиційного рішення.

Після проведення галузевого аналізу для прийняття оптимального інвестиційного рішення необхідно провести дослідження всіх потенційно можливих підприємств галузі як об'єктів інвестицій. Такий фундаментальний аналіз на рівні підприємства поділяється на кількісний та якісний: перший — це вивчення оприлюдненої фінансової звітності; другий — вивчення таких невідчутних факторів, як менеджмент. У практиці прийняття інвестиційних рішень, як правило, доступною є інформація тільки для фінансового аналізу.

Насамперед, необхідно вивчити тенденцію коливання доходів. Здатність підприємства розширювати продаж (загальний доход) — важливий індикатор його успішності. Аналіз тенденції продажів потрібний для виявлення основних причин сформованого фінансового стану. Наприклад, тенденція до підвищення може відображати дію таких факторів, як: зростання цін на продукцію; зростання обсягів виробництва; впровадження нової продукції; проникнення на новий ринок; консолідація компанії, придбанні в ході поглинання; введення нових потужностей чи реалізація програми диверсифікації; збільшення частки ринку за рахунок конкурентів; тимчасове розширення продажів унаслідок страйку на конкуруючій фірмі; агресивне рекламування продукції; позитивний вплив нового закону чи урядової постанови; вхід у фазу підйому ділового циклу. Маючи в розпорядженні такі відомості, інвестор має можли-

вість виділити основні причини зміни продажів та оцінити вплив подій на діяльність компанії в майбутньому.

Таким чином, розглянута технологія фундаментального аналізу об'єктів інвестицій дозволяє визначити майбутню вартість вкладених у цінні папери засобів. Різноманітність існуючого в Україні ринку цінних паперів вимагає від інвестора значної попередньої підготовки при ухваленні інвестиційного рішення. Знайти оптимальне співвідношення між ринковим ризиком та доходом можливо, тільки застосовуючи сучасні техніки фундаментального аналізу. Напрямок попередніх досліджень у цій сфері є розробка методичного підходу до проведення технічного аналізу, який застосовується при прийнятті короткострокових інвестиційних рішень.

Література: 1. Найман Э. Л. Малая энциклопедия трейдера. — К.: Альфа Капитал; Логос, 1997. — 236 с. 2. Тьюлз Р. Фондовый рынок: Пер. с англ. / Р. Тьюлз, Э. Брэдли, Т. Тьюлз. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 648 с. 3. Шарп У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 1024 с. 4. Мендрул О. Г. Фондовый рынок: операции с ценными бумагами: Навальный посібник / О. Г. Мендрул, І. А. Павленко. — К.: КНЕУ, 2000. — 156 с. 5. Лепейко Т. И. Методология управления инвестиционными ресурсами финансового рынка. — Харьков: ХГЭУ, 2002. — 296 с. 6. Томилин Н. А. Выбор направления и объекта иностранных инвестиций / Н. А. Томилин, Л. А. Киржнер, Т. И. Лепейко, Т. В. Меркулова. — Харьков: Основа, 1995. — 88 с. 7. Пискулов Д. Теория и практика валютного дилинга. — М.: ИНФРА-М, 1995. — 96 с.

Стаття надійшла до редакції
09.02.2006 р.

УДК 336.225:001.895

Іванов Ю. Б.
Іванченко А. С.ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ
ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
В КОНТЕКСТІ ОПЛАТИ ПРАЦІ

In the article the tax credit as a mechanism of attracting the highly qualified personnel into innovation activity through creating the tax incentives for increasing the level of labour payment is considered. The possibility of providing the tax credit on profit tax, obligatory social deposits, VAT and its stimulating effect are also considered.

Проблеми інноваційного розвитку економіки є нагальними для більшості розвинених країн. Особливо актуальним їх вирішення є для забезпечення сталого економічного зростання в Україні. В 1999 р. постановою Верховної Ради України була затверджена концепція інноваційного розвитку. Незважаючи на те, що в останні роки спостерігалися певні позитивні зміни в економіці України, а у 2002 – 2003 рр. вперше темпи зростання машинобудування перевищили загальні темпи зростання, питома вага високотехнологічних галузей у промисловості залишається набагато нижчою, ніж у розвинених країнах Західної Європи та в більшості країн-кандидатів на вступ до ЄС. Крім того, ці темпи, на жаль, не зумовлені інноваційним розвитком галузі. Зростання капіталовкладень не супроводжується адекватною технологічною модернізацією та структурною перебудовою, обсяги виробництва високотехнологічної продукції залишаються вкрай низькими.

На загальнодержавному рівні спостерігається стійка тенденція до скорочення частки ВВП, яка виділяється на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), що не відповідає стратегії розвинених країн, спрямованої на збільшення рівня відповідного показника [1].

Усвідомлюючи те, що результати НДДКР, зорієнтовані на розвиток наукомісткого конкурентоспроможного виробництва, абсолютна більшість розвинених країн активно застосовує механізми стимулювання залучення власних джерел підприємств для фінансування наукових досліджень та експериментальних розробок. На сьогодні світовою практикою напроцьовано досить великий і успішний досвід застосування прямих та непрямих форм державної підтримки інноваційної діяльності.

Вивченню закордонного досвіду податкового стимулювання інноваційних, зокрема інвестиційно-інноваційних, процесів було присвячено багато праць [1 – 8]. У той же час недостатнім є вивчення податкових аспектів мотивації висококваліфікованих трудових ресурсів у контексті залучення їх до інноваційної діяльності. Це питання особливо актуальне по відношенню до інноваційної діяльності, оскільки оплата праці в цьому виді діяльності може сягати 60% усіх витрат. А отже, наявність фінансових ресурсів та податкових стимулів для їх залучення у сферу НДДКР є лише передумовою розвитку даної сфери. Для безпосереднього здійснення інноваційної діяльності на підприємствах необхідні висококваліфіковані кадри, основним чинником залучення яких є рівень реальної оплати їх праці.

Метою даної роботи є аналіз форм державного стимулювання інноваційної діяльності, які розповсюджені в розвинених країнах, у контексті можливості їх застосування в Україні для створення умов щодо залучення висококваліфікованих кадрів до НДДКР.

Стосовно форм державного стимулювання НДДКР та інновацій приватного сектору слід відзначити роботу А. Дагаєва [2], який поділяє їх на прямі та опосередковані. Подібний поділ заходів стимулювання можна застосувати й до зайнятості працівників на інноваційних підприємствах.

Заходи прямої державної підтримки характеризуються адресним характером та орієнтовані в основному на досягнення певних цілей держави та пріоритетів промислової політики. А отже, вони повинні застосовуватись до обмеженого кола суб'єктів та програм. До прямої державної підтримки відносять: пряме бюджетне фінансування на основі грантів, контрактів (держзамовлення), пільгових займів та ін. У Німеччині форми державної підтримки інноваційної діяльності найбільш різноманітні. Серед податкових заходів, які пов'язані з трудовими ресурсами, слід відзначити [9]:

дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше ніж 5 співробітників від кожної фірми), а саме: на стажування у вузах, наукових інститутах, інших державних чи приватних науково-дослідних організаціях (на термін до 3-х років);

оплата витрат на технічну експертизу проектів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР (до 80 % витрат на інженерні та інші консультації);

дотації підприємствам з кількістю зайнятих до 1000 осіб на науково-дослідні роботи, що виконуються за їх замовленням у навчальних і науково-дослідних закладах.

У Франції субсидії малим та середнім підприємствам становлять до 50 % витрат підприємств на найм наукового персоналу (але не більше ніж 175 тис. франків на рік). Субсидії на реалізацію проектів промислових досліджень у розмірі до 50 % витрат на заробітну плату науково-дослідного персоналу надаються також у Канаді [9]. Щодо України, то існує можливість застосовувати подібні заходи в технологічних парках або спеціально створених наукових установах, хоча їх реалізація пов'язана з додатковими бюджетними витратами.

В умовах обмеженості фінансових ресурсів держави більш привабливими є опосередковані методи податкового стимулювання, найбільш поширеними з яких є право платника податків зменшувати суму податку на певну частину визначених державою витрат (податковий кредит). Тому завдання цієї роботи полягає в аналізі можливих механізмів надання податкового кредиту та їх можливостей стосовно створення ефективних стимулів для підвищення оплати праці висококваліфікованих трудових ресурсів у сфері НДДКР.

Вперше податковий кредит був використаний у США в 1962 р. з метою стимулювання капіталовкладень фірм в обладнання та будівництво (інвестиційний податковий кредит) [10]. Згодом його використовували Канада, Франція, Німеччина, Італія та ін.

У 80-х рр. у багатьох країнах відбулися реформи податкових систем, основною рисою яких було зменшення сфери застосування податкових пільг, зокрема податкового кредиту. Однак, це призвело не до їх повного скасування, а до переорієнтації їх на стимулювання НДДКР.

Податковий кредит, залежно від механізму його надання, поділяють на об'ємний (застосовується до всієї суми дозволених державою витрат) та прирістний (застосовується до суми приросту цих витрат). Також деякі країни використовують змішані форми податкового кредиту, що поєднують об'ємний та прирістний податковий кредити (табл. 1).

Таблиця 1

Податковий кредит у сфері НДДКР для корпорацій
деяких індустріальних держав, 2001 – 2002 р. [2; 9]

Форми податкового кредиту	Країни, в яких застосовується
Об'ємний	Канада, Італія, Республіка Корея, Нідерланди
Прирістний	Франція, Японія, Мексика, США, Бразилія
Змішаний	Португалія, Іспанія

Суть податкового кредиту (ПК) полягає в стимулюванні певного виду діяльності шляхом збільшення фінансових ресурсів підприємств за рахунок відмови держави від частки податкових надходжень. Він не обмежується вилученням з суми

податку на прибуток певної частини витрат на оновлення або збільшення основних фондів.

Податковий кредит поділяється як залежно від мети стимулювання (оновлення або розширення основних фондів, проведення НДДКР, залучення персоналу до пріоритетних галузей або сфер діяльності), так і залежно від податку, за яким він надається (податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, внески на обов'язкове соціальне страхування).

Найбільш розповсюдженим варіантом застосування ПК є зменшення податку на прибуток. Це насамперед пояснюється великими ставками податку на прибуток корпорацій. За даними ОЕСР найбільша частка податкових надходжень в їх загальній сумі припадає на податок на прибуток корпорацій і складає у Європі 32,3%, Америці — 38,6%, в цілому — 34,4%. На другому місці знаходяться соціальні внески — 28,9%, 19,6%, 26,1% відповідно [11]. Щодо витрат, стосовно яких застосовується ПК, то в більшості країн це витрати на проведення НДДКР. У Нідерландах ПК застосовується не до всіх витрат на НДДКР, а лише до витрат на оплату праці наукового персоналу [2].

Слід розглянути більш детально вплив податкового кредиту на діяльність підприємства в умовах української економіки з позиції стимулювання підвищення оплати праці у зв'язку зі здійсненням інноваційної діяльності.

За суб'єктами спрямування податкового стимулювання потрібно виділити преференції, що надаються роботодавцям або працівникам. Існуюча система соціального страхування та оподаткування заробітної плати не дозволяє застосовувати податкові стимули до доходів працівників через низький рівень їх оподаткування, але надає можливість стимулювати роботодавців (через високий рівень нарахувань на заробітну плату).

Для розгляду стимулювання залучення висококваліфікованого персоналу до НДДКР, через стимулювання підвищення оплати праці шляхом надання ПК з обов'язкових платежів, доцільно простежити вплив збільшення витрат на оплату праці на показники діяльності підприємств в умовах незмінності суми прибутку, за рахунок збільшення цін на продукцію (Приклад Б), та в умовах незмінності ціни (Приклад В), тобто зменшення прибутку (табл. 2). Для подальшого аналізу необхідно ввести деякі обмеження: інші умови діяльності та витрати підприємства незмінні, сума ПК не може перевищувати суму податку за яким він надається, а у випадку перевищення не переноситься на наступні періоди.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз показників діяльності підприємства з різними витратами на оплату праці, грн.

№ з/п	Показник	Приклад А	Приклад Б	Приклад В
1	2	3	4	5
1	Обсяг матеріальних витрат	34,89	34,89	34,89
2	Податковий кредит з ПДВ (1 × 0,2)	7,01	7,01	7,01
3	Фонд оплати праці (ФОП)	30	40	40
4	Нарахування на ФОП (2,9%+1,3%+2,04%+31,8%=38,04 %)	11,41	15,22	15,22
5	Валові витрати (1+3+4)	76,3	90,11	90,11
6	Амортизація	23,7	23,7	23,7
7	Прибуток	20	20	6,19
8	Ціна без ПДВ (5+6+7)	120	133,81	120
9	Податкові зобов'язання з ПДВ (8 × 0,2)	24	26,76	24
10	Податок на прибуток (7×0,25)	5	5	1,55

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
11	ПДВ до сплати (9-2)	16,99	19,75	16,99
12	Платежі до бюджету (4+10+11)	33,25	39,75	33,56
13	Сума ПК з податку на прибуток ²	5	5	1,55
14	Сума ПК з соціальних внесків ²	11,26	15,22	15,22
15	Сума додаткового ПК з ПДВ ²	16,99	19,75	16,99

Умовні позначення:

¹ — сума діючих ставок з урахуванням змін внесеними Законом України "Про державний бюджет України на 2006 рік" №3235-15 від 20.12.2005 р.;

² — максимально можлива сума ПК з окремого податку.

Максимальна сума ПК обмежена сумою податку, за яким він надається (за умовою). Тому для подальшого порівняння слід вказати їх окремо в рядках 13, 14, 15 табл. 2.

Якщо підприємство працює на загальній системі оподаткування (Приклад А, табл. 2), то максимально можлива сума податкового кредиту з податку на прибуток (далі прибутковий ПК) буде дорівнювати сумі цього податку. Ставка прибуткового ПК стосовно витрат на оплату праці виражає відношення суми ПК до суми фонду оплати праці (ФОП). Оскільки максимальна сума прибуткового ПК дорівнює сумі податку на прибуток, то ставка ПК може бути виражена як відношення суми податку на прибуток до ФОП. У свою чергу, сума податку на прибуток (Ппр) — це ставка податку (25%) помножена на суму прибутку до оподаткування (Пр). А отже, якщо виразити прибуток до оподаткування через коефіцієнт рентабельності та загальні витрати, а фонд оплати праці як частку до загальних витрат, можна отримати:

$$t = \frac{ПК}{ФОП} = \frac{П_{пр}}{ФОП} = \frac{0,25 \times Пр}{q \times ЗВ} = \frac{0,25 \times p \times ЗВ}{q \times ЗВ} = 0,25 \times \frac{p}{q} \quad (1)$$

де t — ставка податкового кредиту, частки од.;

p — рентабельність діяльності підприємства, %;

q — частка фонду оплати праці (ФОП) у загальних витратах підприємства, %;

$ЗВ$ — загальні витрати, які враховують валові витрати та амортизацію, грн.

Звідси максимальна сума податкового кредиту, яку держава може надати платникові, залежить від рентабельності діяльності та частки оплати праці у загальних витратах підприємства.

За таких умов, збільшення фонду оплати праці при збереженні суми оподаткованого прибутку на тому ж рівні (Приклад Б порівняно з Прикладом А) не призведе до збільшення суми ПК, у той час як збільшаться соціальні внески, які у три рази перевищуватимуть податок на прибуток.

При незмінності рівня цін (Приклад В порівняно з Прикладом А) та зменшенні прибутку, через збільшення ФОП та нарахувань на нього, стимулюючий ефект прибуткового ПК знижується, оскільки зменшується сума податку та, відповідно, максимально можлива сума ПК. При цьому загальні обов'язкові зобов'язання збільшуються (ряд 12, табл. 2), що пов'язано із збільшенням обов'язкових соціальних внесків та ПДВ. Отже, прибутковий ПК створює податкові стимули для заохочення працівників та збільшення їм оплати праці лише для прибуткових підприємств, що не достатньо в умовах української економіки.

Застосування в Україні ПК з податку на прибуток може не створити достатніх податкових стимулів через низьку прибутковість підприємств. На відміну від світової практики в Украї-

ні підприємства не зацікавлені у збільшенні оподатковуваного прибутку, а отже, в більшості випадків він або низький, або підприємства збиткові. У 2005 році спостерігалось збільшення частки збиткових підприємств (з 34 відсотків у січні – серпні 2004 року до 34,4 відсотка за 8 місяців 2005 року) та їх обсяги збитків (з 9,3 млрд. грн. до 9,7 млрд. грн. відповідно) [12].

Слід відзначити, що у Прикладі А сума соціальних внесків майже у двічі перевищує суму податку на прибуток. Тому, особливе значення для України може мати досвід Нідерландів. У Нідерландах податковий кредит застосовується в частині оплати праці вчених, зайнятих у сфері НДДКР (у розмірі 40% таких витрат в межах 90,7 тис. євро та на 13% вище цього рівня), до податкових зобов'язань з податку на прибуток та зобов'язань із соціального страхування.

В Україні на сьогоднішній день основне навантаження з обов'язкових соціальних внесків припадає на роботодавців. Для підприємств ці збори створюють навантаження на фонд заробітної плати найманих робітників у середньому в розмірі 38,04%. Виходячи з цього, надання податкового кредиту з обов'язкових соціальних внесків (соціального ПК) створить більш дієві стимули для підприємств.

Соціальний ПК має певні переваги: сума соціальних внесків відноситься до складу витрат, а отже, можливість його отримання не залежить від результатів діяльності (Приклади Б та В); максимальна можлива сума соціального ПК (сума соціальних внесків) змінюється залежно від зміни витрат на оплату праці, та, на відміну від податку на прибуток, не залежить від інших факторів (Приклади А та В); ставка соціальних внесків більша, ніж ставка податку на прибуток. У той же час такий механізм не стимулює спрямованість діяльності підприємств на отримання прибутку та має ще один недолік соціального характеру: зменшення нарахованих внесків за умови їх персоналізації призведе до відповідного скорочення в перспективі надходжень з соціальних фондів.

Однак можливість застосування ПК обмежувати розглянутими податками не потрібно. Структурна перебудова економіки, що базується на інноваційній складовій без зміни оподаткування доданої вартості, призведе до збільшення суми ПДВ, що підлягатиме сплаті до бюджету, на інноваційно активних підприємствах. Це не відповідатиме ані інтересам суб'єктів господарювання, ані світовій практиці оподаткування (де переважає пряме оподаткування), а отже, не сприятиме розвитку НДДКР та впровадженню їх результатів на приватних підприємствах.

Як видно з табл.2, основна сума обов'язкових платежів, а це більш ніж 50%, припадає на ПДВ, при цьому абсолютне значення ставки ПДВ найменше з розглянутих платежів. Це пов'язано з тим, що у структурі вартості на інноваційно активних підприємствах велика частка доданої вартості (оплата праці та нарахування на оплату праці, прибуток). Через те що інноваційні підприємства створюють найбільшу частку доданої вартості, то існує можливість реалізації стимулюючого впливу ПДВ шляхом надання таким підприємствам додаткового податкового кредиту з ПДВ. Сума такого ПК залежить від суми ПДВ, а отже, залежить від бази та способу нарахування податку.

Оскільки максимально можлива сума ПК дорівнює сумі податку, потрібно порівняти прибутковий ПК, соціальний ПК та додатковий ПК з ПДВ з позиції бази нарахування податків. З метою більш наглядного відображення складових, від яких залежить податок на прибуток, виразимо його через коефіцієнт рентабельності:

$$\begin{aligned} \text{ПК з податку на прибуток} &= \\ 0,25 \times \text{Пр} &= 0,25 \times p \times (\text{ФОТ} + \text{НФОТ} + \text{А} + \text{ІВ}); & (2) \\ \text{ПК з соціальних внесків} &= 0,3804 \times \text{ФОТ}; & (3) \\ \text{ПК з ПДВ} &= 0,2 \times (\text{ПР} + \text{ФОТ} + \text{НФОТ} + \text{А}), & (4) \end{aligned}$$

де *ІВ* – інші витрати підприємства, що не підлягають амортизації та не відносяться до оплати праці, грн;
А – амортизаційні відрахування, грн.

Найбільшу базу для обчислення має ПДВ, а тому й максимальну суму податку та додаткового ПК. Сума додаткового ПК як частина суми ПДВ, що підлягає сплаті в бюджет, знаходиться в прямій залежності як від оплати праці й нарахувань на неї, так і від суми прибутку. А отже, надання додаткового ПК з ПДВ створює стимули не тільки для підвищення рівня оплати праці, а й прибутку. Однак слід зауважити, що підприємства можуть віддати перевагу збільшенню прибутку, оскільки обов'язкові соціальні внески в декілька разів перевищують суму податку на прибуток (рядок 4 порівняно з рядком, 10 табл. 2), а також те, що збільшення оплати праці, з метою збільшення максимальної суми додаткового ПК з ПДВ, призведе до збільшення обов'язкових соціальних платежів на 38,04% від суми збільшення, в той час як збільшення прибутку – податку на прибуток на 25% від суми відповідного збільшення. Отже, при наданні додаткового ПК з ПДВ це питання потребує державного врегулювання.

Надання додаткового ПК з ПДВ є більш дієвим, ніж з податку на прибуток та соціальних внесків. Необхідно враховувати, що надання додаткового ПК з ПДВ не знімає з роботодавця обов'язка страхувати працівників, що забезпечує їм певний рівень соціального захисту та соціальних гарантій.

Таким чином, використання в українській практиці оподаткування напрацьованих світовою практикою механізмів податкового стимулювання інноваційної діяльності має враховувати специфіку національної системи оподаткування та можливі наслідки застосування того чи іншого механізму.

Надання пільги у формі податкового кредиту з метою створення стимулів для залучення висококваліфікованих кадрів у сферу НДДКР є найбільш ефективним, тому що дозволяє вирішувати як економічні (стимулювання НДДКР), так і соціальні проблеми (підвищення рівня оплати праці, зайнятості). Подальшого розгляду потребує обґрунтування ставки податкового кредиту з ПДВ, визначення кола платників, яким доцільно надавати ПК, а також порядок надання цієї пільги.

Література: 1. Никитин С. М. Социальные налоги в развитых странах: особенности, тенденции, последствия / С.М. Никитин, М. П. Степанова, Е. С. Глазова // Деньги и кредит. — 2004. — №2. — Ст. 41 – 50. 2. Дагаев А. Налоговое стимулирование инноваций в предпринимательском секторе экономики // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — №3. — Ст. 80 – 86. 3. Каламбет С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління. — Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2001. — 304 с. 4. Каламбет С. В. Розвиток податкового регулювання через систему пільг // Економіка, фінанси, право. — 2001. — №3. — Ст. 31 – 33. 5. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент: Навч. посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. — Тернопіль: Карт-бланк, 2004. — 304 с. 6. Лашак В. В. Стимульовальна роль прямих податків // Фінанси України. — 2005. — №2. — С. 85 – 91. 7. Литвиненко Є. О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств // Фінанси України. — 2005. — №3. — С. 49 – 56. 8. Мельник П. В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. — Ірпін: Академія державної податкової служби України, 2001. — 364 с. 9. Економічні тенденції / За ред. О. Заворотько // http://me.kmu.gov.ua/file/link/73512/file/kvartalnik_2005_part1_1-26.pdf 10. Серебрянський М. Сучасна практика податкового стимулювання інвестиційної активності в індустріально розвинених країнах // Національна академія ДПС України <http://www.asta.edu.ua/> 11. Organisation for Economic Co-operation and Development // www.oecd.org/dataoecd/18/23/35471773.pdf 12. Пропозиції до проекту інноваційної моделі структурної перебудови економіки та механізму її запровадження // Міністерство економіки України // me.kmu.gov.ua

Стаття надійшла до редакції
06.03.2006 р.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ

In the article the foreign experience of the state youth politics is considered. The concepts and strategies of the state youth politics of highly-developed countries and the activity of the international organizations in the field of youth politics are described.

У даний час питання соціалізації молодого покоління дуже гостро стоїть у всіх країнах світу, що обумовлено швидкими соціально-економічними змінами, науково-технічним прогресом, перебудовою соціальної структури суспільства, новими явищами у сфері ідеології і культурного життя. Виділення молодіжної політики (МП) у самостійний напрямок діяльності держави, соціальних інститутів суспільства і громадських організацій у промислово розвинутих країнах Заходу відбиває одну з об'єктивних закономірностей сучасного етапу світового розвитку, пов'язану з посиленням ролі "молодіжного фактора" у соціально-економічних і політичних процесах. Для розуміння суті МП, її обґрунтування та ефективної реалізації треба вивчати міжнародний досвід, накопичений розвинутими країнами й авторитетними міжнародними організаціями. Значна увага вивченню та аналізу МП закордонних держав приділялася в роботах таких вітчизняних та російських вчених: М. Перепелиця, С. Алещенко, В. Луков, Н. Головатий, Є. Слуцький, В. Мошняга, О. Животовська та ін.

У провідних країнах сучасного світу держава надає піклуванню про молодь статусу державної молодіжної політики (ДМП), розробляючи та реалізуючи заходи, спрямовані на забезпечення представників молодого покоління освітою, роботою, житлом, різними видами соціальної допомоги.

Але таке відношення суспільства й держави до молоді існувало не завжди. Аналізуючи складові МП у закордонних країнах з початку 1950-х років, можна відмітити певні позитивні зміни. У 1950-х роках МП як специфічна діяльність держави була відсутня, виникає МП у 1970-х роках, поступово розгортаючись в окремих країнах і регіонах. З 90-х років XX ст. МП починає розвиватися на нових принципах, відношення суспільства і держави до молоді відбувається під гаслом "Молодь — це Ми", замість "Молодь — Страшна погроза" (1960-ті рр.) або "Молодь — Велика надія" (1970-ті рр.). Змінилися типи підходу до взаємовідносин суспільства й молоді від консервативного, неоконсервативного, демократичного до планетарного. Відбувається формування міжнародного інформаційно-наукового комплексу забезпечення МП. Засобами здійснення МП у більшості країн є соціальні служби для молоді, що працюють за єдиними міжнародними програмами з регіональною специфікою. Якщо в 50 – 60-ті рр. XX ст. у полі зору соціальних і релігійних служб були тільки представники маргінальної молоді, "групи ризику", вихідці з неблагополучних родин, емігранти, то тепер державні та недержавні соціальні служби приділяють увагу практично всім категоріям молоді в різних країнах світу. Перераховані вище світові тенденції в розвитку МП виявляються в контексті соціальної, політичної і культурної специфіки в національній МП окремих держав.

На світовому рівні приймаються міжнародні документи з питань МП, які впливають на національні законодавства. Основним документом є Загальна декларація прав людини, прийнята спеціальною резолюцією Генеральної асамблеї ООН в 1948 р., де закріплені права й обов'язки молоді в будь-якій країні незалежно від її місця розташування, рівня розвитку або інших ознак: "Кожній людині надаються всі права й свободи, незалежно від раси, кольору шкіри, статі, мови, релігії, полі-

тичних або інших переконань, національного, соціального походження, майнового або іншого стану" [1, с. 20]. Крім Загальної декларації прав людини, велике значення для формування національних законодавств мають такі документи, як: Декларація про поширення серед молоді ідеалів світу, взаємної поваги і взаєморозуміння між народами (1965 р.), Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.), Міжнародний пакт про громадянські й політичні права (1966 р.), Декларація соціального прогресу та розвитку та ін. Найважливіші аспекти статусу молоді світу закріплені в Заключному акті Ради з питань безпеки і співробітництва в Європі. У 1985 р. схвалені "Керівні принципи для подальшого планування і здійснення відповідних наступних заходів, що стосуються молоді"; відповідно до резолюції Генеральної асамблеї ООН від 1995 р. прийнята Всесвітня програма дій, що стосується молоді, до 2000 р. і на наступний період; резолюцією від 2000 р. схвалена Лісабонська декларація з молодіжної політики і програм. У цих документах на світовому рівні визначається основна мета МП – розглянути активну участь молоді і молодіжних організацій у суспільному житті на національному рівні та у всесвітньому масштабі.

На основі міжнародного законодавства у більшості країн світу з урахуванням фактичного становища молоді виробляються рекомендації з розвитку національних законодавств. Розглядаючи законодавство розвинутих країн, що стосується молоді, Н. Головатий робить зауваження загального характеру [2, с. 167]:

МП у даний час не становить з юридичної і практичної точки зору якусь закінчену чітку систему, покликану детально регламентувати взаємини молодого покоління у всьому різноманітті економічних, політичних та інших суспільних відносин;

політика розвинутих країн, їх державних органів у сфері інтересів молоді сьогодні формується і реалізується в напрямку обліку й забезпечення, насамперед, специфічних вікових моментів молоді в аспекті реалізації всіх існуючих стандартів комплексу прав людини;

відмінності в політиці різних країн, закріплені законодавчо, пов'язані лише з певними соціально-політичними, організаційно-державними обов'язками, що визначаються рівнем економічного розвитку, а не специфічними підходами до регламентації життя молоді;

загальна характерна риса законодавства про молодь більшості закордонних країн полягає в тому, що воно фактично становить набір законодавчих актів, що існують самостійно, або як доповнення до інших законів, кодексів тощо. Найчастіше є центральні, умовно названі молодіжними закони, в правовому полі яких знаходиться більшість сфер життєдіяльності молоді;

Крім загальних рис, молодіжні законодавства мають і свої особливості, обумовлені традиціями, історією, культурою даних країн.

Об'єктом та суб'єктом МП є молодь. У даний час поняття "молодь", яке використовується в закордонних країнах, визначається, виходячи з різних компонентів і підходів, не тільки вікових рамок, але і характерних рис (ресурс або проблема). Сучасні вікові межі поняття "молодь", прийняті в більшості європейських країн, США і Японії, лежать в інтервалі від 13 – 14 до 29 – 30 років.

У світі існує розмаїтість концепцій МП. У ряді держав МП є самостійною частиною державної політики з чіткою структурою й тісною взаємодією складових. В інших — предметом для обговорення і знаходиться на стадії становлення. Також варіюються й завдання МП. Якщо в одних країнах — це профілактика соціальних проблем молоді і боротьба з ними, то в інших — забезпечення соціальних, політичних, економічних, освітніх і інших можливостей для молодих людей. У більшості європейських країн МП покликана сприяти молодим людям у становленні їхнього життєвого шляху, забезпеченні зайнятості і громадянської участі. Виключення складає Швеція, де основне завдання МП — "допомогти молодим людям бути молодими людьми".

Дослідники молодіжних проблем з метою вивчення закономірностей функціонування та перспектив розвитку нама-

гаються класифікувати ДМП за певними ознаками, створюють для цього її моделі. Найбільш відомі три моделі ДМП, які склалися у Швеції, США та Німеччині, описані вченими С. Алещенком та В. Луковим [3, с. 53 – 128]. Вони охоплюють практично всі відомі системи й відрізняються за ступенем державного регулювання і втручання.

ДМП за моделлю Швеції передбачає значне втручання держави у відносини суспільства та молоді. Вона ґрунтується на філософсько-соціологічній та політико-правовій концепції, в основі якої лежить соціал-демократична ідея, і містить детальну правову регламентацію в цій сфері державної діяльності, причому основні правоположення закріплені законами. Можна навіть казати, що у Швеції існує ціла галузь законодавства, що охоплює проблеми праці, навчання, відпочинку молоді, встановлено систему кредитів. Вплив держави на вирішення молодіжних проблем здійснюється через фінансування та іншу діяльність щодо створення умов для нормального розвитку кожної молодої людини, зокрема створення мережі державних чи державно фінансованих, спеціалізованих закладів, а також через фінансову підтримку молодіжних організацій. У Швеції МП є елементом добре знаної "шведської моделі" економічного розвитку. Вона базується на пріоритеті молоді в різних галузях державної діяльності. З 1986 р. у Швеції існує посада міністра молоді. Міністрів підпорядкована Рада у справах молоді, до якої належать 18 штатних працівників. Рада забезпечує координацію діяльності різних міністерств на стадії вироблення і прийняття рішень, що стосуються молоді. МП Швеції має на меті поглиблення віри молоді в дійсну політичну демократію, надання молоді можливості самій "робити" політику, вирішення таких проблем молодіжного середовища, як злочинність, алкоголізм, наркоманія, постійний діалог держави з молоддю.

У певному розумінні протилежністю шведській моделі ДМП є модель, що **реалізується в США**. Різниця, перш за все, полягає в тій ролі, яку відіграє держава в управлінні й організації соціальної роботи, а також у правовій відповідальності державних органів щодо вирішення молодіжних проблем. Фактично, держава бере на себе обов'язки, причому обмежені, вживати заходи стосовно соціально незахищених і "неблагополучних" категорій молоді, але й у цьому випадку державою регулюються лише окремі аспекти соціального становища молодих людей. Уряд США прагне до передачі неурядовим організаціям обов'язків з надання державних послуг. Віддається перевага політиці соціального партнерства — взаємним, що виникають між органами влади, бізнес-структурами і місцевими неурядовими організаціями, максимально демократичним відносинам між державою і громадянами, їх об'єднаннями, асоціаціями, тобто встановленню партнерських відносин між суб'єктами МП [2, с. 69 – 73]. Тобто модель ДМП США передбачає державне регулювання процесу вирішення молодіжних проблем на мінімальному рівні.

Світовий досвід формування й здійснення МП свідчить, що державне регулювання в цій сфері є найбільш складним питанням і ефективність такої політики знижується як у разі перебільшення ролі державних заходів, так і за дуже обмеженого використання державних механізмів. Забезпечити необхідний баланс державних і громадських засад у зазначеній сфері вкрай важливо. У цьому плані показовою є модель ДМП у **Німеччині**. Вона ґрунтується на соціал-демократичних і ліберальних засадах. Соціал-демократичні засади проявляються в тому, що держава, здійснюючи МП, зберігає у своїй основі соціальний вимір; проводить активну політику щодо забезпечення основних прав, захищає та розвиває соціальні здобутки. Ліберальні засади проявляються у заходах превентивного, компенсаційного, а також субсидіарного характеру. Тобто проведення ДМП за моделлю Німеччини передбачає при наявності потужної законодавчої бази помірне втручання держави в життя і справи молоді, надання державної допомоги тим молодим людям, кому вона вкрай необхідна, а також залучає широкий загал молоді до вирішення власних проблем. Саме цей принцип узятий в основу роботи молодіжних організацій Німеччини. Франк Шауф, спікер Німецького національного

комітету з питань міжнародної роботи з молоддю (DNK), вважає німецький досвід роботи у МП одним з найкращих у Європі. DNK — це зовнішнє представництво ФРН в ООН, Раді Європи, Єврокомісії, дахове представництво всіх німецьких молодіжних організацій, яке може впливати на загальнодержавну політику, відстоювати інтереси молодих людей. У Німеччині існує чіткий поділ на сферу партійно-політичних (5) і сферу непартійно-політичних (25: протестантська, християнська, культурна молодь тощо) організацій на місцевому, федеральному, національному рівнях. Єдине місце перетинання партійних і непартійних молодіжних організацій з усієї ФРН — це DNK, на зібраннях якого обговорюються питання проблем молоді національного рівня, що потім виносяться в бундестаг чи й вище. Держава надає реальну фінансову підтримку організаціям і контролює використання виділених коштів. У МП молоді Німеччини входить з 14 років, спочатку шляхом цільових школярських груп, а згодом і студентського самоуправління. Як бачимо, молодь відіграє ключову роль у демократичних перетвореннях суспільства.

Таким чином, на кінець XX ст. у розвинених країнах Заходу ДМП, на думку М. Перепелиці [4], у своєму розвитку набула цілком визначених форм і здійснюється за кількома досить різними моделями. Її загальні риси такі: ставлення держави до молоді як до партнера в соціальних процесах; активна й безпосередня участь молоді в розробці та реалізації МП; підтримка молодіжних ініціатив державними структурами; провадження політики на засадах субсидіарності. Можна відмітити, що в розвинутих країнах Заходу реалізуються дві стратегії МП. Перша передбачає допомогу тільки окремим, найменш соціально захищеним і неблагополучним категоріям молоді, друга виходить із відповідальності держави за соціалізацію всіх категорій молоді і передбачає розробку соціальних програм, доступних для всіх молодих людей.

Необхідною умовою для ефективної МП, крім нормативно-правової бази законодавства, є наявність структур, що його використовують, поряд з достатнім рівнем матеріальної та фінансової підтримки заходів, які будуть проводитись. Більшість європейських країн мають триступеневу, каскадну структуру реалізації МП. Законодавча база і загальні напрямки її реалізації розробляються на рівні центрального уряду, що делегує можливості її здійснення регіональним і муніципальним адміністраціям. Разом з тим бажання забезпечити гнучкість локальних і муніципальних органів влади та повноту і послідовність виконання рамкових умов, визначених центральним урядом, а також проконтролювати доступність МП для всіх молодих людей найчастіше бачиться нездійсненням. Так, в Іспанії вертикальна структура становить досить складну й важку систему для ініціювання і здійснення МП. Але в той же час на локальному рівні спостерігається недостатня інформованість про здійснювані регіональні молодіжні програми. У Румунії, навпаки, відсутні ефективні вертикальні структури і основна робота покладена на молодіжні НУО, що поєднують незначну частину румунської молоді. В даний час спостерігається явна тенденція створення більш широкого співробітництва на всіх рівнях адміністрування. Уряди покладають великі надії на можливості міжсекторального і міжвідомчого партнерства. У Фінляндії спеціальні професійні групи (молодіжні соціальні працівники) спільно працюють у декількох муніципалітетах. У багатьох країнах створені різні міжвідомчі органи на національному рівні з питань МП. Характерним прикладом у цьому є Японія: в рамках Комітету з підтримки розвитку молоді кожне відомство має чітко визначену сферу відповідальності.

Молодіжна політика США, Японії, країн Західної Європи при всьому національному різноманітті має загальні риси, обумовлені подібністю проблем, що постали перед молодим поколінням цих країн. Так, у 1998 р. на Світовому молодіжному форумі (World Youth Forum; The Third Session) у м. Брага (Португалія) було ухвалено "Загальні напрямки молодіжної політики у світі" (Action Plan), серед яких головними стали: розвиток основних політичних, економічних, правових і соціальних гарантій для реалізації молоддю прав і свобод та здій-

снення політики шляхом співробітництва урядових структур з молодіжними неурядовими організаціями в межах соціального партнерства. Спостерігається відносна однаковість при виділенні пріоритетів МП у закордонних країнах, якими є: освіта, підготовка і зайнятість, молодіжна робота й неформальне навчання, охорона здоров'я, житло, соціальний захист, сімейна політика та добробут дітей, дозвілля і культура, ювенальна юстиція, оборона і військова служба [5, с. 129 – 134].

Практично всі країни зіштовхнулися з необхідністю збільшення кількості ресурсів, які виділяються на реалізацію МП. Поряд з цим існують бюджетні обмеження, що впливають на загальний розмір ресурсів, які виділяються. Незважаючи на різну економічну ситуацію, спостерігається тенденція до делегування фінансових питань з центрального уряду на регіональний і місцевий рівні, що сприяє більшій гнучкості й автономії молодіжних організацій. Центральний уряд, забезпечуючи законодавчі рамки фінансування, не має прямого впливу на виділення засобів. Крім того, все більшого значення набувають позабюджетні і додаткові джерела фінансування МП.

Окремо варто сказати про правовий статус добровільних носіїв соціальних послуг молоді (сюди входять молодіжні організації, церква, профспілки, благодійні, особисті організації й окремі особи). Важливість їх ролі знаходить своє відображення в ряді правових документів, що регулюють діяльність молодіжних служб у європейських країнах. При цьому загальними принципами гарантій і зобов'язань у сфері молодіжного сервісу є: забезпечення гарантованої присутності більшості видів послуг для всіх молодих людей; створення умов, при яких молодь є не тільки споживачем усього, що в соціальному плані може дати їй суспільство, держава, скільки активною діючою силою; забезпечення саморозвитку й самореалізації; забезпечення життєвого старту; створення умов для соціального захисту тієї частини молоді, що з огляду на різні об'єктивні причини не в змозі сама себе забезпечити (дітей-сиріт, дітей і підлітків з неповних та багатодітних родин, інвалідів тощо) [5, с. 170; 171].

Великою своєрідністю відрізняється й політика в галузі підтримки молодіжних і дитячих суспільних об'єднань у різних закордонних країнах. Місце та роль молодіжних організацій у здійсненні МП дуже варіюються в різних країнах і дотепер не мають чіткого визначення. Варто звернути увагу на те, що місцеві молодіжні організації, які є основою МП, практично непомітні в структурі її здійснення; національні молодіжні організації не завжди використовують свій потенціал для вироблення МП; більшість з них знаходяться в кризі легітимності через зменшення кількості членів. Тенденція, яка спостерігається в останні десятиліття, демонструє, що молоді люди віддають перевагу не традиційним молодіжним організаціям, а новим формам своєї участі в суспільному житті (неформальні об'єднання, молодіжні групи, котрі реалізують окремі проекти або програми).

МП держав є міжнародним стандартом. Питання МП у зв'язку з цим одержують своє відображення в діяльності міжнародних організацій, які, починаючи з 1950 – 60-х років, проводять цілеспрямовану політику стосовно молодого покоління. Особлива роль у цьому процесі належить Організації Об'єднаних Націй (ООН), яка у своїх документах виразила формулу МП трьома основними поняттями: "участь, розвиток, мир". Досить багатогранна й МП ЮНЕСКО, діяльність якої зосереджена на забезпеченні основних прав та свобод молоді і користується підтримкою урядів та громадських організацій у багатьох країнах світу. У вирішенні проблем молоді активну участь бере Міжнародна організація праці (МОП), яка з 1976 року реалізує спеціальні програми з надання допомоги молоді з урахуванням конкретних соціально-економічних умов, створених для молоді в різних державах і у світовому співтоваристві в цілому. У світі також існують міжнародні організації з багатим досвідом роботи з молоддю, такі, як: Рада Європи, Європейський Союз, Міжнародний центр соціального співробітництва, Всесвітня організація охорони здоров'я, Європейська

асоціація молодіжної інформації і консультування, Європейська асоціація молодіжної карти та ін.

Завдяки своїй базі та масштабам членства міжнародні організації володіють великими ресурсами й технічним досвідом. Контакти з ними допомагають обмінові цінними матеріалами, документацією, технічними звітами, планами соціальних проєктів. Наприклад, у документах ООН визначені основні напрямки МП і шляхи рішення молодіжних проблем, визначені програми дій урядів серед різних категорій молоді: міська та сільська молодь, молоді жінки, робітники, студенти, мігранти і біженці, незапрацездатна молодь, молоді правопорушники та наркомани. Найважливіше завдання у формуванні і реалізації МП ООН бачить в об'єднанні й ефективній координації діяльності всіх структур суспільства, у тій або іншій формі зв'язаних з молодіжними проблемами. Особливе значення ООН додає особистій участі молодих людей у розробці й реалізації МП. Національні уряди повинні підтримувати позитивну спрямованість молоді, розширювати її діяльність, створювати умови для активної участі в житті суспільства. Але ця підтримка не повинна бути умовною: директивні органи мають установити параметри, прийняти конкретні програми у сфері прав, інтересів, потреб молоді.

Найбільший інтерес представляє діяльність **Ради Європи** (РЄ) в галузі МП у наступних основних сферах: співробітництво з молодіжними організаціями й об'єднаннями на основі ідеї "для і разом з молоддю" за такими принципами, як спільне керування, толерантність, солідарність; розвиток механізмів міжурядового співробітництва; створення експертної бази МП в особі вчених, що спеціалізуються на молодіжних дослідженнях, розширення поля взаємодії дослідницьких і управлінських структур; спільна розробка основних напрямів діяльності в галузі МП, спрямованої на підтримку процесів соціальної самореалізації й інтеграції молоді в європейські співтовариства; розвиток партнерства з ЄС та іншими міжнародними організаціями. Найважливіші рішення про зміст МП у Європі приймаються на регулярно скликуваних Європейських конференціях міністрів у справах молоді. У веденні молодіжного сектору РЄ знаходяться два Європейських молодіжних центри в Страсбурзі і Будапешті, що є освітніми, інформаційними, тренінговими та дослідницькими структурами. Молодіжний сектор РЄ нерозривно пов'язаний партнерськими зв'язками з Радою з молодіжних досліджень і документації, Європейською асоціацією молодіжної інформації і консультування (ERYCA), Європейською асоціацією молодіжної карти EURO < 26. Діючий з 1970-х років Європейський молодіжний фонд служить для фінансування молодіжних проєктів і програм, здійснюваних у загальноєвропейському масштабі [6, с. 146 – 164].

Інша міждержавна організація — **Європейський Союз** (ЄС) — протягом довгого часу не включала МП як свій пріоритетний напрямок, обмежуючись виділенням значних фінансових ресурсів на реалізацію молодіжних програм "Молодь для Європи" і "Європейська волонтерська служба". Однак усвідомлення необхідності більшого впливу на молодіжну проблематику привело до прийняття в 2000 році "Білої Книги ЄС стосовно молоді". На основі наявної мережі національних агентств молодіжних програм ЄС активно почав розвивати програму з підготовки молодіжних працівників і фахівців.

Яскраво вираженою тенденцією в останні десятиліття є включення молодіжної проблематики до порядку денного міжурядового, міждержавного співробітництва. Наприклад, у рамках Ради держав Балтійського моря створена робоча група відносно молоді. Конференція міністрів у справах молоді, що відбулася у Швеції в 1998 році, прийняла програму дій щодо співробітництва в галузі МП. При Раді Баренцево-Євроарктичного регіону з 1999 року діє робоча група стосовно МП, що підготувала в 2001 році першу Конференцію міністрів у справах молоді Баренцевого регіону в Норвегії. З 1996 року діє Клуб міністрів – керівників органів у справах молоді держав – учасників СНД. На проведених зустрічах визначаються перспективні області співробітництва в галузі МП на пострадянському просторі [6, с. 164].

Аналіз міжнародного досвіду реалізації МП свідчить про необхідність створення і реалізації цілісної ДМП, перехід від кількісних акцентів до якісного вдосконалювання МП, пристосування до мінливих обставин [7, с. 39]. Загальносвітовою тенденцією в МП є пошук нових моделей роботи з молоддю, що відповідають виклику часу, усвідомлення необхідності збільшення інвестицій у МП і більш широке використання міжнародного досвіду для визначення основних рис МП на національному рівні.

Проведення Україною своєї власної політики у сфері молодіжних проблем і інтересів не виключає, а, навпаки, припускає обов'язкове усвідомлення й урахування зарубіжного досвіду рішення існуючих проблем. Це важливо ще й тому, що Україна прийняла на себе зобов'язання щодо ряду міжнародних угод з прав людини, ратифікувала документи, що мають загально-планетарне значення. Відомо, що у квітні 2001 року Україна заявила про намір вступити до ЄС у 2007 році. РЕ прийняла в грудні 1999 року "Загальну Стратегію ЄС для України", що передбачає ряд напрямів співробітництва, в тому числі й напрямки МП в Україні. За ініціативою ООН ВМГО "Демократичні перетворення України" виступає з пропозицією створення недержавної структури — Української молодіжної координаційної ради для реалізації міжнародних молодіжних програм, яка буде координувати молодіжний рух України на міжнародному рівні, тісно співпрацюючи з Молодіжним відділом Генерального Секретаріату ООН. Така структура сповідуватиме світові демократичні принципи і буде відкритою для кожної молодіжної громадської організації України. Передбачені наступні форми співпраці Ради з органами державної влади: соціальна робота з молоддю сім'єю, особами з вадами, особами похилого віку тощо; формування молодіжної ідеології та вироблення рекомендацій щодо покращення ДМП і пошуку ефективних шляхів імплементації необхідних рішень; пошук обдарованої і талановитої молоді; спільна реалізація міжнародних програм в Україні в напрямках волонтерства, екології, молодіжної дії, працевлаштування тощо.

Література: 1. Всеобщая декларация прав человека: принята и провозглашена резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи ООН от 10 декабря 1948 г. // Законодавство України про шлюб, сім'ю та молодь. — К.: Вища школа, 1997. — С. 20. 2. Головатий Н. Ф. Социология молодежи: Курс лекций. — К.: МАУП, 1999. — С. 165 — 172. 3. Алещенок С. Мировой опыт разработки и осуществления государственной молодежной политики / С. Алещенок, В. Луков // Материалы по проблемам организации государственной молодежной политики на республиканском и региональном уровнях. — К.: Лібра, 1991. — С. 53 — 128. 4. Перепелица М. П. Государственная молодежная политика в Украине (региональный аспект). — К.: Український інститут соціальних досліджень, Український центр політичного менеджменту, 2001. — 244 с. 5. Молодежь в меняющемся обществе: Региональный мониторинговый доклад // Детский фонд Организации Объединенных Наций. — 2000. — № 7. — С. 129 — 138. 6. Положение молодежи и реализация государственной молодежной политики в Российской Федерации. 2000 — 2001 годы. — М.: ИНФРА-М, 2002. — С. 146 — 164. 7. Мошняга В. П. Социальные аспекты государственной молодежной политики: международный опыт // Мат. Міжн. науково-практ. конф. "Проблеми соціального захисту молоді в умовах зміни соціально-економічних відносин" 6 квітня 1993 р. — К., 1993. — С. 36 — 39. 8. Метолькіна Н. Б. Досвід США щодо сучасних моделей співпраці місцевих органів влади та неурядових організацій // Теорія та практика державного управління. — 2005. — С. 69 — 73.

УДК 332.1:336

Лукашев С. В.

РЕГИОНАЛЬНИ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В СУЧАСНЫХ УМОВАХ

In the article the features of financial market regional instruments in modern conditions are considered.

На финансовом рынке особливую роль играют муниципальные органы власти, беручи участие в распределении та перерозподілі грошовых ресурсов в процессе выполнения местных бюджетов. Возможности залучения позиковых средств на финансовом рынке для них представлены кредитами банков та выпуском облигаций.

Дослідженням особливостей региональных инструментов финансового рынка посвящены работы таких ученых, как Ю. Кравченко [1], В. И. Павлов, И. И. Пилипенко, И. В. Кривов'язок [2], О. И. Дегтярева, Н. М. Коршунова, Е. Ф. Жуков [3] та інші.

Метою даного дослідження є вивчення особливостей региональных инструментов финансового рынка — муниципальных облигаций і банківських кредитів, виявлення їх переваг.

Облигация та кредит мають загальну економічну природу, що визначається опосередкованими ними відносинами — відносинами з приводу акумуляції та перерозподілу позикового капіталу (грошового капіталу, здатного приносити дохід у вигляді відсотка).

Кредит і облигация володіють такими невід'ємними для записання грошових коштів сутнісними характеристиками, як зворотність, платність і терміновість, і становлять виникаючі на финансовом рынке відносини позики.

У той же час кредит і облигация — два цілком різних засоби записання. У тому випадку, коли процес руху грошових ресурсов здійснюється через систему фінансових посередників (кредитно-банківська система), він оформляється у вигляді банківських депозитів і кредитів; таким чином, кредит можна визначити як опосередкований засіб записання.

Облигация місцевої позики — цінний папір, який емітований місцевою радою, означає внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання повернути йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений умовами емісії термін з виплатою фіксованого відсотка (якщо іншого не передбачено умовами емісії).

Відповідно до Закону України "Про цінні папери і фондову біржу" рішення про емісію облигаций місцевої позики ухвалюється місцевими радами. У рішенні повинен називатися емітент, умови випуску і порядок розміщення облигаций. Як забезпечення випуску облигаций може виступати майно, яке знаходиться у власності емітента [1].

Тобто, облигация крім властивостей платності, терміновості і зворотності, окрім того, що вона є емісійним цінним папером, володіє також властивостями оборотності та ліквідності, а також такими допоміжними характеристиками, як стандартність і серійність. Емісія облигаций припускає взаємодію емітентів, інвесторів, а також фінансових посередників на ринку цінних паперів і є засобом записання.

Вибір регіональними органами влади способу записання коштів визначається, перш за все, наявністю на ринку необхідного обсягу грошових ресурсов і їх ціною. Ціна банківського кредиту для одержувача визначається ставкою відсотка по ньому. Ціна грошових ресурсов, з акумульованих у результаті емісії облигаций, визначається для емітента технічними витратами на випуск облигаций, витратами на їх розміщення і обсягом виплат доходу по них. Проте, володіючи властивостями емісійного цінного паперу облигация має перед банківським кредитом цілий ряд переваг, які дозволяють їй стати одним із найважливіших инструментов фінансового рынка.

Банк позичає позичальнику кошти, спочатку акумульовані з інших джерел, за використання яких він у свою чергу платить грошові кошти. Емісія облигаций дозволяє знижувати процентні ставки за позиковими ресурсами, здійснюючи записання напрямку, а також мобілізувати незадіяні на українсь-

Стаття надійшла до редакції
30.01.2006 р.

© Лукашев С. В., 2006

кому фінансовому ринку кошти нерезидентів, небанківських організацій і фізичних осіб.

Широке коло інвесторів забезпечує можливість запозичення на переважних умовах (менші процентні ставки і більший термін запозичення) порівняно із залученням на ці цілі прямих кредитів комерційних банків. Даний ефект випуску облігацій є дуже істотною перевагою фінансового інструменту порівняно з банківським кредитом.

Основне завдання емітентів при емісії муніципальних облігацій — правильно визначити обсяг і цілі емісії. Необхідно, насамперед, чітко визначити, під які фінансові або виробничі проекти залучаються гроші (наприклад, транспортні об'єкти, платні об'єкти інфраструктури і под.), джерела надійних доходів для погашення і виплати відсотків, мати всі розрахункові дані інвестиційних проектів, а також необхідно реально враховувати ризики емісії. Не рекомендується здійснювати емісію муніципальних облігацій для покриття дефіциту місцевого бюджету.

Велика надійність і ліквідність облігацій місцевих позик дозволяє зробити їх оптимальним інструментом залучення інвестицій у виробництво. Так, у світовій практиці значного поширення набув випуск муніципальних облігацій "під дохід від промислового проекту" (industrial revenue bonds), які мобілізують кошти під будівництво виробничих об'єктів з їх подальшим продажем або здачею в оренду приватним корпораціям. При цьому механізм емісії конвертованих муніципальних облігацій, призначених для фінансування конкретних виробничих проектів, дозволяє забезпечити страхування інвестицій.

Державна політика по відношенню до ринку місцевих облігацій повинна спрямовувати на недопущення штучного посилення диференціювання регіонів, підвищення ефективності використання місцевими органами коштів з метою виробничого інвестування і підконтрольності цих процесів для органів влади, інформаційної відкритості для інвесторів і населення регіонів [2].

Успішне проведення регіональних позик відіграє важливу роль у поліпшенні інвестиційного клімату в регіонах, створює могутній імпульс розвитку інфраструктури регіональних фондових ринків, подібно до того, як емісія державних цінних паперів і масова приватизація забезпечила прискорення формування фондового ринку в загальнонаціональному масштабі. Учасники фондового ринку отримують практичний досвід андеррайтингу цінних паперів, необхідний для забезпечення подальшого розміщення корпоративних позик. Відпрацьовуються механізми первинного розміщення цінних паперів серед населення, удосконалюється робота інститутів регіонального біржового та позабіржового ринку, регіональних торгових, розрахункових і депозитарних систем. Інвестори одержують досвід практичної роботи з емісійними борговими цінними паперами.

Емісія муніципальних облігацій дозволяє також вирішити проблему трансформації заощаджень населення в інвестиції. Через нерозвиненість фондового ринку особисті накопичення до сьогодні не змогли забезпечити відповідний обсяг інвестицій. Лише менша частина заощаджень населення потрапляє на ринки позикового капіталу, що сприяє підтримці процентних ставок на найвищому рівні. Недовіра населення до корпоративних цінних паперів, недержавних інвестиційних інститутів визначає слабкість вітчизняних страхових фондів, істотно обмежує можливість залучення коштів населення корпоративними емітентами. Найпопулярнішим об'єктом приватних інвестицій як і раніше залишається вільно конвертована валюта. У цих умовах надійні та досяжні для населення низькономінальні регіональні цінні папери можуть сприяти дедоларизації особистих заощаджень населення, мобілізації їх з метою виробничого інвестування.

Особливе значення має також і той факт, що облігація є стандартизованим борговим зобов'язанням: в рамках облігаційної позики, реалізованої конкретним емітентом, всі облігації не відрізняються за умовами, на яких вони були продані. Одноманітність робить облігацію потенційним предметом фондової торгівлі. Завдяки таким властивостям облігації, як оборотність і ліквідність, а також таким допоміжним її характеристикам, як стандартність і серійність, емісія облігацій надає регіональним органам влади великі можливості для управління своїм боргом, порівняно із залученням кредитів комерційних банків.

Облігації є гнучким фінансовим борговим інструментом, їх випуск може бути сконструйований так, щоб зробити його максимально зручним як для емітента, так і для інвестора.

Привабливість регіональних облігацій для інвестора визначається двома основними чинниками:

вищою кінцевою їх прибутковістю порівняно з банківськими депозитами за рахунок податкових пільг. Суми, залучені в результаті емісії облігацій, за українським законодавством не обкладаються податком на прибуток і податком на додану вартість; більшою надійністю і ліквідністю цих цінних паперів порівняно з цінними паперами акціонерних товариств або банків (ще більшу надійність, ніж муніципальні облігації, мають тільки державні цінні папери).

Міське населення також отримує важливий для його існування об'єкт і користується його товарами, роботами або послугами.

Перераховані вище привабливі властивості регіональних облігаційних позик як особливої форми запозичення зумовили бурхливий розвиток даного сегменту ринку цінних паперів в багатьох розвинених країнах і дозволили облігаціям стати основною формою регіональної позики.

На жаль, залучення коштів до бюджетів місцевих органів влади шляхом випуску облігацій місцевих позик на сьогодні не має значного поширення в Україні. Протягом останніх років в Україні зареєстровано лише декілька випусків облігацій місцевих позик [2].

Особливі властивості муніципальних облігацій як емісійного цінного паперу обумовлюють існування цілого ряду переваг, які одержують муніципальні органи влади, залучаючи додаткові грошові ресурси шляхом емісії облігацій. Використання цих переваг дозволить облігаціям стати основною формою регіональних позик і одним із основних інструментів фінансового ринку, використаних муніципальними органами влади для залучення позикових коштів.

Література: 1. Кравченко Ю. Інструменти фондового ринка: Види. Свойства. Особенности эмиссии. Финансовые вычисления: Учебное пособие. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2004. — 344 с. 2. Павлов В. І. Цінні папери в Україні: Навчальний посібник. / В. І. Павлов, І. І. Пилипенко, І. В. Кривов'язюк. — К.: Кондор, 2004. — 400 с. 3. Рынок ценных бумаг и биржевое дело: Учебник для вузов / Под ред. проф. О. И. Дегтяревой, проф. Н. М. Коршуновой, проф. Е. Ф. Жукова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 501 с.

Стаття надійшла до редакції
25.01.2006 р.

УДК 658.316

Кобєлев В. М.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИХ ВИРОБІВ

In the article the basic components of the Ukrainian electrotechnical products market are considered. On the example of asynchronous electric motors the tendencies of offer and demand change on that products are investigated as well as the parameters of export and import during several years. The special attention is given to the research of the competitive environment of the Ukrainian electrotechnical products market. The methods of increasing its competitiveness are grounded.

Вітчизняний ринок електротехнічних виробів надзвичайно широкий. Типорозмірні ряди, наприклад, тільки електричних двигунів налічують багато десятків найменувань продукції, що використовуються практично в усіх галузях промисловості та населенням. Склад учасників ринку в основному постійний протягом останніх років, нові фірми серед них з'являються досить рідко. Розвиток попиту на продукцію, що аналізується, швидше за все не розширить коло учасників, а тільки закрі-

Закінчення табл. 1

Дослідження стану та перспектив розвитку українського ринку електротехнічних виробів дозволило виявити та проаналізувати ряд важливих складових. Чільне місце серед них займає динаміка економічних показників розвитку електротехнічної промисловості, структура її підгалузей та основна номенклатура продукції, що випускається (табл. 1).

```

graph TD
    A[Електротехнічна продукція – 100%] --> B[Вироби для генерування електроенергії — 8,7%]
    A --> C[Вироби для передачі та розподілу електроенергії — 31,7%]
    A --> D[Вироби для споживання електроенергії - 57,4%]
    A --> E[Вироби для забезпечення засобів зв'язку — 2,2%]
    D --> F[На електропривід машин 32,7%]
    D --> G[На технологію 4,0%]
    D --> H[На електропостачання 8,5%]
    D --> I[На освітлення 3,1%]
    D --> J[На побутові потреби 9,1%]
  
```

Електротехнічна продукція – 100%

- Вироби для генерування електроенергії — 8,7%
- Вироби для передачі та розподілу електроенергії — 31,7%
- Вироби для споживання електроенергії - 57,4%
 - На електропривід машин 32,7%
 - На технологію 4,0%
 - На електропостачання 8,5%
 - На освітлення 3,1%
 - На побутові потреби 9,1%
- Вироби для забезпечення засобів зв'язку — 2,2%

Суть та наукова новизна розробленого методу визначення місткості ринку конкретного товару зводиться до наступного. Балансовий метод дозволяє на основі офіційних даних про обсяги виробництва, збуту, експорту та імпорту АД, а також змін складських залишків цього товару визначити місткість ринку АД України в цілому. За допомогою методу ланцюгових відношень визначаються структурні співвідношення в окремих сегментах ринку АД (сегментація за функціональним призначенням продукції). Отримані дані проходять тестову перевірку за допомогою методу експертних оцінок і при необхідності корегуються. Запропонована методика визначення місткості ринку була успішно апробована автором також при дослідженнях ринку низьковольтної апаратури, трансформа-

торів. Склад учасників вітчизняного ринку АД в основному стабільний і практично не змінюється протягом останніх років. Найбільш широко на ринку представлені [4] ВАТ "Південелектромаш" (Н. Каховка), ВАТ "Укрелектромаш" (м. Харків), ВАТ "Електромотор" (м. Полтава), ВАТ "Електромашина" (м. Харків) та ін. Було досліджено динаміку пропозиції АД на українському ринку (табл. 2), структуру їх імпорту (рис. 2) та експорту (рис. 3). Серед дистриб'ютерів найбільш відомі на нашому ринку ЛБЮ-тех (Київ), "Новий світ" (м. Суми), НПП Південпромаш (Н. Каховка) та ін. Основні обсяги імпорту АД йдуть з Росії, Турції, Польщі та Болгарії (рис. 2).

Таблиця 2

Динаміка пропозиції асинхронних двигунів на ринку України

Рік	Кількість, тис. шт.		
	Виробництво	Експорт	Імпорт
1998	774,1	95,2	44,3
1999	527,3	44,3	29,6
2000	619,0	179,7	27,0
2001	1162,7	109,1	28,3
2002	1158,3	121,3	31,1
2003	914,3	138,6	47,3
2004	1002,7	152,2	42,5

Непогано зарекомендували себе на півдні нашої країни АД з Тирасполя. Серед великих імпортерів слід відмітити також відомі європейські фірми "SIEMENS", "ABB", "LENZE" [4]. На погляд автора, розвиток попиту на АД швидше за все не збільшить кількість учасників ринку, а закріпить позиції уже відомих виробників та продавців АД.

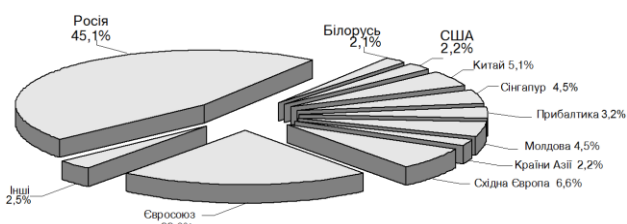


Рис. 2 Структура імпорту асинхронних електричних двигунів в Україну в 2004 році

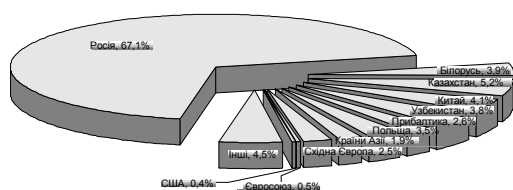


Рис. 3 Структура експорту українських асинхронних електродвигунів у 2004 році

Проведене дослідження показало, що з 2000 р. в Україні розпочався новий етап розвитку ринку АД, який, на погляд автора, продовжується і в цей час. За останні декілька років у два рази виросло виробництво АД. Паралельно йде розвиток зовнішніх ринків: з 1998 по 2004 р. обсяг експорту зріс на 50%. За останніми даними ця тенденція збережеться і надалі протягом 3 – 5 років за умови, що темпи зростання промислового виробництва та модернізації виробничих потужностей електромашинобудівних підприємств будуть на тому ж рівні. Обсяг експорту українських АД в 2004 році склав 152,4 тис. шт. на суму більше 140 млн. у. о., що на 15% більше, ніж у 2003 році та має стійку тенденцію до зростання [4]. Український виробник АД традиційно експортує свої вироби в країни СНД: Росію, Казахстан, Білорусію та ін. (див. рис. 3).

Низьковольтні асинхронні двигуни загального призначення потужністю 0,25... 400 кВт складають основу силового електроприводу і використовуються в усіх галузях. Вони споживають до 40% усієї електроенергії, тому їх удосконаленню

в промислово розвинутих країнах приділяється велике значення. Згідно з дослідженнями автора, розподіл АД за потужністю і споживанням електроенергії подано в табл. 3.

Таблиця 3

Розподіл АД за потужностями і спожитою електроенергією

Потужність, кВт	В % від загальної кількості	В % від загального споживання електроенергії
до 1	10	5
від 1 до 5	60	40
від 5 до 20	20	30
від 20 до 100	9	20
більше 100	1	5
Усього	100%	100%

У цілому АД потужністю від 1,0 до 100 кВт складають приблизно 90% та споживають 90% електроенергії, яка перетворюється в механічну. Проведені дослідження дозволили виявити, що найбільш масовим АД знаходиться в діапазоні потужностей 1 – 20 кВт, а серед виконавчих механізмів найрозповсюдженішими є станки, вентилятори, насоси та транспортери, які складають більшу половину загальної кількості механізмів (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл асинхронних електродвигунів за механізмами

Механізми	У % від загальної кількості	Механізми	У % від загальної кількості
Вентилятори	37,7	Змішувачі	5,5
Транспортери	19,9	Механізми переміщення	4,0
Насоси	17,0	Замки, засувки	3,7
Станки	7,0	Компресори	2,8

На думку автора, сучасні вимоги ринку електровиробів в основному пов'язані з енергозбереженням. Слід зазначити, що ця проблема характерна не тільки для АД, а й для інших видів електровиробів. Вона є міжгалузевою й охоплює всі сфери та галузі української економіки [4; 6].

Існуючі в нашій країні технології виробництва товарів на сьогоднішній день є досить енерговитратними. Частка енерговитрат в собівартості продукції складає 35 – 50%, що на 10 – 15% вище, ніж у промислово розвинутих країнах. Це призводить до необґрунтованого подорожчання товарів і зниження їх конкурентоспроможності. За оцінками експертів Євросоюзу впровадження енергозберігаючих технологій і обладнання зменшує потреби в енергоресурсах на 30 – 40% [6]. Провідні фірми-виробники виготовляють енергозберігаючі стандартні АД потужністю 0,5 – 30 кВт і більше. У цих двигунах витрати електроенергії зменшені не менше, ніж на 10% порівняно з АД з "нормальним" коефіцієнтом корисної дії $\text{ККД}_{\text{норм}}$. При цьому $\text{ККД}_{\text{екон}}$ енергозберігаючого двигуна пропонується визначати наступним чином:

$$\text{ККД}_{\text{екон}} = \text{ККД}_{\text{норм}} / [1 - e(1 - \text{ККД}_{\text{норм}})], \quad (1)$$

де e – відносне зменшення загальних витрат B_{Σ} в АД ($e = \Delta B / B_{\Sigma}$).

Очевидно, що виробництво енергозберігаючих АД пов'язане з додатковими витратами, які можна оцінити за допомогою коефіцієнта подорожчання K_u , величину якого автор пропонує визначати наступним чином:

$$K_u = 1 + (1 - \text{ККД}_{\text{норм}}) e. \quad (2)$$

Результати розрахунків показують, що в умовах СНД додаткові витрати на створення енергозберігаючих АД окупляться за рахунок економії енергії протягом 2 – 3 років залежно від потужності АД.

У статті вперше за запропонованою автором методикою проведено визначення місткості ринку АД за окремими сегментами ринку України. Визначено кількісні характеристики ринку АД: попит, пропозиція, імпорт, експорт, розподіл парку АД за потужностями і за споживаною електроенергією. Проведене дослідження ринку АД дозволило обґрунтувати найважливіші напрямки вдосконалення конструкцій АД, серед яких центральним є енергозбереження. Запропоновано методичний підхід до визначення темпів збільшення витрат на виробництво енергозберігаючих АД та проведено розрахунки терміну їх окупності. У рамках енергозберігаючого напрямку вдосконалення конструкцій АД виникає ще один не менш важливий напрямок – це забезпечення можливостей роботи АД в системах електроприводу, що регулюється. Це дозволить суттєво зменшити експлуатаційні витрати. Не менш важливим є також підвищення ресурсу роботи АД та забезпечення необхідного рівня сервіс-фактору, що дозволить значно покращити показники експлуатаційної надійності АД.

Література: 1. Україна в цифрах у 2004 році. — К.: Держкомстат України, 2005. — 264с. 2. Лесникова М. Двигательная активность // Бизнес. — 2002. — №39. — 23.09. — С.28 – 31. 3. Лесникова М. Электротехническая промышленность // Ukrainian Market Review. — 2002. — №7. — С.38 – 41. 4. Сектор обзора: покупая украинский двигатель потребитель ориентируется на цену и качество // Мир техники и технологий. — 2004. — №5. — С.32 – 37. 5. Перерва П. Г. Проблемы совершенствования методологии определения потребности в в электротехнической продукции / П. Г. Перерва, А. К. Плетников. — М.: Информ-электро, 1989. — 52с. 6. Кравчик А. Э. Основные направления совершенствования асинхронных электродвигателей общего назначения / А. Э. Кравчик, М. В. Андрианов // Приводная техника. — 2005. — №2. — С. 6 – 7. 7. Новый электродвигатель ОАО "Укрэлектромаш" // Бизнес-мост. — 2005. — №3. — С. 23.

*Стаття надійшла до редакції
28.02.2006 р.*

УДК 35::366.636

**Мельникова К. И.
Ильченко Н. М.**

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

This article intends to the tendencies are analyzed and the problems the problems of press development Ukraine are determined.

Свобода слова и свободное выражение в печатной форме своих взглядов и убеждений гарантируются Конституцией Украины и в соответствии с Законом Украины "О средствах массовой информации (прессу) в Украине" означают право каждого гражданина свободно и независимо получать, сохранять, использовать и распространять любую открытую информацию с помощью печатных средств массовой информации [1].

На сегодняшний день для защиты и реализации указанных прав и свобод в Украине создана достаточная законодательная база. Несмотря на это, состояние дел и тенденции в этой сфере свидетельствуют о серьезном кризисе и значительных отклонениях от демократического развития. С одной стороны, законодательство Украины обеспечивает широкие

возможности для осуществления информационной деятельности, гарантирует право на свободу слова, печати и творчества (Законы Украины "Об информации", "О печатных средствах массовой информации", "О государственной поддержке средств массовой информации и социальной защите журналистов", "Об авторском праве" и др.). С другой стороны, сегодня очень тяжело обеспечить на практике задекларированные в законодательстве свободы. Редакторы газет и журналисты подтверждают, что вмешательство в творческий процесс представителей органов власти, депутатов разного уровня, владельцев газет становится все более ощутимым, что само по себе противоречит понятию свободы прессы. Получила широкое распространение практика использования влиятельных печатных средств массовой информации (СМИ) для дезориентации населения относительно ситуации в стране, навязывание политических оценок, манипулирование общественным мнением. Государственные СМИ фактически превратились в орудия для политической борьбы.

Кроме того, ситуация в информационной сфере Украины характеризуется постоянным сужением экономических возможностей ее субъектов, ухудшением материально-технической базы. Низкая рентабельность украинских СМИ привела к тому, что их владельцами становятся предприниматели, которые имеют основные доходы в других сферах бизнеса. Эти медиа превратились в политические проекты и, используя рычаги влияния на общественное сознание, стали помогать своим владельцам вести их основной бизнес. Это в свою очередь приводит к количественному и качественному ухудшению состояния газетно-журнальных издательств, а деятельность творческих коллективов становится зависимой от коммерческих интересов и финансовых структур. Как следствие, в обществе производятся и распространяются опасные для его морального и психологического состояния информация и псевдокультура.

Ситуация относительно обеспечения в Украине реальной свободы слова и права граждан на объективную информацию вызывает беспокойство Совета Европы, других международных организаций, профессиональных и правозащитных групп. В этой связи существует необходимость последовательного разрешения данных проблем в стране путем усовершенствования информационной политики и внедрением эффективных механизмов ее реализации.

Общие проблемы государственной политики Украины в сфере деятельности СМИ исследуются в работах И. В. Аристовой, О. Н. Гриценко, А. В. Литвиненко, Г. Г. Почепцова, И. В. Слисаренко, С. А. Чукут и др. Вместе с тем, несмотря на значительное внимание к данной проблематике, не все аспекты взаимоотношений государства и печатных СМИ рассмотрены достаточно глубоко, особенно, что касается осуществления информационной деятельности на местном уровне.

Цель данной статьи – анализ тенденций и проблем развития прессы в Украине, определение первоочередных задач информационной политики в сфере деятельности печатных СМИ.

Закон Украины определяет печатные СМИ как такие издания, что выходят с постоянным названием, периодичностью в один и больше номеров (выпусков) в год и на основе свидетельства о государственной регистрации [2].

Для установления определенных тенденций развития прессы следует провести более детальный анализ статистических данных относительно количества и учредителей печатных СМИ общегосударственной и местной сферы распространения.

Согласно данных Государственного комитета по вопросам телевидения и радиовещания, в 2004 году в Украине зарегистрировано и перерегистрировано 19 351 печатное периодическое издание. 8 248 единиц (или 42,6%) от этого количества – издания общегосударственной сферы распространения, 11 103 – местной. Первое место среди учредителей периодических изданий общегосударственной сферы распространения занимают субъекты предпринимательской деятельности. Так 3959 юридических лиц-субъектов предпринимательской деятельности являются учредителями печатных СМИ, что составляет 47,9% от общего количества изданий. На втором месте – физические лица – 1356 (16,4%), на третьем – учебные заведения – 639 или 7,7%. Среди учредителей печатных

СМИ местной сферы распространения безусловными лидерами также выступают субъекты предпринимательской деятельности – 3 332 (30%) и физические лица – 2 097, или 18,9%. Но в отличие от общегосударственного уровня, третье место занимают органы местного самоуправления (в том числе совместно с местными государственными администрациями), которые являются учредителями 1 221 печатного СМИ, что составляет 10,9% от общего количества изданий.

Как свидетельствует статистика, присутствие государства на рынке печатных изданий достаточно весомое и составляет 3,6% на общегосударственном уровне и почти 11% — на местном. Такое соотношение не отвечает общеевропейской тенденции минимизации государственной собственности и оставляет возможность для манипулирования общественным сознанием. Незавершенность процесса разгосударствления СМИ, учредителями или соучредителями которых являются властные структуры, препятствует развитию прессы в Украине и выполнению ею своих функций в обществе. К тому же, независимые СМИ – это одно из условий Совета Европы для интеграции Украины в европейское сообщество. Но несмотря на то, что позиции всех президентов независимой Украины были однозначными в поддержку независимых СМИ, до сих пор еще идет открытая конфронтация между заинтересованными сторонами относительно последствий указанного процесса.

Против полного разгосударствления прессы выступает Государственный комитет по вопросам телевидения и радиовещания. Руководитель информационного ведомства Иван Чиж считает, что СМИ, которые остаются государственными, не должны быть "отданы олигархам". Он отмечает существование цензуры со стороны собственников СМИ, которые фильтруют информацию о политических оппонентах. С его слов, коммерческие СМИ превратились в "политические рупоры" и не являются коммерческими проектами. А поскольку государство обязано предоставить всем кандидатам равные возможности для обнародования своих программ, то оно должно иметь для этого свои СМИ. Полное разгосударствление украинских СМИ может повлечь за собой разрушение информационных систем и уничтожение информационного суверенитета Украины. Сегодня ликвидировать районную или городскую газету очень просто, тогда как восстановить местные информационные потоки крайне сложно, а иногда и невозможно. Эту точку зрения поддерживают некоторые редакторы местных газет и представители общественных организаций [4, с. 56].

С другой стороны, ситуацию с существованием в стране значительной доли государственных газет – "органов органов" вообще нельзя назвать демократической. Получая финансирование с государственного бюджета, такие издательства находятся в более выгодном положении, чем негосударственные СМИ, что подрывает здоровую экономическую конкуренцию. Выходит, что органы власти содержат свои издания за счет средств от уплаты налогов тех, среди которых они и популяризируют свои действия.

В демократических обществах не существует государственных или коммунальных СМИ. Более того, из стран бывшего СССР их уже нет в Литве, Латвии, Эстонии, Грузии. Органы государственной власти и местного самоуправления имеют свои бюлети, Интернет-сайты, но газеты остаются независимыми.

В Украине процесс разгосударствления СМИ продолжается с 1991 года. Последним пунктом данного процесса должно стать разгосударствление районных и городских изданий. Но на сегодняшний момент вопрос остается нерешенным во всех без исключения регионах. Из анализа динамики развития прессы по данным областного управления прессы и информации в Харьковской области по состоянию на 1 января 2005 года зарегистрировано и перерегистрировано 1 122 печатных издания. В сравнении с соответствующим периодом 2001 года их численность увеличилась на 357 единиц. При этом следует отметить, что сегодня реально выходят с разной периодичностью только 340 изданий. Такое расхождение связано с несовершенной системой сведения статистических данных в соответствии с Законом Украины "О печатных средствах массовой информации" в части их регистрации и перерегистрации. В частности, статья 16 этого Закона сохраняет право за учредителем начать выпуск печатного СМИ на про-

тяжении года с дня получения свидетельства, а статья 1 предусматривает периодичность даже один раз в год. К общему количеству также относят и перерегистрированные издания согласно статьи 20. Таким образом, сведение данных таким способом не дает возможности объективно оценить ситуацию относительно печатных СМИ и требует усовершенствования.

Как показывает статистика, печатные издания в Харьковской области, учредителями или соучредителями которых являются органы власти, составляют 7,4%. А если определять процент от количества изданий, которые выходят реально – то властью контролируется около четверти местных печатных СМИ.

Самая сложная ситуация имеет место среди изданий, учредителями которых были еще районные комитеты правящей партии СССР. Эти издания существуют сегодня исключительно благодаря поддержке местной власти, что не может не влиять на их содержание. Уже сегодня выявлены проблемы, которые можно рассматривать как полную зависимость газет от районных структур власти. Эта зависимость выражается прежде всего в периодической смене в составе учредителей (соучредителей). В некоторых районах трудовые коллективы вообще выведены из числа соучредителей периодических изданий. Это значит, что, согласно статьи 9 Закона Украины "О печатных средствах массовой информации", они не являются участниками (сторонами) учредительного договора, который определяет отношения между соучредителями относительно деятельности издания. Давление на редакторов и журналистов во время исполнения ими своих профессиональных обязанностей является фактическим внедрением политической цензуры, что наряду с ограничением права на информацию, согласно Закона Украины "Об основах Национальной безопасности Украины", относится к основным угрозам национальной безопасности в информационной сфере [3, с. 91].

Таким образом, сегодня в нашей стране система масс-медиа еще не приобрела соответствующей открытости, оптимальной структурированности, политической и экономической независимости. Это препятствует осуществлению СМИ социальных функций в обществе, прежде всего — информирования, общественной критики и контроля, а также организации процесса коммуникации. С точки зрения авторов статьи, основой государственной политики в сфере деятельности печатных СМИ должно стать создание достаточных, в том числе и законодательных условий, для осуществления ими своих функций. Среди первоочередных задач следует отметить:

1. Широкое обсуждение и утверждение научно обоснованной Концепции государственной информационной политики, которая четко определяет место СМИ в системе национальных общественных институтов, и принятие на ее основе Информационного кодекса Украины.

2. Усовершенствование структуры печатных СМИ, которая предусматривала бы экономические механизмы повышения их рентабельности.

3. Организация обсуждения и проведение реформы в системе государственных и коммунальных СМИ.

Введение этих мер будет способствовать дальнейшему усовершенствованию законодательства Украины в информационной сфере, достижению качественных изменений состояния системы масс-медиа, обеспечения реальной свободы слова и права граждан на объективную информацию.

Литература: 1. Закон Украины "Об информации" // Відомості Верховної Ради України. — 1992. — №48. — С. 650. 2. Закон Украины "О средствах массовой информации" // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — №1. — С.1. 3. Закон Украины "Об основах Национальной безопасности Украины" // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — №10. — С.85. 4. Агеев О. Б. Свобода висловлювань в Україні. — 2003. Огляд повідомлень про конфлікти в інформаційній сфері України у 2003 році. В 2-х т. Т. 1. — Харків: Фоліо, 2004. — 312 с.

*Стаття надійшла до редакції
20.02.2006 р.*

УДК 336.001.42(477)

**Басанцов І. В.
Щербаков О. І.****ДЕЯКІ АСПЕКТИ ТЕОРЕТИКО-
КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ ОСНОВИ
ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО
КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ**

In the article the theoretical and methodological aspects of formation the governmental financial control system in Ukraine.

Вирішення завдань з реформування економіки держави обумовило необхідність модернізації і створення нових інструментальних структур, здатних забезпечити реалізацію ключових вкладів, пов'язаних з ефективним використанням державних фінансових ресурсів. З огляду на те, що концептуальні основи організації державного фінансового контролю в нашій країні знаходяться ще в стадії формування, доцільно розробити політику наукового обґрунтування сучасних підходів до теоретико-методологічних рішень, орієнтованих на створення цивілізованої системи державного фінансового контролю.

Простежуючи шлях у дослідженні проблеми контролю, відносин, що виникають у зв'язку з цим, від прагматично конкретних сторін реалізації схем контролю через узагальнення його приватних властивостей до загальних аспектів вираження його сутності в умовах реформування, природно приходиш до прийняття логічної (не тільки для контролю) схеми взаємодії між такими поняттями, як "явище в економічних відносинах" — "система" — "принципи" — "механізми" — "процес і процедури організації". Що стосується фінансового контролю (як об'єкта дослідження), то автори пропонують таке трактування:

як *явище* — фінансовий контроль — організація державної діяльності щодо відстеження за рухом і використанням фінансових ресурсів з метою коректування відтворених параметрів;

система контролю відбиває функціонально-організаційну упорядкованість елементів, досягнення певної мети;

механізм контролю розглядається як спосіб забезпечення зміни моделі контрольної системи в напрямку підвищення її ефективності;

процес організації — реалізація конкретних організаційно-регулюючих заходів.

Виділення цих граней складного організаційно-економічного явища, яким є фінансовий контроль, на погляд автора, дозволить обґрунтувати його роль та місце у відтворюваному процесі і систематизації напрямку його розвитку й підвищення ефективності.

Державний фінансовий контроль — організаційно-структурний процес спостереження і перевірки законності, доцільності й ефективності дій, пов'язаних з формуванням, розподілом і використанням бюджетних та інших грошових і майнових ресурсів держави, а також реалізації фінансової політики в частині виявлення порушень фінансово-валютних і законодавчо-правових норм регулювання.

Поняття "контроль" містить у собі ідентичність завдань контролю і способи його вирішення. При цьому завданнями контролю є виявлення ступеня й шляхів досягнення поставленої мети, а також дотримання принципів контрольної роботи. Стосовно держави — це "контроль влади", основними діями якого є встановлення загальних правил порядку, організація, розслідування, перевірка, вивчення стану справ, визначення відповідальності та ін.

У принципі відсутність (слабка розробленість) наукової теорії контролю, що враховує закономірності розвитку України, — одна з головних причин, які гальмують не тільки формування діючої правової бази контролю, але і практичне створення тісно взаємодіючих один з одним елементів єдиної державної контрольної системи.

Незважаючи на певні успіхи в розробці наукових основ фінансового контролю, ця проблема вимагає до себе підвищеної уваги, з огляду на швидкозмінювані умови в реформуючій економіці країни.

Організаційна заданість і конкретно-функціональна спрямованість фінансового контролю, ефективність відповідного механізму безпосередньо пов'язані з конкретною мірою його впливу на розвиток економіки. Звідси випливає, що основні складові процесу фінансового контролю економіки формуються на базі вирішення питань про масштаби і способи державного перерозподілу фінансових коштів. Центральне місце серед них займає пошук оптимальних форм контролю за рухом надходження і витратання коштів окремими підприємствами, організаціями та населенням.

Фінансовий контроль — це важливий фактор, що визначає результати функціонування економіки, який однаково впливає як на забезпечення ефективності економічних суб'єктів, так і на ступінь стійкості фінансової бази держави.

Спробуємо розкрити особливості категорії "фінансовий контроль". У понятійно-категорійному плані необхідно розрізнити два основні підходи до визначення категорії "фінансовий контроль". Базове поняття ґрунтується на органічному зв'язку категорій "фінанси" і "контроль", маючи на увазі, що в досить загальному трактуванні "фінанси" самі собою є універсальним інструментом контролю з боку суспільства і держави за процесами розподілу й обігу сукупного суспільного продукту.

Контрольна функція фінансів виявляється, *по-перше*, у контролі за розподілом валового внутрішнього продукту за відповідними фондами та витратою їх за цільовим призначенням і, *по-друге*, через багатогранну діяльність фінансових органів. Контрольна функція фінансів дає "сигнали" суспільству про те, як складаються пропорції в розподілі коштів, наскільки вчасно фінансові ресурси надходять у розпорядження різних суб'єктів господарювання і чи ефективно вони ними використовуються.

Практично категорія "фінансовий контроль" у функціональному трактуванні пов'язана тільки з рухом фінансових потоків, виявленням відхилень та порушень у цих процесах і інформаційно-аналітичному забезпеченні заходів для їх оптимізації й підвищення ефективності.

Разом з тим на практиці використовується й інтегроване поняття, пов'язане з категорією "фінансово-господарський контроль", що містить у собі як чисто фінансовий контроль, так і контроль господарських операцій. При цьому контрольні функції за здійсненням господарських операцій реалізуються в правовідносинах держави (в особі компетентних органів) з усіма суб'єктами господарювання з питань, визначених у законі. Будь-який суб'єкт держави зобов'язаний дотримуватися в ході господарювання [1]:

- а) виконання норм закону і підзаконних актів;
- б) ведення обліку і звітності, не допускаючи їх перекручування;
- в) соціального страхування працівників;
- г) вимог державних і галузевих стандартів, коли це передбачено законом;
- д) інших вимог закону при здійсненні підприємницької діяльності.

Правовими формами такого контролю виступають акти перевірок, вимоги звітних документів, розпорядження за установленнями фактами порушення закону, інші форми, передбачені конкретним законом про встановлення державного контролю за господарською діяльністю.

Інтегрований характер фінансово-господарського контролю викликає основне його протиріччя: з одного боку, контроль є не-

обхідним елементом системи фінансового забезпечення, з іншого — оптимізація організації кожного з елементів цієї системи припускає скорочення сфери діяльності контролю.

У сучасних умовах при розширенні прав держорганів у сфері фінансово-господарської діяльності об'єктивно підвищується необхідність перерозподілу функцій контролю між його суб'єктами, що знаходяться на різних ієрархічних рівнях управління.

На зміну системі контролю за фінансово-господарською діяльністю, що склалася до середини 80-х років минулого сторіччя, дотепер вибудовується інша система контролю, яка базується на поділі суто фінансових контрольних функцій і контролю за господарською діяльністю обмеженого числа економічних суб'єктів державної власності.

Необхідною умовою ефективного функціонування механізму фінансового контролю, що стосується найважливішої сфери виробничих відносин — відносин власності, — є опора на економічні інтереси суб'єктів господарювання. Звідси можна зробити наступний висновок: законодавчий характер держава повинна додавати тільки тим контрольно-наглядовим відносинам, що не лише в даний момент, але і на найближчу перспективу виступають для суспільства як життєвонеобхідні і найбільш важливі. У цьому і є достатня умова успішного функціонування механізму фінансового контролю соціально-економічних процесів.

Фінансовий контроль повинен бути орієнтований на відображення підсумкових результатів діяльності фінансового сектору економіки країни, передбачення можливих негативних наслідків. Оскільки недостатнє чи надлишкове державне втручання у вигляді контролю є гальмом соціально-економічного розвитку, необхідність наближення до оптимальної норми фінансового контролю безперечно так само, як і віднесення останнього до однієї з найважливіших характеристик макроекономічної рівноваги.

Проблема "втручання держави" багата в чому пов'язана з особливостями і сферами використання таких категорій, як "контроль" та "оцінка". Вважається, що в загальній постановці поняття "контроль" і "оцінка" можуть відноситися тільки до самого факту формального виконання відповідних рішень, але ніяк не до їх результатів.

Контроль за фінансово-господарською діяльністю як елемент системи фінансового забезпечення здійснюється у всіх її ланках і покликаний впливати на організацію планування й фінансування, обліку та звітності, а також сприяти підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів, які виділяються з бюджетів усіх рівнів на виконання завдань, що постають перед економікою.

Для того щоб фінансовому контролю була забезпечена властивість незалежності, необхідно поставити орган державного фінансового контролю в особливе положення серед вищих органів держави. До речі, в усіх розвинутих державах для забезпечення незалежності фінансового контролю приймаються ті чи інші заходи, що стосуються порядку призначення посадових осіб контролю, їх незмінності, матеріального забезпечення і т. д.

Слід розкрити принципи організації і діяльності державного фінансового контролю. Аналіз показує, що в категоріальному плані поняття "принципи контролю" мають потребу в методологічній і теоретичній розробці, особливо з огляду на складність цієї категорії й динаміку його механізмів і інструментів у сучасних реформаційних умовах. Насамперед, це пов'язано (незважаючи на наявність ряду досліджень) з відсутністю, на погляд авторів, єдиного поняття "принцип контролю", єдиної систематизації принципів контролю. Не випадково серед вчених немає повного збігу точок зору при визначенні і складанні принципів контролю.

Так, у літературі найбільш часто вживаними принципами та принципами, що обґрунтовуються, є наступні: [2]

принцип концентрованості дій, що означає необхідність максимального зосередження всіх дій системи контролю на досягненні її основної мети — виявлення і запобігання порушень норм фінансового обігу державного капіталу;

принцип виділення регламентуючої ланки, тобто тих організаційних дій, які необхідно здійснювати в першу чергу;

принцип організаційної динамічності, пов'язаний із забезпеченням гнучкості і мобільності контрольної системи.

Автори вважають, що при всій правомірності використання цих положень в організації фінансового контролю їх скоріше можна віднести до вимог організаційного порядку діяльності органів фінансового контролю, а не до принципів формування і функціонування системи контролю (зокрема державного).

Поряд із загальними принципами організації проведення фінансового контролю пропонуються і специфічні принципи. Вони доповнюють загальні принципи, а неухильне дотримання тих та інших забезпечує його дієвість і результативність.

Для системи фінансового контролю характерні різнобічність і різноманіття засобів безпосереднього впливу на підконтрольні суб'єкти. Оскільки контроль є органічною частиною управління, на нього поширюються загальні принципи управління економікою та державою, що знайшли відображення в організації контрольних систем, які склалися в сучасних умовах.

Проблема принципів організації і діяльності контрольно-рахункових органів повинна зважуватися за аналогією з організацією складної керуючої системи в різних сферах діяльності, звичайно, з урахуванням особливостей певної сфери.

Як правило, у законах про контрольно-рахункові органи в тих чи інших варіаціях згадуються наступні основні принципи їх діяльності: законність, системність, об'єктивність, незалежність, гласність. [3] Загалом це досить повний набір, що, на думку авторів, може бути доповнений таким принципом, як *доцільність*, котрий пов'язаний, насамперед, з економічними аспектами реалізації функцій контролю, коли витрати на проведення контролю не повинні перевищувати меж, за яких рівень його ефективності робить його недоцільним.

Не вибудовуючи ієрархічних схем принципів діяльності контрольних органів у фінансовій сфері, можна доповнити основну схему (перелік) принципів ще низкою принципів *організації діяльності*, а точніше організаційних *принципів формування і функціонування* контрольних фінансових органів. До них можна віднести принципи плановості, колегіальності та єдиноначальності [2].

Принципи контролю визначають багато в чому і в реалізованих схемах структури й організації контрольних органів.

Аналіз світової практики формування структур контрольних органів у фінансовій сфері дозволяє виділяти дві основні схеми структур контрольних органів [3]:

англо-саксонська (США, Канада, Великобританія, Індія й ін.);

континентальна (Німеччина, Франція, Італія й ін.).

До відмінних рис *англо-саксонської структури* відносяться: створення ієрархічно організованих установ з виходом на вищий рівень керування в країні;

монократична структура прийняття рішень;

жорстка організація формування персоналу контрольних органів.

Континентальна схема багато в чому пов'язана з великим демократизмом в організації роботи, зокрема:

колегіальний принцип організації роботи;

децентралізація прийняття рішень;

наявність спеціальних органів, уповноважених приймати рішення більшістю голосів.

В Україні система контрольних органів сформована з використанням як англо-саксонської, так і континентальної схеми. Наприклад, структура Рахункової палати тяжіє до континентальної схеми, в той же час інші контрольні органи (КРУ Мінфіну й ін.) у більшій мірі реалізують англо-саксонську схему.

Вважається, що *наявність різних тенденцій у формуванні структур контрольних фінансових органів в Україні не можна оцінити позитивно*. Це, практично, не результат обліку особливостей і умов розвитку окремих сфер економіки і фінансової

Таблиця 1

Оцінки змістовності і функціональної орієнтації державної фінансово-контрольної діяльності

Принцип контролю	Змістова оцінка	Практична орієнтація
1. Законність	Діяльність контрольних органів повинна здійснюватися на законодавчо-правовій основі: Конституція, закони, укази, нормативно-правові акти	1. Жорстке дотримання законів та нормативів про контрольні органи на державному та регіональному рівні. 2. Відповідальність за дотримання законності. 3. Відповідність законів про контрольний орган законодавству України
2. Об'єктивність	Вірогідність інформації і контролюючих заходів, інформаційна точність, професіоналізм і досвід фахівців, відповідальність за вірогідність заходів, неприпустимість перекручування звітності, процедурна забезпеченість як основа вірогідності	Адекватне інформаційне забезпечення, недопущення впливу особистих і корпоративних інтересів, політичних оцінок, законодавче забезпечення наданої інформації, колективність при ухваленні остаточного рішення
3. Незалежність	Незалежність контролюючої організації від об'єкта, що перевіряється, суддівська незалежність, інституціональна і функціональна незалежність контролюючого органу, самостійність у виборі ревізійних програм, підзвітність вищому органу управління, особливий правовий режим передачі результатів контролю в правоохоронні органи	Гарантії персональної незалежності працівників контролюючого органу, встановлення фіксованого терміну перебування на посаді ведучих працівників, чітко визначені правові норми діяльності органів, розробка і затвердження планів перевірок, самостійне затвердження штатного розкладу
4. Гласність	Публічність результатів контролю, тісний зв'язок із законодавчою владою, доступність інформації, надання органам, що перевіряють, усієї інформації, відповідальність перевіряючих за приховування інформації	Публікація щорічних звітів організації, передача в засоби масової інформації даних контролю, нормативне забезпечення гласності, розробка спеціальних механізмів забезпечення гласності, система обмежень стосовно захисту інформації

діяльності, а наслідок слабкої організації, недостатньої пропрацьованості загальнотеоретичних, методологічних і практичних аспектів формування системи контрольно-наглядових державних органів у фінансовій сфері країни. Можна стверджувати, що *сформована система фінансового державного контролю в Україні є результатом реакції держави на окремі негативні моменти в діяльності фінансової системи країни, а не продукт об'єктивних тенденцій розвитку*.

Аналіз генезису формування контрольної системи країни показує, що в процесі реформування спочатку була зроблена спроба створення нової схеми фінансових відносин, а потім на неї була "накладена" схема контролю, яка відчувала вплив: *по-перше*, минулої системи контролю радянського періоду та, *по-друге*, світових аналогів організації фінансових потоків розвинутого ринкового господарства, і формувалася досить еkleктично, що обумовило її далекі від позитивної оцінки ефективності та результативності.

Еkleктичність діючої системи державного фінансового контролю виявляється, *по-перше*, в наявності значної кількості контролюючих органів (Рахункова палата України, КРУ Мінфіну України, казначейство); *по-друге*, у відсутності генеральної лінії у формуванні системи державного фінансового контролю, що пов'язано зі слабким законодавчо-нормативним забезпеченням контрольних функцій держави; *по-третє*, слабким функціонально-структурним взаємозв'язком діяльності контрольних органів; *по-четверте*, недостатнім науково-методичним й економічним забезпеченням контрольних функцій; *по-п'яте*, слабкою ефективністю фінансового контролю фінансової держави, який не здатний перебороти негативні тенденції порушення норм фінансового права (корупцію, тіньову економіку, втечу капіталу за кордон та ін.) [4].

В аспекті організації контрольної діяльності важливе значення мають такі принципи, як системність і плановість.

Системність охоплює пов'язана, насамперед, з обсягом контрольної роботи, охопленням основних груп об'єктів контролю, до яких відносяться:

- дохідна частина бюджету (податкові і неподаткові доходи);
- основні видаткові статті бюджету (бюджетні рядки);
- формування і використання коштів позабюджетних фондів;
- фінансові аспекти управління державним майном;
- використання позикових коштів (проблеми контролю за динамікою державного боргу на рівні держави);
- фінансові взаємини державних організацій з банківською системою;

- контроль за господарсько-фінансовою роботою комплексів господарств;
- рух фінансових коштів у схемі міжбюджетних відносин;
- взаємодія державних організацій із приватним сектором;
- міждержавні фінансові трансакції.

Повнота охоплення об'єктів контролю перевітками є найважливішим показником ефективності роботи контролюючого органу. Принцип системності може бути реально реалізований тільки в комплексі з принципом плановості, який координований з періодичністю реалізації контрольних заходів щодо проведення перевірок за усуненням раніше виявлених порушень, що дозволить у динаміці відслідковувати позитивні і негативні тенденції в організації фінансової діяльності.

Проблема реалізації принципів діяльності контрольних органів у фінансовій сфері у даний час перейшла з галузі теоретико-методологічної в практичну, бо від їх використання залежать результативність контрольних заходів, удосконалення регулювання руху фінансових потоків, а в кінцевому результаті — і ефективність відтворювальних процесів у цілому. Нижче спеціалістами-практиками зроблена спроба аналітико-теоретичної оцінки змістовності і функціональної орієнтації державної фінансово-контрольної діяльності (табл. 1) [5].

На думку авторів, дані принципи державного контролю повинні бути доповнені ще однією групою принципів, а саме — принципів етики, що відіграють особливо важливу роль у контролюючій роботі. Нажаль, у пресі цій проблемі приділяється недостатньо уваги, хоча такі роботи мають місце. Вважається, що на фоні вражаючо розвиненої тіньової економіки це може бути обґрунтовано недостатньою актуальністю етичних проблем, однак, на погляд авторів, етичні відносини є певним каталізатором або позитивних, або негативних тенденцій.

В економічній літературі, присвяченій проблемам фінансового контролю, відзначається необхідність науково-обґрунтованої класифікації, контролю, визначення форм і видів конт-

ролю за істотними ознаками. Виходячи з критеріальних ознак контролю, визначаються його суб'єкти, предмет і характер контрольної діяльності. Форми й методи контролю можуть бути загальними для всіх або кількох видів контролю.

Виходячи з аналізу практики, можна сформулювати найбільш істотні і стійкі ознаки певної процедури контролю, якими можуть бути цільова постанова, коло завдань та компетенція контролюючого органу. У цьому випадку можна виділити наступні види функціонально-орієнтованого фінансового контролю:

- загальнодержавний;
- відомчий;
- внутрішньогосподарський;
- суспільний;
- незалежний (аудит) [5].

Необхідно сформулювати класифікаційну схему фінансового контролю. На погляд авторів, оптимальний варіант її може мати такий вигляд (табл. 2).

Таблиця 2

Схема фінансового контролю

Класифікаційна ознака	Види контролю
Державний фінансовий контроль	загальнодержавний; відомчий
За часом проведення	попередній; поточний (оперативний); наступний
З урахуванням особливостей суб'єктів, які здійснюють контроль	попередній; контроль представницьких органів влади; контроль виконавчих органів влади; контроль фінансово-кредитними органами влади; контроль правоохоронними органами
З урахуванням сфери фінансової діяльності	бюджетно-податковий; валютний; кредитний; страховий; інвестиційний
У залежності від форм проведення	зовнішній; внутрішній
Специфіка методів проведення	перевірки, обстеження; моніторинг; ревізія; нагляд; аналіз фінансової діяльності

Протягом всієї своєї історії Україна вперше перебуває в такому сприятливому для реформ становищі, як нині.

За роки державної незалежності в Україні сформовано основні інституційні складові сучасного демократичного суспільства. До останніх відноситься державний фінансовий контроль – система, яка за формальними ознаками перейшла у спадок від адміністративно-командної економіки, однак набула якісно нових характеристик і за нових умов має виконувати відповідні функції.

Від стану державних фінансів, ступеня їх прозорості, ефективності використання державної власності значною мірою залежать довіра до держави з боку власних громадян та зарубіжної спільноти, умови розвитку бізнесу, інвестиційний клімат. Значним фактором впливу на стан державних фінансів є чинна система державного фінансового контролю. Оскільки

становлення державного фінансового контролю в Україні відбувалося одночасно із процесом державотворення і переходом до ринкових відносин, то відсутність належної уваги при формуванні нової системи державного фінансового контролю призвела до виникнення необхідності її вдосконалення.

У даній роботі основну увагу було зосереджено на теоретичних і методичних аспектах формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні.

Література: 1. Сало І. В. Фінансово-кредитна система України та перспективи її розвитку". Наукове видання — К.: Наукова думка, 1995 р. — 180 с. 2. Бурцев В. В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. Теория и практика. — М., 2002. 3. Барановський О. І. Проблеми фінансової безпеки в умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір // Вісник НБК. — 2003. — №10. — С. 18 – 19. 4. Бюджетный кодекс Украины. — Харьков: ООО "Одиссей", 2004. — 104 с. 5. Александров В. Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державні замовлення та державні закупівлі. Навч. посібник / В. Т. Александров, О. І. Ворона, П. К. Германчук, П. Г. Петрашко. — К.: АВТ, 2004. 6. Степашин С. В. Государственный финансовый контроль. Учебник для вузов / С. В. Степашин, Н. С. Столяров, С. О. Шохин, В. А. Жуков. — СПб.: Питер, 2004. — 560 с.

Стаття надійшла до редакції
09.02.2006 р.

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

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 330

Пономаренко В. С.
Малярець Л. М.

ПАРАДИГМА ВИМІРЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ

In the article the analysis of generalization of the existed state of the measurement theory its conceptions and tendencies of development is given. The new view of that theory in economy is offered.

Проблеми вимірювання належать до тих проблем, що залишаються актуальними у своєму вирішенні не одне століття та своєю широтою охоплюють різні, а точніше — всі науки. Сучасні дослідження проблем вимірювання можна умовно розглядати в трьох перерізах: концептуально-філософському оформленні поглядів на вимірювання; побудові формальних математичних теорій вимірювання; різних застосуваннях вимірювання. Теорія вимірювання визнається задовільною, якщо вона формалізована на базі досить глибоких концепцій та має абсолютне застосування [1, с. 3].

Коротко розглянемо стан теорії вимірювання. Сьогодні науково сформувалися три підходи в побудові теорії вимірювання, це: репрезентативна теорія вимірювання (РТВ), алгоритмічна теорія вимірювання (АТВ) та інформаційна теорія вимірювання (ІТВ). Зростаюча значимість вимірювання нефізичних величин в різних сферах діяльності людини обумовила вважати вимірюваннями будь-які операції присвоєння об'єктам чисел, що підпорядковуються визначенням правил [2]. Дане розуміння є основою формування сучасної репрезентативної теорії; його стверджували Г. Гельмгольц, О. Гельдер, Н. Кэмпбелл, Б. Расселл. Іноді репрезентативну теорію вимірювання пропонують називати репрезентативною теорією даних. Вона включає в себе декілька основних розділів, що містять базові поняття, системи аксіом, теореми представлення та єдності, теорію адекватності. Вихідним поняттям репрезентативної теорії є система з відношеннями, або реляційна система. Вона становить сукупність деякої не пустої множини та заданих на ній відношень:

$$A = \{A; R_1, R_2, \dots, R_n\}.$$

Відношення R_i визначаються або їх змістом, або їх обсягом — як підмножини відповідної декартової степені множини A^k . Аналогічно розглядаються операції на множині A . Зазначають, що елементи множини A можуть бути різними: фізичні об'єкти, суб'єктивні уявлення та числа. Якщо множина A складається з досліджуваних об'єктів фізичної або нефі-

зичної природи, то реляційна система називається емпіричною системою з відношеннями. Якщо область A виявляється множиною чисел, то вона називається числовою системою з відношеннями.

Основні завдання репрезентативної теорії полягають у побудові та аналізі представлень емпіричних систем за допомогою числових систем. На основі аксіоматично заданих відношень в емпіричній системі будується функція, що безпосередньо відображує дану систему (чи відповідну систему класів еквівалентності) в числову систему і зберігає при цьому відношення емпіричної системи. Це означає, що числові образи яких-небудь об'єктів (елементів емпіричної системи) повинні знаходитися у відношеннях, що однотипні з відношеннями початкових об'єктів. Зазначена функція характеризується як гомоморфізм. У деяких випадках формуються більш чіткі вимоги — існування для всіх елементів числової множини оберненого елемента — і тоді говорять про ізоморфізм систем [3, 4].

Одна з основних ідей, що реалізуються в репрезентативній теорії, стверджує можливість існування різних видів шкал, котрі відрізняються тими наборами відношень емпіричних об'єктів, які зберігаються при відображенні в числову множину.

Слід звернути увагу на особливий розділ репрезентативної теорії — теорію адекватності, яка передбачає проблеми усвідомлення операцій, які можна виконувати над одержуваними даними.

Істотним недоліком репрезентативної теорії є те, що в ній не передбачено обчислення погрешності знайдених результатів у природному розумінні, це компенсується за допомогою вивчення допустимих (адекватних) перетворень даних. Наразі доцільно зауважити, що сучасні математизовані напрямки розвитку репрезентативної теорії містять ряд систем аксіом, що описують різні випадки представлення об'єктів даними, питання ж про їх експериментальну перевірку часто так і залишаються невирішеними та дискусійними.

Сучасні проблеми вимірювання фізичних величин пов'язані з розвитком обчислювальної техніки, а саме з аналого-цифровими перетворювачами (АЦП), що обумовило новий науковий напрямок у вимірюванні — алгоритмічну теорію вимірювань (АТВ). Вона вважається однією з концепцій формалізованого опису вимірювань та цілісно обґрунтована А. П. Стаховим [5]. Основним завданням даної теорії є побудова конструктивних алгоритмів порівняння фізичних величин і знаходження їх числового значення. Встановлення оптимального за точністю алгоритму отримання числа в порівнянні вимірюваної фізичної величини з мірою за допомогою модельного компаратора, що має n можливих рівнів порівняння, — основний результат АТВ.

Методологічну основу АТВ складає конструктивне спрямування математичної логіки, в якому допустимими визнаються лише операції, що містять скінченне число елементарних кроків, та обдуманим — лише поняття потенціальної (але неактуальної) нескінченності. Основу АТВ визначають принципи скінченності та потенціальної здійсненності вимірювання, а також принцип асиметрії реальних процедур порівняння фізичних величин, що стверджує залежність від результату поперед-

нього кроку (порівняння) складності дій на черговому кроці процедури. Тут вирішується класична задача про вибір найкращої системи гирь (задача Баше – Менделєєва) у двох варіантах, що відповідають можливості класти гирі в одну чашу ваг або в дві.

Вчені-метрологи вважають, що проблеми АТВ обумовлюють її більш конкретну назву: теорія аналого-цифрового перетворення, чи, ще точніше, теорія числового кодування неперервних величин.

Інформаційна теорія вимірювання приділяє основну увагу вирішенню теоретичних та практичних проблем передачі сигналу вимірювальної інформації від первинного перетворювача до спостерігача [6]. Справедливо встановлено, що наведені три підходи в сучасній теорії вимірювання належать по суті до різних етапів вимірювання [2]. Оскільки РТВ зосереджує увагу на концепції величини, то вважають, що вона формує тільки постановочний етап вимірювання, не розглядаючи інші. АТВ присвячена теж одному з етапів процесу вимірювання – вимірювальному експерименту. У свою чергу, ІТВ розглядає ще вужчі проблеми – підетап експерименту – передачу сигналу.

Наведені три підходи у сучасній теорії вимірювання сформовані на основі вирішення теоретичних і практичних проблем техніки, фізичних явищ і процесів. Автори вважають, що сьогодні в економіці створилися та створюються свої практичні основи вимірювання, які ґрунтуються на розробках системи вимірників діяльності суб'єктів бізнесу. Як приклад слід навести новий метод управління, що має назву збалансованої системи показників (ЗСП). Даний метод був розроблений відомими закордонними вченими: Каплан Роберт С., Нортон Дейвід П., Марк Грэм Браун, Нивен Пол Р, Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус, Фелпс Боб, Рамперсад К. Хьюберт, Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк, Мейер Маршал В. та впроваджений в країнах далекого зарубіжжя [7 – 13]. Методологія методу ґрунтується на вимірюванні ефективності виконаної дії як процесу кількісного визначення результативності та віддачі цієї дії. Критерій ефективності виконаної дії розглядався як параметр, що використовується для кількісного визначення її результативності. Результативність визначалася за допомогою системи показників. Формування показника ефективності бачили як визначення меж, суті та складових частин одного узагальнюючого критерію ефективності. Методологією ЗПС обґрунтовано, що збалансованість системи показників досягається узгодженістю, збалансованістю життєвих спрямувань співробітників і цілей організацій, у яких вони працюють, при цьому існують дві паралельні системи показників – організаційна збалансована система показників та особиста збалансована система показників, і завдання менеджменту полягає в узгодженні цих систем.

Якщо розглянути ґносеологічно, то даний метод не є новим в управлінні вітчизняною економікою, адже плановою системою показників, а точніше, їх величинами керувалися майже всі ланки державного управління економік соціалістичних країн. Наукові розробки вчених-економістів були спрямовані на вивчення умов функціонування об'єктів в економіці для забезпечення досягнення планових завдань, перевиконання плану, формування напружених планів. З переходом до ринкових відносин в Україні змінилася система, структура управління, але на погляд авторів, ідея державного управління за допомогою системи показників не втратила своєї практичної значимості. Актуальність управління ж окремими об'єктами в економіці за допомогою показників підтверджується поширенням ЗСП в країнах далекого та ближнього зарубіжжя.

Не відпрацьованість основ теорії вимірювання в економіці пояснюється відсутністю цілісної системи поглядів на вирішення ґносеологічних, методологічних, методичних проблем вимірювання в економіці.

Дослідження ґносеологічних джерел створення теорії вимірювання як загальнонаукової теорії свідчать про те, що вони мають дещо економічний характер [14 – 20]. Безперечно, як суворі теорія вона сформувалася завдяки точним наукам. Але досить згадати той факт, що задовольняючи свої потреби, людина увійшла до суспільства завдяки діям порівняння, рахунку,

вимірюванню, обліку, створенню знаряддя, інструментів, приладів, систем, засобів вимірювання, щоб переконливо стверджувати економічну первопричину розвитку теорії вимірювання.

На думку авторів статті, наукове обґрунтування теорії вимірювання в економіці слід розглядати в триєдиному аспекті: на основі концепції величини в економіці, системи показників та економіко-математичного моделювання. Саме ці складові можуть створювати сучасний фундамент теорії вимірювання в економіці та забезпечувати напрямки її розвитку. Таке бачення наукового обґрунтування пояснюється особливостями та характерними рисами ознак вимірювання в економіці, що є об'єктом вимірювання та процесом вимірювання.

Ще в минулому столітті М. Кендэлл говорив про труднощі застосування математики у вимірюванні соціальних об'єктів. Він виділяв проблеми сукупності і проблеми об'єднання таких об'єктів та бачив завданням математичного опису соціального явища як стійкого стану стохастичного процесу.

Статистична сукупність, з якою має справу економіст, істотно відрізняється від сукупності, з якою має справу фізик. В економіці багато процесів є масовими; вони характеризуються закономірностями, які не виявляються на підставі лише одного або декількох спостережень. Тому вимірювання складних ознак об'єктів в економіці повинне опиратися на масові спостереження. Тут слід відразу зазначити, що результат будь-якого вимірювання ознак об'єкта як у соціології, так і в економіці частково падає від впливу суб'єкта вимірювання й тому виступає як певний, отриманий у конкретних умовах, показник об'єкта [16, с. 34].

Принципова відмінність вимірювання в техніці і в економіці полягає в тому, що в техніці у процесі вимірювання мають справу безпосередньо з величиною, а в економіці – з показниками. Необхідність корегування, управління параметрів, взаємозв'язків в економіці обумовлює створення стійкого потоку даних, неперервного спостереження. На державному рівні це забезпечують відділи системи статистики, в межах підприємства цю функцію виконує бухгалтерія або економічний відділ. З розвитком комп'ютерної техніки та середовищ, створення інформаційних систем виконання даної функції стало оперативним та своєчасним [21; 22].

Для окреслення методологічного контуру теорії вимірювання в економіці слід розглянути окремо складові її наукового обґрунтування.

Концепція величини в економіці

Сьогодні існує визнане визначення величини в метрології, але тільки фізичної, згідно з яким ця властивість загальна для багатьох об'єктів в якісному відношенні, але індивідуальна для кожного окремого з них в кількісному відношенні; до речі, для одного об'єкта дана властивість може бути в деяке число разів більшою чи меншою ніж для іншого об'єкта [2, с. 21]. Виокремлені властивості, що ідентифікуються як фізичні величини, свідчать про досить високий рівень абстрагування та можливості застосування математичного апарату для вивчення фізичних явищ. Введення фізичних величин було рівнозначним формуванню фізики у вигляді точної науки, що ґрунтується, з одного боку, на експерименті, а з другого – на математичному апараті. Відразу слід відмітити два головних аспекти фізичної величини: по-перше, вона належить до фізичного об'єкта, по-друге, існують види фізичних величин, що утворюють систему.

Перш ніж отримати визнання базисного поняття в теорії вимірювання було витрачено багато часу в дискусіях про взаємозв'язок та принципову відмінність понять, з якими пов'язане поняття величини: кількість, якість, властивість і число. Величина в математиці – це основне математичне поняття, суть якого з розвитком математики підлягала почерговим узагальненням [23, с. 651 – 654].

Таким чином, об'єктом вимірювання є величина властивості (властивість для формалізації будемо далі називати ознакою, підкреслюючи її важливість у описі всього явища, процесу чи деякої речі). Ознаки характеризують речі, явища та об'єкти в економіці, які залежно від рівня системи управлін-

ня можуть бути простими чи складними, тобто вичерпно характеризуватися однією елементарною ознакою чи системою ознак, іншими словами, бути одновимірними або багатовимірними. Багатовимірність збільшується й ускладнюється зі зростанням рівня ієрархії системи управління.

Факт, що не потребує доведення, – об'єкти в економіці можуть мати кількісні і якісні ознаки, а також, фізичні і нефізичні ознаки, які не співпадають абсолютно з попередніми.

Методологи теорії вимірювання під кількістю пропонують розуміти все, що може бути яким-небудь способом відображене в числах: будь-яка квантифікована – перерахована або виміряна – ознака; під якістю – ознаку або відношення, що не є вимірювальним [24].

Математики, які працюють над проблемами теорії вимірювання, вважають, щоб ознака була кількісною достатньо, щоб дана якість (властивість) об'єкта допускала просте лінійне упорядкування, а також щоб кількість можна відобразити простим приписуванням чисел. Необхідність же вбачають в існуванні міри кількості. Н. Кэмпбелл обмежував визначення поняття кількості, розглядаючи його тільки як функціонально вимірювану якість, що задовольняє умову емпіричної адитивності [25; 26].

У процесі від понятійного відображення до об'єктного рівня кількість утворює фізичну базу для відповідної величини. В кількостях квантифікуються різні якості об'єктивно існуючих об'єктів. Вищесказане є обґрунтуванням наявних властивостей, які можна визнати, але поки що це зробити неможливо.

Б. Рассел визначав кількість як особливе, як конкретний випадок величини. При зазначенні кількості властивості наводиться відповідна міра. Кількості відрізняються за інтенсивністю розмірів; це аксіоматизується за допомогою класів еквівалентності класів об'єктів вимірювання, які рівні за яким-небудь відношенням [27].

Таким чином, об'єктом первинного вимірювання в економіці є величини кількісних та якісних ознак. Первинно вимірюється фізична величина кількісної ознаки – це екстенсивна величина елементарної ознаки. Кількісні ознаки відрізняються від якісних за зміною значень величини та за своєю мірою. Для якісних ознак не виконується жодна з умов існування кількісних ознак. Величини якісних елементарних ознак та кількісних складних ознак (що можна розглядати за ступенем накопичення кількості) утворюють вид інтенсивних величин в економіці. Ознаки можуть характеризувати або один об'єкт, або множину, й звідси випливає відмінність індивідуальних та групових, сукупних ознак.

Отже, для виконання вимірювання потрібно попередньо вивчити дану властивість, тобто необхідно сформулювати повне знання про її особливості властивості та об'єкт в цілому. Якщо послідовно розглядати вимірювання об'єкта, то на першому рівні пізнання вивчаються фізичні прояви ознак об'єкта, тобто існує можливість емпірично виміряти фізичну величину; на другому рівні пізнання методологічно уточнюється ознака, аналізується взаємозв'язок її з іншими ознаками об'єкта (фізичними і нефізичними) та вимірюється його складні властивості, їх суспільна визначеність; на третьому рівні вичерпно оцінюється складний об'єкт на основі вимірювання його загальної якості.

Первинне фізичне вимірювання в економіці входить до складу технологічних операцій у виробництві, але не обмежується тільки цим. Фізичне вимірювання в економіці можна розглядати як підрахунок дискретних ознак, властивостей, що попередньо класифікувались за допомогою порівняння. Спостереження та реєстрацію результатів первинного фізичного вимірювання здійснюють бухгалтерський та управлінський обліки.

Порівняння, що є основою логічної операції упорядкування, здійснюється за допомогою зіставлення ступеня інтенсивності однорідних властивостей різних об'єктів дослідження шляхом спостереження за їх проявами. Послідовним порівнянням об'єкти дослідження розділяють на класи. Подібна класифікація стає окремим видом пізнання і є вимірюванням, оскільки розроблені для цього виду ознак номінальні шкали. При впорядкуванні відношень об'єктів досліджень за окремими

ознаками чи властивостями на основі введення поняття результату порівняння – «дорівнює», «більше», «менше» – створюється можливість (з введенням одиниці величини) кількісного оцінювання інтенсивностей якісних ознак об'єкта дослідження. Тут вимірювання розглядається як своєрідна класифікація. Специфіка науки економіки передбачає такий тип вимірювання, як фізичний, хоча він і здійснюється у формі контролю, розпізнання (ідентифікації) та діагностики. Доведенням цього є також і те, що форми прояву інтенсивностей властивостей здебільшого мають назву в економіці, тому методом порівняння ознаку можна віднести до того чи іншого класу. Як правило, таким чином вимірюється складна якісна ознака чи властивість об'єкта.

Основним класифікаційним критерієм визначення величини – екстенсивної або інтенсивної у формальній теорії вимірювання – є існування одиниць вимірювання. Для інтенсивних величин не можна виправдано встановити яку-небудь одиницю вимірювання, в крайньому випадку є можливість визначити тільки одиницю впорядкування. З точки зору формальної теорії вимірювання, цей критерій відповідає двом різним допустимим перетворенням. Інтенсивні величини – величини, перетворюючи які можна однозначно приписувати числові значення; перетворення при цьому мають властивість монотонності. Екстенсивним величинам також приписуються числа, проте в цьому випадку допустимі тільки перетворення подібності [24, с. 163].

Інтенсивні величини можна трактувати ще вужче: при визначеннях допущеннях для цих величин встановлюється деяка одиниця вимірювання, але знайти для них емпірично виправданий і операційно реалізований еквівалент арифметичної операції додавання не можна. Оскільки в цій інтерпретації інтенсивні величини утворюють специфічний підклас метричних величин, іноді в даному випадку говорять про так звані неекстенсивні величини. Із цієї концепції випливає, що екстенсивні величини ототожнюються з адитивними, а неекстенсивні – з неадитивними величинами. За Н. Кэмпбеллом, фундаментально вимірювані величини є кількостями, тоді як виміряні похідним шляхом – якістю об'єкта.

Таким чином, існування екстенсивних і інтенсивних величин в деякій мірі зводиться до існування метричних і неметричних величин. Залежно від того, чи можна для величин встановити одиниці вимірювання або тільки одиниці впорядкування (деякі з величин відображають лише впорядкування інтенсивності відповідної властивості, а інші – також і його міру), виділяються неметричні та метричні величини. Метричні і неметричні величини класифікуються згідно зі шкалами вимірювання. Неметричні величини вимірюються за шкалами назв та порядку, метричні – за інтервальними шкалами і шкалами відношень. Згідно з критерієм емпіричної адитивності на наступному класифікаційному рівні виокремлюють підкласи метричних величин.

Екстенсивні величини, які характеризуються одиницею вимірювання та адитивністю, можна вимірювати подвійно: або «за числом», «коли їх частини приймаються як цілі», або «за ступенем», коли мається на увазі їх неперервність [24]. Вимірювання «за числом» допустиме тільки в тому випадку, коли отримувані в його результаті числові значення використовуються для подальших обчислень, але не у випадку, коли весь цей процес вичерпується простим обчисленням. Для обчислень, що утворюють деякий зв'язний ланцюг між рахунком та вимірюванням, потрібна однорідність величин, яка гарантується відповідними одиницями вимірювання й виміром. Коли вимірюються різномірні величини, то їх не можна безпосередньо порівнювати. В цьому випадку необхідно привести їх взаємне відношення у форму відношення «чисел до чисел». За рахунок введення таких співвідношень, які І. П. Ламберт не вважав величинами, можна опосередковано вимірювати не самі величини, а їх відношення.

Показник як засіб вимірювання в економіці

Величину має ознака, властивість об'єкта, яка набуває форми в економіці у вигляді показника. Слід уточнити механізм реалізації величини у форму показника.

Показником в економіці вважають виражену числом характеристику деякої властивості об'єкта, процесу чи рішення [28, с. 396]. Як уже було сказано, у природничих науках, наприклад фізиці, мають справу із самими величинами об'єктів, а в соціології та економіці – показниками ознак об'єктів з огляду на неекспериментальний характер даних. Звідси у фізиці відсутня проблема обґрунтування показників, а в суспільних науках вона виникає та є однією з визначальних. Використання показників і проблема обґрунтованості – це наслідок одного й того ж процесу, а саме специфіки пізнавального процесу в емпіричних неекспериментальних науках.

Подібне визначення показників дається закордонними вченими, які під показником розуміють короткі характеристики господарських процесів у кількісному чи якісному вираженні [11, с. 122]. Наразі у вітчизняній економіці відрізняють показник та статистичний показник. З філософської точки зору, показник – це міра, тобто єдність якісного й кількісного відбиття властивостей об'єктивних явищ і процесів у науковій свідомості.

На державному рівні управління пріоритет віддається статистичним показникам та їх системам. Статистичний показник – це характеристика деякої загальної властивості сукупності об'єктів в економіці, групи, що виражає статистичну величину. Статистична величина є надбудовою фізичної та деяких типів нефізичної величини. Цим статистичний показник відрізняється від просто показника, який виражає фізичні та нефізичні величини, що, як відомо, спрощено називають в економіці ознаками об'єкта. Звідси випливає, що вимірювання ознак – ширший процес, ніж вимірювання загальних властивостей; другий включається до першого. Звичайно, в суспільстві основний інтерес становлять загальні закономірності, що проявляються масово, але разом з тим не потрібно занижувати роль індивідуальних явищ та процесів (саме вони можуть вказувати на зародження нового в розвитку загальних і описувати особливе в об'єкті).

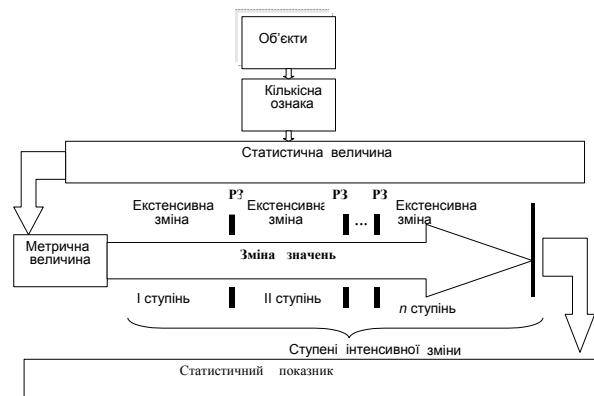
Від правильного розуміння змісту, форми, властивості статистичного показника залежить його вимірювання, коректне застосування у вимірюваннях складних властивостей та безпосередньо в економіко-математичному моделюванні для аналізу соціально-економічних явищ і процесів [29 – 31].

Саме міра загальних властивостей об'єктів в економіці формується в статистичних показниках. Статистичний показник – завжди якась міра, завжди якась єдність якості й кількості властивості об'єкта. Слід зазначити, що показник об'єму продукції в натуральних одиницях – проста міра товару, а вартісний показник продукції – системна або реальна міра обсягу товару в суспільстві.

Хоча статистичний показник – єдність якості й кількості або особлива (статистична) величина, сформована суспільством, варто мати на увазі, що в одній мірі може сполучатися одна якість із різною кількістю, яка змінюється в певних (іноді досить широких) межах. Це пов'язано з тим, що зміна якості завжди означає докорінну зміну сутності явища, кількість же може варіювати в рамках однієї якості. Статистичні показники, як і самі суспільні явища й процеси, повинні змістовно відрізнятися не за конкретною числовою величиною, а за їхньою якістю, що, звичайно, відображається в назві показників. Взаємозв'язок якості й кількості, що виявляється в статистичних показниках, на перший погляд, дуже складний, але якщо його розглядати з позицій теорії вимірювання величини властивості об'єкта економіки, він перетворюється в досить очевидний. Якісна суть статистичного показника формує його загальний зміст безвідносно до конкретного розміру. Кількісна суть статистичного показника – конкретний його розмір. Якщо при визначенні якісної суті показника називаються відмітні ознаки даного поняття, то при встановленні кількісної суті завжди вказуються просторові й тимчасові межі. Формою статистичної величини є статистичний показник, що має і якісну, й кількісну суть. Остання, як і кожна кількість, може варіювати в значних інтервалах, не змінюючи якісної визначеності відповідного показника. Слід зауважити, що статистична величина завжди стає інтенсивною величиною, оскільки вона завжди має ступені якості.

Таким чином, генезис статистичного показника засвідчує найзагальніше поєднання об'єктивного й суб'єктивного, він є формою статистичної величини, найчастіше фізичною величиною, визначеною суспільством.

Ґрунтуючись на функціях статистичних показників, процедурах отримання та формування статистичного показника, змісту його можна подати у вигляді схеми (рисунк).



Умовні позначення:

Р? – реперні значення величини

Рис. Формування статистичного показника

Статистична величина демонструє відображення кількісної ознаки об'єктів в економіці, що має суспільне значення, просторову визначеність та визначеність у часі. Зміна значень статистичної величини показує процес розвитку суспільної ознаки об'єкта в економіці.

Жоден статистичний показник, ні ціла їхня система не можуть відобразити всі властивості, всі ознаки об'єкта з абсолютною точністю. Це обумовлюється суб'єктивною складовою змісту показника. Статистичний показник – наближене, неточне й неповне відображення властивостей досліджуваного об'єкта, доступне при наявному рівні знань і можливостях обліку, виміру, збору й передачі інформації.

Особливістю показників ознак об'єкта в економіці є те, що вони формуються не тільки статистикою. Безпосереднє вимірювання фізичних величин на виробництві здійснюють контрольні-вимірні пристрої; спостереження та реєстрацію виконує, як уже було сказано, бухгалтерський і управлінський облік. Статистика ж відповідає за методiku обліку або розрахунку статистичної величини та за її форму – статистичний показник.

Відомо, що за способом вимірювання показники розділяються на абсолютні й відносні. Абсолютні показники, як правило, виражаються фізичними величинами в натуральних одиницях виміру та отримуються за допомогою первинного вимірювання ознак. В економіці також є вартісні, трудові одиниці вимірювання.

Фізичні абсолютні показники мають фізичну міру, що складається з натуральних одиниць міри. Тут можна окремо виділити умовно натуральні одиниці, які отримуються завдяки перерахунку величин з урахуванням дії суспільних явищ та аналогів, що близькі за своїми споживними властивостями. Для аналізу динаміки вартісні показники виражаються не тільки в поточних цінах, але й у так званих незмінних цінах, тобто цінах, установлених за певний період або на певну дату, застосовуваних протягом ряду років для оцінки продукції в окремих галузях матеріального виробництва. Вартісна форма показника дозволяє агрегувати показники. Показники у вартісній формі виражають розміри явища при розгляді його з суспільної точки зору в грошових одиницях. Тому вартісна форма показників вносить суб'єктивність у вимірювання, але одночасно дозволяє порівнювати за різні проміжки часу. В умовах ринкової економіки найбільше значення та використання ма-

ють вартісні одиниці вимірювання, які дають вартісну оцінку соціально-економічним явищам та процесам [30, с. 191]. До трудових одиниць вимірювання, що дозволяють враховувати як загальні витрати праці на підприємстві, так і трудомісткість окремих операцій технологічного процесу, належать людино-дні та людино-години. При узагальненні натуральних показників можуть виникнути труднощі через непорівнянність даних. Усунути їх дозволяють умовно-натуральні вимірники.

Відносний показник виражає теж фізичну величину, але отриману за допомогою системи фізичних величин первинного вимірювання, та є похідним вимірюванням. Отже, відносний показник отримується за допомогою похідного, вторинного вимірювання. Він, по суті, вимірює співвідношення абсолютних величин, їх зміни в часі, співвідношення з еталоном. Відносний показник може бути першого порядку, якщо він одержаний шляхом зіставлення абсолютних величин у просторі або часі. Відносний показник вищих порядків отримується із зіставлення самих відносних показників. Відносні показники, які одержані за допомогою співвідношення абсолютних фізичних величин різних ознак із системи фізичних, мають розмірність; часто ця величина виражає закон чи закономірність. Якщо зіставляються значення однієї фізичної величини, то отримуються коефіцієнти.

Без відносних показників неможливо виміряти інтенсивність розвитку явища, що вивчається, в часі, оцінити рівень розвитку одного явища на фоні інших взаємозв'язаних з ним явищ та здійснити просторово-територіальне порівняння, в тому числі на міжнародному рівні [30, с. 192]. Усі відносні статистичні показники, що використовуються на практиці, підрозділяються на наступні види: динаміки; плану; реалізації плану; структури; координації; інтенсивності та рівня економічного розвитку; порівняння.

Відносні показники, які розраховуються на одиницю іншої ознаки та використовуються для вимірювання ефективності функціонування об'єкта або інтенсивності прояву об'єкта за ознаками, часто виражають закон чи закономірність в економіці. В даному випадку маємо величину, що можна назвати економічною.

Особливим видом відносних статистичних показників є відношення фактично спостережуваних величин ознаки до її нормативних, планових, оптимальних або максимально можливих величин. Це рівні даних величин. Відношення фактичних значень ознаки до максимально можливих значень часто характеризує рівень якості об'єкта. Ще один вид відносних статистичних показників виникає в результаті порівняння різних об'єктів за однаковими ознаками.

Для того, щоб статистичні показники правильно відображали досліджувані явища, потрібно дотримуватися таких вимог [30 – 31]:

- виходити з положень економічної теорії та статистичної методології побудови показників;

- прагнути отримувати повну інформацію як за кількістю одиниць сукупності, так і за кількістю сторін (ознак) досліджуваного явища;

- забезпечувати порівнянність статистичних показників у часі й просторі, в одиницях виміру;

- забезпечувати точність і достовірність вихідної інформації, на підставі якої розраховуються показники.

Статистичні показники, як відображення об'єктивної реальності, тісно пов'язані між собою, тому їх розглядають не ізольовано один від одного, а в певному взаємозв'язку [31, с. 83].

Вимірювання складної ознаки об'єкта, зазвичай, здійснюється за допомогою системи показників – системи вимірників. «Вимірювання та оцінка – ключ до ефективності світового рівня» [32, с. 17]. За кордоном визнали та інтенсивно відпрацьовують системи вимірників. У цілому іноземні вчені рекомендують будувати «правильні» системи вимірювання в економіці для підтримки трьох основних принципів управління: ясності, об'єктивності, командної роботи. «Розумні бізнес-метрики є фундаментом принципів управління» [13, р. xi]. Проблеми побудови правильних систем вимірювань є визначальні у менеджменті в країнах далекого зарубіжжя [7 – 13; 32].

Багато етапів вимірювання, коли розглядати їх окремо, є етапами економіко-математичного моделювання.

Економіко-математичне моделювання як основа методології вимірювання в економіці

Існування в економіці поряд з елементарними складних ознак об'єкта, яких набагато більше попередніх, створює визначальну важливість застосування моделей та математичних методів у вимірюванні.

За своєю суттю моделювання досить близький процес вимірюванню, оскільки вимірювання ознак властивостей складного об'єкта є не що інше, як моделювання самого об'єкта. Чітке визначення цих завдань виходить за рамки тільки економічного, воно торкається філософського, гносеологічного змісту цих понять.

Виміряти складний економічний об'єкт можливо тільки за допомогою економіко-математичного моделювання, що, у свою чергу, має вихідною інформацією систему первинно зміряних ознак у вигляді показника. Складність об'єктів економіки іноді розглядається як обґрунтування неможливості її моделювання, вивчення засобами математики. Але така точка зору в принципі неправильна. Моделювати можна об'єкт будь-якої природи й будь-якої складності (теза про принципову неможливість моделювання об'єкта рівносильна твердженню про його принципову непізнанність). І саме складні об'єкти становлять найбільший інтерес для моделювання; саме тут моделювання демонструє свою винятковість і незамінність іншими способами дослідження та пізнання.

Новий етап розвитку економіко-математичного моделювання пов'язаний з останніми досягненнями комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. З'явилася можливість проведення складних обчислень, економічних експериментів за допомогою економіко-математичного моделювання об'єкта у спеціальних програмних середовищах. І у зв'язку з цим роль і місце вимірювання у дослідженні об'єктів в економіці зростає. Точність та адекватність вимірювання величини ознак складних об'єктів ґрунтуються на підтвердженні достовірності його концептуальної моделі, що формалізується за допомогою економіко-математичного моделювання.

Потенційна можливість математичного моделювання будь-яких економічних об'єктів і процесів не означає її успішної здійсненності для розв'язання будь-якої задачі в економіці. Не можна вказати абсолютні межі математичної формалізованості економічних проблем, а також ситуації, де математичне моделювання не досить ефективне [33; 34].

З погляду «інтересів» моделювання економіки, наразі найактуальнішими проблемами вдосконалювання економічних вимірників є: вимірювання результатів інтелектуальної діяльності (особливо у сфері науково-технічних розробок, індустрії інформатики), побудова узагальнюючих показників соціально-економічного розвитку, вимірювання ефективності зворотних зв'язків.

У процесі моделювання, особливо на регіональному або державному рівні, виникає взаємодія «первинних» і «вторинних» економічних вимірників. Будь-яка така модель опирається на певну первинну систему економічних вимірників (затрат ресурсів, ефективності діяльності, в цілому ознак об'єкта чи суб'єкта в економіці). У той же час одним із важливих результатів макроекономічного моделювання є одержання нових (вторинних) економічних вимірників: економічно обґрунтованих цін на продукцію різних галузей, оцінок ефективності різноякісних природних ресурсів, вимірників суспільної корисності продукції. Однак ці вимірники можуть зазнавати впливу від недостатньо обґрунтованих первинних вимірників, що змушує розробляти особливу методику корегування первинних вимірників для макромоделей.

Таким чином, наявні передумови створення основ вимірювання в економіці, але не з огляду як операційна дія, а як метод.

Основи формалізації методу вимірювання в економіці

На думку вчених, у вимірюваннях в суспільних науках порушується порядок дії при здійсненні процесу вимірювання, що встановлений РТВ [1, с. 5 – 6]. Згідно з даною теорією першим етапом є встановлення емпіричної системи з відношеннями, тобто виділення множини об'єктів, що вивчаються, та властивостей їх відношень. Потім підбирається числова система з відношеннями і гомоморфізм емпіричної системи в числову, що встановлює адекватну відповідність між відношеннями емпіричних об'єктів та відношеннями числових символів із числової системи. В суспільних науках дана логіка порушується: спочатку постулюється вид та властивості числової системи, потім визначається клас допустимих перетворень вимірювання, а потім саме вимірювання, тобто функція, що з'являє числа ознакам вимірювання. Функція, що вимірює ознаки та система самих ознак задається формулою. До речі, система ознак є моделлю реальних об'єктів в економіці. Проблема адекватності вимірювання спочатку зводиться до проблеми несуперечливості отриманих результатів. Саме цьому вимірювання в суспільних науках не стали до цього часу фундаментальними. Отже, побудувавши несуперечливу, адекватну модель об'єкту можна говорити про можливість фундаментального вимірювання його ознак, а значить, і його самого. Вважаємо, що наявні формалізовані системи концепції вимірювання в технічних науках, що викладають свій предмет на суворій математичній мові демонструють сучасний рівень пізнання фізичних явищ, до якого, мабуть, можна прямувати і в пізнанні соціальних, економічних явищ та процесів.

Визначальним у вимірюванні в техніці, як було вже сказано, є побудова шкали величини, що вимірюється, у вимірюванні ж в економіці слід говорити про метод вимірювання, його формалізацію, а, отже, створення методології вимірювання в економіці.

Для формального визначення методу вимірювання знову доцільно звернутися до праці [1], але з деякими уточненнями.

Нехай задана (постульована) числова система з відношеннями:

$$H = \langle H, S_H \rangle,$$

де H — область системи, що складається з набору числових символів;

S_H — сукупність відношень, що виконуються для елементів H ;

та множина математичних об'єктів A . Елементи множини A є моделями об'єктів, що вимірюються, а, отже, ознаками. Потрібно задати деяку функцію $f: A \rightarrow H$ та клас Φ допустимих перетворень $\varphi: H \rightarrow H$. Упорядковану четвірку

$$\langle H, A, f, \Phi \rangle$$

рекомендують називати методом вимірювання, а функцію $f: A \rightarrow H$ — вимірюванням.

Для підтвердження даної формалізації розглянемо метод побудови показника якості окремої ознаки, а потім і складної. Тут в якості H розглядаються значення показників, S_H — відношення між значеннями показників. A — множина ознак, точніше їх моделі (відразу слід зазначити, що ознаки можуть бути елементарними або складними). Функція f — це окрема функція бажаності (якщо ознака елементарна) або узагальнена функція бажаності (якщо ознака складна). Множина Φ , що постулюється, висуває вимоги до вимірювання елементів множини A . Тривіально розглядати кількісні елементарні ознаки, що виміряні за допомогою метричних шкал. Якщо наявні якісні ознаки, що виміряні за допомогою неметричних шкал, а точніше ординальних, то вони також задовольняють умовам описаного методу вимірювання, оскільки величину, яка виміряна у метричних шкал можна розглядати в економіці як накопичення ступенів інтенсивності, а це не що інше як ранги. Проблема полягає в доведенні методу вимірювання для атрибутивних та видових величин.

Відомо, що коли заданий метод вимірювання $\langle H, A, f, \Phi \rangle$, то на множині початкових об'єктів A породжується система відношень S_A , яка відповідає числовій системі S_H . А саме, будь-яке n — е числове відношення $P_H \in S_H$ породжує n — е відношення P_A на множині A , що визначається умовою:

$$(a_1, a_2, \dots, a_n) \in P_A \text{ тоді і тільки тоді, коли } (f(a_1), f(a_2), \dots, f(a_n)) \in P_H.$$

В нашому прикладі з вимірюванням за допомогою методу побудови показника якості ознаки дана умова виконується завдяки властивостям функції бажаності (для елементарної ознаки — одностороння зростаюча чи спадна або двостороння функція бажаності, для складної ознаки — властивості середнього геометричного, за допомогою якого будується узагальнена функція бажаності). Ф. М. Бородин та Б. Г. Миркин [1] дієвість формалізації методу вимірювання продемонстрували на методі вимірювання зв'язку змінних за допомогою коефіцієнта детермінації, який визначається як квадрат коефіцієнта кореляції.

Наведені посилання теорії методів вимірювання відмінні від посилань теорії шкал в технічних науках. Визначальною перевагою теорії методів порівняно з теорією шкал є те, що в теорії методів вимірювання системи відношень S_A на ознаках, що вимірюються розглядаються як при первинних, так і при вторинних вимірюваннях, і вони рівноправні на відміну від умов репрезентативної теорії вимірювання. Даний факт надзвичайно важливий для ствердження загальних основ вимірювання в економіці та формування особливих застосувань теорії вимірювання ознак об'єкта.

Отже, розглянута система поглядів, понять, що виражають істотні риси дійсного виконання вимірювання в економіці, створює модель постановки даних проблем та їх вирішення.

Література: 1. Бородин Ф. М. Некоторые проблемы систем измерения социологической информации / Ф. М. Бородин, Б. Г. Миркин. — Новосибирск: Академия наук СССР, 1970. — 14 с. 2. Лячев В. В. Основы теории измерений физических величин: Учеб. пособие / В. В. Лячев, Т. Н. Сирая, Л. И. Довбета; [Под ред. В. В. Лячева. — СПб.: Узд. СПбГЭТУ «ЛЭТИ», 2004. — 310 с. 3. Селиванов М. Н. Качество измерений: Метрологическая справочная книга / М. Н. Селиванов, А. Э. Фридман, Ж. Ф. Кудряшова. — Л.: Лениздат, 1987. — 296 с. 4. Системные исследования в метрологии. Сборник научных трудов / Под ред. Ю. В. Тарбеева. — Л.: Энергоатомиздат, 1985. — 80 с. 5. Стахов А. П. Алгоритмическая теория измерения. — М.: Знание, 1979. — 64 с. 6. Кавалеров Г. И. Введение в информационную теорию измерений / Кавалеров Г. И., Мандельштам С. М. — М.: Энергия, 1974. — 376 с. 7. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.: Пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2004. — 320 с. 8. Мейер Маршал В. Оценка эффективности бизнеса / Пер. с англ. А. О. Корсунский. — М.: ООО «Вершина», 2004. — 272 с. 9. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей — шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов: Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 328 с. 10. Нили Энди. Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им: Пер. с англ. / Нили Энди, Адамс Крис, Кеннерли Майк. — Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. — 400 с. 11. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер. с англ. / Ольве Нильс-Горан, Рой Жан, Ветер Магнус. — М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. — 304 с. 12. Рамперсад К. Хьюберт. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность: Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 352 с. 13. Фелпс Боб. Умные бизнес-показатели: Система измерений эффективности как важный элемент менеджмента / Пер. с англ. — Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. — 312 с. 14. Карел Берка. Измерения. Понятия, теории, проблемы. Пер. с чешского К. Н. Иванова; [Под ред. Б. В. Бирюкова. — М.: Прогресс, 1987. — 320 с. 15. Нейман Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Нейман, О. Моргенштерн: Пер. с англ.; [Под ред. и с добавлением Н. Н. Воробьева. — М.: Наука, 1970. — 708 с. 16. Осипов Г. В. Методы измерения в социологии / Г. В. Осипов, Э. П. Андреев. — М.: Наука, 1977. — 184 с. 17. Пфанцagl И.

Теория измерений / Пер. с англ. В. Б. Кузьмина. — М.: Мир, 1976. — 248 с. 18. Райфа Г. Прикладная теория статистических решений: Пер. с англ. А. К. Звонкина, З. Г. Маймина и Б. Л. Розовского / Г. Райфа, Р. Шлейфер; [Под ред. и предисл. Ю. Н. Благовещенского. — М.: Статистика, 1977. — 360 с. 19. Фишберн П. Теория полезности для принятия решений: Пер. с англ. В. Н. Воробьевой и А. Я. Кируты; [Под ред. Н. Н. Воробьева. — М.: Наука, 1978. — 352 с. 20. Хованов Н. В. Математические основы теории шкал измерения качества. — Л.: Изд. Ленингр. университета, 1982. — 188 с. 21. Пономаренко В. С. Стратегичне управління підприємством. — Харків: Основа, 1999. — 620 с. 22. Пономаренко В. С. Стратегичне управління розвитком підприємства. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 640 с. 23. Математическая энциклопедия / Глав. ред. И. М. Виноградов. Т. 1 — М.: Советская Энциклопедия, 1977. — 1152 с. 24. Карел Берка. Измерения. Понятия, теории, проблемы. Пер. с чешского К. Н. Иванова; [Под редакцией Б. В. Бирюкова. — М.: Прогресс, 1987. — 320 с. 25. Campbell N. R. An account of principles of measurement and calculation. — London: Longmans, 1928. 26. Campbell N. R. Notes of physical measurement. — Final Report, The Advancement of Science, 1, 2, 1940. 27. Рассел Бертран. Философия логического атомизма. — Томск: Водолей, 1999. — 192 с. 28. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь. Словарь современной экономической науки. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд. «АВФ», 1996. — 704 с. 29. Казинец Л. С. Измерение структурных сдвигов в экономике. — М.: Экономика, 1969. — с. 30. Теория статистики: Учебник / Под ред. Р. А. Шмойловой. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 656 с. 31. Теория статистики: Навчальний посібник / Під ред. П. Г. Вашків. — К.: Либідь, 2001. — 320 с. 32. Браун Марк Г. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 228 с. 33. Кучин Б. Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. — М.: Экономика, 1990. — 160 с. 34. Айвазян С. А. Прикладная статистика: Основы моделирования и первичной обработки данных / С. А. Айвазян, И. С. Енюков, Л. Д. Мешалкин. — М.: Финансы и статистика, 1983. — 472 с.

Стаття надійшла до редакції
12.01.2006 р.

УДК 658.512.62

Гринева В. Н.
Смолюк В. Л.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the labour potential evaluation technique on the basis of the underlined qualitative and quantitative indices is offered. The generalized index that permits to carry out the optimal managing influence on the labour potential is also used.

Разработка управленческих мероприятий, направленных на повышение эффективности управления развитием трудового потенциала предприятия, должна базироваться на комплексном его анализе. Своевременная информация о реальном состоянии трудового потенциала предприятия и отдельных его элементах позволит менеджерам объективно оценивать возможности в сфере использования трудовых ресурсов, целенаправленно управлять их потенциалом. В настоящее время на большинстве отечественных предприятий отсутствует практический опыт оценки трудового потенциала, соответствующая система показателей для анализа, что затрудняет процесс управления и создания условий для полной реализации потенциальных возможностей персонала.

Комплексный анализ трудового потенциала предусматривает систематизацию показателей, которые характеризуют все его аспекты. Ряд авторов предлагает проводить оценку трудового потенциала с помощью показателей: численность работающих, заработная плата, рабочее время, трудоемкость, профессионально-квалификационная структура кадров и др. [1–3].

Однако объективная оценка трудового потенциала должна основываться на системе показателей, в состав которых должны входить не только количественные, но и качественные показатели. Анализ качественных характеристик трудового потенциала позволит определить причины неэффективного формирования и использования трудового потенциала и осуществлять оптимизационные управленческие воздействия на процесс его развития.

Исходя из такой постановки оценка трудового потенциала предприятия, мнению авторов, должна включать показатели, приведенные на рис. 1.



Рис. 1. Система показателей оценки трудового потенциала предприятия

Анализ количественных показателей оценки трудового потенциала предприятия осуществляется с использованием отчетных данных. Процесс оценки качественных показателей отмечен тем, что получение исходных данных на основе статистической информации, содержащейся в учете и отчетности предприятия, не представляется возможным. Исходя из этого, целесообразно использовать экспертные методы оценки. Системный подход к получению экспертных оценок анализируемых явлений включает следующие этапы: формирование цели работы и набора альтернативных вариантов оцениваемых событий; формирование экспертной группы в соответствии с целью работы; формирование правил работы экспертной группы в соответствии со сформулированными принципами; формирование правил выработки коллективного суждения группы; формирование правил оценки компетентности экспертов; проведение экспертного опроса и коррекция коллективного суждения группы [4].

Для решения поставленной задачи целесообразно в состав экспертной группы включить руководителей и их заместителей основных подразделений исследуемых предприятий. Мнения экспертов обобщаются при помощи анкет, где перечислены качественные характеристики трудового потенциала предприятия, которые оцениваются в баллах от 0 до 10. Оценка 0 присваивается показателю, уровень которого минимальный, а 10 – показателю с максимальным уровнем. Обработка анкет выполняется в такой последовательности. По предприятию суммируются баллы, присвоенные экспертами по каждому показателю, затем определяется средне-арифметическое значение по отдельным показателям и в целом по каждой группе показателей, характеризующих физический, квалификационный, культурно-нравственный, социально-психологический, инновационный и интеллектуальный потенциалы.

Таблица 1

Обобщающие показатели развития трудового потенциала исследуемых предприятий

Пред- приятие	Показатель развития количественных характеристик трудового потенциала по годам			Показатель развития качественных характеристик трудового потенциала по годам			Общий показатель развития трудового потенциала по годам		
	2002	2003	2004	2002	2003	2004	2002	2003	2004
ОАО «Серп и молот»	0,620	0,480	0,340	0,310	0,300	0,292	0,438	0,379	0,315
ОАО «Укрэлектромаш»	0,570	0,710	0,770	0,430	0,570	0,600	0,495	0,636	0,680
ОАО «ХТЗ»	0,434	0,138	0,412	0,253	0,243	0,248	0,331	0,183	0,320
ЗАО «Южмаш»	0,854	0,900	0,940	0,570	0,710	0,770	0,698	0,799	0,851
ГП завод «Электромаш»	0,560	0,460	0,553	0,359	0,321	0,419	0,448	0,384	0,481
ЗАО «Велозавод»	0,551	0,490	0,460	0,440	0,400	0,380	0,496	0,470	0,418
ОАО «Харьковский подшипниковый завод»	0,615	0,637	0,688	0,406	0,440	0,500	0,500	0,529	0,587

С целью анализа трудового потенциала по каждому предприятию и возможности сопоставимости предприятий в зависимости от степени развития трудового потенциала необходима его комплексная характеристика с использованием интегрального метода оценки.

К основным преимуществам обобщающего показателя можно отнести: во-первых, синтез влияния всех включенных в исследование показателей; во-вторых, сведение показателей развития трудового потенциала к одному, имеющему количественное значение, что значительно облегчает интерпретацию полученных результатов.

Для построения обобщающего показателя развития трудового потенциала предприятия можно использовать метод таксономии, который позволяет свести совокупность признаков изучаемого явления к одному синтетическому [5; 6]. Данный метод не требует предварительного выделения подмножеств сильно коррелированных признаков и не приводит к выделению нескольких некоррелированных факторов.

Схема построения обобщающего показателя развития трудового потенциала предприятия с использованием метода таксономии представлена на рис. 2.

Приведенная методика была апробирована на данных семи машиностроительных предприятий Харьковского региона. С целью получения интегральной оценки выбраны показатели, объединенные в группы. Первую группу составили количественные показатели, характеризующие трудовой потенциал, вторую – качественные показатели (см. рис. 1). Затем по каждой группе построен обобщающий показатель, характеризующий каждую компонентную составляющую трудового потенциала. Итоговым является обобщающий показатель, характеризующий развитие трудового потенциала предприятия в целом, который построен как средняя геометрическая показателей двух перечисленных групп. Обобщающие показатели развития трудового потенциала исследуемых предприятий представлены в табл. 1.

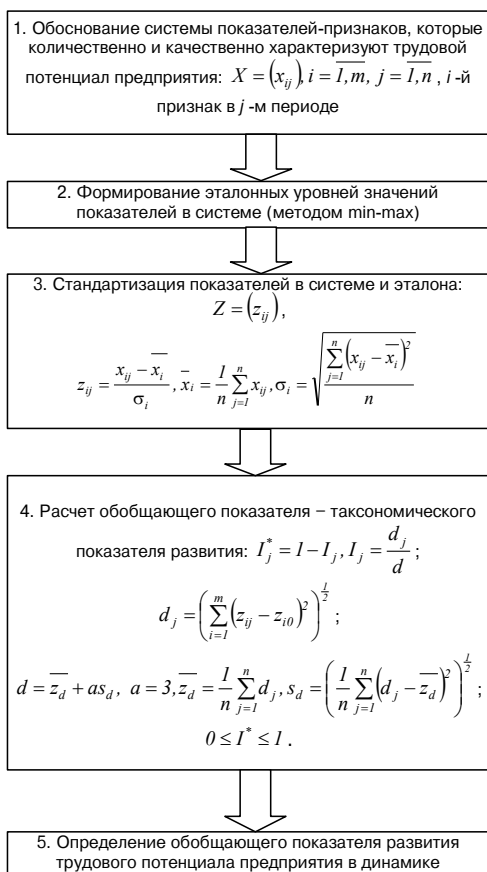


Рис. 2. Схема построения обобщающего показателя развития трудового потенциала предприятия

На основании рассчитанных показателей можно заключить, что наибольшую степень развития имеет трудовой потенциал предприятия ЗАО «Южмаш», при этом значения показателей количественных характеристик выше, чем качественных. Достаточно высокие значения показателей предприятий ОАО «Укрэлектромаш» и ОАО «Харьковский подшипниковый завод» напротив, обусловлены более сильным развитием качественной составляющей. Самые низкие значения показателей обеих групп имеют место на предприятиях ОАО «Серп и молот» и ОАО «ХТЗ».

Таким образом, предложенный подход объединяет оценку всего персонала предприятия как совокупного общественного работника, эффективность деятельности которого определяется конечными результатами производства за определенный период, оценку показателей эффективности живого труда, а также учитывает индивидуальные особенности работников.

Оценка трудового потенциала предприятия на основе выделенных количественных и качественных показателей, а также общего интегрального показателя его развития позволяет выявлять слабые места в управлении, разрабатывать мероприятия относительно изменения его отдельных характеристик, дает возможность комплексной диагностики трудового потенциала и сопоставления уровня его развития на различных предприятиях.

Литература: 1. Гриньова В. М. Адміністративне управління трудовим потенціалом / В. М. Гриньова, М. М. Новікова, М. М. Салун, О. М. Красносова; [За ред. докт. екон. наук, проф. В. М. Гриньової. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. — 428 с. 2. Маслов Е. В. Управление персоналом предприятия: Учебн. пособие / Под ред. П. В. Шеметова. — М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. — 312 с. 3. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 638 с. 4. Егоршин А. П. Управление персо-

налом: Учебник для вузов. — 3-е изд. — Н. Новгород: НИМБ, 2001. — 702 с. 5. Глинский В. В. Статистический анализ: Учебн. пособие / В. В. Глинский, В. Г. Ионин. — 2-е изд., перераб. И доп. — М.: Инф.-изд. дом «Филинь», 1998. — 264 с. 6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании: Пер. с польск. В. В. Иванова. — М.: Финансы и статистика, 1989. — 176 с. 7. Китаев Н. Н. Групповые экспертные оценки. — М.: Знание, 1975. — 220 с.

Стаття надійшла до редакції
09.12.2006 р.

УДК 336.76

Момот Т. В.

ЕВОЛЮЦІЯ ПАРАДИГМИ ВАРТОСТІ І СТРАТЕГІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА (ROI, ROE, EVA, CFROI, CVA, BSC)

In the article the indicators of the joint-stock companies activities efficiency (ROI, ROE, EVA, CFROI, CVA, BSC) are revealed from the point of view of value paradigm evolution. The emphasis is made on EVA decomposition for introduction in the joint stock companies practice for the value-based management installment. The advantages and disadvantages of each indicator are considered.

У сучасних умовах концепція вартості прийнята світовим економічним співтовариством в якості базової парадигми розвитку бізнесу. Одночасно постійно удосконалюється система показників оцінки ефективності діяльності акціонерного товариства в рамках концепції управління вартості, еволюціонують методи фінансового аналізу.

Найбільш поглиблену (багатофакторну) оцінку умов формування окремих агрегованих фінансових показників дозволяє одержати інтегрований фінансовий аналіз. Добре відомою в сучасній вітчизняній практиці фінансового аналізу є система інтегрального аналізу DuPont: (перша модифікація) ефективності використання активів **ROA (Return on Assets)** і (друга модифікація) ефективності використання власного капіталу **ROE (Return on Equity)**. Система є достатньо показовою в частині характеристики економічної діяльності підприємства, але залежить від бухгалтерських стандартів, що застосовуються і не враховує витрати на залучення капіталу.

Разом з тим з впровадженням сучасних інформаційних технологій потребують удосконалення й адаптації до українських умов функціонування акціонерних товариств більш об'єктивні і складні вартісно-орієнтовані показники.

Концепція економічного прибутку (**EVA — Economic Value Added**) обговорюється в економічній літературі вже більше 100 років. Але впровадження концепції EVA пов'язане з діяльністю консалтингової компанії Stern Stewart & Co, заснованої Бенкетом Стюартом (G. Bennett Stewart) в кінці 80-х років [1]. Концепція EVA базується на концепції залишкового доходу (residual income), запропонованої Альфредом Маршаллом [2]. Модель EVA має місце і в книзі П. Друкера «Managing for Results» (1964 р.).

Доцільність використання EVA обґрунтовується тим, що інвестори (акціонери) повинні отримати норму повернення за

прийнятий ризик на вкладений капітал. З цього випливає, що капітал акціонерного товариства повинен генерувати як мінімум таку ж норму повернення, як і схожі інвестиційні ризики на ринках капіталів. В іншому випадку інвестування в акціонерне товариство є недоцільним.

Існує два основних варіанта розрахунку показника EVA. EVA представляє собою економічний прибуток, зароблений акціонерним товариством після вирахування всіх капітальних витрат [3].

1. $EVA = NOPAT - (WACC \times Invested\ Capital)$, (1)
де **NOPAT (Net Operating Profits Less Adjusted Taxes)** — чистий операційний прибуток за відрахуванням скоригованих податків;
WACC — середньозважена вартість капіталу;
Invested Capital — величина інвестованого в бізнес капіталу.

2. $EVA = (ROIC - WACC) \times Invested\ Capital$ (2)
де **ROIC (Return on Investment Capital)** — дохідність використаного капіталу.

ROIC розраховується як відношення чистого прибутку до середнього за рік значення інвестованого в бізнес капіталу.

За бази EVA вартість акціонерного товариства доцільно розраховувати за формулою:

$$V = CI + PV(EVA_u) + \sum_{i=1}^n PV(EVA_p)_i \quad (3)$$

де **CI** — раніше інвестований капітал (**Capital Invested in Assets in Place**);

PV(EVA_u) — теперішня додана вартість від капітальних вкладень (**PV of EVA from Assets in Place**);

$\sum_{i=1}^n PV(EVA_p)_i$ — сума теперішніх доданих вартостей від здійснення нових проектів (**Sum of PV of EVA from new projects**).

Зазначимо також, що для практичного застосування потребують корегування показники **EBIT** — операційного прибутку до виплати відсотків за кредит та податків і сума інвестованого капіталу, що вносить достатньо суб'єктивізму в показник вартості визначений за EVA. Крім того, Ферріс К. і Пешеро Петі Б. відмічають, що економічний прибуток не повністю враховує вплив інфляційних процесів і дає помилкові оцінки в разі наявності у компанії циклічного характеру прибутку, значного відхилення капітальних видатків від історичного рівня при відносно невеликій вартості активів або наявності у компанії значного рівня нематеріальних активів [4]. Зауважимо також, що показник EVA не враховує грошових потоків і зміни вартості грошей у часі.

Таким чином, концепція оцінки за EVA є найбільш прийнятною для оцінки стабільних компаній, що оперують в макроекономічному середовищі з низьким рівнем інфляції, мають відносно постійний рівень капітальних витрат і добре передбачувані доходи в майбутньому. При цьому, позитивне значення EVA характеризує ефективне використання капіталу, EVA = 0 — характеризує одержання інвесторами прибутку, що компенсує ризик інвестування, негативне значення EVA свідчить про не ефективне використання капіталу.

Зазначені недоліки EVA зникають при розрахунку показника **CFROI**.

Рентабельність інвестицій розрахована за грошовими потоками (**CFROI — Cash Flow Return on Investment**) визначається за формулою:

$$CFROI = CIF / COF \quad (3)$$

де **CFROI** — рентабельність інвестицій розрахована за грошовими потоками;

CIF — скоректовані грошові притоки в поточних цінах;
COF — скоректовані грошові відтоки в поточних цінах.

Разом з тим результат за моделлю показника CFROI визначається як відносний показник, що є суттєвим недоліком і, на відміну від показника EVA, не дає змоги декомпонувати його за складовими для впровадження в систему вартісно-орієнтованого менеджменту.

Останнім часом набув поширення показник грошової доданої вартості (CVA — Cash Value Added або RCF — Residual Cash Flow). В основі даного показника лежить концепція залишкового доходу (residual income), а формула його розрахунку має вигляд:

$$RCF (CVA) = AOCF - WACC \times TA \quad (4)$$

де AOCF (Adjusted Operating Cash Flows) — скоректований операційний грошовий потік;

WACC — середньозважена ціна капіталу;

TA — сумарні скоректовані активи.

Так, показник CVA будується за грошовими потоками та, на відміну від показника CFROI, враховує витрати на залучення й обслуговування капіталу з різних джерел.

Серед сучасних підходів до управління діяльністю підприємства слід особливо виділити формування збалансованої системи показників (ЗСП). Найбільшого поширення набув підхід, запропонований Робертом С. Капланом і Девідом П. Нортоном, що базується на поділі всієї сукупності показників оцінки за чотирма складовими: фінансової; клієнтської; складової внутрішніх бізнес-процесів; навчання та розвитку [5].

Таким чином, розглянуті підходи до визначення вартісно-орієнтованих показників діяльності акціонерних товариств свідчать про постійний пошук адекватних моделей, що могли б бути використані в якості системи управління вартістю бізнесу акціонерного товариства.

Проведене дослідження свідчить, що найбільш поширеною в практичному застосуванні акціонерних товариств розвинутих країн є модель EVA, яку слід розглядати не тільки як засіб визначення вартості акціонерного товариства, а й як інструмент управління вартістю. Тому, показник EVA доцільно декомпонувати за факторами вартості.

Використання показника EVA в якості бази для управління вартістю акціонерного товариства (таблиця), що, з одного боку, найбільше корелює з ринковою вартістю, а з іншого — може бути використаним в оперативному управлінні акціонерним товариством. Показник EVA може бути індикатором щодо виплати заробітної плати менеджерам акціонерного товариства, стимулюючи їх до: підвищення операційного прибутку без збільшення капіталу, що фінансує операційну діяльність; збільшення залученого капіталу доти, поки дохід від інвестування позикового капіталу покриває витрати щодо його залучення і обслуговування; вивільнення капіталу та погашення кредиту доти, поки втрати в прибутку не будуть покриватися за рахунок економії на платі за капітал.

Таблиця

Фактори вартості акціонерного товариства за показником EVA

ФАКТОРИ ВАРТОСТІ ПЕРШОГО РІВНЯ		
Ефективність операційної діяльності NOPAT	Ефективність інвестиційної діяльності ROIC	Ефективність фінансової діяльності WACC
ФАКТОРИ ВАРТОСТІ ДРУГОГО РІВНЯ		
Обсяг продажу і ціна	Обсяг і рентабельність інвестицій у виробництво	Ліквідність
Обсяг і доля витрат	Обсяг і рентабельність інвестицій в злиття та поглинання	% ставка за кредитами
Продуктивність	Обсяг і рентабельність інвестицій в НДДКР	Податкова ставка
Номинальна податкова ставка	Обсяг і рентабельність інвестицій у брендінг	Фінансовий важіль

Крім того, концепція EVA інтегрується з концепцією ABC (Activity-Based-Costing), що дозволяє підвищити ефективність управління витратами і капіталом. Система ABC-EVA, як інструмент реінжинірингу бізнес процесів, запобігає прийняттю менеджерами короткострокових рішень, що базуються на показнику прибутку, які можуть негативно позначитися на величині вартості компанії в довгостроковій перспективі.

Разом з тим показник EVA не враховує впливу якості корпоративного управління на підвищення вартості акціонерного товариства, що ставить завдання пошуку адекватного виміру такої залежності.

Література: 1. Bennett Stewart G. The Quest for Value. — New York: Harper Business School Press, 1991. — P. 225. 2. Маршалл А. Принципы экономической теории: В 3-х т. Т. 2 / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1993. — 256 с. 3. Ван Хорн Джеймс К. Основы финансового менеджмента / Джеймс К. Ван Хорн, Д. М. Вахович; [Пер. с англ. — 11-е издание. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 992 с. 4. Феррис К. Оценка стоимости компании: как избежать ошибок при приобретении / К. Феррис, Б. П. Пешеро; [Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. — 256 с. 5. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; [Пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. — 320 с.

Стаття надійшла до редакції
25.01.2006 р.

УДК 330.101.542

Мартюшева Л. С.
Мілованова А. Б.

КАТЕГОРІЯ «АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ» ЯК ПРОЦЕСНЕ ЯВИЩЕ

In the article the critical review of approaches to determining the notion «anticrisis management» is made. The generalization of research approaches to the determination «anticrisis management» in the cut of elements which are marked in the article is given.

Економічні реформи в Україні в перше десятиріччя її незалежності з цілого ряду причин супроводжувалися розвитком кризових явищ в суспільно-політичній та економічній сферах. Низька ефективність виробництва, відсутність дієвих стимулів для подальшого розвитку і підприємницької активності суб'єктів господарювання, неадекватний ринковим вимогам механізм управління фінансово-господарською діяльністю, цінові диспропорції і несприятливий вплив зовнішнього середовища стали для більшості підприємств причинами стагнації та банкрутства. У цей період і дотепер перед системою управління суб'єктів господарювання актуалізується проблема впровадження антикризових механізмів, організація яких враховувала б специфіку їхньої діяльності, зокрема галузеву приналежність, розмір, форму власності тощо.

В останні роки хоча і спостерігається тенденція стабілізації діяльності і навіть поступове нарощування економічного потенціалу певної частини вітчизняних підприємств, але нестійка кон'юнктура ринкового середовища вимагає постійного відслідковування та впровадження в менеджмент спеціальних антикризових заходів для забезпечення їх життєдіяльності. У зв'язку з цим питання організації на підприємствах антикризового управління стало об'єктом все більш активного вивчення науковцями та практиками.

Організація антикризового управління, як і організація управлінської діяльності взагалі, є необхідною процедурою в системі менеджменту, оскільки саме організовування дозво-

ляє упорядкувати та удосконалювати процеси взаємодії автономних елементів складних систем. Відсутність чіткого розуміння поняття «антикризове управління» як процесного явища стримує впровадження спеціальної підсистеми менеджменту на вітчизняних підприємствах.

Проблемам антикризового управління присвячені роботи таких учених, як Е. Уткін, А. Градов, А. Грязнова, Е. Коротков, Л. Фомін, М. Сажина тощо [1 – 8]. Їх аналіз вказує на те, що власне категорія «антикризове управління» трактується науковцями по-різному, і це стримує впровадження в практику дієвих заходів щодо запобігання кризовим явищам.

Зарубіжні дослідники не виділяють антикризове управління в окрему економічну категорію – вони розглядають її як частину загальної системи управління. У вітчизняній практиці поняття «антикризове управління» спочатку почало вживатись як нормативно-процедурні операції, що застосовуються до підприємств-банкрутів. Пізніше вчені стали перейматись проблемами антикризового управління як системою з більш широким колом завдань та заходів. При цьому під об'єктом управління частіше всього розуміються різні фази розвитку кризових явищ та процесів: відсутність кризи, загроза кризи, легка криза, глибока криза, катастрофа. З цим пов'язані різні підходи до визначення поняття «антикризове управління» і відповідні рекомендації методичного характеру щодо розробки та впровадження антикризових механізмів.

Метою даної статті є критичний огляд підходів до визначення поняття «антикризове управління», обґрунтування його складових з позиції процесної суті даного явища та уточнення змісту категорії «антикризове управління», враховуючи вищезазначену сутність. Для досягнення мети в статті були використані методи синтезу, аналізу, абстрагування.

Відомий економіст Е. Уткін визначає антикризове управління як управління, націлене на запобігання можливих серйозних ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення з використанням найсучасніших організаційно-технічних досягнень за рахунок власних накопичень [1]. Такий підхід до визначення категорії «антикризове управління» не повністю враховує чинник часу, а точніше – необхідність організації безперервного процесу антикризового управління, незалежно від того, має місце в конкретний період ускладнення в роботі підприємства чи ці ускладнення відсутні з причин впровадження і функціонування антикризового управління в системі загального менеджменту підприємства. Визначення Е. Уткіна в цілому нічим не відрізняється від загальноприйнятого визначення ефективного менеджменту для підприємств, що працюють у ринковому середовищі. У ньому також відсутній акцент на антикризовій складовій як особливому об'єкті управління.

А. Градов та Б. Кузін у роботі «Стратегія і тактика антикризового управління фірмою» представляють антикризове управління як сукупність спеціальних заходів, до яких відносять:

- аналіз стану макро- і мікросередовища, вибір відповідної місії підприємства;

- вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення слабких сигналів про наближення кризи;

- стратегічний контролінг діяльності підприємства і розробка стратегії запобігання його неплатоспроможності (банкрутству);

- оперативна оцінка й аналіз фінансового стану підприємства, виявлення можливості настання неплатоспроможності;

- розробка пріоритетної політики дій в умовах кризи, що настала, і виходу з неї підприємства;

- постійне врахування ризиків підприємницької діяльності та розробка заходів щодо їх зниження [2].

У даному визначенні представлені власне інструменти механізму антикризового менеджменту на підприємстві, але не дається визначення поняття антикризового управління як економічної категорії.

Деякі науковці (Г. Базаров, С. Беляєв, Л. Белих) подають антикризове управління як систему заходів, що застосовують-

ся тільки до суб'єктів господарювання, які знаходяться в стані або наближені до банкрутства. На їх думку антикризове управління – це мікроекономічна категорія, що відображає виробничі відносини, які складаються на рівні підприємства при його оздоровленні і ліквідації, сукупність форм та методів реалізації антикризових процедур стосовно конкретного підприємства-боржника [3]. Таке визначення не враховує об'єктивної необхідності організації й впровадження в систему управління підприємством превентивних заходів. Останні повинні, по-перше, відповідати стратегічним та поточним його цілям; по-друге, здійснюватись протягом усього життєвого циклу підприємства незалежно від наявності чи відсутності кризових ситуацій.

Протилежної точки зору дотримується М. Сажина. Проблемі антикризового управління вона вбачає в макроекономічних чинниках та діях. Автор вважає, що антикризове управління здійснюється на рівні держави і представляє собою не що інше, як регулювання економічних процесів у країні за допомогою кризи. Тобто, на думку М. Сажиної, антикризове управління відбувається не через «боротьбу» з кризою, а шляхом підтримки та полегшення функціонування ринкового (кризового) механізму і надалі подолання кризи та її наслідків [4]. Можна погодитись із цією точкою зору, якщо вважати, що жорстка конкуренція на ринку через банкрутство витісняє малоефективні господарства.

Л. Фомін визначення антикризового управління виводить з поняття кризової ситуації. Під нею автор розуміє такий стан підприємства, при якому існує підвищений ризик банкрутства, має місце слабка конкурентна позиція, спостерігається фінансова нестійкість. Він слушно вказує, що при кризових ситуаціях неможливо використовувати традиційні методи управління, оскільки вони не пов'язують організаційні цілі з мінливим характером ринкового середовища і тому не передбачають зміни мети підприємства. При такому варіанті розвитку подій, вказує вчений, більш ефективним стає «антикризове управління як спосіб управління, пристосований до стратегічних несподіванок» [5, с.15]. Специфічним методом антикризового управління, на думку Л. Фомина, є діагностика кризового стану, результатом якої повинна стати розробка хоча б двох альтернативних варіантів вирішення проблеми: за умови наявності та за умови відсутності кризових ситуацій на підприємстві. У цьому підході не враховується динамічна складова діяльності підприємства та причини розвитку на ньому кризових явищ.

Цікаве визначення досліджуваної категорії подано в роботі «Антикризове управління: моделі, стратегії, механізми» [6]. На думку її авторів, антикризове управління представляє собою сукупність підходів і методів, направлених як на розвиток і виживання підприємств у довгостроковій перспективі (у тому числі, і недопущення кризи), так і на подолання кризи, яка вже має місце. Тобто вони вважають, що антикризові заходи повинні ґрунтуватись на організації та впровадженні постійно діючих механізмів виживання суб'єктів господарювання як з позицій досягнення стратегічних цілей, так і забезпечення виконання поточних завдань.

Дотримуючись подібного підходу, Е. Коротков подає визначення антикризового управління в роботі «Антикризове управління». Під останнім він розуміє управління, «в якому поставлено певним чином передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи і використання її чинників для подальшого розвитку [7, с. 128]. Таке визначення хоча й не відображає суті процесу антикризового управління і його основних ознак, але в ньому відзначається такий важливий критерій, як передбачення небезпеки кризи.

Особливий інтерес представляє характеристика поняття антикризового управління, подана в роботі «Антикризовий менеджмент» російськими вченими [8]. Автори розуміють антикризове управління як «систему управління підприємством, що має комплексний системний характер і направлена на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки і реалізації на підприємстві спеціальної програми, яка має стратегічний характер, що дозволяє усуну-

ти тимчасові труднощі, зберегти і примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, використовуючи власні ресурси» [8, с. 7]. Таке визначення антикризового управління є найбільш ємним і змістовним, оскільки воно характеризує всю систему менеджменту як динамічний процес запобігання та усунення кризових явищ. Воно також має дискусійне положення – обмеження джерел залучення фінансових ресурсів, необхідних для подолання кризових явищ. Це вочевидь пов'язано з тим, що автори зважають тільки на інструменти тактичних заходів протидії нестабільній роботі суб'єктів господарювання, що характерно зараз для системи управління підприємствами в нашій державі. Ігнорування залучення довготермінових ресурсів для подолання та запобігання нестійкого функціонування підприємств свідчить про те, що вітчизняний менеджмент ще не оволодів повним арсеналом сучасних інструментів управління, в тому числі і фінансовими.

Методологія наукових досліджень при аналізі та розробці заходів щодо удосконалення організації будь-якого процесу вимагає чіткого визначення наступних елементів: об'єкта, предмета, мети та заходів для її досягнення. При цьому під об'єктом розуміється процес або явище, що породжує проблемну ситуацію, під предметом – те, що знаходиться в межах об'єкта та співвідноситься з ним як частка до загального, мета – результат, якого необхідно досягнути, заходи – дії, за допомогою яких досягається мета. У табл. 1 подано узагальнення підходів науковців до визначення категорії «антикризове управління» в розрізі елементів, що вказані вище.

Таблиця 1

Поелементне визначення антикризового управління

Елемент Автор	Об'єкт	Предмет	Мета	Заходи
1	2	3	4	5
Е. Уткин [1]	Кризові явища	Управління, націлене на запобігання можливим кризовим явищам	Забезпечення успішного, стабільного функціонування підприємства	Не виділяє
О. Градов та Б. Кузін [2]	Не виділяє	Не виділяє	Не виділяє	Вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення слабких сигналів про наближення кризи. Стратегічний контролінг діяльності підприємства з метою запобігання його негатовимості. Оперативна оцінка та аналіз фінансового стану підприємства. Розробка пріоритетної політики дій в умовах кризи, що настає, і виходу з неї підприємства. Постійне врахування ризиків підприємницької діяльності

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
І. Базаров та ін. [3]	Виробничі відносини	Не виділяє	Не виділяє	Оздоровлення і ліквідація. Антикризові процедури
Л. Сажина [4]	Економічні процеси в країні	Регулювання економічних процесів за допомогою кризи	Подолання кризи та її наслідків	Підтримка та полегшення функціонування ринкового механізму
Е. Коротков [7]	Криза	Управління кризою (її передбачення та подолання)	Подальший розвиток підприємства	Передбачення небезпеки кризи. Аналіз симптомів кризи. Впровадження заходів щодо зниження негативних наслідків кризи. Використання чинників кризи для подальшого розвитку
Л. Фомін [5]	Стратегічні несподіванки	Управління, пристосоване до стратегічних несподіванок	Не виділяє	Діагностика кризового стану. Прийняття двох альтернативних рішень про наявність або відсутність кризи
О. Пушкар [6]	Криза	Подолання та запобігання кризі	Розвиток та виживання підприємств у довгостроковій та короткостроковій перспективі	Не виділяє
А. Грязнова [8]	Несприятливі для бізнесу явища	Управління, спрямоване на запобігання або усунення несприятливих для бізнесу явищ	Збереження та примноження ринкових позицій підприємства	Використання всього потенціалу сучасного менеджменту. Розробка і реалізація на підприємстві спеціальної антикризової програми

Узагальнення поданої в табл. 1 інформації дозволяє зробити висновок про те, що серед науковців немає однозначного підходу до визначення елементів об'єкта, предмета та мети антикризового управління, і це ускладнює розробку методичних рекомендацій щодо впровадження дієвих заходів щодо його організації. Скориставшись морфологічним аналізом наведених у літературі визначень антикризового управління можна зробити такі висновки. В якості об'єкта антикризового управління науковці частіше всього називають кризу або кризові явища, предметом антикризового управління більшість авторів визначають управління кризою чи кризовими явищами, при цьому таке управління повинно враховувати як превентивну складову (організація заходів щодо запобігання кризі) [1; 6 – 8], так і впровадження оперативно-тактичних заходів для подолання кризи та її негативних наслідків. Мета антикризового управління також визначається ученими неоднозначно. При цьому, на думку авторів, найбільш коректно сформульовано таку мету в роботі, де автори визначають її з позицій як тактичних, так і стратегічних інтересів підприємства: збереження та примноження його ринкової позиції [8, с. 7].

Кожне процесне явище повинно мати властиву йому систему організації (організовування), яка включає в себе як структурні елементи, покликані виконувати окремі функції в реалізації власне процесу (ходу дій, операцій тощо), так і інструменти для досягнення поставленої мети. Останні формалізуються і поєднуються через розробку та впровадження спеціаль-

них заходів. Можна погодитись із переліком основних із них, викладених у роботі «Стратегія та тактика антикризового управління» [2]. Вони охоплюють як стратегічні інструменти (наприклад, вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення слабких сигналів про наближення кризи; організація стратегічного контролінгу діяльності підприємства з метою запобігання його неплатоспроможності), так і арсенал тактичних процедур (оперативна оцінка й аналіз фінансового стану підприємства; вибір пріоритетних дій та напрямків виходу із кризи, при умові, що вона настала; аналіз та оцінка ризиків підприємницької діяльності у конкретний період часу тощо).

Узагальнюючи проведені дослідження, можна подати таке визначення поняття «антикризове управління»: це процес, який має враховувати стратегічну та оперативно-тактичну складові, що забезпечують запобігання та протистояння кризовим явищам з метою виживання підприємства в ринковому середовищі. Досягається поставлена мета шляхом розробки та впровадження системи традиційних і спеціальних заходів.

Запропоноване визначення категорії антикризове управління потребує розробки спеціального механізму організації впровадження вказаних вище заходів на вітчизняних підприємствах, що є предметом подальшого дослідження.

Література: 1. Уткин Э. А. Антикризисное управление. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд. «ЭКМОС», 1997. — 400 с. 2. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. — СПб.: Специальная литература, 1996. — 398 с. 3. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов [Г. З. Базаров, С. Г. Беляев]; / Под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. — 468 с. 4. Сажина М. А. Фирма: управление кризисом. Учебн. пособие. — М.: Издательский дом «Деловая литература», 2004. — 246 с. 5. Фомин Л. А. Диагностика кризисного состояния предприятия: Учебн. Пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 375 с. 6. Пушкарь А. И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы. Научное издание / А. И. Пушкарь, А. Н. Тридел, А. Л. Колос. — Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. — 452 с. 7. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э. М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 432 с. 8. Антикризисный менеджмент / Под ред. проф. А. Г. Грязновой — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд. «ЭКМОС», 1999. — 368 с.

Стаття надійшла до редакції
28.12.2005 р.

УДК 658.152.012.12

Коюда В. О.
Коюда О. П.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО АНАЛІЗУ ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the concept of enterprise's investment potential is determined. The influence of diverse factors that are typical for different types of economy are taken into account. On the basis of accounting and financial control of management subjects. The analysis of existed methods of conducting the financial analysis and experience of enterprises the system of indices is offered.

В умовах ринку будь-яка економічна система характеризується високим динамізмом, що очікує від кожного господарюючого суб'єкта швидкої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності корегувати свої практичні кроки. Наявність цього у підприємства забезпечує йому можливість розвиватися,

поступово переходячи від одного стабільного стану до якісно нового. Тому на сучасному етапі використання інвестиційного потенціалу підприємства набуває особливої актуальності.

Дослідження щодо поняття інвестиційного потенціалу підприємства та оцінки його використання розглядали у своїх роботах В. П. Попков, В. П. Семенів [1], Г. Г. Кірейцев [2], М. В. Романовський [3], І. О. Бланк [4,5]. Однак у наведених дослідженнях інвестиційний потенціал підприємства розглядається як елемент виробничого й економічного потенціалу підприємства. Не наведено шляхів оцінки інвестиційного потенціалу, що потребує насамперед проведення аналізу використання інвестиційних ресурсів підприємства з урахуванням усіх можливих джерел. Тому метою статті є розробка методичного підходу щодо проведення аналізу використання інвестиційного потенціалу підприємства.

У процесі господарської діяльності та нормального ходу відтворення всіх елементів виробничої структури підприємства й нагромадження ресурсів і формується його інвестиційний потенціал. З одного боку, він є результатом ефективного використання можливостей підприємства, а з іншого – фактором його подальшого розвитку.

В умовах формування та вдосконалювання ринкових відносин зміст категорії «інвестиційний потенціал підприємства» розкривається повніше, якщо брати до уваги спільну дію різноманітних, навіть протилежних, факторів, характерних для різних типів економіки. Конкуренція та плановірність, вартісна та натурально-речовинна форми, пріоритет приватного та загальнодержавного інтересів, відокремлення й інтеграція, інші фактори впливають на зміст категорії «інвестиційний потенціал», визначають її сучасний розвиток. Інвестиційний потенціал – це можливість вкладення капіталу з метою наступного його збільшення або інвестиційні можливості щодо ведення, підтримки чи збереження чого-небудь [6].

В умовах трансформаційної економіки в змісті категорії «інвестиційний потенціал» відбуваються зміни. Акценти інвестиційної діяльності перемістились на конкурентну, децентралізовану систему, а механізми її здійснення знаходяться в процесі становлення, формування, освоєння та вдосконалювання з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду. Тому зміст категорії «інвестиційний потенціал» формуються під впливом протидіючих факторів і тенденцій. Таким чином, інвестиційний потенціал підприємства – це можливість вкладення коштів у матеріально-речовинні й власні фактори виробництва для забезпечення умов нормального процесу відтворення на підприємстві, одержання очікуваного прибутку, містить у собі, з одного боку, протиріччя сучасного економічного становлення і розвитку підприємства, а з іншого – змістовні характеристики сучасного інвестиційного процесу: сполучення ринкових, конкурентних і державних механізмів, вартісної й натурально-речовинної форм руху інвестицій, різноманітність джерел інвестування та інших факторів.

Розуміння суті й сучасного змісту інвестиційного потенціалу дозволяє визначити актуальні напрямки вирішення проблеми його ефективного використання. Інвестиційна діяльність на будь-якому рівні (державна – галузь – регіон – підприємство) – це вкладення інвестиційних ресурсів (інвестування) та сукупність практичних дій щодо їх реалізації. Управління інвестиційною діяльністю підприємства потребує насамперед проведення аналізу ефективного використання інвестиційних ресурсів підприємства з урахуванням можливих джерел.

Кругообіг інвестиційного потенціалу ґрунтується на русі капіталу як у грошовій, так і в натуральній формі. Реальне джерело інвестицій народжується в обороті реального капіталу внаслідок господарської діяльності підприємства, яке володіє значним інвестиційним потенціалом. Інвестиційний потенціал кожного окремо взятого підприємства знаходиться в тісному зв'язку з потенціалом інших підприємств, галузі, регіону, з утворенням загального інвестиційного потенціалу економіки. По суті, інвестиційний потенціал визначає можливість підприємства вкладати кошти (капітал) у матеріально-речовинні й особисті фактори виробництва для забезпечення умов нормального відтворення і (або) одержання очікуваного прибутку. Він

є вирішальним фактором економічного зростання, розширення потенційних можливостей підприємства. Інвестиційний потенціал має бути достатнім для повнокровного розширеного відтворення виробництва і подальшого збільшення інвестиційного капіталу підприємства [7,8].

Для потенційних інвесторів та суб'єктів господарювання надзвичайно важливо мати результати аналізу всіх видів діяльності підприємства і насамперед інвестиційної та фінансової. На основі бухгалтерської та фінансової звітності суб'єктів господарювання, аналізу існуючих методик проведення фінансового аналізу [1 – 5; 9] та досвіду роботи підприємств пропонується система показників щодо оцінки інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання. Насамперед це стосується існуючих форм звітності. У світовій практиці відома значна кількість показників, які використовуються для оцінки фінансового становища підприємства. На думку автора, слід оцінити інвестиційний потенціал підприємства за даними форм звітності (ф. 1, ф. 2, ф. 3) у динаміці за ряд років з урахуванням змін на

початок та кінець року, або в цілому за рік. Окрім того, коефіцієнтний аналіз дасть можливість установити зв'язок між різними формами фінансової звітності. Методика включає два етапи оцінки інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання. На рис. 1 наведено методичний підхід та послідовність проведення аналізу використання інвестиційного потенціалу підприємства.

Перший етап — це проведення аналізу інвестиційної діяльності за такими групами показників:

1. Показники фінансової стійкості та структури капіталу. Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства — стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана, перш за все, із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від інвесторів та кредиторів, а тому важливо оцінити оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу підприємства.

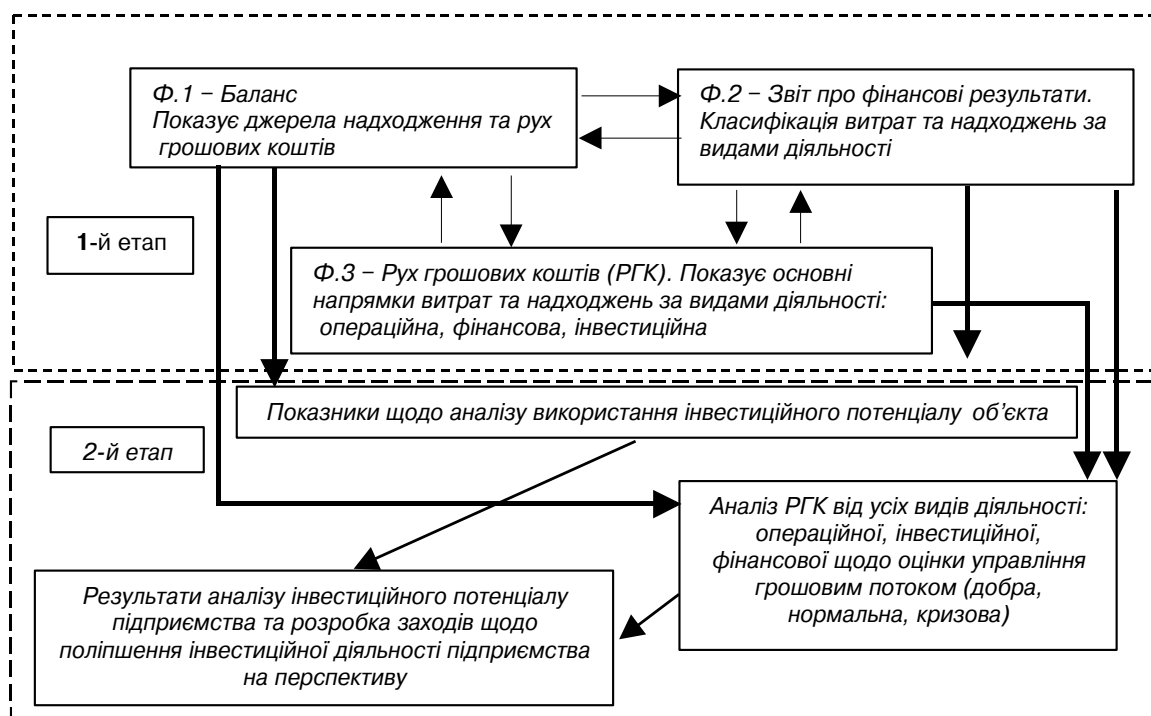


Рис. 1. Етапи проведенні аналізу використання інвестиційного потенціалу підприємства

Коефіцієнт фінансової автономії ($K_{авт}$) (незалежності) характеризує долю власних коштів підприємства (власного капіталу) в загальній сумі коштів, авансованих в його діяльність:

$$K_{авт} = \frac{\text{Власний капітал (ВК)}}{\text{Валюта балансу (ВБ)}} = \frac{p.380ф.1}{p.640ф.1} \quad (1)$$

Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{зл}$) є зворотнім до попереднього показника

$$K_{зл} = \frac{ВБ}{ВК} = \frac{p.640ф.1}{p.380ф.1} \quad (2)$$

Коефіцієнт фінансового ризику ($K_{фр}$) показує відношення залучених коштів та власного капіталу, що показує скі-

льки одиниць залучених коштів приходить на кожну одиницю власних:

$$K_{фр} = \frac{\text{Залучені кошти (ЗК)}}{ВК} = \frac{p.420ф.1 + p.480ф.1 + p.620ф.1 + p.630ф.1}{p.380ф.1} \quad (3)$$

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу ($K_{конц}$) показує долю позичених коштів у загальній сумі коштів, авансованих у діяльність підприємства:

$$K_{конц} = \frac{ЗК}{ВБ} = \frac{p.420ф.1 + p.480ф.1 + p.620ф.1 + p.630ф.1}{p.640ф.1} \quad (4)$$

Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень ($K_{п.д.в}$). Логіка розрахунку цього показника заснована

Закінчення табл. 1

на припущені, що довгострокові позики застосовуються для фінансування придбання основних засобів та інших капітальних вкладень. Він показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів профінансована за рахунок зовнішніх інвесторів.

$$K_{п.д.в} = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання (ДЗ)}}{\text{Необоротні активи (НА)}} = \frac{p.480ф.1}{p.080ф.1} \quad (5)$$

Коефіцієнт структури залученого капіталу ($K_{ж}$) (залучених коштів) показує долю довгострокових зобов'язань (ДЗ) у залучених коштах:

$$K_{ж} = \frac{ДЗ}{ЗК} = \frac{p.480ф.1}{p.420ф.1 + p.480ф.1 + p.620ф.1 + p.630ф.1} \quad (6)$$

Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел ($K_{ф.н.кд}$):

$$K_{ф.н.кд} = \frac{ВК}{ВК + ДЗ} = \frac{p.380ф.1}{p.380ф.1 + p.480ф.1} \quad (7)$$

2. Показники рентабельності капіталу. Рентабельність – це показник, який характеризує економічну ефективність (відносний показник), що порівнює отриманий ефект із витратами або ресурсами, котрі використовуються для досягнення цього ефекту. Пропонується розраховувати два показники: рентабельність сукупного та власного капіталів.

Рентабельність сукупного капіталу ($P_{ск}$):

$$P_{ск} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{ВБ} = \frac{p.170ф.2}{p.640ф.1} \quad (8)$$

Цей показник представляє значний інтерес перш за все, для інвесторів.

Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) показує, який прибуток приносить кожна інвестована власниками капіталу грошова одиниця.

$$P_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{ВК} = \frac{p.220ф.2}{p.380ф.1} \quad (9)$$

3. Показники реальних та фінансових інвестицій. Це показники бухгалтерської та фінансової форми звітності. Слід враховувати, що ф. 1, вміщує показники на початок та кінець звітного року, ф. 2 – це показники в цілому за рік, ф. 3 – надходження та витрати за трьома видами діяльності підприємства в цілому за рік. Для аналізу реальних та фінансових інвестицій підприємства за формами звітності рекомендується використовувати такі дані (табл. 1).

Таблиця 1

Дані форм звітності щодо реальних та фінансових інвестицій

Форма звітності	Рядок	Статті
1	2	3
Ф. 1. Баланс	040	Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств
	045	Інші фінансові інвестиції
	220	Поточні фінансові інвестиції
	420	Цільове фінансування

1	2	3
	440	Довгострокові кредити банків
	450	Інші довгострокові фінансові зобов'язання
	470	Інші довгострокові зобов'язання
Ф. 2. Звіт про фінансові результати	110	Доход від участі в капіталі
	120	Інші фінансові доходи
	130	Інші доходи
	140	Фінансові витрати
Ф. 3. Звіт про рух грошових коштів	150	Втрати від участі в капіталі
	160	Інші витрати
	180	Реалізація фінансових інвестицій
	190	Реалізація необоротних активів
	200	Реалізація майнових комплексів
	210	Отримані проценти
	220	Отримані дивіденди
	230	Інші надходження
	240	Придбання фінансових інвестицій
	250	Придбання необоротних активів
	260	Придбання майнових комплексів
	270	Інші платежі
	300	Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності
	310	Надходження власного капіталу
	320	Отримані позики
	330	Інші надходження
	340	Погашення позик
	350	Виплачені дивіденди
	360	Інші платежі
	390	Чистий рух коштів від фінансової діяльності
	400	Чистий рух коштів за звітний період

Для інвестиційної діяльності будь-якого підприємства важливо враховувати такі показники:

чистий рух грошових коштів підприємства (прибуток від усіх видів діяльності (P_o) та амортизаційні (AB) відрахування (ф. 3, ряд. 400, гр. 3(або 5) + ф. 2, ряд. 260);

прибуток підприємства (P_o) від усіх видів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна (ф. 3, ряд. 400, гр. 3(або 5);

прибуток ($P_{інв}$) від інвестиційної діяльності (ф. 3, ряд. 300, гр. 3 (або 5).

4. На підставі цього підходу та показників прибутковості підприємства пропонується наступна — четверта група показників чистого потоку грошових коштів:

4.1. Відношення чистого потоку грошових коштів (ЧПГК) щодо

1) підсумку балансу ($ВБ$):

$$\frac{ЧПГК}{ВБ} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.280(p.640ф.1)} \quad (10)$$

2) інвестиційного капіталу ($ІК$):

$$\frac{ЧПГК}{ІК} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.380ф.1 + p.480ф.1} \quad (11)$$

3) акціонерного капіталу ($АК$):

$$\frac{ЧПГК}{АК} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.380ф.1} \quad (12)$$

4) прибутку від усіх видів діяльності (P_o):

$$\frac{ЧПГК}{\Pi_o} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.400ф.3}; \quad (13)$$

5) оподаткованого прибутку (Π_{on}):

$$\frac{ЧПГК}{\Pi_{on}} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.180ф.2}; \quad (14)$$

6) чистого прибутку ($ЧП$) підприємства:

$$\frac{ЧПГК}{ЧП} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.220ф.2}; \quad (15)$$

7) прибутку від інвестиційної діяльності ($\Pi_{инв}$):

$$\frac{ЧПГК}{\Pi_{инв}} = \frac{p.400ф.3 + p.260ф.2}{p.300ф.3}. \quad (16)$$

4.2. Співвідношення прибутку від усіх видів діяльності (Π_o) до:

1) інвестиційного капіталу (IK):

$$\frac{\Pi_o}{IK} = \frac{p.400ф.3}{p.380ф.1 + p.480ф.1}; \quad (17)$$

2) прибутку від інвестиційної діяльності ($\Pi_{инв}$):

$$\frac{\Pi_o}{\Pi_{инв}} = \frac{p.400ф.3}{p.300ф.3}. \quad (18)$$

4.3. Співвідношення прибутку від інвестиційної діяльності ($\Pi_{инв}$) до інвестиційного капіталу (IK):

$$\frac{\Pi_{инв}}{IK} = \frac{p.300ф.3}{p.380ф.1 + p.480ф.1}. \quad (19)$$

5. Показники використання інвестиційних ресурсів.

Це такі показники:

1) рівень доходу від участі в капіталі ($РД_{у.к.}$):

$$РД_{у.к.} = \frac{p.110ф.2}{p.150ф.2}; \quad (20)$$

2) рівень фінансових доходів на 1 грн. витрат ($РД_{\phi}$):

$$РД_{\phi} = \frac{p.120ф.2}{p.140ф.2}; \quad (21)$$

3) рівень інших доходів на 1 грн. витрат ($РД_{ин}$):

$$РД_{ин} = \frac{p.130ф.2}{p.160ф.2}. \quad (22)$$

Наведені та розглянуті показники можуть бути рекомендовані та запропоновані для проведення аналізу інвестиційної діяльності підприємства (табл. 2).

Таблиця 2

Групи показників для проведення аналізу інвестиційної діяльності

№ зп	Групи показників	Кількість показників	Форми звітності
1.	Фінансової стійкості та структури капіталу	7	ф. 1
2.	Рентабельності капіталу	2	ф. 2
3.	Реальних та фінансових інвестицій	32	ф. 1, ф. 2 та ф. 3.
4.	Чистого потоку грошових коштів	10	ф. 1, ф. 2 та ф. 3
5.	Використання інвестиційних ресурсів	3	ф. 2

Запропоновані показники можуть використовуватися як підприємствами щодо оцінки інвестиційної діяльності, так і інвесторами для відбору підприємств щодо інвестування. Кількість обраних показників для проведення аналізу інвестиційної діяльності залежить від мети користувача цієї інформації, форми власності, організаційно-правової форми господарювання, галузі, особливостей виробничої діяльності тощо.

Наступний етап проведення **аналізу інвестиційного потенціалу** – це аналіз руху грошових коштів за всіма видами діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) на основі Ф. 3 звітності. Рух грошових коштів за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю дозволяє визначити прибутковість підприємства і в той же час – дефіцит або надлишок грошових коштів. Форма 3 відображає порядок фінансування операцій будь-якого підприємства та використання ним фінансових ресурсів. Вона надає користувачам фінансової звітності дані щодо оцінки спроможності підприємства залучати і використовувати грошові кошти та їх еквіваленти.

Звіт про рух грошових коштів вміщує інформацію, яка дає можливість оцінити фінансову гнучкість підприємства, а саме його спроможність генерувати значні грошові кошти для своєчасного реагування на несподівані виникаючі потреби (надзвичайні) та його можливості. Дані про рух грошових коштів за минулі періоди, а особливо від основної діяльності, допомагає оцінити фінансову гнучкість підприємства. Оцінка здатності підприємства пережити, наприклад, несподіване падіння попиту, може включати в себе аналіз руху грошових коштів від основної діяльності за минулі періоди. Чим істотніше потоки грошових коштів, тим вище здатність підприємства витримати несприятливі зміни економічних умов.

На думку фахівців [4; 5; 9; 10], з якими погоджується автор, аналіз руху грошових коштів є корисним при оцінці "якості" результатів підприємства. Рух грошових коштів більш об'єктивно та в більшій мірі оцінює ефективність діяльності підприємства, ніж показник чистого прибутку. Звіт про рух грошових коштів вміщує грошові надходження та витрати трьох основних категорій у результаті діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової. Розподіл грошових коштів за цими категоріями дозволяє відобразити вплив кожного з трьох основних напрямків діяльності на загальний рівень грошових надходжень підприємства. Комбінований вплив цих категорій на обсяг грошових коштів підприємства визначає чисту зміну грошових коштів за звітний період.

Рух грошових коштів від основної діяльності вміщує в себе всі операції підприємства, які не підпадають під визначення інвестиційної або фінансової діяльності. Дані про рух грошових коштів інвестиційної діяльності відображають витрати стосовно до ресурсів, які в майбутньому створять прибуток та певний рух грошових коштів. Фінансова діяльність – це діяльність, результатом якої є зміни в розмірі і складі власного капіталу

та займаних коштів підприємства. Вважається, що підприємство здійснює фінансову діяльність, коли воно отримує ресурси від акціонерів, повертає ресурси акціонерам, бере позики у кредиторів та сплачує суми, отримані в якості позички [2; 3; 11]. Дані про рух грошових коштів фінансової діяльності дозволяють спрогнозувати майбутній обсяг грошових коштів, на які мають право інвестори та кредитори.

Стан руху грошових коштів дає можливість проаналізувати якість управління цими потоками та оцінити вплив результатів кожного виду діяльності на загальні результати підприємства (суб'єкта). Взаємозалежність та взаємовплив усіх видів діяльності на основі руху грошових коштів на загальні результати підприємства наведена на рис. 2. У цілому якість управління грошовими потоками підприємства можна характеризувати як добру у тому випадку, якщо за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивний результат, і розмір цих коштів значно перевищує результати інвестиційної та фінансової діяльності, що можуть бути навіть від'ємними (на крайній випадок). Це означає, що в результаті операційної діяльності (від реалізації продукції, робіт (послуг) підприємство отримує значний прибуток, здійснює інвестування і спроможне платити за користування кредитами [10].

Позитивний результат щодо чистого руху коштів від усіх видів діяльності свідчить про досить високий рівень ділової активності керівництва щодо функціонування і підвищення конкурентоспроможності продукції та підприємства. Слід звернути особливу увагу на від'ємні результати від інвестиційної діяльності, за рахунок яких факторів та протягом якого періоду це спостерігається.

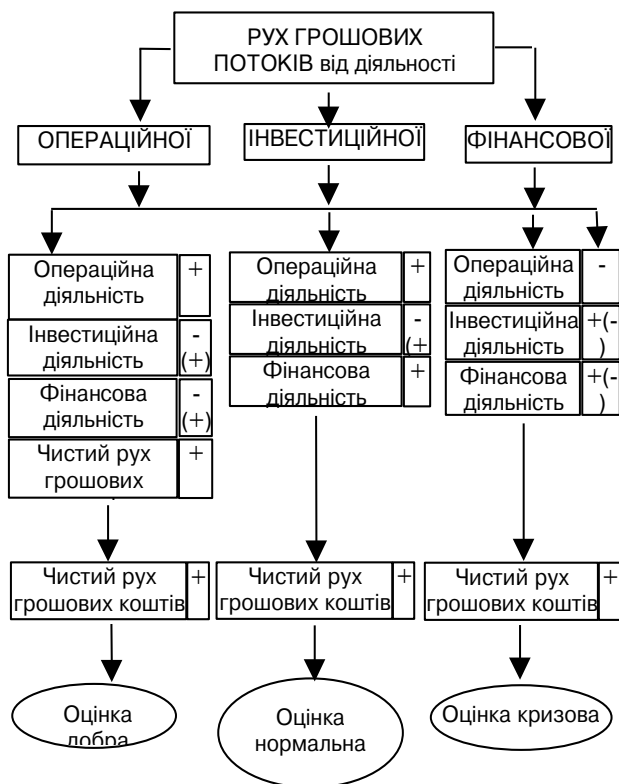


Рис. 2. Видиоцінки управління грошовими потоками

Якщо рух грошових коштів у результаті операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті інвестиційної – від'ємне, то це свідчить про нормальну якість управління грошовими потоками на підприємстві. Сутність такої структури грошових коштів може полягати в наступному:

підприємство направляє прибутки від операційної діяльності, кредитні кошти і додаткові вкладення від фінансової діяльності на придбання нової техніки або технології, вкладення капіталу в нематеріальні активи та здійснення довгострокових інвестицій [12]. Обов'язково треба враховувати тривалість періоду такого стану на даному підприємстві.

Фінансування витрат щодо інвестиційної діяльності за рахунок надходжень від фінансової діяльності не завжди є негативним явищем. Впровадження заходів науково-технологічного прогресу та оновлення основних фондів потребує значних інвестиційних ресурсів і не кожне підприємство має потенційну можливість здійснювати цей процес за рахунок власних коштів. І тому підприємству необхідно визначати можливості залучення коштів за рахунок усіх можливих джерел фінансування та їх оптимізацію. Негативний результат руху грошових коштів від інвестиційної діяльності і позитивний – від фінансової може означати, що підприємство отримало кредит під невеликий процент та інвестувало отримані кошти на більш вигідних умовах. Ця ситуація сприятлива для оцінки управління грошовими потоками підприємства, — вона є нормальною. Але насамперед слід звернути увагу на цей факт з точки зору покращення результатів інвестиційної діяльності та за який час це буде досягнуто.

Ситуація на підприємстві повинна насторожувати керівництво, якщо рух коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті операційної – від'ємне. У цьому випадку якість управління грошовими потоками можна охарактеризувати як кризову. Сутність цього явища полягає в тому, що підприємство фінансує витрати операційної діяльності за рахунок надходжень від інвестиційної та фінансової діяльності. Це насамперед залучення кредитів, додаткова емісія акцій то що, і головне, що витрати на інвестиційну діяльність себе не виправдовують. Така структура руху грошових коштів сприятлива тільки для знову створених підприємств, які не почали працювати на повну потужність, а йде поетапне освоєння проектних потужностей. Тому керівництво повинно оперативного прореагувати на це і негайно прийняти обґрунтоване управлінське рішення щодо усунення чи зменшення такого негативного факту.

На підставі розглянутого вище можна зробити висновок, що якість управління грошовими потоками підприємства буде знаходитися на сприятливому рівні тільки в тому випадку, якщо буде мати місце позитивний результат руху грошових коштів у зв'язку з операційною діяльністю і він буде значно перевищувати результат від інвестиційної та фінансової діяльності. Це означає, що підприємство виправдовує своє існування (своєчасно отримує оплату за реалізовану продукцію, товари, послуги або виконані роботи). Витрати на виробництво та реалізацію значно менші, ніж отримані доходи і підприємство отримує прибуток від операційної діяльності. Окрім того, обов'язково слід звернути увагу і на стан результатів від інвестиційної та фінансової діяльності в динаміці за ряд років. Якщо протягом 2 – 3 років підприємство має негативні результати, то рекомендується з'ясувати за рахунок чого, яких факторів це трапилося і протягом якого періоду це спостерігається на підприємстві.

На підставі узагальнення теоретичних досліджень та аналізу результатів інвестиційної та фінансової діяльності підприємств, автором запропонована методика оцінки інвестиційного потенціалу підприємства, яка дозволяє оцінити: результати фінансово-господарської діяльності, взаємозв'язок та вплив окремо кожного виду діяльності на загальні результати діяльності підприємства; визначити якість управління грошовими потоками, що дозволяє на підставі отриманих результатів оперативного приймати відповідні управлінські рішення щодо поліпшення використання насамперед інвестиційного потенціалу з урахуванням можливих джерел його оптимізації.

Потребує подальшої розробки визначення межі щодо оцінки управління грошовими потоками підприємства з ураху-

ванням розмірів, організаційно-правової форми господарювання, предмета діяльності, галузі та інших особливостей підприємства, що є предметом подальшого дослідження.

Література: 1. Попков В. П. Организация и финансирование инвестиций. / В. П. Попков, В. П. Семенов. — СПб.: Питер, 2001. — 224 с. 2. Финансовый менеджмент: Навч. посіб. / За ред. Г. Г. Кірейцева. — К.: ЦУЛ, 2002. — 496 с. 3. Финансы предприятия: Учебник / Под ред. М. В. Романовского. — СПб.: "Издательский дом "Бизнес-пресса", 2000. — 528 с. 4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. — К.: МП "Итем ЛТД", "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. — 448 с. 5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-Центр, 1999. — 528 с. 6. Гриньова В. М. Проблемы развития инвестиционной деятельности. Монография. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [За заг. ред. В. М. Гриньової. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 464 с. 7. Инвестиционный менеджмент / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий; [Под заг. ред. В. М. Гриньової. — Харків: ВД "Инжек", 2004. — 368 с. 8. Инвестиционный менеджмент: Навчальний посібник / Гриньова В. М., Коюда В. О., Лепейко Т. І., Коюда О. П., Великий Ю. М. — 2-ге вид., допрац. і доп. — Х.: ВД "ИНЖЕК", 2005. — 664 с. 9. Кононенко О. Налоги и бухгалтерский учет. — Харьков: Фактор, 2000. — 96 с. 10. Коюда О. П. Инвестиционная привабливість і життєвий цикл підприємства // Коммунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. Сер. "Экономические науки". — К.: "Техніка", 2002. — №46. — С. 49 — 57. 11. Коюда П. М. Оцінка інвестиційної привабливості // Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: Збірник наукових статей. — Харків: Фінарт, 2002. — С. 349 — 351. 12. Коюда О. П. Визначення інвестиційної привабливості підприємств // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Вип. 175. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. — С. 154 — 162. 13. Гриньова В. М. Тлумачний словник економічних термінів: Навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. — Харків: Гриф, 2001. — 184 с.

Стаття надійшла до редакції
21.12.2006 р.

УДК 658.589

**Дікань Л. В.
Колесников Є. В.**

ОЦІНКА ВПЛИВОВОСТІ СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ІННОВАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ

In the article the main components of innovation potential are considered. The quantitative indices of the coucete components of the innovation potential are grounded. The models of analysis of the innovation potential siparate components influence upon the enterprises innovation activity are offered.

Одним з основних напрямків сталості впровадження нових економічних засад господарювання є досягнення збалансованого та стійкого розвитку країни на основі участі у світовому процесі поділу праці. Насамперед, це нерозривно пов'язано зі створенням необхідних умов, які забезпечують конкурентоспроможність національної економічної системи та її інноваційний розвиток. Тож розгляд будь-яких питань, що спри-

яють визначенню напрямків підвищення інноваційного потенціалу як основи відповідного розвитку, є досить актуальними. Водночас важливість означеного підтверджується й тим, що інноваційному розвитку, принаймні в Україні, притаманні неоднозначні тенденції. Такою, що не є постійною тенденцією до зростання, є кількість освоєних видів нової продукції, впроваджених нових технологій та процесів. Поступово зростаючою протягом року є й частка підприємств, які впроваджували інновації (рис. 1 за даними [1]).

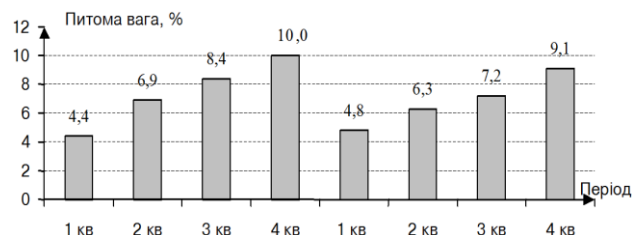


Рис. 1. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації протягом 2004 – 2005 років (загалом по Україні)

При цьому досить важливими виявляються дослідження щодо визначення та аналізу факторних умов розвитку інноваційної активності підприємств, свідченням чого є відповідні роботи науковців.

Так, наприклад, І. А. Шовкун досліджує модель вітчизняного інноваційного розвитку економіки на підставі аналізу динаміки економічної системи [2]. Цим же питанням присвячено й роботу В. Рубан [3]. Поруч із цим, І. П. Васильчик аналізує методичні підходи щодо аналізу витрат на фінансування підприємства, яке зазвичай розглядається як одна зі складових інноваційного потенціалу [4]. І. В. Одотнюк розглядає якісний рівень інноваційних перетворень [5]. Разом з цим, значна більшість авторів аналізує, перш за все, поточні тенденції інноваційної діяльності [6 – 8].

Однак, незважаючи на значну доробку зазначеної проблематики, на думку авторів статті, все ж таки недостатньо висвітленими залишаються питання впливу складових частин інноваційного потенціалу на підвищення інноваційної активності підприємств. При цьому, визначаючи значимість, насамперед, промислового розвитку як основи інвестиційного комплексу країни, важливо звернути увагу на взаємоузгодженість інноваційної активності промислових підприємств та відповідних складових інноваційного потенціалу. Це ж в остаточному й слід визначити як головну мету дослідження. Водночас необхідно додати, що підґрунтям такого визначення головної мети дослідження є й те, що для більшості промислових підприємств науково-технічні нововведення стають вирішальною умовою виживання та зростання в умовах впровадження ринкових основ і важелів господарювання.

Утім, аніж безпосередньо перейти до розробки визначеної мети дослідження, звернемо увагу на основні складові інноваційного потенціалу, вплив яких й буде визначатися в наступному.

Перш за все, слід відмітити, що інноваційний потенціал можна визначити як функціонально залежний від наявності/відсутності факторів (ресурсів) виробництва ступінь можливості досягнення певних змін технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру. Тож загалом до основних складових інноваційного потенціалу потрібно віднести: організаційну, інформаційну, фінансову, матеріально-технічну, кадрову складові, а також певні впливи зовнішнього середовища. Отже, визначення впливів різних складових інноваційного потенціалу на сталість інноваційної діяльності у формалізованому вигляді можна розглядати як функціональну залежність:

$$P(\Omega) \rightarrow F, \quad (1)$$

де $P(\dots)$ – наявна взаємозалежність кортежу складових інноваційного потенціалу, яка в підсумку визначається деяким набором ресурсів Ω : матеріальних, людських, фінансових, організаційних;

F – узагальнена характеристика інноваційної діяльності, яка досягається внаслідок здатності підприємства, галузі, економіки в цілому використовувати свої потенційні можливості для досягнення поставлених цілей при наявному кортежі ресурсів Ω .

Тобто подальше вирішення поставленого питання дослідження досягається завдяки розрахунку оцінних коефіцієнтів за кожним напрямком взаємозв'язку кортежу ресурсів Ω , що в підсумку й дозволяє оцінити взаємоузгодженість інноваційної активності промислових підприємств та відповідних складових інноваційного потенціалу. Або, інакше кажучи, розв'язати задачу оцінки впливів складових інноваційного потенціалу на сталість розвитку інноваційної активності промислових підприємств в Україні (згідно з головною метою даної роботи). При цьому для вирішення зазначеної задачі доцільно скористатися методами статистичного аналізу на підставі побудови та дослідження регресійної моделі, бо в даному випадку за допомогою набору незалежних змінних (які характеризують певні складові інноваційного потенціалу) можливо проаналізувати їх вплив на залежну змінну (інноваційну активність).

Одночасно варто зазначити, що інноваційний потенціал можна розглядати і як деяку упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що спрямована на досягнення певних змін технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру при їхньому використанні. Доречність такого зауваження базується, насамперед, на тому, що для остаточного аналізу необхідно побудувати несуперечливу систему змінних, яка сприятиме проведенню відповідного аналізу.

Визначаючи основні змінні економетричного аналізу, звичайний слід обрати залежний регресор відповідної моделі. Як таку змінну в даному випадку, згідно з головною метою дослідження, обрано інноваційну активність промислових підприємств України. Втім безпосередньо постає завдання щодо обґрунтування характеристичних ознак такої змінної. З погляду існуючої методології узагальнення інноваційної активності промислових підприємств, насамперед, звичайно розглядається питома вага тих підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність. Однак обрати цей показник як залежний регресор є недоречним, бо він, на думку авторів статті, будучи зваженим не відбиває узагальненого розвитку інноваційної діяльності. Поруч з цим саме кількісні показники освоєння нової продукції та технологій розкривають не лише наявні тенденції розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств, а й окреслюють у подальшому (хоча й опосередковано) напрями такого розвитку. Тож слухним було б обрати один з таких показників інноваційної активності промислових підприємств. Водночас, зважаючи на те, що для різних підприємств можна також визначити привалюючим або впровадження нової техніки, або технології, для підсилення достовірності визначення узагальненого показника інноваційної активності різних підприємств слід обрати інтегральне значення такого показника. У простішому випадку це може бути комплексне визначення видів нової продукції та впровадження нових технологічних процесів. Динаміка такого показника в період з 1997 – 2005 рік подана на рис. 2 (побудовано за даними [7]).

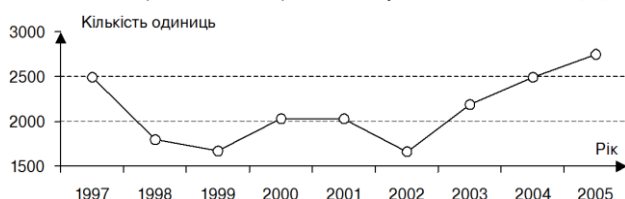


Рис. 2. Динаміка комплексного визначення видів нової продукції та впровадження нових технологічних процесів в цілому по Україні на підприємствах промисловості

Як незалежні змінні відповідно до визначених складових інноваційного потенціалу, на думку авторів статті, слід обрати для узагальнення та відображення впливовості:

фінансової складової – фінансовий результат діяльності підприємств промисловості, який визначає певну фінансову базу щодо здійснення відповідних інноваційних рішень;

трудової складової – рівень економічної активності працездатного населення України, як потенційне джерело необхідних фахівців для впровадження інноваційних рішень;

матеріально-технічної складової – обсяги інвестицій в основний капітал підприємств промисловості, що визначає здатність до оновлення та модернізації існуючої матеріально-технічної бази та водночас доповнює визначення фінансової складової інноваційного потенціалу;

окремих чинників зовнішнього середовища – податкова складова в навантаженні на функціонування підприємств промисловості, яка, на думку багатьох науковців, є однією з вирішальних щодо розвитку підприємницької діяльності загалом;

інформаційної складової – наявні процеси інституційно-нальних перетворень, проявом чого може бути кількість підприємств промисловості, які змінили форму власності. Підставою такого узагальнення інформаційної складової є, насамперед, те, що недержавні за формою власності підприємства є звичайно більш відкритими для здійснення та впровадження нових видів продукції.

Поруч з визначенням показників обраної системи даних також варто звернути увагу й на інтервал часу, на якому доцільно проводити відповідне дослідження. У цьому аспекті, на думку авторів статті, необхідно вибрати, насамперед, період стійкого зростання ділової активності вітчизняних підприємств промисловості, бо в протилежному разі слід враховувати можливі різнопланові впливи обраних незалежних показників окремих складових інноваційного потенціалу для різних етапів розвитку вітчизняної економіки. Тобто у підсумку потрібно вказати, що для подальшого дослідження обрано наступний період часу 1999 – 2005 роки.

Таким чином, сформована система залежної та незалежних змінних дозволяє оцінити, перш за все, однофакторні впливи на розвиток інноваційної активності підприємств промисловості (рис. 3 визначено авторами на підставі аналізу одномірних лінійних регресій між залежною змінною та окремими складовими інноваційного потенціалу). У формальному вигляді означені одновимірні лінійні регресійні залежності на аналізованому інтервалі мають наступний вигляд:

$$Y_t = B_1^n * X_t^n + B_0^n, \quad (2)$$

де Y_t – залежна змінна (яка характеризується обраним показником ділової активності промислових підприємств) протягом аналізованого періоду часу t : 1999 – 2005 роки;

X_t^n – незалежна змінна щодо обраних вище показників, які характеризують відповідну складову інноваційного потенціалу n згідно з поданим вище їх узагальнення протягом аналізованого періоду часу t : 1999 – 2005 роки;

B_1^n – значимі коефіцієнти регресії при незалежній змінній відповідно досліджуваного показника, що характеризує деяку складову n зазначеного вище інноваційного потенціалу;

B_0^n – вільний показчик регресії відповідного досліджуваного показника, що характеризує початкові ознаки деякої складової n зазначеного вище інноваційного потенціалу.

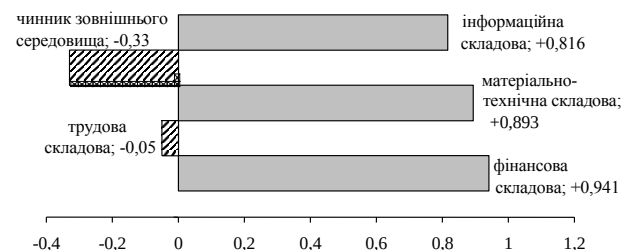


Рис. 3. Розподіл значимих коефіцієнтів в одномірних лінійних регресіях між інноваційною активністю та відповідними показниками окремих складових інноваційного потенціалу підприємств промисловості в Україні

Як видно з рис. 3, найбільший позитивний вплив щодо розвитку інноваційної активності підприємств промисловості на досліджуваному інтервалі часу справляє фінансова складова. Водночас негативний вплив, який опосередковується визначеним чинником зовнішнього середовища – наявним податковим навантаженням, також можна віднести до фінансового фактору сталості розвитку інноваційної діяльності. Незначним, але все ж таки від'ємним значенням характеризується й вплив трудової складової інноваційного потенціалу підприємств промисловості, що може слугувати проявом недостатньої наявності кваліфікованих кадрів для впровадження відповідних інноваційних рішень. Разом з цим слід відмітити достатньо значну позитивну впливовість інформаційної складової інноваційного потенціалу підприємств промисловості, яка водночас відображає значимість структурних зрушень в економіці з погляду активізації інноваційного її напрямку.

Проте, для того, щоб визначений аналіз був більш повним, необхідно розглянути й модель взаємного впливу обраних показників різних складових інноваційного потенціалу на інноваційну активність підприємств промисловості.

Для розв'язання зазначеної задачі потрібно визначити, насамперед, згідно з основними положеннями побудови множинної моделі регресії, наявність мультиколінеарності, тобто ступінь високого рівня парного кореляційного зв'язку між незалежними змінними (таблиця 1, розрахована авторами).

Таблиця 1.

Матриця парних кореляцій між незалежними змінними аналізу сталості розвитку інноваційної активності промислових підприємств в Україні

Незалежні змінні	X^1	X^2	X^3	X^4	X^5
Фінансовий результат (X^1)	1	0,06	0,87	-0,08	0,74
Рівень економічної активності працездатного населення (X^2)	0,06	1	-0,32	0,37	-0,51
Обсяги інвестицій в основний капітал підприємств промисловості (X^3)	0,87	-0,32	1	-0,28	0,97
Податкова складова у навантаженні на функціонування підприємств промисловості (X^4)	-0,08	0,37	-0,28	1	-0,34
Кількість підприємств промисловості, які змінили форму власності (X^5)	0,74	-0,51	0,97	-0,34	1

Як видно з таблиці найбільшу мультиколінеарність стосовно до інших аналізованих незалежних змінних має змінна, яка характеризує обсяги інвестицій в основний капітал підприємств промисловості. Тобто для подальшого аналізу слід виключити даний регресор із загальної моделі. Також, на думку авторів, варто виключити й найменш впливову незалежну змінну, що обчислена відповідно до одновимірної лінійної регресійної залежності аналізованих змінних. При цьому одночасно слід зазначити, що вільний показник множинної регресії, з одного боку, визначає початкові дані досліджуваного взаємозв'язку аналізованих змінних, а з іншого – є деяким коефіцієнтом узгодження різнопланової розмірності досліджуваних змінних.

Таким чином, загальна множинна модель оцінки впливів складових інноваційного потенціалу на сталість розвитку інноваційної активності промислових підприємств в Україні на досліджуваному інтервалі часу буде мати наступний вигляд (достовірність моделі підтверджує скоригований коефіцієнт детермінації за Тейлом, який дорівнює 0,91):

$$Y_{1999-2005} = 0,83 * X^1 - 0,22 * X^4 + 0,13 * X^5 + 37,82. \quad (3)$$

Підтвердженням адекватності побудованої моделі відповідно до формули 3 є і відображення взаємозв'язку між значеннями змінних, які спостерігаються та передбачаються при рівні довірчої імовірності 95% (рис. 4).

Разом з цим, як видно з побудованої множинної моделі за формулою (3), значний вплив на активізацію інноваційної активності знов-таки справляє фінансова складова інноваційного потенціалу. При цьому в множинній моделі впливовість інституційних зрушень є вже не настільки чітко виражена як в одновимірній моделі. Тобто слід зазначити, що відбувається деяке нівелювання взаємного впливу незалежних змінних у загальній множинній регресійній моделі.

Водночас також доцільно розглянути й множинну регресійну модель, де як незалежні змінні обрано раніш відкинуті змінні, тобто рівень економічної активності працездатного населення та обсяги інвестицій в основний капітал підприємств промисловості. Формалізований опис такої моделі має наступний вигляд (дана модель також є достовірною, що підтверджує скоригований коефіцієнт детермінації за Тейлом, який у даному випадку дорівнює 0,85):

$$Y_{1999-2005} = 0,26 * X^2 + 0,97 * X^3 - 42,35. \quad (4)$$

Як видно з побудованої моделі за формулою (4) теж спостерігається зміна впливів визначених вище показників щодо аналізу структури інноваційного потенціалу промислових підприємств. При цьому, розглядаючи множинну модель за формулою (4) варто підкреслити, що негативний вплив на сталість інноваційної активності, який було визначено за такої складової інноваційного потенціалу, як рівень економічної активності працездатного населення, значною мірою нівелюється обсягами інвестиційних вкладень в основний капітал підприємств промисловості.

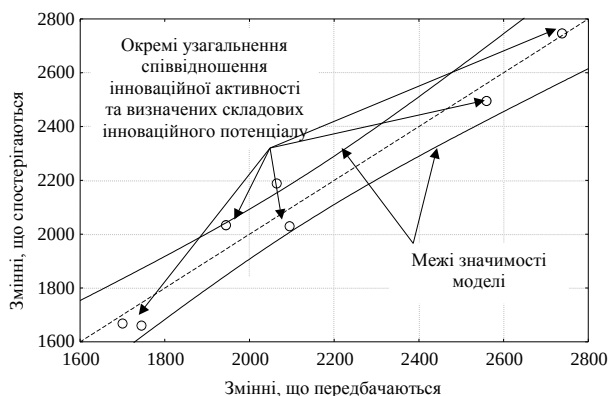


Рис. 4. Графік змінних, що спостерігаються та передбачаються за моделлю 1

Інакше кажучи, варто стверджувати, що економічна активність працездатного населення залежить від обсягів інвестиційних вкладень щодо розвитку матеріально-технічної бази нововведень. Відтак можна сформулювати наступну тезу: незважаючи на значну впливовість обсягів інвестиційних вкладів в основний капітал відносно активізації інноваційної активності промислових підприємств, його недостатньо (відповідного обсягу інвестиційних вкладень) щодо сталого розвитку не стільки інноваційного напрямку функціонування промислових підприємств загалом, скільки окремих визначених складових їх інноваційного потенціалу. Одночасно слід зазначити, що оцінка інноваційного потенціалу потребує й врахування взаємовпливів між різними складовими кортежу ресурсів, які визначають цей потенціал. Підтвердженням такого висновку є, насамперед модель за формулою (4) та модель, яка відповідає формулі (5) (дана модель є достовірною, що підтверджує скоригований коефіцієнт детермінації за Тейлом, який дорівнює 0,86):

$$Y_{1999-2005} = 0,95 * X^1 - 0,11 * X^2 + 52,01. \quad (3)$$

Тобто у випадку моделі за формулою (5) можна визначити, що наявного фінансового результату недостатньо для подальшого зростання рівня економічної активності працездатного населення в напрямку активізації інноваційної активності підприємств промисловості.

Таким чином, у загальному можна констатувати – оцінку впливовості складових інноваційного потенціалу на сталість розвитку інноваційної активності підприємств слід визначати як багаторівневу процедуру, яка потребує врахування певної множини умов взаємних впливів. Тож у дослідженні зокрема окреслено напрямки впливу окремих складових інноваційного потенціалу на інноваційну активність підприємств промисловості, що може бути покладено в розробку відповідної стратегії розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Література: 1. www.ukrstat.gov.ua. 2. Шовкун І. А. Деякі аспекти вітчизняної моделі інноваційного розвитку економіки // Проблеми науки. — 2002. — №9. — С. 8 – 17. 3. Рубан В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія і досвід // Економіка України. — 2003. — №6. — С. 14 – 19. 4. Васильчук І. П. Методичні підходи до аналізу витрат на фінансування підприємства та їх впливу на фінансовий стан // Вісник СевДТУ. Економіка і фінанси. — 2002. — Вип. 40. — С. 66 – 68. 5. Одетюк І. В. Якісний рівень сучасних інноваційних перетворень в промисловому комплексі України // Проблеми науки. — 2002. — №12. — С. 33 – 36. 6. Дедилова Т. В. Проблемы активизации инновационной деятельности промышленных предприятий Украины // Бизнес Информ. — 2005. — №5 – 6. — С. 55 – 58. 7. Коюда В. А., Колесниченко В. Ф. Інноваційна діяльність в Україні // Фінанси України. — 2002. — №10. — С. 99 – 102. 8. Немчин О. Сучасний стан інноваційного розвитку України // О. Кемчик, О. Буткін-Сіверський // Інтелектуальна власність. — 2003. — №1. — С. 32 – 39.

Стаття надійшла до редакції
16.02.2006 р.

УДК 658: 622. 0112

Турило А. М.
Зінченко О. А.

МАТЕРІАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗОРУДНОГО ВИРОБНИЦТВА

In the article the question of material incentives of innovation measures on the ore mining and processing enterprises and iron-ore open pit is considered. The mechanism of formation the incentive fund of iron-ore open pit, calculation the size innovation factors in the development of iron-ore open pit (calculation the specific gravity of innovation factors in the development of the iron-ore open pit) is developed in the view of specificity of open pit manufacturing.

Не потребує доказів те, що інноваційна діяльність у ринкових умовах господарювання і конкуренції є пріоритетом економічного розвитку будь-якого підприємства. Саме з цього витікає необхідність зростання інноваційної активності на гірничо-збагачувальних комбінатах країни.

Конкурентоспроможне економічне зростання комбінату в цілому і його структурних одиниць (у тому числі залізрудного кар'єру) базується на впровадженні техніко-технологічних і організаційно-соціальних інновацій у виробництво.

У залежності від ринкової кон'юнктури й економічного стану комбінату в його менеджменті існує певний спектр методів впливу на інноваційну діяльність. Серед таких методів ключовим на теперішньому етапі розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів є цільове матеріальне стимулювання інноваційної виробництва.

Непідкріпленість техніко-технологічних і організаційно-соціальних інноваційних заходів обґрунтованими матеріальними стимулами для робітників залізрудних кар'єрів суттєво знижує, а іноді й зовсім нейтралізує потенціальний ефект від нововведень.

Завдання полягає в тому, щоб з урахуванням особливостей залізрудного виробництва розробити методику матеріального стимулювання інноваційного розвитку залізрудного кар'єру, що суттєво активізує процес його інновацізації.

Роль інновацізації в розвитку підприємств є об'єктом дослідження багатьох українських та закордонних економістів [1 – 7]. Так, дане питання добре показано в конкретних цифрах у роботі [5, с. 102]. "Інноваційна діяльність підприємств, – відмічає автор, – має істотний вплив на кінцеві результати їх господарювання. Завдяки їй зростає обсяг виробництва та реалізації, підвищується прибутковість, конкурентоспроможність, а також прискорюється забезпечення ринку якісно новими видами продукції. Як показало обстеження, понад 90% промислових підприємств, що впроваджували інновації, змогли отримати приріст продукції, підвищити її конкурентоспроможність і розширити ринки збуту, 55% – замінити застарілу продукцію новими видами, понад 40% – знизити матеріаломісткість та енергомісткість продукції, 32% – впровадити нові технології, спрямовані на охорону довкілля" [5, с. 102]. Усі відмічені вище інноваційні напрямки підвищення економічної ефективності виробництва, включаючи екологічний аспект, безумовно, підходять і для залізрудних кар'єрів гірничо-збагачувальних комбінатів. Інші вчені вивчають питання матеріального стимулювання працівників за результати діяльності підприємства. Однак питання мотивації й стимулювання інноваційного розвитку залізрудних підприємств та їх структурних підрозділів є недостатньо вивченим і потребує розробки відповідної методики та інструментарію.

Тому вирішенню перелічених проблем буде присвячено дану статтю.

Стимулювання інновацізації кар'єрного виробництва повинно відповідати інтересам власників комбінату, враховувати інвестиційні можливості перспективного й поточного розвитку підприємства в цілому і його структурних підрозділів (у нашому випадку це стосується залізрудних кар'єрів) та забезпечувати необхідне зростання економічної ефективності в контексті поставленої мети і завдань інновацізації залізрудного виробництва.

Система матеріального стимулювання – це ключовий елемент організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком залізрудних кар'єрів, що входить в економічний блок даного механізму. На рисунку подано механізм матеріального стимулювання процесу інновацізації на залізрудних кар'єрах гірничо-збагачувальних комбінатів. Даний механізм розкриває загальні основи економічних стимулів і мотивів відносно забезпечення інноваційного розвитку залізрудних кар'єрів та дозволяє сформулювати основні складові й етапи методики матеріального стимулювання інновацізації даного структурного підрозділу (методику стимулювання інноваційної активності).

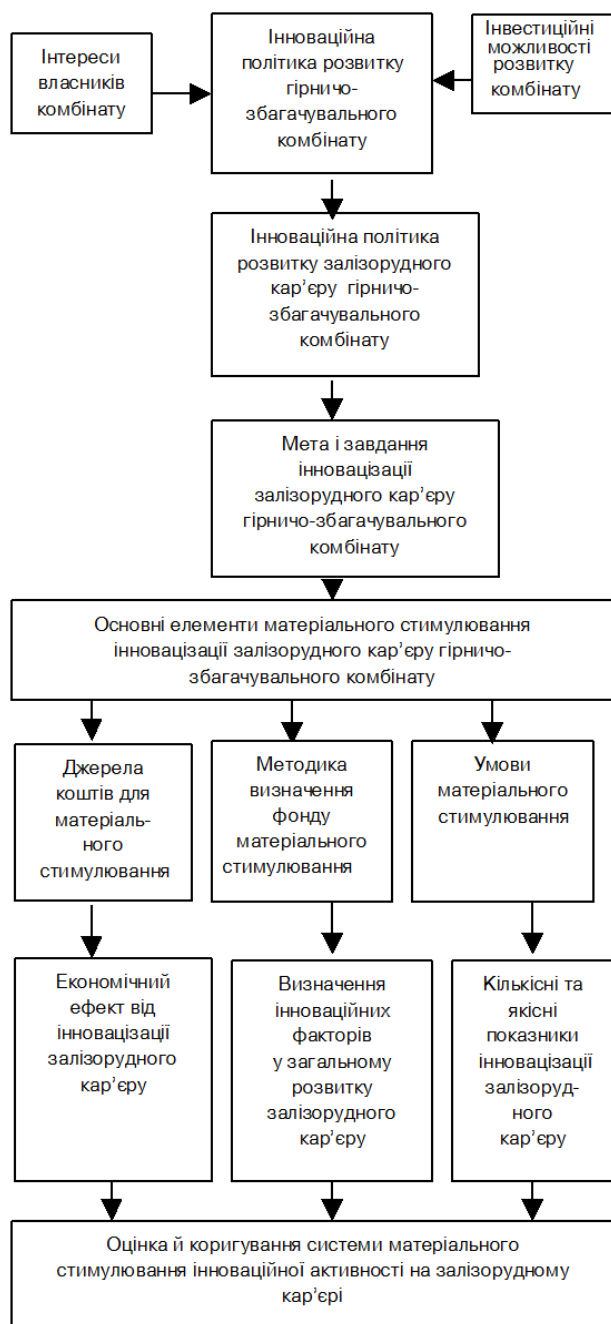


Рис. Матеріальне стимулювання в процесі інновацій залізрудного кар'єру гірничо-збагачувального комбінату

Дана методика включає наступне: обґрунтування актуальності впровадження такої системи стимулювання; визначення джерела матеріального стимулювання; визначення показників і умов матеріального стимулювання; розробку механізму формування заохочувального фонду залізрудного кар'єру; розрахунок величини інноваційних факторів у розвитку залізрудного кар'єру (розрахунок питомої ваги інноваційних факторів у загальній величині факторів розвитку залізрудного кар'єру); врахування специфіки кар'єрного виробництва в системі матеріального стимулювання працівників залізрудного кар'єру; формування механізму розподілу фонду заохочення інноваційного розвитку залізрудного кар'єру; визначення умов, за яких може бути зменшено або відмінено виплати із заохочувального фонду залізрудного кар'єру для його

працівників; додержання умов економічної ефективності предствленої до впровадження системи матеріального стимулювання працівників залізрудного кар'єру.

Основними показниками системи матеріального стимулювання виступають рівень інноваційності виробництва й економія собівартості видобутку залізної руди.

Додатковими умовами функціонування заохочувальної системи для працівників залізрудного кар'єру є дотримання планового рівня якості рудної сировини і підвищення рівня коефіцієнта навантаження гірничо-транспортного устаткування.

Зупинимось більш докладно на тих елементах даної методики (схеми), які потребують на відміну від інших відповідного дослідження або додаткового пояснення.

Вважаємо, що в системі економічних стимулів розвитку залізрудного кар'єру, як і будь-якого іншого підрозділу комбінату, роль та значення мотивації працівників щодо інноваційності виробництва є пріоритетною і з кожним певним відрізком часу необхідність такої мотивації буде тільки посилюватись, бо, в принципі, діяльність та стратегія розвитку будь-якого підприємства має за мету забезпечення стійкого економічного стану на ринку товарів і необхідної довгострокової конкурентоспроможності. А це можливо тільки на засадах інноваційних підходів у діяльності підприємства, тобто інновацізація – це найвагоміший і безпрограшний чинник забезпечення потрібного рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме цим визначається актуальність і необхідність переоцінки існуючих систем та моделей стимулювання працівників гірничо-збагачувальних комбінатів на користь скорішого впровадження певних систем з мотивації щодо впровадження комплексних інноваційних заходів у діяльність структурних підрозділів комбінатів.

Найбільш раціональним джерелом матеріального стимулювання працівників залізрудного кар'єру за інновацізацію виробництва є економія на собівартості видобутку залізної руди, яка забезпечена за рахунок цього процесу. Пояснюється вибір саме такого джерела тим, що розраховувати реальний прибуток за даним структурним підрозділом комбінату з огляду на внутрішні господарсько-виробничі відносини практично неможливо. Продукція залізрудного кар'єру у вигляді залізрудної сировини в більшій своїй частині йде не на зовнішній ринок, а передається по внутрішній структурі гірничо-збагачувального комбінату до його дробарно-збагачувального комплексу.

У системі матеріального стимулювання працівників залізрудного кар'єру, що пропонується в даній роботі, робиться наголос саме на оцінці й врахуванні впровадження і використання інноваційних заходів у діяльності залізрудного кар'єру. Оцінка та врахування інноваційних заходів здійснюється через вимірювання й обчислення інноваційних факторів у розвитку виробництва. Далі в залежності від питомої ваги інноваційних факторів і розміру фонду матеріального стимулювання визначається величина винагороди за досягнутий рівень інноваційності залізрудного кар'єру.

При розробці методу оцінки питомої ваги інноваційних факторів у розвитку підприємства виходили з загальновизнаної сутності інновацій [2, с. 204 – 206], згідно з якою, по-перше, вони охоплюють усі сфери діяльності підприємства (технічну, економічну, організаційну тощо), по-друге, вони пов'язані з підвищенням продуктивності або економічної ефективності виробництва.

Тому з позицій ринку і конкурентоспроможності можна стверджувати, що інновації (підвищення рівня інноваційності) відбулись не "де-юре", а "де-факто" тільки при умові, якщо інноваційні витрати призвели до зростання продуктивності або ефективності виробництва. Остання ознака є основою розрахунку інноваційних факторів.

Отже, враховуючи співвідношення між динамікою видобутку залізної руди і динамікою інноваційних витрат (або застосованих ресурсів) визначається характер інноваційного розвитку залізрудного кар'єру. Економічна діяльність залізрудного кар'єру повинна базуватись переважно на використанні інноваційних факторів.

Величину інноваційних факторів пропонуємо розраховувати таким чином.

1. Для умов господарювання, коли має місце зростання обсягів залізрудного виробництва

$$Q_t > Q_{(t-1)}, \Delta Q = Q_t - Q_{(t-1)} > 0 \quad (1)$$

$$B_t > B_{(t-1)}, \quad (2)$$

де $Q_t, Q_{(t-1)}$ – обсяги видобутку залізної руди на залізрудному кар'єрі відповідно в t -му і $(t-1)$ -му періодах;

ΔQ – приріст видобутку залізної руди в періоді t ;

$B_t, B_{(t-1)}$ – поточні витрати на видобуток залізної руди відповідно в періодах t і $(t-1)$.

Величина приросту видобутку залізної руди на інноваційній основі визначається за формулою:

$$\Delta Q_{\text{ін.ф}} = Q_t - (Q_{(t-1)} / B_{(t-1)}) \cdot B_t = Q_t - K_{\text{пр.е}} B_t, \quad (3)$$

де $\Delta Q_{\text{ін.ф}}$ – приріст видобутку залізної руди на основі інноваційних факторів;

$K_{\text{пр.е}}$ – коефіцієнт продуктивності поточних витрат у періоді $(t-1)$, який виступає в даному випадку як нормативний.

Визначення питомої ваги інноваційних факторів у загальному прирості видобутку залізної руди ($PB_{\text{ін.ф}}$):

$$PB_{\text{ін.ф}} = \frac{\Delta Q_{\text{ін.ф}}}{\Delta Q} \times 100\%. \quad (4)$$

Нерівність, коли $PB_{\text{ін.ф}} > 0$, є ознакою зростання продуктивності (ефективності) витрат у періоді, що розглядається.

2. Для умов господарювання, коли має місце падіння обсягів залізрудного виробництва:

$$Q_t < Q_{(t-1)}, \Delta Q = Q_t - Q_{(t-1)} < 0, \quad (5)$$

$$B_t < B_{(t-1)}. \quad (6)$$

У такому випадку для розрахунку інноваційних факторів визначається величина умовного приросту видобутку залізної руди:

1) розраховується умовний обсяг видобутку залізної руди в періоді t , що характеризує розвиток залізрудного кар'єру без наявності інноваційних факторів:

$$Q_{\text{ум.т}} = I_{\text{в}} \times Q_{(t-1)}, \quad (7)$$

де $Q_{\text{ум.т}}$ – умовний обсяг видобутку залізної руди в періоді t ;
 $I_{\text{в}}$ – індекс поточних витрат для двох суміжних періодів t і $(t-1)$, при цьому

$$I_{\text{в}} = B_t / B_{(t-1)}; \quad (8)$$

2) визначення величини умовного приросту обсягу видобутку залізної руди:

$$\Delta Q_{\text{ум.т}} = Q_t - Q_{\text{ум.т}}; \quad (9)$$

3) при $B_t < B_{(t-1)}$, $\Delta Q_{\text{ум.т}} > 0$ і темпах падіння витрат менших ніж обсяги виробництва будуть справедливі наступні рівняння:

$$\Delta Q_{\text{ін.ф.т}} = \Delta Q_{\text{ум.т}}, \quad (10)$$

$$PB_{\text{ін.ф}} = (\Delta Q_{\text{ін.ф.т}} / \Delta Q) \times 100 = 100\%; \quad (11)$$

4) у разі падіння виробництва для бази щодо визначення величини винагороди за інновацізацію можна взяти наступний показник ($TЗ_{\text{ін.ф}}$):

$$TЗ_{\text{ін.ф}} = \frac{\Delta Q_{\text{ум.т}}}{Q_{\text{ум.т}}} \times 100\%. \quad (12)$$

За економічною логікою розмір фонду заохочення (фонду матеріального стимулювання) працівників залізрудних кар'єрів за підвищення рівня інновацізації виробництва залежить від питомої ваги інноваційних факторів і математично визначається:

$$\Delta \Phi Z_{\text{ін.т}} (\Delta C_{\text{з.ін.т}}) = \Delta C_t \times PB_{\text{ін.ф.т}} / 100, \quad (13)$$

де $\Delta \Phi Z_{\text{ін.т}}$ – фонд заохочення працівників залізрудних кар'єрів за підвищення рівня інновацізації виробництва в t -му періоді;

$\Delta C_{\text{з.ін.т}}$ – частина загальної економії собівартості видобутку залізної руди, яка йде на матеріальне стимулювання (заохочення) працівників залізрудних кар'єрів за інновацізацію виробництва;

ΔC_t – загальна економія собівартості видобутку залізної руди в t -му періоді;

$PB_{\text{ін.ф.т}}$ – питома вага інноваційних факторів у розвитку залізрудних кар'єрів у t -му періоді.

Загальна економія собівартості видобутку залізної руди розподіляється наступним чином:

$$\Delta C_{\text{р.т}} = \Delta C_t - \Delta C_{\text{з.ін.т}} \text{ або } \Delta C_{\text{р.т}} = \Delta C_t - \Delta \Phi Z_{\text{ін.т}},$$

$$\Delta C_{\text{р.т}} = (\alpha + \beta) \times \Delta C_{\text{р.т}} = \alpha \times \Delta C_{\text{р.т}} + \beta \times \Delta C_{\text{р.т}}, \quad (14)$$

$$\alpha \times \Delta C_{\text{р.т}} = \Delta C_{\text{р.ЗРК.т}},$$

$$\beta \times \Delta C_{\text{р.т}} = \Delta C_{\text{р.ГЗК.т}},$$

$$\alpha + \beta = 1,$$

$$\text{тоді } \Delta C_t = \Delta C_{\text{з.ін.т}} + \Delta C_{\text{р.ЗРК.т}} + \Delta C_{\text{р.ГЗК.т}},$$

де $\Delta C_{\text{р.т}}$ – частина загальної економії собівартості видобутку залізної руди в періоді t , яка йде в резервний фонд матеріального стимулювання інноваційного розвитку залізрудного кар'єру і гірничо-збагачувального комбінату;

α, β – коефіцієнти, які визначають питому вагу резервного фонду ($\Delta C_{\text{р.т}}$), що направляється відповідно на стимулювання розвитку залізрудного кар'єру і гірничо-збагачувального комбінату;

$\Delta C_{\text{р.ЗРК.т}}, \Delta C_{\text{р.ГЗК.т}}$ – розміри резервного фонду від економії собівартості, що формуються відповідно на рівні залізрудного кар'єру і гірничо-збагачувального комбінату для стимулювання ефективного розвитку виробництва.

Співвідношення коефіцієнтів α і β визначається керівництвом комбінату за поданням його економічної служби.

Мета формування резервних фондів стимулювання на рівні залізрудного кар'єру і гірничо-збагачувального комбінату – це підтримання у відповідних випадках процесу інновацізації на необхідному рівні.

При стимулюванні процесу інновацізації залізрудного виробництва потрібно враховувати об'єктивні чинники розвитку залізрудного кар'єру. Під ними, в першу чергу, розуміється вплив гірничо-геологічних умов на основні економічні показники діяльності колективу залізрудного кар'єру; в нашому випадку – на собівартість видобутку залізної руди. Так, може статися така ситуація, коли погіршення гірничо-геологічних умов

видобутку залізної руди знижує, нейтралізує або перекидає позитивний вплив інноваційних заходів на економічні показники діяльності залізрудного кар'єру. Тобто робітники всіх ланок виробничого процесу в кар'єрі виконують усі умови щодо інновацізації виробництва (за обсягами та якістю інноваційних заходів, за рівнем їх поточного використання тощо), а фактично за свої зусилля в цьому напрямку розвитку залізрудного кар'єру не отримують ніякої матеріальної винагороди. Але насправді реальність така, що виконання запланованих заходів з інновацізації виробництва за всіма параметрами покращує економічний стан залізрудного кар'єру, якщо його оцінити у співставленні до базового періоду розвитку елімінуванням об'єктивного природного чинника (гірничо-геологічного чинника при розробці родовища корисних копалин).

Виходячи з цього, щоб врахувати специфіку кар'єрного виробництва, в системі матеріального стимулювання інновацізації залізрудного кар'єру величину загальної економії собівартості видобутку руди потрібно коригувати:

1) економія собівартості залізної руди без коригування:

$$C_t < C_{(t-1)}, \Delta C = (C_{(t-1)} - C_t) \times Q_t > 0; \quad (15)$$

2) економія собівартості залізної руди з коригуванням:

$$\Delta C = [C_{(t-1)} - (C_t \pm \Delta C_{\kappa,t})] \times Q_t, \quad (16)$$

де C_t і $C_{(t-1)}$ – собівартість видобутку 1 т залізної руди відповідно в періодах t і $(t-1)$;

$\Delta C_{\kappa,t}$ – величина зміни собівартості залізної руди під впливом природного фактора, на яку коригується собівартість руди C_t ;

Q_t – видобуток залізної руди в періоді t .

Коригується собівартість видобутку залізної руди в першу чергу на глибину розробки залізрудного родовища, міцність руди і породи, якість руди тощо.

Якщо гірничо-геологічні умови за період, що розглядається, погіршуються, то це призводить при інших рівних умовах до зростання собівартості видобутку руди. Тому, щоб досягти співставності в економічній оцінці кар'єрного виробництва за показником собівартості для двох суміжних періодів t і $(t-1)$ зі своїми рівнями інновацізації, величина $\Delta C_{\kappa,t}$ у рівнянні (16) повинна бути від'ємною.

У протилежному випадку вона додається до величини C_t .

Для певних обставин залізрудного виробництва можлива ситуація, коли реально буде мати місце не економія, а зростання собівартості залізної руди:

$$C_t > C_{(t-1)}, \Delta C = (C_{(t-1)} - C_t) \times Q_t < 0. \quad (17)$$

Тоді C_t можна записати:

$$C_t = C_{(t-1)} + \Delta C_{\kappa,t} + \Delta C_{\text{нел},t} - \Delta C_{\text{ін},t}, \quad (18)$$

де $\Delta C_{\text{нел},t}$ – зростання собівартості залізної руди в періоді t по причині допущення непродуктивних втрат (наявності недоліків у технологічній, трудовій, організаційній дисциплінах);

$C_{\text{ін},t}$ – зниження собівартості залізної руди в періоді t за рахунок інновацізації виробництва.

Визначення складових формули (18) є важливою задачею центру управління інновацізацією разом з планово-економічним відділом залізрудного кар'єру. В ситуації, коли приріст собівартості залізної руди, визваний погіршенням гірничо-геологічних умов виробництва, перекидає величину її зниження за рахунок інноваційних заходів, фонд матеріального заохочення працівників залізрудного кар'єру повинен формуватись на базі останніх двох складових формули (18):

$$\Delta \Phi Z_{\text{ін},t} = \Delta C_{\text{ін},t} - \Delta C_{\text{нел},t}, \quad (19)$$

при умові: $\Delta C_{\text{ін},t} > \Delta C_{\text{нел},t}$.

Стимулювати інновацізацію залізрудного кар'єру можливо і за рахунок єдиного фонду матеріального заохочення комбінату, що в певній своїй частині розподіляється між усіма його структурними підрозділами відповідно до отриманих результатів.

Розподіляти фонд матеріального заохочення за інновацізацію виробництва між працівниками залізрудного кар'єру рекомендується за випробуваною часом і практикою схемою, в основі якої лежить коефіцієнт трудової участі працівника в досягнутих колективом результатах.

Таким чином, запропонована у статті система матеріального стимулювання дозволить більш конкретно і комплексно підходити до питання активізації і підвищення рівня інновацізації виробництва на залізрудних кар'єрах гірничо-збагачувальних комбінатів України, а методичні засади формування цієї системи можуть бути використані в діяльності підприємств промисловості.

Література: 1. Блайт Дж. Основы маркетинга: Пер. со 2-го англ. изд. — К.: Знання-Прес, 2003. — 496 с. 2. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропівного. — К.: КНЕУ, 2004. — 528 с. 3. Завлин П. Н. Инновационная деятельность в условиях рынка / П. Н. Завлин, А. А. Ипатов, А. С. Кулагин. СПб.: Наука, 1994. 4. Киллен К. Вопросы управления. — М.: Изд. "Экономика", 1981. 5. Ковальчук С. С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України // Фінанси України. — 2004. — №7. — С. 96 – 103. 6. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. / Под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 752 с. Цигилик І. І. Економіка й організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль, І. Г. Ткачук. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 128 с.

Стаття надійшла до редакції
30.01.2006 р.

УДК 65.012.34

Мельников О. С.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК В ТРАНСПОРТНЫХ СЕТЯХ С АРХИТЕКТУРОЙ ТИПА "ЗВЕЗДА"

In the article the problem of optimal routing in hub-spoke transport networks is considered. The demand for transportation services for different routes is worked out. Also the optimal price level and profits from operating each route and salvation of the optimal allocation of vehicles across different routes is determined.

Всермерное сокращение издержек производства является необходимым условием конкурентоспособности предприятия в рыночной экономике. Этим мотивируется возросший интерес к логистическим моделям, позволяющим минимизировать совокупные затраты в процессе товародвижения. Внедрение логистических подходов в управление производством приобрело большую актуальность на современном этапе развития украинской экономики.

© Мельников О. С., 2006

Целью данной работы является разработка оптимизационной модели управления процессом пассажирских перевозок в сфере общественного транспорта на базе использования логистических методов. Для эффективного управления пассажиропотоками разработан ряд моделей математического, в частности, транспортного программирования [1]. Вместе с тем для современных транспортных сетей характерен ряд особенностей, ограничивающих применимость традиционных моделей.

Во-первых, большинство предприятий, организующих междугородные автоперевозки в Украине, имеют архитектуру транспортной сети типа "звезда", при которой перевозки осуществляются из центрального терминала в целевые пункты назначения. Достоинством подобной организации является снижение постоянных издержек, связанных с обслуживанием терминалов, а недостатком – снижение связности сети, поскольку возможность организации перекрестных поездок между всеми пунктами назначения ограничена. Подобные ограничения не учитываются традиционным аппаратом транспортного программирования.

Во-вторых, в силу ограниченности транспортного парка предприятий задача маршрутизации транспортных средств носит существенно дискретный характер.

В-третьих, в современных условиях размер пассажиропотока между населенными пунктами зависит от уровня цен, качества обслуживания, наличия конкурентов и других факторов, не учитываемых моделями транспортного программирования.

Целью эффективного управления транспортным процессом при перевозке пассажиров является своевременное удовлетворение спроса на пассажирские перевозки и доставка пассажиров в пункты назначения с обеспечением надлежащего уровня обслуживания при соблюдении заданного расписания движения автобусов и выполнении финансовых показателей работы автотранспортного предприятия. Поэтому отправной точкой для построения модели должно являться описание спроса потребителей на каждый заданный маршрут.

Для определения потребности пассажиров в перевозках автор использует модифицированную модель Хотеллинга [2; 3]. Прimitivesми модели являются параметрическая функция полезности для каждого потенциального потребителя и функция распределения ее параметров. Рассмотрим применение модели на упрощенном условном примере.

Предположим, что общая емкость рынка на маршруте из пункта А в пункт В составляет N пассажиров. Допустим также, что потребности пассажиров во времени обслуживания равномерно распределены в интервале времени $[h_{min}, h_{max}]$ длиной $z = h_{max} - h_{min}$ (например, с 8:00 до 18:00, $z = 10$). Цена билета p на один и тот же маршрут одинакова для всех пассажиров. Поскольку количество рейсов ограничено, возникает необходимость ожидания автобуса из-за расхождения во времени между моментом возникновения потребности в перемещении и моментом возможности ее удовлетворения. Время ожидания автобуса пассажиром обозначим через $\bar{x}$, "стоимость" минуты ожидания — через t . Обозначим через V резервированную цену потребителя, то есть максимальную цену, которую потребитель согласен уплатить при идеальных условиях. Функция полезности для потребителя со временем ожидания x составляет $U(x) = V - p - tx$, если он совершает эту поездку, и $U_0 = 0$ — если не совершает.

Предположим, что автотранспортное предприятие-монопольщик решает использовать единственный рейс по маршруту из пункта А в пункт В. Легко показать, что оптимальным временем маршрута будет центр временного интервала (то есть 13 часов в данном примере). Пусть $\bar{x}$ — критический срок ожидания начала рейса пассажиром, при котором его полезность от двух альтернатив одинакова. При времени ожидания отправления автобуса в пункт назначения меньше, чем $\bar{x}$, полезность потребителя от поездки положительна, и такой пассажир принимает решение ехать этим рейсом. Пассажи-

ры, для которых время ожидания превышает $\bar{x}$, предпочтут

отказаться от поездки. Критический срок ожидания $\bar{x}$ находится из условия безразличия

$$U(\bar{x}) = U_0 \text{ или } V - p - t\bar{x} = 0, \quad (1)$$

откуда $\bar{x} = (V - p) / t$. Для принятия решения о поездке пассажиром со временем ожидания x должно выполняться условие $V - p - tx > 0$. Отсюда следует, что автотранспортное предприятие может продать билеты только тем пассажирам, для

которых время ожидания рейса меньше или равно $\bar{x}$ с обеих сторон от центра временного интервала.

Так как пассажиры по своему предпочтительному времени отправления равномерно распределены на интервале длиной z , то доля пассажиров, которые приобретут билет на

рейс по цене p , составит $2\bar{x} / z$. Если $\bar{x} > z / 2$, то все потребители приобретут билет. Таким образом, функция спроса на рейс по маршруту из пункта А в пункт В имеет вид:

$$Q_1(p) = N \min(2\bar{x} / z, 1) = \min(2N(V - p) / tz, N). \quad (2)$$

Если автотранспортное предприятие решит использовать два рейса на заданный маршрут, то легко показать, что для предприятия оптимально выбрать время этих рейсов симметрично по обе стороны временного интервала, в точках $h_{min} + 1 / 4z$ и $h_{min} + 3 / 4z$ (то есть в 10:30 и в 15:30 в нашем примере). В таком случае пассажирам в среднем придется ожидать рейса в 2 раза меньше времени, чем в первом случае, и они смогут выбрать для себя более удобный рейс. В этом случае общий спрос на рейсы по маршруту из пункта А в пункт В составит:

$$Q_2(p) = N \min(4\bar{x} / z, 1) = \min(4N(V - p) / tz, N). \quad (3)$$

Аналогично можно показать, что если предприятие будет использовать M рейсов, то времена их отправления будут установлены в точках $h_{min} + 1 / (2Mz)$, $h_{min} + 3 / (2Mz)$, ..., $h_{min} + (M - 1) / (2Mz)$, а функция спроса в этом случае будет иметь вид:

$$Q_M(p) = N \min(2M\bar{x} / z, 1) = \min(2MN(V - p) / tz, N). \quad (4)$$

Транспортировка пассажиров требует финансовых затрат в форме расходов на перевозку пассажиров. Затраты на обслуживание одного рейса, складывающиеся из расходов на оплату труда водителей, обслуживающего персонала, затрат на топливо, техническое обслуживание, ремонт подвижного состава и другое, обозначим через F . Тогда функция прибыли предприятия при общем количестве рейсов M примет вид:

$$\pi(M) = p_M Q_M(p_M) - MF. \quad (5)$$

Таким образом, увеличивая число рейсов, автотранспортное предприятие сможет обслужить большее количество пассажиров. С увеличением числа рейсов пассажиры смогут выбирать более удобное время для отправки, затрачивая меньше времени на ожидание, и предприятие сможет позволить себе повысить цену на билет, приближаясь к резервированной цене V . Однако увеличение парка подвижного состава вызывает дополнительный рост затрат. Поэтому для каждого маршрута существует оптимальное количество обслуживающих его рейсов.

При нескольких (L) маршрутах дополнительно необходимо определить оптимальное количество транспортных средств k_i , назначаемых на заданный маршрут i , исходя из обеспечения допустимого уровня обслуживания пассажиров и минимума расходов при этом. Определение оптимального распределения транспортных средств по маршрутам сводится к решению задачи целочисленного программирования:

$$\Pi(k_1, \dots, k_L) = \sum_i \pi_i(k_i) \rightarrow \max, \quad (6)$$

при ограничении $\sum k_i \leq \bar{k}$, где $\bar{k}$ — количество автобусов, имеющихся у автотранспортного предприятия.

Отметим, что предложенная модель позволяет учитывать такие важные для практической деятельности факторы, как структура рынка, соответствие числа подвижного состава потребностям в перевозках, зависимость цены билета от интенсивности пассажиропотока, а также уровень прибыли предприятия в зависимости от спроса на предоставляемые услуги, что затруднительно сделать, используя традиционные методы математического программирования.

Проведя анализ работы транспортных средств на маршрутах, обработав полученные данные и сравнив их с желаемыми, можно проанализировать общее состояние перевозок пассажиров, выявить узкие места и свести к минимуму существующие недостатки, а также спрогнозировать дальнейшее развитие перевозок и, таким образом, повысить эффективность работы предприятия.

Литература: 1. Зайченко Ю. П. Исследование операций. — К.: Слово, 2003. — 688 с. 2. Pepall L., Richards D., Norman G. Industrial Organization: contemporary theory and practice. — South Western, 2002. — 724 p. 3. Tirole, Jean. The Theory of Industrial Organization. — The MIT Press, 1997. — 480 p.

Стаття надійшла до редакції
25.12.2005 р.

УДК 351.824.11

Амельницька О. В.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЛОКАЛЬНИМИ ЕЛЕКТРИЧНИМИ МЕРЕЖАМИ ЯК СУБ'ЄКТОМ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ

On the basis of analyzing the conceptual device in relation to the term "managing subject control system" and the existent methods of estimation its efficiency the conceptual model of the managing subject control system and the criteria and indices of estimation the efficiency of the control system by local electric networks are offered. The organizational and economic measures on the improvement of the control system by local electric networks as by the managing subject are developed.

Сучасний етап розвитку нашого суспільства і національної економіки характеризується історично неминучими та необхідними змінами в різних галузях людської діяльності: у соціально-політичній — перехід від тоталітарного ладу до демократичного; у економічній — від планової системи до ринкової; у існу-

ванні окремої людини — перетворення його в самостійного суб'єкта господарської діяльності. Перехід національної економіки до ринкових умов функціонування разом з можливостями досягнення реальної економічної свободи в діяльності більшості людей вимагає створення адекватної системи управління господарюючими суб'єктами, здатної забезпечити продуктивність, ефективність, динамічність, адаптивність виробництва до різноманітних вимог ринку. Система управління, що відповідає логіці і закономірностям соціально-економічного розвитку, повинна бути гнучкою та ефективною. Вказані вимоги до сучасної системи управління підкреслюються зміною парадигми управління в ринкових умовах господарювання і необхідністю постійного вдосконалення існуючої системи управління відповідно до змін внутрішніх та зовнішніх умов виробничої діяльності.

Проблемами побудови й підвищення ефективності систем управління підприємств в ринкових умовах займаються багато провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, у роботах яких аналізуються принципи, методи, функції управління, організаційні структури, управлінська культура, пропонуються показники для оцінки ефективності та якості управління. Зокрема, Р. Х. Мескон визначає управління як процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати й досягнути цілей організації. Він підтримує точку зору, що існує процес управління, який може бути застосований для будь-якої організації і міститься в реалізації функцій управління, які повинен виконувати кожен керівник [1, с. 38]. Р. А. Фатхутдінов під системою управління економічними об'єктами вважає механізм, який розуміється як сукупність функцій управління разом з апаратом управління, який їх реалізує, тобто службами управління та їх робітниками [2, с. 44]. Проте на сьогодні не існує чітко вираженого, єдиного визначення поняття "система управління" стосовно економічних об'єктів, яке включало б всі складові управлінської діяльності і розглядало б їх в комплексі, у взаємозв'язку один з одним. Проблеми оцінки ефективності системи управління, особливо в ринкових умовах ведення господарювання, не мають єдиної чіткої методики рішення і потребують подальшої розробки. Звісно, що існують певні особливості функціонування систем управління в різних галузях національної економіки, які залежать від специфіки кожного конкретного виробничого процесу. Завдяки цьому факту для господарчих суб'єктів різних галузей окремі складові системи управління, а саме: функції, принципи, методи тощо — мають різноманітні властивості.

Суб'єкти господарювання, що розглядаються в роботі, — локальні електричні мережі — відносяться до підприємств електроенергетичної галузі, яка є найважливішою структурною складовою економіки будь-якої сучасної держави, тобто відноситься до стратегічних. Внаслідок цього значно підвищуються вимоги до ефективності системи управління названими галузями і окремими господарчими суб'єктами у їх складі, отже, удосконалення систем управління ними, особливо якщо частка підприємств такої галузі є приватною, досить важливо. Стратегічна роль галузі підкреслює необхідність рішення проблем її функціонування і управління в будь-яких економічних умовах, тим більше в ринкових, коли відбувається посилення неза-лежності господарчих суб'єктів від втручання держави.

На жаль, економічний стан електроенергетики в Україні сьогодні оцінюється як кризовий за багатьма чинниками, зокрема: неплатежі за поставлену електроенергію, значний знос енергетичного устаткування, не доведена до кінця реструктуризація галузі, значні втрати електроенергії при її передачі і розподілі. За період з 1990 р. по 2004 р. фактичні значення втрат електроенергії в мережах України зросли з 8% до 20%, а фактичні втрати електроенергії в мережах окремих електропостачальних компаній в 2004 році знаходилися в інтервалі від 12 до 40% (рис. 1) [3]. Названі чинники ускладнюють підтримку нормального рівня електропостачання окремих споживачів та регіонів країни і створюють загрозу енергетичній безпеці всіх господарчих суб'єктів.

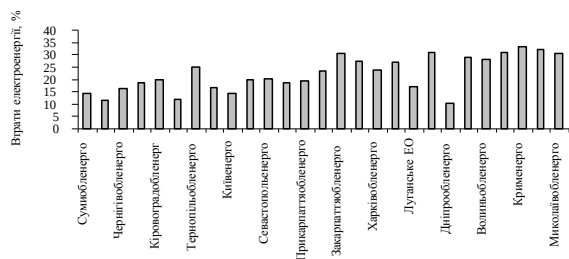


Рис. 1. Фактичні втрати електроенергії за 2004 рік в окремих облenerго України

Локальні електричні мережі забезпечують передачу електроенергії від виробника і поставку її споживачам. Відповідно до сучасної структури електроенергетичної галузі країни вони розділяються на магістральні (міжсистемні), здійснюючі транзит електроенергії, і локальні (місцеві) господарюючі суб'єкти, що працюють безпосередньо із споживачем. Саме останні більш за все впливають на стан конкретного споживача і рівень розрахунків за отриману електроенергію. Крім того, як свідчать статистичні дані, саме в цих мережах протягом достатньо тривалого періоду часу спостерігаються найвищі значення втрат електроенергії (більше 20% від обсягу передачі), що є неприпустимим з погляду їх нормального економічного функціонування і характеризує управління ними як неефективне. Система управління локальними електричними мережами в Україні склалася в умовах планово-централізованої економіки і замало змінилася сутнісно при переході до ринкових умов господарювання. Отже, для поліпшення стану названих господарчих суб'єктів потрібно адаптувати існуючу систему управління до сучасних умов функціонування.

Загальні і спеціальні питання з проблем управління електричними мережами розглядаються в роботах вітчизняних і зарубіжних фахівців: П. П. Долгов розглядає окремі складові управлінської діяльності на електроенергетичних підприємствах [4, с. 226 – 259], В. Т. Кузьмін головну увагу приділяє організаційній структурі управління електроенергетичними підприємствами [5, с. 4 – 34]. Проте вони не відображають всі можливі напрями удосконалення управління електричними мережами в комплексі і не повною мірою враховують специфіку їх функціонування в ринкових умовах. Систему управління локальними електричними мережами як суб'єктом господарювання потрібно пристосувати до зовнішніх господарчих умов таким чином, щоб забезпечити рішення їх головних проблем, а саме: нормальне енергозабезпечення споживачів і зниження рівня втрат електроенергії при передачі та поставці. Тобто система управління локальними електричними мережами при наявності потрібної кількості ресурсів повинна сприяти досягненню цілей їх функціонування.

Метою даної статті є визначення критерію та показників оцінки ефективності системи управління локальними електричними мережами та надання практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління локальними електричними мережами в Україні як суб'єктом господарювання.

Аналіз термінології сучасного менеджменту щодо визначення поняття "система управління господарчим суб'єктом" в працях різних вчених дозволив зробити наступні висновки:

чіткого єдиного визначення поняття "система управління підприємством" в сучасному менеджменті не існує;

ряд вчених, наприклад [1; 6] не використовуює в своєму визначенні поняття менеджменту термін "система управління", хоча і визначає вагомість системного підходу при виконанні наукових досліджень у цій галузі;

група авторів [2; 7] використовує у своїх працях кібернетичне визначення системи управління в економіці, розуміючи під цим терміном виділення об'єкта та суб'єкта управління (управляючої підсистеми та тієї, якою управляють);

деякі вчені [8; 9] визначають систему управління підприємством як інтегроване поняття, яке надано сукупністю деяких

блоків або підсистем (не пов'язаних з розподілом об'єкта та суб'єкта управління), але склад таких блоків різний у окремих авторів.

На погляд автора, термін "система управління господарчим суб'єктом" має два значення:

по-перше, на основі кібернетичного підходу це сукупність об'єкта та суб'єкта управління у вигляді відповідно людей у виробництві та апарату управління;

по-друге, на основі системного підходу до управлінської діяльності це інтегроване поняття, яке становить комплекс взаємопов'язаних блоків, реалізуючих управлінську діяльність. Далі в роботі система управління господарчим суб'єктом буде розглядатися саме так.

Система управління як інтегроване поняття містить у собі наступні блоки:

інструментарій управління у вигляді принципів і методів управління, які використовуються господарчим суб'єктом в управлінській діяльності й створюють ядро будь-якої управлінської діяльності;

організаційна структура управління, яка визначає порядок і характер відносин між формально відокремленими ланками та рівнями управління;

механізм управління, який описує процес управління, тобто розглядає систему управління в динаміці (містить у собі функції управління);

блок саморозвитку системи управління як генератор прагнень системи до самовдосконалення;

інформаційно-поведінська аура існування системи управління господарчим суб'єктом.

Концептуально склад наведеного вище поняття можна представити на рис. 2.

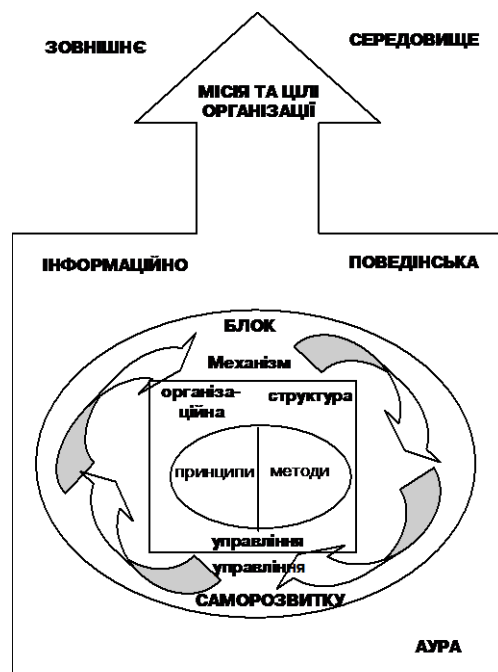


Рис. 2. Концептуальна модель системи управління господарчим суб'єктом в ринкових умовах

Усі ці елементи (блоки) тісно пов'язані між собою, причому, на погляд автора, вони містяться один в одному в тому порядку, в якому наведені вище.

Головна особливість запропонованої концептуальної моделі полягає у виділенні цілей і місії існування суб'єкта господарювання в окремий блок, який має найбільшу значущість серед усіх блоків моделі. Взагалі при визначенні та аналізі управлінської діяльності цілі функціонування господарчого суб'єкта відносяться до стратегічного планування, тобто містяться в одній

з функцій управління. Місія і цілі функціонування будь-якого господарчого суб'єкта є первинними у відношенні до інших компонентів моделі, оскільки саме вони визначають основне суспільне, тобто соціальне його призначення і пов'язують систему управління ним як внутрішню субстанцію із зовнішнім навколишнім середовищем. Саме в цьому факті полягає особливість запропонованого визначення системи управління для сучасних ринкових умов господарювання в Україні.

У сучасних економічних умовах України, в яких діють господарчі суб'єкти, визначення соціального призначення останніх, як і соціальних наслідків їх діяльності, досить важливо внаслідок особливостей ціннісних орієнтирів, які склалися в національній економіці країни. Сьогодні значно підвищується роль соціального в управлінні, по-перше, оскільки відповідно Конституції України буде демократичну державу з соціально орієнтованою економікою; по-друге, з причини наявності значних соціальних негативних результатів функціонування національної економіки протягом останніх 10 років (значний рівень бідності серед населення, загальне зниження рівня освіти тощо). Отже, соціальні результати повинні бути первинними при визначенні місії і цілей будь-якого суб'єкта господарювання, тобто соціальне повинне бути в якості формулювання цілей. З цього боку запропонована в роботі концептуальна модель системи управління господарчим суб'єктом буде сприяти формуванню управлінського мислення у керівників, спрямованого на первинне досягнення соціальних результатів і ціннісної орієнтації управлінської діяльності в цьому напрямку.

Локальні електричні мережі (які розглядаються в якості господарчого суб'єкта в даній роботі) мають досить значний соціальний вплив на регіон у цілому і окремих споживачів, і забезпечення соціальної орієнтації їх діяльності досить важливе з точки зору сталого розвитку суспільства. Отже, доцільно розглянути пристосування запропонованої концептуальної моделі до названого суб'єкта господарювання.

Перший блок концептуальної моделі – *інструментарій управління* — містить у собі принципи і методи, які застосовуються в управлінській діяльності господарчого суб'єкта. Для локальних електричних мереж вони мають певні особливості:

принципи – крім загальновідомих класичних принципів управління виробництвом у локальних електричних мережах, використовується принцип оптимальності централізації і самостійності у функціонуванні мереж, що пояснюється ринковими умовами діяльності останніх і стратегічним призначенням даних господарчих суб'єктів;

методи – широке застосування оперативних методів управління, що пояснюється специфікою локальних електричних мереж, а саме потребою жорсткої диспетчеризації управління мережами для уникнення великих аварій і відключень споживачів; використання економічних методів на підставі внутрішньовиробничого госпрозрахунку.

Другий блок концептуальної моделі – це *організаційна структура управління*; для окремих підрозділів електричних мереж, зокрема служби енергонагляду та енергозбуту, доцільно використовувати продуктивний тип оргструктури за окремими категоріями споживачів.

Механізм управління у вигляді функцій управління для локальних електричних мереж має певну особливість: крім типових загальних, необхідність введення спеціальної функції, яка притаманна власне управлінню електричними мережами, — "управління технологічними втратами електроенергії (ТВЕ)", що пояснюється існуванням проблеми їх великих значень протягом досить тривалого часу та неефективності всіх методів, які застосовуються для зниження ТВЕ в Україні.

Блок саморозвитку системи управління взагалі відображає її гнучкість і адаптивність до змін, орієнтацію на нововведення. Цей блок повинен генерувати названі якості, а також розповсюджувати їх і практично втілювати. Внаслідок цього до складу елементів блоку саморозвитку системи управління входить оцінка й аналіз її ефективності та розробка напрямків підвищення цієї ефективності.

Інформаційно-поведінська аура містить у собі управлінську ідеологію та ціннісну орієнтацію системи управління, інтереси

і поведінські нормативи учасників процесу управління, інформацію й інформаційне забезпечення комунікацій в системі управління. Для системи управління локальними електричними мережами цей блок має досить велике значення, оскільки, по-перше, локальні електричні мережі мають досить значний соціальний вплив на регіон у цілому і на окремих споживачів, тобто психологічний клімат серед персоналу названого господарчого суб'єкта буде впливати на кінцеві результати роботи і забезпечення енергетичної безпеки споживачів регіону. По-друге, підготовка кваліфікованих кадрів, особливо для оперативної роботи, потребує досить багато часу, а якщо в колективі буде спостерігатися негативна аура, працівники будуть звільнятися.

Сучасні локальні електричні мережі, що функціонують в умовах перехідної економіки України, зіштовхуються з великою кількістю проблем, які можна поділити на зовнішні і внутрішні. До зовнішніх проблем відносяться:

- значна залежність від політичної ситуації в країні;
- незакінчена приватизація;
- недосконала законодавча база;
- недосконалість енергоринку.

Головні внутрішні проблеми функціонування цих господарчих суб'єктів – це значна зношеність енергоустаткування, неповна сплата за спожиту електроенергію, великі значення втрат електроенергії при постачанні, хронічна збитковість.

Разом з необхідністю вирішення вищезазначених проблем у ринкових умовах функціонування локальних електричних мереж виникає проблема визначення міри їх підприємницької незалежності, тобто стає питання з'ясування ступеня їх свободи та ступеня жорсткої підпорядкованості до державних органів влади. Вони не можуть повною мірою працювати на принципах підприємництва, оскільки являються невід'ємною ланкою стратегічної галузі національної економіки. Тому сьогодні гостро стоїть питання про формування ефективної системи управління цими підприємствами, яка б оптимально враховувала ступінь їх ринкової незалежності з ефективним виконанням їх головного соціального призначення – забезпеченням надійного електропостачання споживачів.

Аналіз системи управління сучасними локальними електричними мережами в Україні дозволив встановити деякі характерні властивості та виявив ряд недоліків в її функціонуванні. До перших відносяться:

- наявність лінійно-функціональної структури управління, яка в достатній мірі підходить для технологічних особливостей цих підприємств;
- широке використання організаційно-адміністративних та оперативних методів в управлінні;
- використання при плануванні діяльності балансового методу як найбільш доцільного для підприємств цієї галузі;
- розробка короткострокових прогнозів при складанні планів діяльності.

До найбільш вагомих недоліків існуючої системи управління локальними електричними мережами слід віднести:

- обмежене використання системного підходу в управлінні;
- відсутність контролю ефективності системи управління в цілому по мережі і в окремих її виробничих підрозділах;
- недосконалість системи мотивації персоналу електричних мереж;
- відсутність підсистеми управління втратами електроенергії на транспортування;
- недосконалість нормативної бази планування виробництва, а саме, розрахунку нормативу ТВЕ;
- обмежене використанні загальних принципів менеджменту в системі управління.

Стратегічна спрямованість діяльності аналізованих господарчих суб'єктів та виявлені недоліки в управлінні ними в сучасних умовах вимагають розробки досить простого і охоплюючого всі сторони діяльності методичного підходу до оцінки ефективності їх системи управління. Вважається доцільним запропонувати для локальних електричних мереж такі методичні положення, які враховували б їх соціальну значущість при виконанні місії і досягненні цілей організації, характеризували працю управлінців, реалізацію конкретного управлінського рішення і механізм управління, а також досягнення необхідних

фінансових результатів. У роботі пропонується на підставі використання цільового підходу сформулювати "дерево цілей" даного господарчого суб'єкта, а далі за кожним цільовим блоком визначити ряд показників оцінки ефективності системи управління та виконати вибір найбільш вагомих. Тобто ефективність системи управління локальними електричними мережами пропонується оцінювати не одним комплексним, а групою показників, кожне з яких характеризує окремий напрямок діяльності мереж. В якості критерію оцінки ефективності системи управління доцільно використовувати принцип Парето: "Слід вважати, що будь-яка зміна, яка за всіма показниками не гірше, а хоча б за одним з показників краще попереднього стану, є покращенням" [10]. Отже, якщо всі показники, якими пропонується оцінювати ефективність системи управління, у звітному періоді не погіршилися, а хоча б один з показників змінився в позитивному напрямку, систему управління локальними електричними мережами слід вважати ефективною.

Враховуючи специфіку локальних електричних мереж, систему їх цілей можна подати наступним чином (рис. 3). Основну мету (ціль нульового рівня) функціонування локальних електричних мереж доцільно сформулювати як "надання послуг щодо передачі, поставки та реалізації електроенергії споживачам для досягнення соціальних і економічних результатів функціонування господарчого суб'єкта". Цілі першого рівня пропонується сформулювати за декількома напрямками: виробничий блок, маркетинговий блок, науково-технічний блок, соціальний блок, економічний блок.

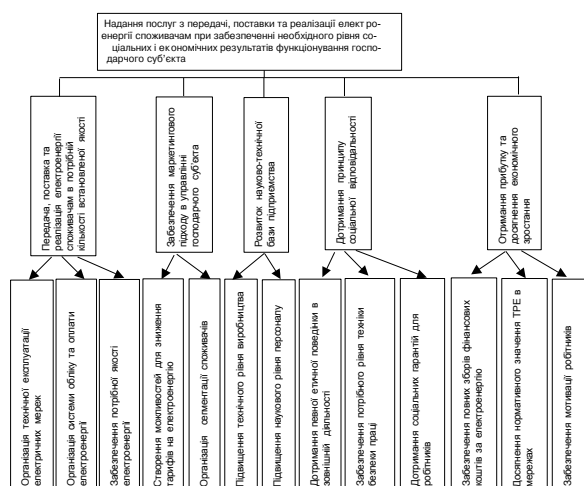


Рис. 3. Дерево цілей локальних електричних мереж

Для досягнення цілей виробничого блоку локальні електричні мережі повинні здійснювати свою виробничу діяльність, а саме: організовувати технічну експлуатацію мереж, організовувати облік та оплату електроенергії, підтримувати потрібний рівень її якості.

Використання маркетингового підходу передбачає створення умов для зниження тарифів на електроенергію і здійснення сегментації споживачів.

Принцип соціальної відповідальності буде виконуватись в управлінні за умови дотримання певної етичної поведінки в зовнішній діяльності, а також забезпечення потрібного рівня техніки безпеки та дотримання соціальних гарантій для робітників.

Для отримання прибутку та досягнення економічного зростання локальні електричні мережі повинні досягнути повних фінансових зборів за електроенергію, нормативного значення втрат електроенергії, забезпечити ефективну мотивацію працівників та зменшити знос устаткування в мережах.

Оцінка (як кількісна, так і якісна) ефективності системи управління локальними електричними мережами є досконалою необхідною як для нього самого, так і при порівняльному аналізі діяльності подібних господарчих суб'єктів, що дозволяє накопичувати досвід управління і використовувати найважливіший (для реалізації бенчмаркетингу серед аналогічних організацій).

За результатами проведених розрахунків виділяються 10 найбільш впливаючих на ефективність системи управління локальними електричними мережами показників, які доцільно контролювати щомісяця, тобто використання їх для оцінки потребує виконання розрахунків та аналізу даних показників кожного місяця. Виділяються також 8 найбільш вагомих показників оцінки системи управління локальними електричними мережами, які доцільно контролювати щороку, тобто за їх допомогою слід оцінювати систему управління 1 раз на рік (табл. 1).

Таблиця 1

Показники та індикатори оцінки ефективності системи управління локальними електричними мережами

Найменування показника	Методика розрахунку	Граничне значення показника		Граничне значення індикатора	
		нормальне	критичне	критичне	нормальне
Щомісяця					
1	2	3	4	5	6
1. Корисна відпустка електроенергії споживачам	Відношення показника у звітному місяці поточного року до аналогічного в минулому році	1	0,7	0,7	1
2. Технологічна складова ТВЕ	Частка від отриманої мережею електроенергії	0,08	0,2	0,4	1
3. Встановлене відхилення напруги	Середньомісячне значення за всіма споживачами	0,05	0,1	0,5	1
4. Частка крупних промислових споживачів	Частка споживання крупними промисловими підприємствами в загальній корисній відпустці	0,4	0,1	0,25	1
5. Комерційна складова ТВЕ	Частка від отриманої мережею електроенергії	0,05	0,2	0,25	1
6. Збір коштів за поставлену електроенергію	Частка від виставленої суми до оплати споживачам	1,0	0,7	0,7	1
7. Рівень техніки безпеки на підприємстві	Кількість нещасних випадків та виробничих травм за місяць	1 (відсутність)	5	0	1
8. Стан розрахунків з персоналом компанії	Кількість днів заборгованості персоналу по заробітній платі	3	30	0,1	1
9. Кількість виставлених претензій з боку інших компаній	Кількість отриманих листів від інших мереж з претензіями за місяць	1 (відсутність)	10	0	1
10. Прибуток підприємства	—	+ (збільшення)	— (зменшення)	0	1

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
Щороку					
1. Рівень фактичних втрат електроенергії в мережі	Частка фактичних втрат електроенергії від отриманої мережею електроенергії	0,08	0,2	0,4	1
2. Рівень автоматизації управління організацією	Кількість засобів ЕОМ на одного керівника	1,0	0,3	0,3	1
3. Обсяг засвоєних інвестицій на нову техніку	Частка грошових коштів на впровадження нової техніки від вартості основних фондів	0,1	0,01	0,1	1
4. Ефективність існуючої системи мотивації персоналу	Частка робітників, задоволених системою винагородження	0,7	0,2	0,3	1
5. Рівень забезпечення соціальних гарантій працівникам	Частка соціальних виплат у річному фонді оплати праці	0,1	0	0	1
6. Частка робітників, які підвищують кваліфікацію	Питома вага в загальній чисельності працівників, які підвищують кваліфікацію	0,2	0,1	0,5	1
7. Ступінь зносу устаткування	Коефіцієнт готовності	0,75	0,5	0,7	1
8. Рентабельність підприємства	Відношення прибутку від передачі електроенергії до витрат на передачу	0,15	0 (або негативне значення)	0	1

Для отримання найбільш наглядних результатів оцінки ефективності системи управління використовується графоаналітичний метод, при цьому графічна модель становить форму кола, в якому для щомісячної оцінки ефективності системи управління використовується 10 промінів, для щорічної оцінки – 8 промінів. Для виконання критеріальної оцінки ефективності системи управління потрібно для кожного показника визначити його нормальне й критичне значення. На підставі визначених нормальних і граничних значень показників ефективності оцінки системи управління за кожним напрямком розраховуються нормальні та граничні значення індикаторів, порівняння яких дає кінцеву оцінку ефективності. В якості значень індикаторів (X_i) пропонується приймати нормалізовані значення показників оцінки рівня ефективності. При цьому нормувати показники доцільно стосовно нормального значення показника:

$$X_i = \left(\frac{P_{if}}{P_{in}} \right)^b, \quad (1)$$

де P_{if} , P_{in} — відповідно фактичне і нормальне значення i -го показника;

b — показник ступеня (для показників типу "мінімум" дорівнює 1, для показників типу максимум дорівнює -1).

При такому розрахунку нормальне значення індикатора дорівнює 1. Нормоване значення критичного показника визначається таким чином:

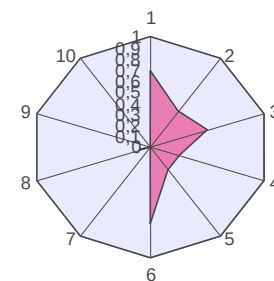
$$X_i = \left(\frac{P_{ikp}}{P_{in}} \right)^b, \quad (2)$$

де P_{ikp} — критичне значення вихідних показників.

Таким чином, у якості індикаторів оцінки ефективності системи управління господарчим суб'єктом будуть виступати нормовані значення показників, розраховані на базі нормальних (граничних) значень вихідних показників. Розрахунок значень індикаторів – нормальних і граничних – для локальних електричних мереж як господарчого суб'єкта наведено в табл. 1. В якості нормальних і критичних значень ряду показників прийняті середньостатистичні значення за період 5 років, для ряду показників використовувались нормативні документи.

На рис. 4 наведена діаграма індикаторів оцінки ефективності системи управління локальними електричними мережами.

а



б

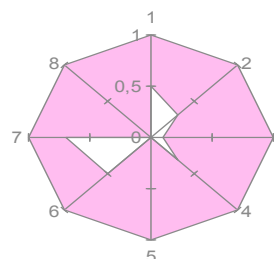


Рис. 4. Оцінка ефективності системи управління локальних електричних мереж графоаналітичним методом:

а – період оцінки – місяць;

б – період оцінки – рік.

У табл. 2 вказані фактичні значення показників і індикаторів для Кіровських електричних мереж ВАТ "Донецькобленерго" за січень і лютий 2005 року (для місячного періоду оцінки) і за 2003 і 2004 роки (для річного періоду оцінки).

Таблиця 2

Фактичні значення показників і індикаторів за січень і лютий 2005 року і 2003 та 2004 роки для Кіровських електричних мереж ВАТ "Донецькобленерго"

Найменування показника	Фактичне значення показника		Фактичне значення індикатора	
	січень 2005 (2003 рік)	лютий 2005 (2004 рік)	січень 2005 (2003 рік)	лютий 2005 (2004 рік)
Щомісяця				
1	2	3	4	5
1. Корисна відпустка електроенергії споживачам	0,96	0,95	0,96	0,95
2. Технологічна складовка ТВЕ	0,08	0,09	1	0,89
3. Встановлене відхилення напруги	0,1	0,06	0,5	0,83

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5
4. Частка крупних промислових споживачів	0,36	0,36	0,9	0,9
5. Комерційна складова ТВЕ	0,06	0,05	0,83	1
6. Збір коштів за поставлену електроенергію	0,92	0,94	0,92	0,94
7. Рівень техніки безпеки на підприємстві	3	2	0,33	0,5
8. Стан розрахунків з персоналом компанії	15	17	0,2	0,18
9. Кількість виставлених претензій з боку інших компаній	4	5	0,25	0,2
10. Прибуток підприємства	-	-	0	0
Щороку				
1. Рівень фактичних втрат електроенергії в мережі	0,14	0,13	0,57	0,62
2. Рівень автоматизації управління організацією	0,92	0,89	0,92	0,89
3. Обсяг засвоєних інвестицій на нову техніку	0,05	0,08	0,5	0,8
4. Ефективність існуючої системи мотивації персоналу	0,25	0,3	0,36	0,43
5. Рівень забезпечення соціальних гарантій працівникам	0,05	0,06	0,5	0,6
6. Частка робітників, які підвищують кваліфікацію	0,12	0,13	0,6	0,65
7. Ступінь зносу устаткування	0,53	0,55	0,71	0,73
8. Рентабельність підприємства	-0,025	-0,024	0	0

На рис. 5 наведена оцінка ефективності системи управління Кіровськими електричними мережами графоаналітичним методом.

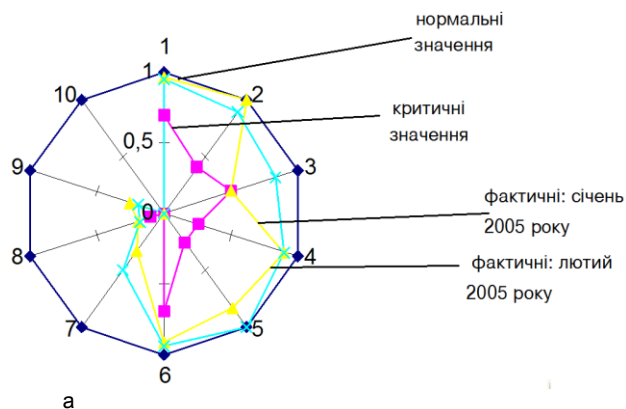
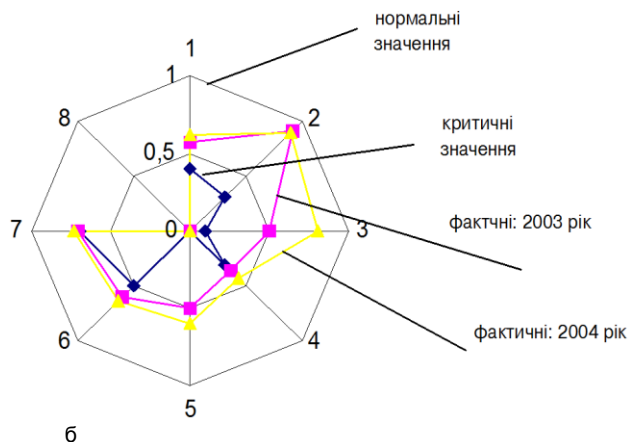


Рис. 5 Оцінка ефективності системи управління Кіровськими електричними мережами:

а – місяць;
б – рік.



Закінчення рис. 5

Аналіз рис. 5 показує, що згідно з виробленим критерієм стан системи управління Кіровськими електричними мережами неефективний як в лютому 2005 року у порівнянні із січнем того ж року, так і в 2004 році у порівнянні з 2003 роком: система управління не знаходиться у критичному стані за всіма показниками, крім прибутку, але за 2, 8 та 9 показниками при оцінці щомісяця стан системи управління погіршується у лютому в порівнянні з січнем 2005 року, тобто збільшуються фактичні втрати електроенергії в мережі, зростає заборгованість з оплати праці та збільшується кількість претензій з боку інших постачальників електроенергії. При виконанні щорічної оцінки ефективності системи управління відзначається погіршення показника 2: зменшується рівень автоматизації управління організацією.

Для удосконалення управлінської діяльності локальних електричних мереж пропонується вижити ряд заходів організаційного й економічного характеру, спрямованих на покращення функціонування їх системи управління:

впровадження функції управління втратами електроенергії й створення відповідної служби;
розробка математичної моделі комерційних втрат електроенергії;

удосконалення планування втрат електроенергії;
реорганізація служби енергонагляду і збуту шляхом впровадження маркетингового підходу;

удосконалення мотивації працівників шляхом розподілу премії за результатами роботи кожного підрозділу.

Для практичної реалізації функції управління втратами електроенергії в електричних мережах пропонується створити нову службу, яка буде займатися координацією та управлінням програм зі зниження втрат електроенергії при транспортуванні, при цьому доцільно окремо виділити персонал, який буде займатися плануванням, організацією і контролем технологічних і комерційних складових втрат електроенергії.

Для зниження рівня втрат електроенергії в локальних електричних мережах та зменшення їх збитковості пропонується математична модель комерційних втрат електроенергії. Вона дозволить при певних значеннях чинників, на які локальні електричні мережі не можуть впливати, коригувати значення інших чинників, що входять до моделі, виходячи з критерію мінімальних значень комерційних втрат електроенергії.

Для удосконалення системи планування електричних мереж доцільно виконувати прогнозування комерційної складової ТВЕ та на цій підставі планувати заходи щодо впливу на чинники, які призводять до підвищення комерційних ТВЕ. Слід також частково включати до нормативу комерційну складову в мінімальному об'єктивно обумовленому розмірі. Останній потрібно розраховувати згідно з запропонованою моделлю.

Впровадження маркетингового підходу для організації енергонагляду та збуту в локальних електричних мережах пе-

редбачає сегментацію споживачів за окремими категоріями (промислові споживачі, непромислові та населення) та організацію обліку, нагляду і збирання коштів за спожиту електроенергію за окремими категоріями споживачів. Крім того, з метою диференціювання споживачів залежно від дотримання ними умов договору на постачання електроенергії, а саме уникнення випадків крадіжки електроенергії, пропонується розподіл споживачів у кожній групі за ділянками мережі. Для виконання цього завдання необхідно провести реструктуризацію служби енергонагляду і збуту шляхом використання споживачко-орієнтованої організаційної структури з підприємницькими підрозділами.

При плануванні фонду преміювання для всього персоналу локальних електричних мереж пропонується розподіляти преміювальний фонд між підрозділами, відділами та службами локальних електричних мереж за одним з методів бальної оцінки – за комплексною оцінкою управлінської праці (КОУП). Вона дозволяє організовувати преміювання робітників за підсумками господарської діяльності з урахуванням їх особистого внеску, мобілізувати служби на виконання планових показників, підвищити трудову та виконавчу дисципліну.

Подальші дослідження управлінської діяльності локальних електричних мереж необхідно здійснювати в напрямку удосконалення їх системи управління, а саме: сформувати службу управління втратами електроенергії для конкретних електричних мереж (визначення окремих функцій, чисельності персоналу, структури служби); розробити методичний підхід щодо визначення чисельності персоналу окремих підрозділів служби енергонагляду і збуту після реорганізації; визначити перелік показників щодо оцінки діяльності кожного підрозділу локальних електричних мереж та внесок останнього в досягнення цілей функціонування господарчого суб'єкта.

Аналіз понятійного апарату стосовно терміна "система управління" дозволив визначити останню як інтегроване поняття, яке складається з п'яти зв'язаних між собою блоків, та подати його у вигляді концептуальної моделі. Проведене дослідження дало можливість з використанням цільового і системного підходів визначити критерій і показники оцінки ефективності системи управління локальними електричними мережами (які розглядаються в якості господарчого суб'єкта в даній роботі). Запропоновані організаційні й економічні заходи щодо удосконалення системи управління локальними електричними мережами в ринкових умовах господарювання, що дозволить покращити ефективність системи управління ними.

Література: 1. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 702 с. 2. Фатхутдинов Р. А. Производственный менеджмент. — М.: Дашков и К, 2002. — 568 с. 3. Технологические расходы электроэнергии в электросетях предприятий Минтопэнерго Украины за 2004 // Энергобизнес. — №6. — С. 59 – 60. 4. Долгов П. П. Организация, планирование и управление энергетическим предприятием // П. П. Долгов, И. М. Савин. — Харьков: Изд. "Основа" при Харьк. ун-ве, 1990. — 264 с. 5. Организация, планирование и управление в энергетике / Ю. П. Алексеев, В. Г. Кузьмин, В. Г. Мелехин, В. И. Савашинская; [Под ред. В. Г. Кузьмина. — М.: Высш. школа, 1992. — 408 с. 6. Друкер Питер Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ. — М.: Изд. дом "Вильямс", 2000. — 398 с. 7. Мухин В. И. Исследование систем управления: Анализ и синтез систем управления. — М.: Экзамен, 2002. — 384 с. 8. Петраков Н. Я. Кибернетические проблемы управления экономикой. — М.: Наука, 1974. — 284 с. 9. Абросимов И. Д. Менеджмент как система управления хозяйственной деятельностью / И. Д. Абросимов, И. П. Медведев. — М.: Знание, 1992. — 96 с. 10. Дункан Джек У. Основопологающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: Пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1996. — 428 с.

УДК 658.8.03

Мельник А. А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ МЕЖДУ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ТРАНСФЕРТНОЙ ЦЕНЫ

In the article the methodical approach to the distribution of the company's profit between divisions during transfer price formation is worked out. This approach is based on such factor as importance of a division in the company's life support.

На современном этапе развития рыночных отношений в Украине представляется весьма важным применение системы трансфертного ценообразования (ТЦ) на крупных предприятиях, в корпоративных структурах. Создание такой системы ценообразования усиливает конкурентные преимущества предприятий, является необходимым условием их инновационного развития в современных условиях.

Под трансфертной ценой понимается внутрихозяйственная условно-расчетная цена, по которой совершается купля-продажа товаров, услуг, работ между подразделениями предприятия, организации, а также между взаимозависимыми лицами, и которая в большинстве случаев отличается от рыночной цены [1, с. 55].

Трансфертная цена формируется с помощью различных методов: затратного, рыночного, договорного, фактического и других [2; 3]. Проведенный сравнительный анализ методов ТЦ показал, что фактический метод расчета трансфертной цены (затраты плюс распределенная прибыль) является одним из наиболее эффективных для применения на украинских предприятиях: он включает в себя материальную мотивацию центров ответственности (ЦО); поддерживает автономность деятельности подразделений; предполагает несколько способов распределения прибыли между ними, что делает более гибким процесс управления политикой ТЦ. Кроме того, цена, установленная по этому методу, ограничена нижним пределом – затратами (полными, переменными либо другими), то есть предприятие может быть уверено в получении определенного уровня прибыли.

Основным недостатком фактического метода является сложность распределения прибыли между подразделениями. В этой связи актуальным становится вопрос выбора методического подхода к распределению прибыли между ЦО при формировании трансфертной цены. Решению данных проблем посвящены работы зарубежных экономистов: Ч. Т. Хорнгрена, Д. Фостера, К. Друри, а также российских и украинских ученых: В. Э. Керимова, М. А. Вахрушиной, Н. И. Доберчак, Л. С. Зеленцовой, Е. В. Печеркиной, В. А. Усенко, Н. В. Гришко и др. Так, В. А. Усенко рассматривает такие методические подходы: распределение прибыли между ЦО в зависимости от отраслевых норм; товарооборота ЦО; его различных затрат [2]. При их использовании трансфертная цена формируется следующим образом: к распределенной прибыли добавляются различные затраты ЦО. Однако, данные подходы обладают рядом недостатков. Например, распределение прибыли по отраслевым нормам не отражает реальный вклад ЦО, не стимулирует руководителей подразделений и их подчиненных к росту эффективности деятельности. Кроме того, отраслевые нормы, как правило, устаревают быстрее, чем их успевают

обновлять. Распределение прибыли в зависимости от товарооборота весьма субъективно, так как производится высшим руководством, причем для каждого подразделения устанавливается своя норма прибыли, что провоцирует появление конфликтных ситуаций.

Подходы, основанные на затратах, являются более распространёнными. К ним относятся: распределение прибыли пропорционально полным, переменным, добавочным, трудовым затратам. При использовании данных подходов трансфертная цена формируется исходя из принципа распределения прибыли: например, при ее распределении по переменным затратам трансфертная цена состоит из переменных затрат и распределенной пропорционально переменным затратам ЦО прибыли. В соответствии с подходом, основанным на трудовых затратах, трансфертная цена формируется несколько иным способом: к распределенной по трудовым затратам прибыли добавляется себестоимость продукции ЦО [4, с. 480].

Распределение прибыли пропорционально трудовым, переменным или полным затратам [4, с. 480; 5, с. 321; 6, с. 12; 7, с. 378] имеет следующие недостатки:

появляется заинтересованность сотрудников ЦО в завышении своих затрат, что приводит к необоснованно завышенным трансфертным и конечным ценам;

в данные затраты включаются те из них, которые не зависят от работы подразделений, то есть данные подходы являются необъективными.

Подход, основанный на добавочных затратах [8, с. 197, 198], представляется наиболее полным и объективным среди других, так как отражает личный вклад ЦО в прибыль предприятия, включает только те затраты, которые зависят от работы ЦО. Но он не учитывает влияние всех остальных факторов ТЦ при распределении прибыли между подразделениями.

Применение различных корректирующих коэффициентов для более полного учета специфики каждого ЦО – фондоемкость [4], трудоемкость, фондовооруженность труда [9] – представляется нецелесообразным, поскольку они часто зависят от технологических условий производства и сбыта, могут быть неоднородными в различных подразделениях, являются нестабильными, подвержены частой корректировке вследствие воздействия НТП и других факторов. Таким образом, они не отображают реального вклада ЦО в создание прибыли предприятия.

Объединяет данные методические подходы общий недостаток: недостаточная детализация, то есть неполнота учета всех факторов ТЦ при оценке личного вклада подразделения в создание прибыли предприятия. Таким образом, специфические условия деятельности каждого подразделения нуждаются в более детальном изучении.

Целью исследования является совершенствование методических подходов к распределению прибыли предприятия между ЦО и разработка такого подхода, который устраняет недостатки существующих подходов, объективно выявляет реальный вклад подразделений в прибыль предприятия, влияет на их мотивацию, наиболее полным образом учитывает специфические особенности каждого ЦО.

Для преодоления недостатков изложенных методических подходов было предложено использовать подход, основанный на добавочных затратах, дополнив его новым фактором ТЦ – фактором важности подразделения в жизнеобеспечении предприятия (К), который определяет степень значимости ЦО для жизнеобеспечения предприятия и является интегральным параметром:

$$K = \alpha_1 N_1 + \alpha_2 N_2 + \alpha_3 N_3 + \alpha_4 N_4 + \alpha_5 N_5 + \alpha_6 N_6, \quad (1)$$

где $N_1...N_6$ – составляющие параметры данного фактора;

$\alpha_1... \alpha_6$ – их весовые коэффициенты, определяемые экспертным методом.

К составляющим фактора К относятся:

N_1 – зависимость, то есть количество ЦО, зависящих от работы других ЦО;

N_2 – фактическое использование каждым ЦО лицензий, патентов, ноу-хау, рациональных предложений, а также новейших технологий, уникального оборудования, требующего квалифицированного обслуживания и т. п.;

N_3 – сложность операций, которая определяется уровнем компетентности сотрудников, опытом работы, их квалификацией;

N_4 – уникальность продукции ЦО (его конкурентоспособность) на внешнем рынке. Этот показатель отражает возможность замены продукции ЦО покупной продукцией со стороны;

N_5 – социальный фактор: трудовая дисциплина, здоровье сотрудников, текучесть кадров и т. д.;

N_6 – удельная энергоёмкость ЦО на единицу его добавленной стоимости (позволяет сравнивать энергоёмкость производства различных видов продукции подразделения).

Данные критерии являются универсальными, присущими всем подразделениям независимо от их финансово-организационной структуры. Количество критериев может варьироваться, что говорит о высокой гибкости их подбора. Параметры

$N_1...N_6$ были выбраны в качестве наиболее значимых по результатам проведенного анализа.

Для оценки составляющих параметров по степени их значимости для фактора важности подразделений в жизнеобеспечении предприятия было проведено анкетирование высшего и среднего звена менеджмента украинских предприятий. Респонденты представлены производственно-торговыми предприятиями химической, машиностроительной, горнорудной и других отраслей промышленности, находящиеся в Харьковской, Луганской, Донецкой и Днепропетровской областях. Результаты анкетирования обработаны методом ранговой корреляции.

По результатам обработки данных была выведена формула комплексной оценки фактора важности подразделения в жизнеобеспечении предприятия:

$$K = 0,307N_1 + 0,143N_2 + 0,226N_3 + 0,145N_4 + 0,179N_5. \quad (2)$$

Показатель N_6 , набравший наименее всего баллов по результатам первичной статистической обработки результатов анкетирования в целях последующего анализа наиболее значимых показателей, не учитывался.

Поскольку полученные оценки можно считать достаточно надежными при условии хорошей согласованности мнений экспертов, была произведена оценка средней степени их согласованности путем вычисления дисперсионного коэффициента конкордации (W_D) по известной формуле М. Кендалла [10, с. 135].

Полученное W_D , равное 0,37, попадает в диапазон средней степени согласованности; по классификации значений W_D С. Д. Ильенковой — $0,3 < W_D < 0,7$ [11, с. 176].

Такое значение объясняется небольшим опытом внедрения системы ТЦ на украинских предприятиях у респондентов.

Чтобы убедиться, что полученный W_D является величиной неслучайной, была оценена его значимость по критерию согласия Пирсона (χ^2) [12, с. 23]. Полученное значение (χ^2) сравнили с табличным ($\chi^2_{табл}$) для числа степеней сво-

боды $k=n-1$ и при заданном уровне значимости $\alpha=0,01$:

$$\chi^2 = 78,67, \chi^2_{табл} = 13,28, \chi^2 > \chi^2_{табл},$$

то есть с вероятностью более 99% можно утверждать, что расчетный W_D является величиной неслучайной, поэтому полученные результаты могут быть использованы в дальнейших исследованиях.

Для определения числовых значений составляющих фактора К был разработан следующий способ:

а) путем анкетирования присвоить параметрам $N_1 \dots N_5$ баллы от 0 до n_{max} , где n_{max} – максимальное количество баллов в ответах по i -му параметру;

б) определить фактическое значение параметров (N_i) по формуле:

$$N_i = \frac{\sum_{j=1}^m N_{ij}}{m \times n_{max}}, \quad (3)$$

где $\sum_{j=1}^m N_{ij}$ – сумма фактических баллов по i -му параметру,

поставленная j -м экспертом;

m – количество экспертов (финансовый директор, его заместитель, аналитическая служба и др.)

Предлагаемый способ оценки факторов $N_1 \dots N_5$ представлен ниже.

1. Оценка фактора N_1 (зависимость) по формуле:

$$N_1 = \frac{\text{количество зависимых ЦО}}{\text{общее количество ЦО на предприятии}}. \quad (4)$$

2. Оценка фактора N_2 (использование подразделением лицензий, патентов, ноу-хау, новейших технологий и т. д.):

а) какова оснащенность ЦО новейшими технологиями и оборудованием:

более половины морально устаревших и физически изношенных технологий, оборудования (0 баллов);

менее половины морально устаревших и физически изношенных технологий, оборудования (1 балл);

практически не присутствуют морально устаревшие и физически изношенные технологии и оборудование, используются новейшие технологии и оборудование (2 балла);

б) каков удельный вес лицензий, патентов, ноу-хау, рациональных предложений в ЦО, рассчитывающийся как отношение количества используемых в подразделении лицензий, патентов, ноу-хау, рациональных предложений к общему их количеству, которое применяется во всех подразделениях предприятия.

3. Оценка фактора N_3 (сложность операций):

а) какой уровень образования необходим для выполнения основного объема операций в ЦО:

высшее (2 балла);

среднее специальное (1 балл);

среднее и ниже (0 баллов);

б) каков необходимый стаж работы в данной области (или аналогичной):

три года и больше (2 балла);

от года до трех лет (1 балл);

до года (0 баллов).

4. Оценка фактора N_4 (уникальность):

Насколько уникальна и конкурентоспособна продукция ЦО на внешнем рынке:

продукция уникальна, на рынке не существует аналогов (3 балла);

продукция ограниченно присутствует на рынке, но ее приобретение находится на грани возможностей предприятия (2 балла);

продукция присутствует на рынке, ее возможно приобрести по цене выше, чем у ЦО (1 балл);

продукция широко распространена на рынке по аналогичной цене (0 баллов).

5. Оценка фактора N_5 (социальный фактор):

а) определение уровня текучести кадров по формуле [13, с.123]:

$$K_{\text{текучести кадров}} = \frac{\text{количество уволенных по причинам относящимся к текучести кадров}}{\text{среднесписочная численность рабочей силы за данный период}}; \quad (5)$$

б) определение коэффициента здоровья сотрудников [14, с.101]:

$$K_{\text{здоровья}} = \frac{\text{количество отработанных человеко-дней}}{\text{календарное количество человеко-дней}}. \quad (6)$$

С целью нормирования полученных по формулам (5), (6) ответов предлагается использовать следующие нормировочные шкалы (табл. 1).

Таблица 1

Нормировочные шкалы
для $K_{\text{текучести кадров}}$ и $K_{\text{здоровья}}$

Нормировочная шкала для $K_{\text{текучести кадров}}$		Нормировочная шкала для $K_{\text{здоровья}}$	
значение ответа	балл	значение ответа	балл
0 — 0,1	2	0,9 — 1	2
0,1 — 0,2	1	0,8 — 0,9	1
>0,2	0	< 0,8	0

Следует отметить, что градация нормировочной шкалы для $K_{\text{текучести кадров}}$ основывается на том факте, что в мировой

практике значение коэффициента текучести кадров до 10% считается допустимым, а свыше 20% – критическим, подрывающем конкурентоспособность предприятия [12, с.123]. Согласно аналогичным соображениям, на основе теоретических и практических исследований, была построена шкала и для коэффициента здоровья. Нормировочные шкалы могут корректироваться в зависимости от индивидуальных потребностей предприятий;

в) определение частоты и тяжести нарушения трудовой дисциплины. Поскольку в экономической литературе уделяется немного внимания оценке данных нарушений, предлагается следующий коэффициент степени нарушения трудовой дисциплины ($K_{\text{нарушения}}$):

$$K_{\text{нарушения}} = \frac{\text{количество нарушений} \times \text{тяжесть нарушений}}{\text{количество работников ЦО}}. \quad (7)$$

Этот показатель отображает количество и степень тяжести нарушений трудовой дисциплины в ЦО в расчете на человека за отчетный период, например за месяц. Степень тяжести нарушений предлагается классифицировать следующим образом:

нарушения, ведущие к материальным потерям для компании (2 балла);

нарушения, не ведущие к материальным потерям для компании (1 балл).

Далее находится среднее арифметическое значение K нарушения по предприятию $\bar{K}_{\text{нарушения}}$ путем отношения суммы K нарушения по подразделениям ($K_{\text{на р у щ и}}$) к количеству ЦО на предприятии. Полученные $K_{\text{нарушения}_i}$ сравниваются с $\bar{K}_{\text{нарушения}}$:

$$K_{\text{нарушения}_i} < \bar{K}_{\text{нарушения}} \quad (2 \text{ балла}),$$

$$K_{\text{нарушения}_i} = \bar{K}_{\text{нарушения}} \pm 10\% \quad (1 \text{ балл}),$$

$$K_{\text{нарушения}_i} > \bar{K}_{\text{нарушения}} \quad (0 \text{ баллов}).$$

Подобная нормировочная шкала позволяет формализовать получаемые данные о частоте и тяжести нарушения трудовой дисциплины.

Виды и количество показателей в социальной составляющей возможно модифицировать в зависимости от индивидуальных потребностей предприятий.

С учетом установленных числовых и весовых значений критериев, входящих в состав фактора K , определяется доля прибыли подразделений по предлагаемой формуле:

$$P_i = P_o \frac{3D_i K_i}{\sum_{i=1}^n 3D_i K_i}, \quad (8)$$

где P_i – доля прибыли i -го ЦО;

P_o – прибыль предприятия, распределяемая между

ЦО, $P_o = \sum_{i=1}^n P_i$;

$3D_i$ – добавочные затраты i -го ЦО;

K_i – коэффициент важности ЦО в жизнеобеспечении предприятия.

P_o – это часть прибыли предприятия от реализации, которая остается после его расчетов с государством, банками, другими кредиторами, создания фондов на уровне предприятия с целью централизованного решения задач его перспективного развития, таких, как реконструкция, техническое перевооружение, диверсификация, осуществление изменений в социальной сфере и т. д.

В формуле (8) фактор K выступает в качестве корректирующего добавочную стоимость показателя. Его также целесообразно использовать в динамике для прогнозирования развития ситуации, проведения сравнительного анализа эффективности деятельности подразделений, распределения их по группам и принятия руководством решения об изменении статуса ЦО (его реструктуризации, развития или выделения).

Учет добавочных затрат и составляющих фактора K в процессе распределения прибыли позволяет формировать мотивационный механизм хозяйственной деятельности подразде-

лений без дополнительного контроля со стороны высшего руководства. Такой подход более полно и объективно учитывает специфику каждого ЦО, оценивает трансфертные цены на его продукцию, что придает внутрифирменной торговле элементы товарно-денежных отношений.

На основе вычисленной P_i рассчитывается трансфертная цена продукции:

$$ЦТ_{ij} = 3D_{ij} + 3_{ij} + \frac{V_{ij}(3D_{ij} + 3_{ij})P_i}{\sum_{j=1}^m V_{ij}(3D_{ij} + 3_{ij})V_{ij}}, \quad (9)$$

где $ЦТ_{ij}$ – трансфертная цена единицы j -го товара i -го ЦО; $j = 1 \dots m$;

$3D_{ij}$ – добавочные затраты на единицу продукции i -го ЦО; $i = 1 \dots n$;

3_{ij} – внешние затраты на единицу продукции i -го ЦО;

V_{ij} – количество продукции в i -м ЦО.

Выражение $\frac{P_i}{V_i}$ позволяет распределить прибыль ЦО

пропорционально между всеми видами трансфертов ЦО.

Если на товар существует рыночный аналог, полученную

$ЦТ$ необходимо сравнить с рыночной ценой ($ЦР$). При

$ЦТ \leq ЦР$ подразделению выгодно оперировать с внутренними контрагентами (другими подразделениями). При

$ЦТ \geq ЦР$ ему выгоднее взаимодействовать с внешними контрагентами. Следует отметить, что при сравнении рыночной цены с трансфертной необходимо учитывать внутреннюю экономию по реализационным и иным затратам (затраты на рекламу, транспортировку, обслуживание продаж в кредит) за счет использования внутрифирменных каналов, а также корректировать рыночную цену по параметрам качества товара, условий доставки, величины скидок и т. д.

Таким образом, предложенный методический подход к распределению прибыли между подразделениями при формировании трансфертной цены обеспечивает четкое и объективное распределение прибыли между ЦО, при участии в этом процессе руководителей и сотрудников подразделений. Это способствует повышению мотивации работников ЦО, так как стимулирует их к снижению своих добавочных затрат, повышению уровня фактора важности K , воздействуя тем самым на величину прибыли. Гибкость подхода проявляется в учете индивидуальной специфики подразделений, в результате чего повышается эффективность деятельности предприятия в целом.

В результате проведенного исследования стало возможным совершенствование методического подхода к распределению прибыли между подразделениями предприятия при формировании трансфертных цен, который отличается от уже известных введением фактора важности подразделения в жизнеобеспечении предприятия. Использование данного подхода имеет практическое значение, поскольку совершенствует мотивационные аспекты деятельности предприятий, обеспечивая более объективное распределение прибыли между ЦО.

В перспективе планируются исследования процесса принятия управленческих решений о выборе между внешним и внутренним рынком при совершении операций подразде-

лением, то есть о выборе между трансфертной и рыночной ценой с учетом предложенного в данной статье методического подхода.

Литература: 1. Резникова Т. А. Теоретические основы трансфертного ценообразования и управления им / Т. А. Резникова, А. А. Мельник // *Економіка розвитку*. — 2005. — №3. — С. 54 – 57. 2. Белошапка В. А. Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм: Учебник / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий, В. А. Усенко. — К.: РИА "Триумф", 2001. — 360 с. 3. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 644 с. 4. Есипов В. Е. Цены и ценообразование: Учебник. — 4-е изд. — 2005. — 560 с. 5. Керимов В. Э. Управленческий учет в организациях и предприятиях потребительской кооперации: Учебник. — М.: Дашков и К, 2003. — 460 с. 6. Гришко Н. В. Удосконалення методів планування витрат виробництва з використанням трансфертних цін: Автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. — Луганськ: Східноукр. держ. унів., 1998. — 20 с. 7. Хорнгрен Ч. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект: Пер. с англ. / Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416 с. 8. Доберчак Н. І. Внутрішні ціни підприємства та методи їх формування // *Вісник Технологічного університету Поділля*. — 2001. — №6. — С. 197, 198. 9. Мезенцева Т. М. Финансовая стратегия развития предприятия: бюджетирование и трансфертные цены / Т. М. Мезенцева, К. С. Саенко, А. В. Поляков // *Аудиторские ведомости*. — 2001. — №1. — С. 62 – 71. 10. Бешелев С. Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С. Д. Бешелев, Ф. Г. Гурвич. — М.: Финансы и статистика, 1980. — 266 с. 11. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент: Учебник. — М.: Банки и Биржи, 1997. — 328 с. 12. Тарасевич В. М. Методы экспертных оценок и их приложение к ценообразованию: Учеб. пособие / В. М. Тарасевич, Н. И. Ведерникова. — Л.: ЛФЭИ, 1989. — 76 с. 13. Шевченко Л. С. Конкурентное управление: Учеб. пособ. — Харьков: Эспада, 2004. — 520 с. 14. Иванов Ю. Н. Экономическая статистика: Учебник / Ю. Н. Иванов, С. Е. Казаринова, Г. Л. Громыко. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 480 с.

Стаття надійшла до редакції
19.12.2005 р.

УДК 658.589.012.3

**Малярець Л. М.
Грачов О. В.**

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ НАПРЯМКІВ ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ГНУЧКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

In the article the methodology of choosing the directions of innovational-investment development of enterprise flexibility is proposed. The analytical instrument used in the methodology is improved.

Складність умов функціонування вимагає від сучасних підприємств об'єктивного обґрунтування вибору стратегії розвитку. У свою чергу, впровадження вибраної стратегії повинне супроводжуватися організаційно-технічними засобами, що мають задовольнити її вимоги, гнучко забезпечуючи передбачені та непередбачені можливі відхилення від стратегічного плану розвитку підприємства.

Вирішенню проблем дослідження й управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємств присвячені роботи вчених: А. С. Гальчинського, І. Ф. Мухар, В. В. Ковальова, А. Д. Шеремет, І. Ф. Янковського [1 – 4]. Проте в них не було приділено належної уваги обґрунтуванню вибору напрямку інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства.

Отже, відсутність наявних методичних рекомендацій кількісної оцінки пріоритетів інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства визначає актуальність постановки завдання проведених досліджень.

Відомо, що, зосереджуючи основну увагу на розробці безпосередньо компонентів інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку, підприємства залишають на останньому плані відповідну реалізацію початкових етапів розробки стратегії, а саме ті етапи, на яких розглядаються та передбачаються різні можливості відхилень від стратегічного розвитку, – аналіз проблем, обґрунтування й вибір цілей. Науковий підхід у вирішенні проблем початкових етапів передбачає, по-перше, розгляд підприємства як складної системи, що характеризується великою кількістю властивостей як кількісних, так і якісних, що важко формалізуються. Тут слід зазначити невідпрацьованість та відсутність загальноприйнятої декомпозиційної моделі підприємства, звідки випливають ускладнення об'єктивізації елементної структури підприємства за підсистемами, їх взаємозв'язків, які спрямовуються за цілями інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства. По-друге, потрібне скорочення та оптимізація обсягів інформації, необхідної для обробки й прийняття рішення про вибір напрямку забезпечення гнучкості. По-третє, необхідний особливий метод вибору напрямків, які б раціоналізували шлях у забезпеченні гнучкості, оскільки відомі підходи не дозволяють чітко визначитися в кінцевому результаті. По-четверте, слід урахувувати, що вибір напрямку обмежується дефіцитом матеріальних, фінансових та інших видів ресурсів. По-п'яте, пошук напрямків забезпечення розвитку гнучкості підприємства доцільно здійснювати за умов наукового дослідження, що діагностує різні ситуації, сценарії інноваційно-інвестиційного розвитку [5].

Отже, для об'єктивного обґрунтування вибору напрямку забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства потрібно:

- 1) оцінити наявну діяльність підприємства за ознакою гнучкості;
- 2) визначити напрямки забезпечення гнучкості за умов реалізації цілей інноваційно-інвестиційного розвитку;
- 3) визначити пріоритетні напрямки на основі аналізу, синтезу їх бажаності, які уможливають, раціоналізують етапи в досягненні кінцевої мети, коли нестача інформації компенсується формалізовано представленими знаннями експертів.

Для розв'язання наведеного комплексу задач з прийняття рішень у виборі інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства за ознакою гнучкості потрібно мати відповідний набір інформації, який можна представити формулою [6, с. 9]:

$$\langle T, A, K, X, F, G, D \rangle, \quad (1)$$

де T – постановка задачі;

A – множина допустимих альтернативних варіантів;

K – множина критеріїв вибору;

X – множина методів вимірювання переваг;

F – відображення множини допустимих альтернатив у множину критеріальних оцінок;

G – система переваг експерта;

D – вирішальне правило, що відображає систему переваг.

Результати порівняльного аналізу сучасних методів прийняття рішень (методу аналізу ієрархій, методу Байєса, методу Делфі, морфологічного аналізу, методу перекресного аналізу) за їх концептуальними, технологічними, операційними особливостями використання свідчать, що для вирішення поставленої задачі перевагу слід віддати методу аналізу ієрархій (МАІ), який передбачає ієрархічну декомпозицію проблеми на більш прості складові частини, адекватну обробку мірку-

вань осіб, які приймають рішення. Метод передбачає визначення відносної значущості досліджуваних альтернатив для всіх критеріїв, що знаходяться в ієрархії. Відносна значущість виражається чисельно у вигляді векторів пріоритетів. Одержані таким чином значення векторів є оцінками за шкалою відношень і відповідають так званим жорстким оцінкам [6, с. 27]. Саме МАІ, який дозволяє попарно порівнювати альтернативи, допускає окремі модифікації, що забезпечують доцільну реалізованість для вирішення необхідної задачі.

Вирішення задачі методом МАІ розпочинається з етапу розробки моделі підприємства. Автори рекомендують схематичне представлення моделі підприємства, зображене на рис. 1.

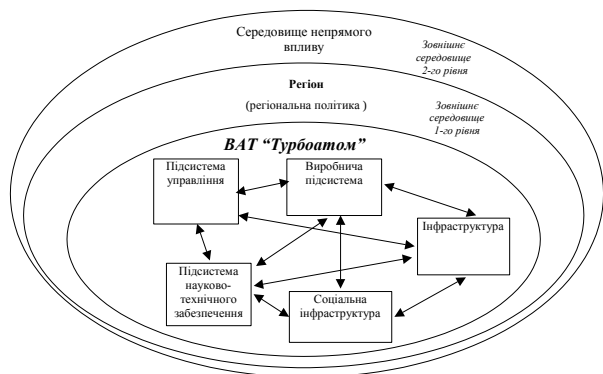


Рис. 1. Декомпозиційна модель підприємства БАТ "Турбоатом"

Ієрархічну модель оцінки пріоритетів можливих напрямів гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства доцільно зобразити схемою, в якій на першому рівні слід розмістити критерії інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства, на другому рівні – напрямки інноваційного розвитку, на третьому – напрямки інвестування, на четвертому – суб'єкти інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства, на п'ятому – альтернативні напрямки гнучкості підприємства, з яких належить зробити вибір.

Вирішення практичної задачі вибору напрямків забезпечення гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку БАТ "Турбоатом" проводилося згідно з модифікованою концептуальною схемою реалізації методу аналізу ієрархій для вирішення задач в економіці [6; 7], яка подана на рис. 2. За цією схемою першою проблемою є побудова матриць парних порівнянь для кожного ланцюга ієрархії вибору напрямку гнучкості підприємства.

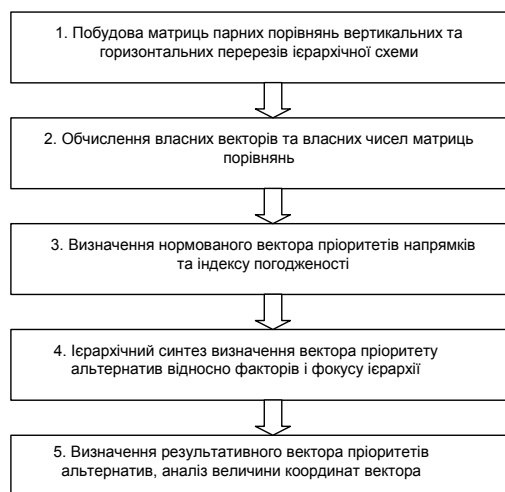


Рис. 2. Концептуальна схема вирішення проблем методу аналізу ієрархій для оцінки пріоритетів напрямків забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства [6; 7]

Результат вирішення першої проблеми відображено в сукупності таблиць, що містять матриці парних порівнянь. Кожен елемент такої матриці – порівняльна оцінка двох альтернатив, представлена величиною, виміряною за шкалою відношень (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала відношень (ступеня значущості альтернатив) [6, с. 29]

Ступінь значущості	Визначення	Коментар
1	Однакова значущість альтернатив	Дві альтернативи мають однаковий внесок у досягнення мети
3	Незначна перевага однієї альтернативи над іншою (слабка значущість)	Існують міркування на користь переваги однієї альтернативи, але ці міркування недостатньо переконливі
5	Істотна або сильна значущість	Наявні надійні дані або логічні міркування для того, щоб показати перевагу однієї з альтернатив
7	Очевидна або дуже сильна значущість	Впевнене свідчення на користь переваги однієї альтернативи над іншою
9	Абсолютна значущість	Свідчення на користь переваги однієї альтернативи над іншою надзвичайно переконливі
2, 4, 6, 8	Проміжні значення між двома сусідніми міркуваннями	Ситуація, коли необхідне компромісне рішення
Обернені величини наведених вище ненульових величин	Якщо альтернативі i порівняно з альтернативою j приписується одне з наведених вище чисел, то альтернативі j порівняно з альтернативою i приписується обернене значення	Якщо узгодженість була постульована для одержання N числових значень для утворення матриці порівнянь

У табл. 2 продемонстровано приклад заповнення матриць порівнянь критеріїв інноваційно-інвестиційного розвитку БАТ "Турбоатом", оцінених за наведеною шкалою відношень.

Аналогічно були побудовані всі матриці парних горизонтальних та вертикальних порівнянь альтернатив у ієрархічній моделі оцінки пріоритетів інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості БАТ "Турбоатом".

За концептуальною схемою вирішення поставленої задачі методом МАІ розгляд проблеми знаходження нормованого вектора пріоритетів (W) та індексу погодженості (IP) починається обчисленням значення правого власного вектора квадратної матриці порівнянь, який відповідає максимальному власному значенню λ_{max} . Індекс погодженості IP розраховується як відхилення величини максимального власного значення λ_{max} від порядку матриці n , тобто за формулою [6]:

$$IP = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \quad (2)$$

де λ_{max} – максимальне власне значення матриці парних порівнянь;

n – порядок матриці порівнянь.

Таблиця 2

Критерії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства та їх порівняльна оцінка

Критерії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства (A)		Оновлення продукції та випуск виробів високого технічного рівня і якості	Створення та використання нової техніки й технології	Створення безперервного циклу від розробки виробу до його поставки на виробництво	Доступ до дефіцитних видів продукції, майнове та немайнове право	Страховання ризику основного виду діяльності	Забезпечення завантаження виробничих потужностей
		A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆
Оновлення продукції та випуск виробів високого технічного рівня і якості	A ₁	1	1/8	1/7	3	5	7
Створення та використання нової техніки й технології	A ₂	8	1	7	8	9	6
Створення безперервного циклу від розробки виробу до його поставки на виробництво	A ₃	7	1/7	1	7	9	5
Доступ до дефіцитних видів продукції, майнове та немайнове право	A ₄	1/3	1/8	1/7	1	4	7
Страховання ризику основного виду діяльності	A ₅	1/5	1/9	1/9	1/4	1	4
Забезпечення завантаження виробничих потужностей	A ₆	1/7	1/6	1/5	1/7	1/4	1

Погодженість міркувань оцінюється індексом погодженості (ІП) або відношенням погодженості (ВП), що обчислюється за формулою [6]:

$$ВП = \frac{ІП}{M(ІП)}, \quad (3)$$

де $M(ІП)$ – середнє значення (математичне сподівання) індексу погодженості випадковим чином складеної матриці парних порівнянь.

Слід зауважити, що знаходження власних векторів та власних чисел матриці – складна обчислювальна процедура в математиці. Для кожної матриці парних порівнянь альтернатив, розміщених горизонтально й вертикально в ієрархічній моделі оцінки пріоритетів розвитку, були обчислені власні вектори та власні числа за допомогою спеціального програмного середовища Mat Lab. У табл. 3 наведено приклад з вектором пріоритетів критеріїв ($W_{жк}$), власним числом λ_{max} та індексом погодженості (ІП).

Таблиця 3

Матриця порівнянь критеріїв інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості БАТ "Турбоатом"

Критерій	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆	W _{жк}
1	2	3	4	5	6	7	8
A ₁	1	1/8	1/7	3	5	7	0,0975
A ₂	8	1	7	8	9	6	0,5275

Закінчення табл. 3

1	2	3	4	5	6	7	8
A ₃	7	1/7	1	7	9	5	0,2489
A ₄	1/3	1/8	1/7	1	4	7	0,0671
A ₅	1/5	1/9	1/9	1/4	1	4	0,0336
A ₆	1/7	1/6	1/5	1/7	□	1	0,0255
$\lambda_{max} = 7,6619, \quad ІП = 0,33238$							

За описаною схемою були виконані всі розрахунково-аналітичні етапи оцінки пріоритетів інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства в горизонтальних та вертикальних порівняннях з фокусу кожного критерію.

У табл. 4 наведено матрицю оцінок альтернативних напрямків інноваційного розвитку за критерієм оновлення продукції й випуску виробів високого технічного рівня та якості (A₁).

Таблиця 4

Матриця порівнянь альтернативних напрямків інноваційного розвитку за критерієм A₁

A ₁	B ₁	B ₂	B ₃	B ₄	W ₁
1	2	3	4	5	6
B ₁	1	1/9	7	9	0,2168
B ₂	9	1	8	7	0,6755

Закінчення табл. 4

1	2	3	4	5	6
B_3	1/7	1/8	1	6	0,0752
B_4	1/9	1/7	1/6	1	0,0324
$\lambda_{max} = 5,1156, PI = 0,3787$					

Четвертим етапом концептуальної схеми є ієрархічний синтез визначення вектора пріоритету альтернатив відносно факторів і фокусу ієрархії.

Вектор альтернатив відносно напрямку інноваційного розвитку W_{IP} визначається шляхом перемноження матриці, що сформована зі значень векторів пріоритетів $W_1, W_2, W_3, W_4, W_5, W_6$ на вектор $W_{жк}$, який визначає значущість критеріїв інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства:

$$W_{IP} = \begin{bmatrix} W_1 & W_2 & W_3 & W_4 & W_5 & W_6 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,2168 & 0,6779 & 0,3064 & 0,2375 & 0,2503 & 0,2449 \\ 0,6755 & 0,2105 & 0,2843 & 0,0377 & 0,6386 & 0,0616 \\ 0,0752 & 0,0809 & 0,3830 & 0,1024 & 0,0729 & 0,6550 \\ 0,0324 & 0,0307 & 0,0263 & 0,6224 & 0,0382 & 0,0386 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,0975 \\ 0,5275 \\ 0,2489 \\ 0,0671 \\ 0,0336 \\ 0,0255 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,4855 \\ 0,2732 \\ 0,1713 \\ 0,0699 \end{bmatrix}$$

Таким же чином визначаються вектори пріоритетів альтернатив напрямків інвестування W_{HI} з урахуванням попереднього ієрархічного рівня:

$$W_{HI} = \begin{bmatrix} W_7 & W_8 & W_9 & W_{10} & W_{IP} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,4855 \\ 0,2732 \\ 0,1713 \\ 0,0699 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,0348 \\ 0,5530 \\ 0,2443 \\ 0,1679 \end{bmatrix}$$

Далі потрібно визначити вектор пріоритетів альтернатив вибору суб'єктів інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства W_{CIP} :

$$W_{CIP} = \begin{bmatrix} W_{11} & W_{12} & W_{13} & W_{14} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,4258 & 0,4334 & 0,5104 & 0,1500 \\ 0,1840 & 0,0616 & 0,0639 & 0,0203 \\ 0,1812 & 0,2579 & 0,2189 & 0,4429 \\ 0,1037 & 0,1582 & 0,1392 & 0,2067 \\ 0,0346 & 0,0387 & 0,0231 & 0,0320 \\ 0,0706 & 0,0502 & 0,0446 & 0,1482 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,0348 \\ 0,5530 \\ 0,2443 \\ 0,1679 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,4043 \\ 0,0595 \\ 0,2768 \\ 0,1598 \\ 0,0336 \\ 0,0660 \end{bmatrix}$$

Результативний вектор пріоритетів альтернатив напрямків забезпечення гнучкості інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства W_{HIPI} має вигляд:

$$W_{HIPI} = \begin{bmatrix} W_{15} & W_{16} & W_{17} & W_{18} & W_{19} & W_{20} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,1250 & 0,1428 & 0,8889 & 0,1667 & 0,8890 & 0,8571 \\ 0,8750 & 0,8571 & 0,1110 & 0,8333 & 0,1111 & 0,1429 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,4043 \\ 0,0595 \\ 0,2768 \\ 0,1598 \\ 0,0336 \\ 0,0660 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 0,4181 \\ 0,5819 \end{bmatrix}$$

Отже, результативний вектор пріоритетів альтернатив має наступні значення:

$$W_{HIPI} = (0,4181 \quad 0,5819).$$

Раніше авторами теоретично були окреслені вірогідні напрямки інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства – це аутсорсинг або диверсифікація виробництва [8; 9].

Диверсифікація викликана до життя науково-технічною революцією, необхідністю пристосування бізнесу до швидких структурних змін, посиленням конкурентної боротьби. Під диверсифікацією розуміється розширення номенклатури продукції, яку виробляють окремі фірми й об'єднання [10]. Диверсифікація існує у двох основних формах:

розширення асортиментів товарів, організація випуску нових видів продукції в межах певної галузі для задоволення попиту окремих груп споживачів;

вихід за межі основного бізнесу, проникнення в нові галузі й сфери господарства; може здійснюватися як через створення нових підприємств, так і через купівлю або об'єднання з ними, в наслідок чого відбувається перехід від однобічної виробничої структури до багатoproфільного виробництва.

Економічна сутність аутсорсингу за визначенням С. О. Каледжяна виявляється в системі відносин, що виникають при передачі компанією замовником деяких видів своєї діяльності спеціалізованим фірмам на підставі довгострокових договорів [11].

Аналіз значень одержаного результативного вектора пріоритетів альтернатив W_{HIPI} показує, що за оцінкою напрямів забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства потрібно вибрати аутсорсинг, про що свідчить величина другої координати вектора – 0,5819. Схема вибору напрямку забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості ВАТ "Турбоатом" подана на рис. 3, де візуально відслідковується технологія вибору альтернативи розвитку.

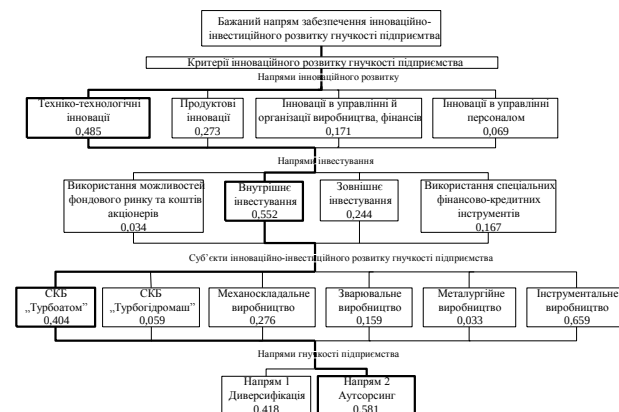


Рис. 3. Ієрархічна схема вибору пріоритетних напрямків забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства

Слід зазначити, що в роботі запропоновані лише загальні напрямки інноваційно-інвестиційного розвитку гнучкості підприємства, що не обмежує керівництво в розширенні їхнього переліку залежно від виробничої ситуації. Зв'язок між загальною стратегією підприємства й стратегією в галузі науково-технічного прогресу реалізується, насамперед, при освоєнні нової продукції й змінах у процесі виробництва. Стратегія в галузі науково-технічних нововведень забезпечує ефективну динаміку розвитку процесу відтворення на підприємстві, насамперед, з погляду його якісних характеристик вибору пріоритетів перспективного розвитку.

Література: 1. Гальчинський А. С. Інноваційна стратегія українських реформ. — К.: Знання України, 2002. — 336 с. 2. Яновський К. П. Организация инвестиционной деятельности / К. П. Яновский, И. Ф. Мухарь. — СПб.: Питер, 2001. — 448 с. 3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 388 с. 4. Шеремет А. Д. Управление инвестициями. Справочное пособие. Т. 1 2. — М.: Высшая школа, 1998. — 476 с. 5. Управління інноваційно-інвестиційним процесом на підприємстві №ДР 0102U005568. — Харків, 2003. — 164 с. 6. Андрейчиков А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 368 с. 7. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий: Пер. с англ. — М.: Радио и связь, 1993. — 320 с. 8. Грачов О. В. Управління інноваційно-інвестиційним процесом на ВАТ "Турбоатом" // Управління розвитком. — 2004. — №2. — С. 78 – 80. 9. Грачов О. В. Эффективность использования аутсорсинга для развития гнучкості підприємства // Управління розвитком. — 2005. — №3. — С. 122 – 124. 10. Економічна енциклопедія. У 3-х т. Т. 1 / Відп. ред. С. В. Мочерний. — К.: Вид. центр "Академія", 2000. — 864 с. 11. Каледжан С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. — М.: Дело, 2003. — 272 с.

Стаття надійшла до редакції
10.03.2006 р.

УДК 658.012.12

Пономаренко Е. В.

МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПРОГРАММ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ МОНИТОРИНГА

In the article the method of the enterprise information resources development are offered. It is based on the introduction of the programmes that include a lot of information modules.

На современном этапе развития экономики страны возникает необходимость в повышении уровня развития предприятий. Постиндустриальное общество, основой которого является информационное пространство страны, делает предпосылки развития предприятия путем совершенствования работы с информацией как основой экономического ресурса предприятия.

Одним из основных направлений развития предприятий является повышение степени использования информационных ресурсов (ИР). Существующая степень определяется путем мониторинга их развития. В работах [1 – 4] были сделаны попытки диагностирования информационных ресурсов предприятия, но не были найдены пути, которые могли обеспечить повышение эффективности их использования в разных областях.

Мониторинг развития информационных ресурсов предприятия является важным процессом в общей технологии развития ИР. Наиболее приемлемым на сегодня подходом

в силу слабой формализуемости процессов развития ИР является анкетирование и адекватный анализ результатов экспертного опроса.

Цель настоящего исследования — разработка метода формирования программ развития ИР предприятия на основе мониторинга информационных ресурсов, проведенного путем анкетирования, позволяющая выявить узкие места в их развитии для дальнейшего повышения качества их использования на предприятии.

На основе использования методики мониторинга информационных ресурсов, приведенной в работе [5], была решена проблема анализа качества развития информационных ресурсов предприятия, содержащихся в составе его информационных систем. С учетом специфики деятельности исследуемых предприятий целесообразно использовать анкету для анализа качества развития ИР, включающую в себя четыре составляющие: проявление факторов внешней среды; проявление факторов системы менеджмента; проявление факторов психологического характера; проявление факторов, технологической платформы предприятия. Такой подход к анализу качества информационных ресурсов предприятия учитывает как факторы стратегического управления развитием информационных ресурсов, так и различные виды данных ресурсов. Кроме того, в разрезе отдельных вопросов разрабатываемой анкеты учитывается жизненный цикл развития ИР. Каждая из них может быть представлена в виде проявления факторов.

Предложенная структура анкеты позволяет выделить объекты, характеризующие отдельные подпроцессы. Основным этапом в разработке анкеты является формирование ее вопросов. С учетом методики из источника [5] вопросы формируются на основе определения свойств выделенных объектов.

Полученные таким образом анкеты заполняются работниками предприятий, организаций и служат основой для принятия стратегических решений по развитию информационных ресурсов предприятия.

В данном исследовании автором проведена диагностика трех групп организаций: высшее учебное заведение, промышленное предприятие, IT-компания (дилеры IT-технологий).

Автором проведена диагностика информационных ресурсов такой организации, как ВУЗ. В ней можно выделить основные факторы работы, которые требуют тщательной, постоянной корректировки и доработки: анализ конкурентной среды, присутствует необходимость в накоплении знаний сотрудников, повышение их компетентности, совершенствование технологической платформы организации, развитие информационной системы. Эти процессы исследуемой организации требуют систематического отслеживания и прогнозирования с целью удержания преимуществ на рынке, что является основным для любой организации или предприятия.

Для получения данных, на основе которых появляется возможность анализа отклонения полученных значений по подпроцессам от идеального состояния, будем использовать схему подсчета результатов диагностики методики оценки и анализа информационного ресурса предприятия [5].

В основе расчета лежит определение процентного показателя отклонения. Анкета, используемая для оценки качества развития и использования информационных ресурсов предприятия, разбита на четыре подпроцесса. В каждом подпроцессе содержится двадцать пять вопросов, по каждому из которых существует три варианта ответа [6]:

- K – данное утверждение верно в полном объеме;
- P – данное утверждение верно частично;
- G – данное утверждение неверно.

Идея предлагаемой схемы расчета заключается в умножении суммы вопросов по каждому варианту ответа на соответствующий коэффициент ($K \times 3$; $P \times 2$; $G \times 1$), что в дальнейшем и позволяет найти процентный показатель отклонения. Для определения разности в видении одной и той же проблемы по исследуемому ВУЗу было предложено разделить все полученные анкеты на три группы: результаты ответов проректоров; результаты ответов деканов; ВУЗ в целом.

В результате выполнения этапов 7 – 11 методики, рассмотренной в источнике [5], были получены данные, позволяющие проанализировать отклонения полученных значений

по подпроцессам от идеального состояния. Графическая интерпретация полученных результатов приведена в виде графиков-радаров (рис. 1 – 3).

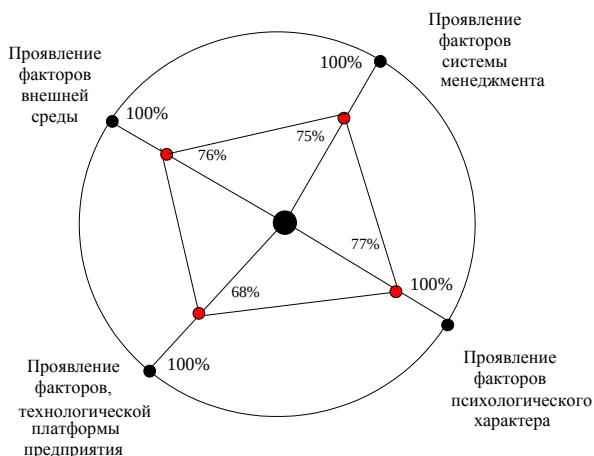


Рис. 1. Отклонение значений от идеального (видение ситуации деканами)

Из графического представления полученных данных о видении ситуации в ВУЗе деканами, учитывая процентное отклонение по каждому из подпроцессов от идеального состояния (проявление факторов внешней среды — 24%, проявление факторов системы менеджмента — 25%, проявление факторов психологического характера — 23%, проявление факторов технологической платформы — 32%), явно становится видно, что руководство организации направляет все имеющиеся ресурсы организации на развитие всех областей своей деятельности практически равномерно. Прослеживаются незначительные отклонения в факторах проявления технологической платформы, о чем свидетельствует 32 процента отклонения от идеального, а также в системе менеджмента — 25 процентов отклонения. Факторы психологического характера и внешней среды особого внимания не заслуживают, так как на общем фоне они имеют незначительное отклонение.

Беря во внимание то обстоятельство, что это графическая интерпретация полученных результатов является видением ситуации деканами, можно предположить, что в организации неудовлетворительно налажена система доступа пользователей различного уровня к информации, связанной с развитием технологической платформы.

Рассмотрим графическую интерпретацию полученных результатов на основе анализа анкет, заполненных проректорами (рис. 2).

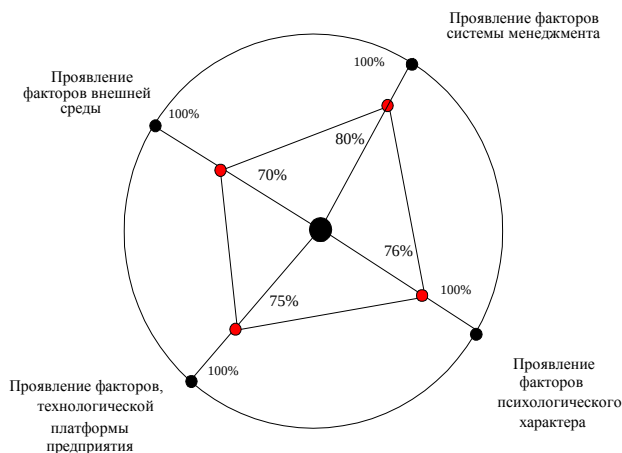


Рис. 2. Отклонение значений от идеального (видение ситуации проректорами)

Учитывая разницу в процентном отклонении от идеального состояния в видении ситуации деканами и проректорами можно сделать вывод о разнице мышления в видении существующего уровня развития ИР организации, что определяется организационной структурой управления. Поэтому при выборе проектов развития ИР организации необходимо учитывать структурное разделение персонала. Подачу информационных модулей, которые формируют проекты развития информационных ресурсов, необходимо осуществлять исходя из структурного подразделения, к которым относятся опрашиваемые сотрудники. На графиках отображения видения ситуации деканами и проректорами, которые относятся к разным подразделениям организации, прослеживается однозначность в ответах на вопросы анкеты, относящиеся к факторам проявления внешней среды. Рассматривая видение ситуации деканами, можно увидеть, что отклонение составляет 34%, а у проректоров — 30%, что свидетельствует о низком уровне развития рассматриваемой области. Таким образом, при выборе проектов развития и определения общей стратегии развития организации необходимо делать акцент на развитие таких факторов проявления, которые связаны с элементами внешней среды.

Для выбора стратегий развития исследуемой организации необходимо рассмотреть графическую интерпретацию общего видения ситуации по ВУЗу (рис. 3).

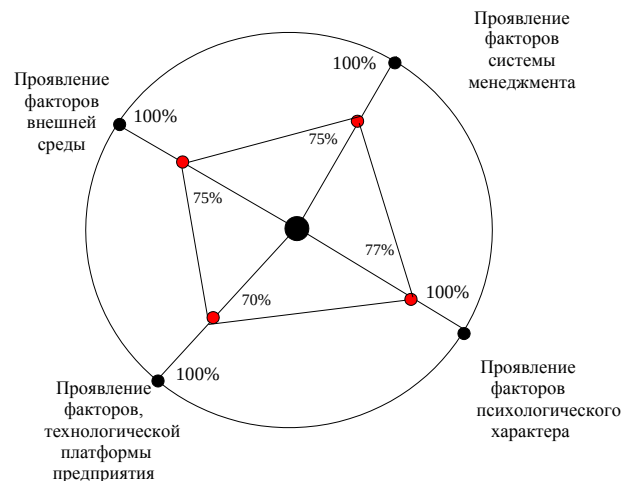


Рис. 3. Отклонение значений от идеального (данные по вузу в целом)

Анализ данной интерпретации по ВУЗу можно осуществлять в соответствии с одним из двух сценариев: 1) комплексное развитие по всем подпроцессам одновременно; 2) развитие подпроцессов осуществляется на основе анализа деятельности организации системой менеджмента.

Учитывая тот факт, что исследуемая организация является учебным заведением, основной задачей которой является обмен информацией, качество передачи информации, компетентность и навыки людей, осуществляющих передачу, их психологические установки, а также уровень технологической базы ВУЗа (уровень развития ИС, ИТ), правильным будет осуществлять разработку стратегии развития организации, предложенную системой менеджмента. Беря во внимание вышесказанное, становится очевидным приоритет двух направлений развития: 1) факторы технологической платформы, что составляет 30% отклонения; 2) факторы психологического характера с процентным отклонением равным 23%.

Учитывая специфику исследуемой организации, актуальным становится формирование стратегических проектов и разработка общей стратегии развития организации по второму сценарию.

Для начала формирования стратегии развития организации в целом по одному из сценариев необходимо провести

повторный анализ вопросов анкет исследуемой организации, которые получили неудовлетворительный ответ. Общий смысл использования анкеты заключается в получении информации о свойствах информационных объектов, о наличии или отсутствии наиболее существенных их характеристик. Все объекты имеют свою значимость в четырех направлениях анализа ИР организации. Каждый объект несет в себе структурированный фрагмент информации и находится в пространстве информационных ресурсов. Развитие любого из таких объектов, находящегося в каком-либо из подпроцессов анкеты, можно осуществлять путем развития соответствующего модуля информационного ресурса [7].

В результате повторного анализа анкет по двум подпроцессам (проявление факторов технологической платформы; проявление факторов психологического характера) был выявлен ряд вопросов, ответ на которые был отрицательным. Иначе говоря, характеристики и свойства присущих им объектов-факторов, а также уровень развития организации по этим направлениям является низким. Используя взаимосвязь информационных модулей с соответствующими процессами изменения факторов их развития, были определены те модули информационных ресурсов, развитие которых приведет к повышению уровня развития организации по соответствующим направлениям.

Основным этапом разработки стратегии развития ИР организации является ранжирование информационных модулей с соответствующими процессами изменения факторов. Определение ранга каждого процесса и соответствующего ему модуля осуществляется экспертами организации или системой топ-менеджмента. Иначе говоря, определяются приоритеты процессов изменения факторов, с тем чтобы определить, развитие каких из них необходимо осуществить в первую очередь, то есть какие из них в данный момент являются основными в деятельности организации. Это позволит сократить расходы других видов ресурсов и тем самым даст возможность увеличить объемы необходимых вложений по проектам, имеющим наибольший ранг и высший приоритет. После ранжирования процессы изменения факторов примут ту последовательность, которая представлена в табл. 1. Каждая группа информационных модулей процесса является составляющей соответствующего проекта P_i развития информационных ресурсов организации.

Таблица 1

Ранжированные процессы изменения факторов

№ п/п	Процессы изменения факторов	Ранг	Информационный модуль процесса	Проект
Факторы психологического характера				
1	2	3	4	5
1	Учет отношения к фальсификации информации	4	$M_{47}, M_{50}, M_{58}, M_{60}$	P_1
2	Степень понимания информационных потребностей	2	M_{46}, M_{55}	P_2
3	Учет опыта работников	1	M_4, M_{30}, M_{38}	P_3
4	Качество принятого решения на основе суждений	3	M_{49}, M_{53}, M_{56}	P_4
5	Учет личных особенностей, толерантности и неопределенности	5	$M_{23}, M_{37}, M_{53}, M_{57}, M_{62}$	P_5
Факторы, связанные с технологической платформой				
1	Применение ERP-системы в организации	6	M_{24}, M_{26}, M_{64}	P_6
2	Использование инфраструктуры поддержки приложений	3	M_{61}, M_{73}	P_7

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5
3	Применение электронных каналов связи	1	M_{17}, M_{34}, M_{65}	P_8
4	Учет пожеланий клиента	2	M_{17}, M_{19}, M_{74}	P_9
5	Использование репозитория для хранения и обработки информации	5	M_{46}, M_{50}, M_{64}	P_{10}
6	Создание виртуальных групп	4	M_{17}, M_{28}	P_{11}

Выполнив ранжирование процессов с использованием экспертов организации, явным становится необходимость в описании каждого модуля и определения стоимости проекта, в который он входит. Определение стоимости осуществляется на основе экспертной оценки, которую проводят эксперты организации. В рамках данного этапа также определяется общая сумма, которую организация может выделить на развитие информационных ресурсов на основе внедрения таких проектов.

Реализация проектов должна осуществляться относительно ранга процессов изменения факторов. Сумма затрат на реализацию каждого проекта рассчитывается по формуле:

$$Z_i = \sum_{j \in J_i} Q_j,$$

где Z_i – затраты на i -й проект;

Q_j – сумма затрат на реализацию j -го модуля, рассчитанная экспертом организации;

J_i – множество модулей для реализации i -го проекта.

После проведения экспертизы определяются затраты по каждому проекту (табл. 2). В табл. 2 проекты расставлены с учетом приоритетов, которые были получены на основе их ранжирования.

Таблица 2

Расчет суммы затрат на реализацию проектов

№п/п	Проект	Информационный модуль процесса	Сумма затрат проекта грн. Z_i
1	P_3	M_4, M_{30}, M_{38}	Z_3
2	P_2	M_{46}, M_{55}	Z_2
3	P_4	M_{49}, M_{53}, M_{56}	Z_4
4	P_1	$M_{47}, M_{50}, M_{58}, M_{60}$	Z_1
5	P_5	$M_{23}, M_{37}, M_{53}, M_{57}, M_{62}$	Z_5
6	P_8	M_{17}, M_{34}, M_{65}	Z_8
7	P_9	M_{17}, M_{19}, M_{74}	Z_9
8	P_7	M_{61}, M_{73}	Z_7
9	P_{11}	M_{17}, M_{28}	Z_{11}
10	P_{10}	M_{46}, M_{50}, M_{64}	Z_{10}
	P_6	M_{24}, M_{26}, M_{64}	Z_6

Предложенный метод, основанный на множестве экспертиз и реализации проектов, является одним из вариантов развития информационных ресурсов предприятия (организации). Совокупность проектов, проанализированных экспертами, получивших соответствующие приоритеты в их реализации, являются хорошим инструментом для вывода организации на желаемый уровень развития. Такое решение было принято на основе прогнозных исследований, проведенных экспертами организации. Единственным препятствием в реализации такого подхода может стать недостаток наличия финансовых ресурсов в организации.

Формирование стратегии развития информационных ресурсов организации основывается на целях и направлениях формирования общей стратегии развития организации, определенные системой топ-менеджмента университета. Например, целью исследуемой организации ВУЗ является под-

готовка экономической элиты. Можно выделить следующие направления общей стратегии:

- персонал;
- контингент;
- материально-техническое обеспечение;
- учебный процесс.

Методика развития ориентируется на повышение уровня организации по двум направлениям, каждое из которых является одной из четырех групп анкеты: проявление факторов технологической платформы; проявление факторов психологического характера. Прослеживается явная взаимосвязь между направлением общей стратегии – персоналом и факторами психологического характера, основой которых является компетентность, навыки, уровень знаний персонала исследуемой организации. Также существует связь между материально-техническим обеспечением и технологической платформой организации.

На основе этого можно сделать вывод, что стратегия развития информационных ресурсов является составной частью общей стратегии развития ВУЗа.

Учитывая взаимосвязь цели и направлений для ее достижения, общую стратегию развития университета можно представить в виде коротжа:

$$S_o = \langle C_o, N, S_p \rangle,$$

где S_o — общая стратегия развития университета;

C_o — цели университета;

N — направления по достижению поставленной цели;

S_p — стратегии развития ресурсов университета.

Составными частями, лежащими в основе формирования стратегии развития информационных ресурсов, являются: приоритеты факторов по группам (подпроцессам), которые лежат в основе анкеты, анализа качества развития информационных ресурсов;

- группы проектов по развитию ИР;
- модули информационных ресурсов.

Таким образом, формирование стратегии развития ИР университета можно представить в виде следующего коротжа:

$$S_p = \langle C_o, N, P_i, M_{ip}, D_{yuni} \rangle,$$

где S_p — стратегия развития информационных ресурсов университета;

C_o — цели университета;

N — направления по достижению поставленной цели;

P_i — множество проектов развития информационных ресурсов;

M_{ip} — множество модулей информационного ресурса;

D_{yuni} — ограничения на деньги по реализации проектов.

$$D_{yuni} \geq \sum Z_i$$

По данным, полученным на основе практической реализации данного методического подхода к оценке и анализу информационного ресурса предприятия, в такой организации, как высшее учебное заведение, можно выделить ряд стратегий развития информационных ресурсов университета: стратегия реинжиниринга производственно-технологической системы; стратегия повышения покупательной привлекательности товара; стратегия стимулирования персонала и поддержка бизнес-идей; стратегий использования новых информационных технологий.

Практическая реализация предлагаемого подхода была осуществлена также на промышленных предприятиях: ООО "МКС", ОАО "Турбоатом", ЗАО "Лозовский кузнечно-механический завод", ОАО "ХЭЛЗ", ОАО "Укрэлектромаш", ОАО "Харьковский станкостроительный завод".

По результатам анализа анкет компании ООО "МКС" были рассчитаны показатели, которые отражают процентное отклонение от идеального состояния ИР предприятия.

Показатель процентного отклонения для компании ООО "МКС" свидетельствует о том, что руководство делает акцент на развитие всех областей, которые были исследованы при

помощи анкеты. Об этом свидетельствует незначительный разброс в процентном отклонении по четырем подпроцессам проявления факторов (78%, 83%, 80%, 86%).

По данным, полученным на основе анализа качества развития ИР в компании "МКС", очевидным становится, что из общего уровня развития компании наибольший процент отклонения составляет в области проявления факторов внешней среды (22%), а также по проявлениям факторов психологического характера (20%).

Беря во внимание тот факт, что исследуемая компания является торгово-производственным предприятием с большими территориальными границами, приоритетными для нее являются области проявления факторов внешней среды, а также, учитывая ее торговую деятельность, немаловажным становится уровень развитости персонала, что соответствует проявлению факторов психологического характера.

В результате повторного анализа анкет по двум подпроцессам: проявление факторов внешней среды; проявление факторов психологического характера — были определены те модули информационных ресурсов, развитие которых приведет к повышению уровня организации по соответствующим направлениям. Были определены взаимосвязи процессов изменения соответствующих объектов-факторов с модулями информационных ресурсов их развития. Каждая группа информационных модулей процесса является составляющей соответствующего проекта P_i развития ИР организации.

Реализация полученных проектов позволит компании улучшить работу в направлении получения информации о внешней среде, обмене информацией с другими компаниями, организациями, ускорить поиск и обработку информации, полученной из внешней среды, установить обратную связь с потребителями ИР, предоставить компетентных сотрудников для работы с такой информацией.

Аналогично организации ВУЗа была определена приоритетность внедрения предложенных информационных модулей с соответствующими процессами изменения факторов путем их ранжирования экспертами компании.

Формирование стратегии развития информационных ресурсов организации основывается на целях и направлениях формирования общей стратегии развития компании, определенных системой топ-менеджмента. Целью функционирования исследуемой компании является увеличение объемов сбыта. Направления сфер разработки общей стратегии можно выделить следующие:

- персонал;
- реализуемая продукция;
- материально-техническое обеспечение;
- совершенствование и расширение базы потребителей.

Учитывая цели и направления общей стратегии, для исследуемой компании были предложены такие стратегии развития ИР:

1. Стратегия коммуникации с потребителями;
2. Стратегия маркетинга.

На основе анализа анкет оценки качества развития и использования ИР предприятия ОАО "Турбоатом" было рассчитано процентное отклонение предприятия, от идеального уровня состояния ИР по четырем областям исследования.

Разброс в процентном отклонении по четырем факторам проявления уровня развития ИР ОАО "Турбоатом", свидетельствует о том, что развитие предприятия в целом направлено на работу с персоналом (отклонение составляет 18%). Данная область развития предприятия является наиболее приближенной к идеальному состоянию. Области проявления факторов внешней среды и системы менеджмента находятся на одном уровне и составляют 28% отклонения, но с учетом деятельности предприятия данные области должны преобладать. Нарастание производственного потенциала исследуемого предприятия должно осуществляться путем развития таких областей, как внешняя среда, что является основой расширения области сбыта выпускаемой продукции, а также области связанной с технологической платформой, что позволит совершенствовать производственно-технологический процесс предприятия.

Таким образом, приоритетными областями деятельности предприятия являются области проявления факторов внешней среды (отклонение 28%) и технологической платформы с отклонением от идеального состояния ИР предприятия в этой области 21%.

Аналогично табл. 1 на основе выделенных областей проявления факторов, была определена взаимосвязь процессов изменения соответствующих объектов-факторов с модулями информационных ресурсов их развития.

Внедрение выделенных процессов изменения факторов, влияющих на деятельность предприятия, позволит сократить технологический процесс путем сокращения технологической цепочки; выделить приоритеты в изготавливаемой продукции за счет электронных каналов связи; произвести адаптацию к различным областям применения продукции.

Ограниченное количество финансовых ресурсов не позволяет произвести внедрение всех полученных проектов сразу, что приводит к необходимости ранжирования полученных проектов. Ранги информационных модулей с соответствующими процессами изменения факторов были получены в результате анализа их экспертами предприятия.

Формирование стратегии развития информационных ресурсов ОАО "Турбоатом" основывается на целях и направлениях формирования общей стратегии развития компании, определенных системой топ-менеджмента. Целью исследуемой компании является получение новых заказов. Направления общей стратегии можно выделить следующие:

уровень технологической базы;
качество продукции;
материальное обеспечение;
совершенствование и расширение базы потребителей.

Учитывая цели и направления общей стратегии, для исследуемой компании предлагаются такие стратегии развития ИР:

1. Стратегия инжиниринга ИС.
2. Стратегия реинжиниринга производственно-технологической системы.
3. Стратегия нововведений (инновационная политика).
4. Стратегия "снятия сливок".
5. Стратегия фланговой атаки.
6. Стратегия обслуживания.

На основе рассчитанных отклонений показателей таких предприятий, как ЗАО "Лозовской кузнечно-механический завод", ОАО "ХЭЛЗ" ОАО "Укрэлектромаш", ОАО "Харьковский станкостроительный завод" выявлены взаимосвязи модулей информационных ресурсов с соответствующими факторами, определены цели и направления стратегий, что в дальнейшем позволит представить наиболее эффективные стратегии развития информационных ресурсов предприятий.

Проведенный анализ анкет по оценкам качества развития и использованию ИР компании ЗАО "Лозовской кузнечно-механический завод" позволил построить сравнительную диаграмму по четырем областям проявления факторов использования ИР на предприятии (рис. 4.).

Сравнительная диаграмма исследуемых предприятий

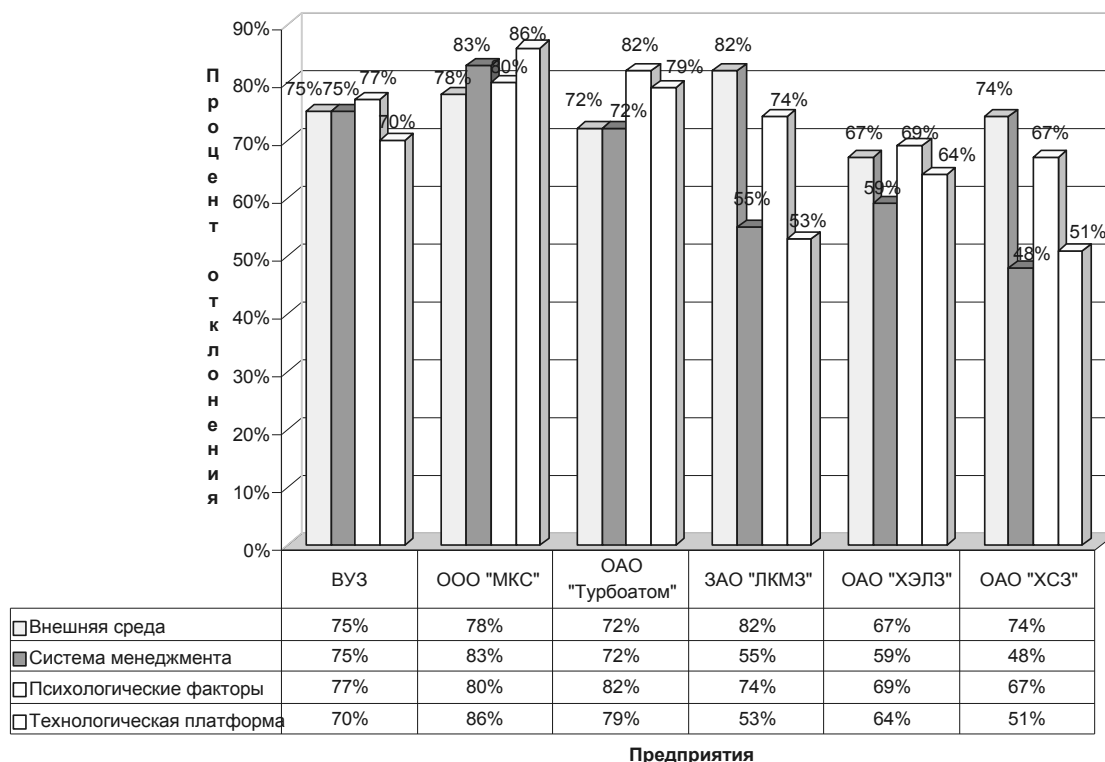


Рис. 4. Сравнительная диаграмма исследуемых предприятий

Для получения наилучшего результата деятельности предприятия за счет повышения качества развития ИР на предприятии должно быть соответствие значимости уровня развития одной из четырех областей проявления качества развития ИР с необходимостью в его развитии в соответствии с видом деятельности предприятия. С учетом сказанного выше лидером является компания ООО "МКС" в области информационных технологий производственно-торговой отрасли. В связи с видом деятельности компании ООО "МКС",

для нее приоритетными областями являются области проявления факторов внешней среды, системы менеджмента, психологических факторов, а также факторов, связанных с технологической платформой. Все эти области имеют незначительное процентное отклонение от идеального состояния компании и находятся приблизительно на одном уровне. Это позволяет сделать вывод о том, что руководство компании использует правильную стратегию его развития и тем самым выходит на позицию лидера.

Сбалансированное развитие предприятия по четырем исследуемым подпроцессам не является залогом успешной деятельности предприятия. Области, не имеющие существенной значимости в деятельности предприятия, влекут за собой только лишние затраты традиционных видов ресурсов. Примером тому является такая организация, как ВУЗ. Сбалансированность в развитии находится на хорошем уровне, но с учетом специфики его деятельности приоритетными для нее являются только области проявления факторов внешней среды, психологические факторы и факторы проявления технологической платформы. Внешняя среда позволяет накапливать знания, психологические факторы позволяют обрабатывать полученные знания из внешней среды, а технологическая платформа — преподносить их в качестве услуг. Таким образом, затраты на повышение уровня использования ИР в области системы менеджмента не приносят должного результата.

Значительные отклонения в процентном соотношении от общего уровня развития предприятия является признаком неправильного выбора стратегии развития ИР. К таким предприятиям относятся ЗАО "Лозовской кузнечно-механический завод" и ОАО "Харьковский станкостроительный завод", входящие в группу машиностроительных предприятий.

Для предприятий, в которых имеется доля государственного имущества, сравнительная диаграмма играет существенную роль. Она позволяет увидеть предприятия и их слабые места, развитие которых позволит не только повысить уровень предприятия в целом, но и поднять экономику всей страны путем выравнивания всех состояний ИР существующих отраслей нашего государства.

Качественное распределение ИР на предприятии должно достигаться за счет вложения денежных и других средств в те области, которые для данного предприятия являются приоритетными и определены с учетом специфики его работы.

В результате использования методики, приведенной в работе [5], были сформированы стратегические альтернативы. Практическая реализация предлагаемых стратегий осуществляется посредством использования соответствующих механизмов [8] на основе ранжирования показателей качества ИР по отдельным подпроцессам 11 этапа методики мониторинга ИР предприятия. Комплексное внедрение сформированных проектов в результате применения методики мониторинга информационных ресурсов позволит предприятиям укрепить свои позиции на рынке путем использования предложенных стратегических альтернатив и механизмов их реализации.

Литература: 1. Бурков В. Н. Модели и методы управления организационными системами / В. Н. Бурков, В. А. Ириков — М.: Наука, 1994. — 270 с. 2. Годин В. В. Управление информационными ресурсами / В. В. Годин, И. К. Корнеев. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 432 с. 3. Годин В. В. Управление информационными ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 17 / В. В. Годин, И. К. Корнеев — М.: ИНФРА-М, 2000. — 352с. 4. Жданов С. А. Экономические модели и методы в управлении: Справочное пособие. — М.: Дело и сервис, 1998. — 176 с. 5. Пушкарь А. И. Мониторинг ИР предприятия на основе анкетирования / А. И. Пушкарь, Е. В. Пономаренко // Экономика розвитку. Спецвыпуск. — 2005. — №2(34). — С. 80 — 91. 6. Букович Х. Управление знаниями: руководство к действию: Пер. с англ. / Х. Букович, Р. Уильямс — М.: ИНФРА-М, 2002. — 504 с. 7. Пушкарь А. И. Формирование и реализация стратегии развития ИР предприятия / А. И. Пушкарь, Е. В. Пономаренко // Экономика розвитку. — 2005. — №2(34). — С. 54 — 63. 8. Пушкарь А. И. Механизмы формирования информационных ресурсов предприятия. / А. И. Пушкарь, Е. В. Пономаренко // Науково-технічний збірник "Комуніальне господарство міст". Серія: "Економічні науки". — Харьков: Изд. "Техника", 2005. — Вып. 65. — С. — 280 — 293.

УДК 338 (470.4)

Косенко А. П.

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

In the article the technique of economic estimation of the enterprise innovational potential is developed. At the first stage the estimation of maintenance of the separate components of innovational potential by resources is made. At the second stage the integrated estimation of innovational potential which is divided into five classes is carried out.

Возрастающее влияние инновационного развития промышленности страны на ее положение в мировом сообществе и повышение жизненного уровня населения выдвигает перед наукой и практикой задачу эффективного управления развитием инновационного потенциала как страны в целом, так и ее структурных элементов. Данная задача уже неоднократно была подтверждена на самом высоком уровне управления нашей страной. Чтобы практически реализовать идеи, нужно выработать критерии и методы оценки существующего инновационного потенциала страны, комплексно проанализировать состояние, функционирование и перспективы его развития, дать обобщенную качественную характеристику и создать систему количественных показателей для выработки мер по реализации государственной инновационной политики в настоящий момент и на перспективу. Все это существенно важно для выявления путей эффективного использования научно-технических возможностей в различных отраслях и регионах страны в современных условиях, создаваемых как общим ходом развития мирового хозяйства, так и инновационными процессами внутри нашей страны. Отсюда актуальность и большое народнохозяйственное значение исследования проблем развития инновационного потенциала и определения эффективных путей его влияния на успешное развитие экономики страны в целом.

Понятие "потенциал" уже достаточно прочно вошло в научную терминологию и успешно используется учеными в различных областях науки и техники [1– 7]. Широко известны научной общественности понятия "экономический потенциал", "духовный потенциал", "нравственный потенциал", "научно-технический потенциал", "кадровый потенциал", "производственный потенциал" и др. Вместе с тем исследуемое в данной работе понятие "инновационный потенциал", несмотря на всю его очевидность, важность и перспективность использования, еще не нашло должного отражения в научных работах отечественных и зарубежных исследователей и представляет собой одно из "белых пятен" в категориальном аппарате инноватики. Как представляется автору, недостаток в исследованиях данной экономической категории является следствием ряда трудностей методологического и прикладного характера. Теоретическим и организационным проблемам управления инновационным потенциалом промышленного производства посвящено немало работ [2; 5 – 7]. Однако отечественным работам по данной тематике, как правило, присущи два существенных недостатка. Во-первых, они в своем большинстве относятся к периоду плановой экономики, когда система управления на всех уровнях обслуживала уходящие в прошлое тоталитарный режим и командную систему управления экономикой. Во-вторых, среди этих работ практически отсутствуют комплексные исследования, отражающие инновационные возможности отрасли, региона или конкретного хозяйствующего субъекта. В одних работах достаточно подробно описываются проблемы научно-технического потенциала, в других — ресурсного или кадрового обеспечения

и т. п. Понятие инновационного потенциала значительно шире, включающее в себя и научные, и технические, и ресурсные возможности. В этой связи сводить оценку инновационного потенциала только к ресурсному обеспечению [3; 4; 8], по мнению автора, является неправомерным. Также некорректным, на взгляд автора, является упрощенное трактование инновационного потенциала, который, по мнению авторов [7], присущ только научным организациям. Кроме того, существующие подходы к решению поставленной задачи [2, с. 8; 6, с. 106 – 130] предполагают в структуре инновационного потенциала промышленного предприятия выделять кадровую, информационную, материально-техническую и организационно-управленческую составляющие. На взгляд автора, такой подход нуждается в определенной корректировке и уточнении. Во-первых, слабо представлена ресурсная составляющая инновационного потенциала, в общем случае лежащая в основе анализируемого подхода; во-вторых, показатели, оценивающие отдельные виды потенциалов, нуждаются в уточнении; в-третьих, корректировка требует методика определения их количественных значений; в-четвертых, совершенно отсутствует составляющая научно-технических возможностей предприятия или другого промышленного объекта. Как предлагается автору, это является существенным пробелом в данном исследовании. Научно-технический потенциал наиболее близок по сути и духу к рассматриваемой проблеме и во многом определяет уровень инновационного потенциала промышленного производства. Вместе с тем чрезмерная фетишизация научно-технических возможностей [7] тоже, как предлагается автору, является неправомерной.

Целью проведения данного исследования является разработка методических рекомендаций по определению уровня инновационного потенциала и эффективности его использования. Достижение поставленной цели в статье предлагается с помощью выделения приоритетных составляющих инновационного потенциала и экономической оценки их ресурсного обеспечения.

Предлагается методика оценки уровня инновационного потенциала и эффективности его использования, в основу которой положен подход, предложенный И. П. Отенко [9, с. 158 – 161] и в дальнейшем развитый и дополненный А. А. Колесниковым и Т. И. Лепейко применительно к стратегическому потенциалу предприятия [10, с. 115 – 124; 11].

Оценку инновационного потенциала предприятия предлагается проводить путем выделения четырех его составляющих (организационно-управленческая – ОУ, рыночная – Р, научно-техническая – НТ и производственно-технологическими – ПТ) с последующей оценкой обеспеченности каждой составляющей потенциала ресурсами различных типов (кадровые – К, материально-технические – МТ, финансовые – Ф и информационные – И).

Этап 1. Разработка системы показателей оценки инновационного потенциала предприятия. Предлагается оценивать обеспеченность каждого его элемента ресурсами различных типов (кадровые, материально-технические, финансовые и информационно-технологические). В результате получаем матрицу размерностью 4 x 4, каждая ячейка которой может быть представлена группой показателей, характеризующих обеспеченность того или иного вида потенциала ресурсами определенного типа (итого 16 групп показателей). Каждой ячейке матрицы и соответствующей ей группе показателей присваивается индекс (табл. 1).

Таблица 1

Группы показателей обеспеченности j-х составляющих инновационного потенциала i-ми ресурсами (множество P_{ij})

Ресурсы	Составляющие инновационного потенциала			
	ОУ	ПТ	НТ	Р
К	K_{OY}	K_{PT}	K_{NT}	K_P
МТ	MT_{OY}	MT_{PT}	MT_{NT}	MT_P
И	I_{OY}	I_{PT}	I_{NT}	I_P
Ф	Φ_{OY}	Φ_{PT}	Φ_{NT}	Φ_P

Этап 2. Комплексная оценка обеспеченности каждого из j выделенных составляющих потенциала соответствующими i-ми видами ресурсов. Последовательность действий при практической реализации данного этапа сводится к следующему.

2.1. С использованием метода экспертных оценок осуществляется оценка значимости (весомости) показателей λ_{ij} , входящих в каждую из групп (табл. 1), по пятибалльной шкале (5 – очень важный показатель, 4 – важный показатель, 3 – средняя значимость показателя, 2 – невысокая значимость показателя, 1 – незначимый показатель), а также эффективности использования каждого показателя β_{ij} на данном предприятии или в организации (5 – отлично, 4 – хорошо, 3 – плохо, 2 – неудовлетворительно, 1 – полное отсутствие). Итоговое значение оценки значимости каждого показателя λ_{ij} и эффективности его использования β_{ij} определяется как среднеарифметическая точечных оценок экспертов.

2.2. Определяется относительный ранг (весомость) каждого показателя γ_{ij} , входящего в каждую из множества групп P_{ij} . Для этой цели используются данные, полученные при выполнении подэтапа 2.1:

$$\gamma_{ij} = \frac{\lambda_{ij}^n}{\sum_{n=1}^{N_{ij}} \lambda_{ij}^n}, \quad (1)$$

где N_{ij} – количество показателей, выбранных для оценки обеспеченности j-й составляющей инновационного потенциала i-м видом ресурсов.

2.3. Определение комплексной оценки обеспеченности j-й составляющей инновационного потенциала i-м видом ресурсов Π_{ij} :

$$\Pi_{ij} = \beta_{ij} \gamma_{ij}. \quad (2)$$

Результаты расчетов на третьем этапе оформляются по форме табл. 2.

Таблица 2

Расчет интегрального показателя Π_j

Показатели, группы P_{ij}	λ_{ij}	β_{ij}	γ_{ij}	Π_{ij}
P_{ij1}	λ_{ij1}	β_{ij1}	γ_{ij1}	Π_{ij1}
P_{ij2}	λ_{ij2}	β_{ij2}	γ_{ij2}	Π_{ij2}
...	...	...	...	...
$P_{ij} N_{ij}$	$\lambda_{ij} N_{ij}$	$\beta_{ij} N_{ij}$	$\gamma_{ij} N_{ij}$	$\Pi_{ij} N_{ij}$
Итого:	$\lambda_{ij} = \sum_{n=1}^N \lambda_{ij}^n$	–	$\sum_{n=1}^N \gamma_{ij}^n = 1$	$\Pi_{ij} = \sum_{n=1}^N \gamma_{ij}^n \beta_{ij}^n$

Диапазон изменений значений Π_{ij} колеблется от 1 (полное отсутствие) до 5 (полное обеспечение составляющей данным ресурсом).

Этап 3. Определяется интегральное значение показателя ресурсной обеспеченности i-й составляющей инновационного потенциала. С этой целью значения Π_{ij} ранжируются в рамках каждой из составляющих потенциала. Используя полученные значения рангов ρ_{ij} определяется интегральная величина показателя ресурсной обеспеченности каждой из j-х составляющих инновационного потенциала:

$$\Pi_j = \sum_{i=1}^r \rho_{ij} \Pi_{ij}; \quad (3)$$

$$\sum_{i=1}^r p_{ij} = I, \quad (4)$$

где r – количество видов ресурсов (в данном исследовании $r = 4$).

Результаты расчетов по этапу 4 оформляются по форме табл. 3.

Таблица 3

Определение интегрального показателя Π_j				
Виды ресурсов, i	Составляющие инновационного потенциала			
	ОУ	ПТ	НТ	Р
К	K_{ou}	$K_{пт}$	$K_{нт}$	K_p
Ранг К	ρ_{kou}	$\rho_{kпт}$	$\rho_{kнт}$	ρ_{kp}
МТ	MT_{ou}	$MT_{пт}$	$MT_{нт}$	MT_p
Ранг МТ	ρ_{MTou}	$\rho_{MTпт}$	$\rho_{MTнт}$	ρ_{MTp}
И	I_{ou}	$I_{пт}$	$I_{нт}$	I_p
Ранг И	ρ_{Iou}	$\rho_{Iпт}$	$\rho_{Iнт}$	ρ_{Ip}
Ф	Φ_{ou}	$\Phi_{пт}$	$\Phi_{нт}$	Φ_p
Ранг Ф	$\rho_{\Phi ou}$	$\rho_{\Phi пт}$	$\rho_{\Phi нт}$	$\rho_{\Phi p}$
Π_j	Π_{ou}	$\Pi_{пт}$	$\Pi_{нт}$	Π_p

На взгляд авторов, представляется целесообразным перевести балльные оценки интегрального показателя Π_j в процентные показатели $\Pi_j\%$ путем деления значения Π_j на 5 (максимальная оценка) и умножения на 100%.

Результаты расчетов, полученные на этапе 4, позволяют увидеть сильные и слабые стороны инновационной деятельности предприятия в плане ресурсного обеспечения отдельных ее составляющих. Такого рода информация является базой для принятия обоснованных управленческих решений при необходимости повышения уровня инновационного потенциала, существующее положение которого может не устраивать владельцев и высший менеджмент предприятия.

Этап 4. Определение общего интегрального показателя, отражающего уровень ресурсного обеспечения инновационного потенциала предприятия. С этой целью определяются сначала коэффициенты весомости σ_j , определяющие уровень важности ресурсного обеспечения отдельных составляющих инновационного потенциала, а затем и само значение искомого общего интегрального показателя Π_{un} :

$$\Pi_{un} = \sum_{j=1}^m \Pi_j \sigma_j; \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^m \sigma_j = I. \quad (6)$$

Результаты расчетов оформляются по форме табл. 4.

Таблица 4

Определение общего интегрального показателя Π_{un}

Показатели	Составляющие инновационного потенциала, j			
	ОУ	ПТ	НТ	Р
Интегральный показатель, Π_j	Π_{ou}	$\Pi_{пт}$	$\Pi_{нт}$	Π_p
Коэффициенты весомости, σ_j	σ_{ou}	$\sigma_{пт}$	$\sigma_{нт}$	σ_p
$\Pi_{un} = \sum_{j=1}^m \Pi_j \sigma_j$	Π_{un}			
$\Pi_{un} = \sum_{j=1}^m \Pi_j\% \sigma_j$	$\Pi_{un}\%$			

Этап 5. Интерпретация результатов расчета. Значения показателей Π_{un} и $\Pi_{un}\%$ рекомендуется переводить в итоговые оценки инновационного потенциала предприятия или организации с помощью рекомендаций, представленных в табл. 5.

Таблица 5

Характеристика уровней инновационного потенциала предприятия

Уровень потенциала	Π_{un}	$\Pi_{un}\%$	Краткая характеристика
Инновационный застой	1	0... 20%	Все составляющие инновационного потенциала имеют негативную тенденцию. Инновационные возможности предприятия крайне низкие
Умеренный инновационный застой	1... 2	20... 40%	Одна, две или три составляющие инновационного потенциала имеют негативную тенденцию, остальные — стабильны. Инновационные возможности достаточно низкие
Стабильное положение	2... 3	40... 60%	Отсутствие какой-либо динамики (положительной или отрицательной) в любой из рассматриваемых составляющих. Предприятие обладает средними инновационными возможностями
Умеренный оптимизм	3... 4	60... 80%	Одна, две или три составляющие инновационного потенциала имеют позитивную тенденцию, остальные — стабильны. Инновационные возможности предприятия достаточно сильные
Оптимистическое развитие	4... 5	80... 100%	Очень благоприятный климат для осуществления инновационной деятельности, все составляющие инновационного потенциала имеют позитивную тенденцию. Отличные возможности для инновационного развития предприятия

Ряд исследователей потенциала предприятия [9 – 11] рекомендуют строить графики обеспеченности элементов потенциала предприятия ресурсами для каждой его составляющей. По мнению автора, наибольшую наглядность в данном случае будет иметь графо-табличный метод [10; с. 120], практическая реализация которого представлена в табл. 6. Полученные выше итоговые результаты оценки инновационного потенциала предприятия, позволяют реально оценивать инновационные возможности предприятия. Следует заметить, что в данном случае речь идет не о фактических результатах, не о реальных достижениях предприятия в области инновационного развития, а о потенциальной возможности достижения указанного уровня при наиболее полном использовании имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов различного вида. В действительности уровень использования ресурсов, как правило, меньше максимально возможного.

Таблица 6

График обеспеченности инновационного потенциала предприятия различными видами ресурсов

Ресурсы	Показатель	График обеспеченности	
		0	50% 100%
Обеспеченность ресурсами инновационного потенциала в целом			
Кадровые	$K^{\%}$		
Материально-технические	$MT^{\%}$		
Информационные	$I^{\%}$		
Финансовые	$\Phi^{\%}$		
Интегральный показатель	$\Pi_{ин}^{\%}$		
Обеспеченность ресурсами j-й составляющей потенциала			
Кадровые	$K_j^{\%}$		
Материально-технические	$MT_j^{\%}$		
Информационные	$I_j^{\%}$		
Финансовые	$\Phi_j^{\%}$		
Комплексный показатель	$\Pi_j^{\%}$		

Поэтому реальные результаты инновационной деятельности предприятия будут хуже его потенциальных возможностей. Отсюда можно сделать следующий вывод: чем меньше разница между фактическим использованием инновационных возможностей предприятия и его инновационным потенциалом, тем более эффективно он используется. В этой связи предлагается определять эффективность использования инновационного потенциала предприятия $E_{исп}^{пот}$ как соотношение фактических $\Pi_{ин}^{факт}$ и потенциальных $\Pi_{ин}$ инновационных возможностей:

$$E_{исп}^{пот} = (\Pi_{ин}^{факт} / \Pi_{ин}) 100\% . \quad (7)$$

Аналогично определяется и эффективность использования отдельных j-х составляющих инновационного потенциала:

$$E_{исп}^j = (\Pi_j^ф / \Pi_j) 100\% . \quad (8)$$

Определение уровня фактического использования инновационного предприятия предлагается производить по тому же алгоритму, который был использован автором при определении уровня инновационного потенциала.

Результаты оценки инновационного потенциала, полученные с использованием предложенных рекомендаций, позволяют определить вполне достижимые перспективы инновационного развития предприятия при наилучшем использовании имеющихся в его распоряжении ресурсов. Следует заметить, что в данном случае речь не идет о предельно максимальных возможностях. При улучшении уровня обеспеченности предприятия отдельными видами ресурсов, результаты расчетов несомненно будут отражать лучшие результаты. Стопроцентная обеспеченность всеми видами ресурсов приблизит данное предприятие к идеальным условиям, которые, как правило, возможны только при наличии форс-мажорных обстоятельств или в других случаях крайней необходимости быстрого решения тех или иных проблем. Такое состояние инновационного потенциала автор предлагает считать пределом, к которому стремятся в своем развитии инновационные возможности различных предприятий и организаций. Предложенный методический подход оценки уровня инновационного потенциала и эффективности его использования позволяет получить в достаточной степени обоснованные результаты как для научных, так и для производственных организаций и фирм.

новационный потенциал. — Саратов: Сарат. гос. техн. ун-в., 1999. — 132 с. 3. Орлов В. Инновационный потенциал отраслевой науки // ИС. Промышленная собственность. — 2002. — №2. — С. 23 – 26. 4. Смирнова Г. А. Инновационный потенциал предприятий, его оценка и методы реализации / Г. А. Смирнова, М. Н. Титова, Е. П. Мазур // Инновации. — 2001. — №7(44). — С. 49 – 51. 5. Трофилова А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия // Инновации. — №6. — 2003. — С. 67 – 72. 6. Чухрай Н. И. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств: маркетингове та логістичне забезпечення: Монографія. — Львів: Націон. унів. "Львівська політехніка", 2002. — 316 с. 7. Шукшунов В. Е. Инновационный потенциал высшей школы России / В. Е. Шукшунов, Е. А. Ныров, А. М. Варюха. — Новочеркасск: ЮрГТУ (НПИ), 2002. — 72 с. 8. Рудика О. В. Інноваційний потенціал та оцінка його стану на підприємстві // Економіка розвитку. — Харків: Вид. ХДЕУ. — 2004. — №1(29). — С. 82 – 88. 9. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Научное издание. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. — 216 с. 10. Колесников О. О. Управління стратегічним потенціалом підприємства. Автореф. дис. ... канд. екон. наук. — Харків: Вид. ХНЭУ, 2005. — 224 с. 11. Лепейко Т. И. Управление формированием стратегического потенциала предприятия / Т. И. Лепейко, А. А. Колесников // Економіка розвитку. — 2004. — №4(32). — С. 98 – 101.

Стаття надійшла до редакції
28.02.2006 р.

УДК 658:012.32

Мінухін С. В.

ПІДХІД ДО ПОБУДОВИ МЕХАНІЗМУ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

In the article of approach to the development of decision-making mechanism under conditions of process-oriented approach to the enterprise management is offered. The principles of formation and composition of elements of mechanism, that use the determination of the enterprise basic business-processes and the size of added value of their separate stages and the enterprise through business-processes are developed.

Важливим питанням підвищення ефективності діяльності підприємств на сучасному етапі є ефективність використання нових підходів та методів управління ними. Одним з них є процесний підхід до управління, який потребує досліджень мож-

Литература: 1. Аренков И. А. Инновационный потенциал фирмы: стратегия развития / И. А. Аренков, П. Ф. Баум, В. В. Томилов. — СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2001. — 122 с. 2. Жиц Г. И. Ин-

© Мінухін С. В., 2006

ливостей і умов його застосування на підприємствах України. Проведений аналіз наукових досліджень у цій сфері показав, що узагальнення певних положень теорії управління, зокрема прийняття рішень у бізнес-системах, потребує розвитку деяких теоретичних положень щодо розроблення системоутворюючої парадигми, якою є механізм побудови системи, об'єкта, явища чи процесу. Дослідження питань формування й реалізації механізмів управління підприємствами в різних аспектах розглядалися в роботах В. С. Пономаренка [1], О. І. Пушкаря [2], О. М. Тридіда [3] та показали ефективність його використання при аналізі складних систем, які функціонують в умовах середовища, що динамічно розвивається. Разом з тим застосування положень формування такого механізму в системах, які орієнтовані на використання бізнес-процесів (БП) як уявлення діяльності підприємства, та, зокрема, при вирішенні задач прийняття рішень, на погляд автора, є недостатньо дослідженими й потребують наукового обґрунтування та узагальнення.

Метою даного дослідження є розроблення принципів організації та формування елементів механізму прийняття рішень при використанні процесного підходу до управління підприємством на основі визначення ключових БП, оцінки доданої та споживчої вартості кінцевого продукту як результату БП і рекомендацій щодо практичного застосування запропонованих теоретичних положень.

Основні теоретичні положення побудови механізмів управління підприємством, які наведені в роботах [1 – 3], відбивають сутність і складність процесів, для управління якими ці механізми застосовуються. Основними з них є економічний механізм, фінансовий механізм, організаційно-економічний механізм (ОЕМ), що відрізняються один від одного предметною областю його застосування.

На основі використання підходів до побудови OEM та задач управління БП підприємства можна сформулювати наступні вимоги до складових механізму прийняття управлінських рішень на засадах процесного підходу до управління підприємством:

визначення предметної області;
встановлення вимог до структури предметної області з точки зору використання функціонування підприємства як мережі БП;
визначення наскрізних БП у мережі БП підприємства;
розкриття етапів наскрізного БП;
вибір показників, які характеризують БП та їх результати;
визначення ключового етапу БП на базі аналізу вибраних показників згідно з отриманими моделями щодо результатів БП;

оцінка впливу зовнішнього середовища на економічний стан підприємства для визначення його класу та типу моделі, яка буде використовуватися щодо управління результатами БП; прийняття рішення відносно управління результатами БП.

Для вирішення цих завдань пропонується наступна сукупність механізмів, наведена на рис. 1.

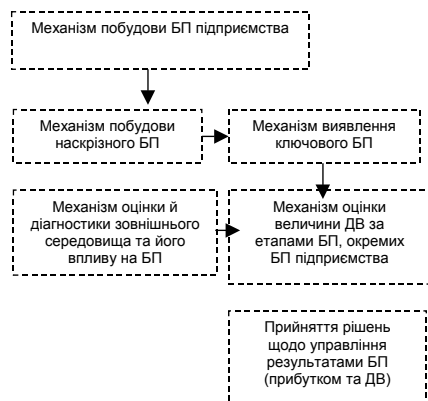


Рис. 1. Загальна схема взаємодії складових механізму прийняття управлінського рішення

Згідно з дослідженими в роботах [1 – 3] підходами до побудови механізму, пропонується наступна концептуальна структурно-функціональна схема механізму прийняття управлінського рішення стосовно управління результатами БП (рис. 2).

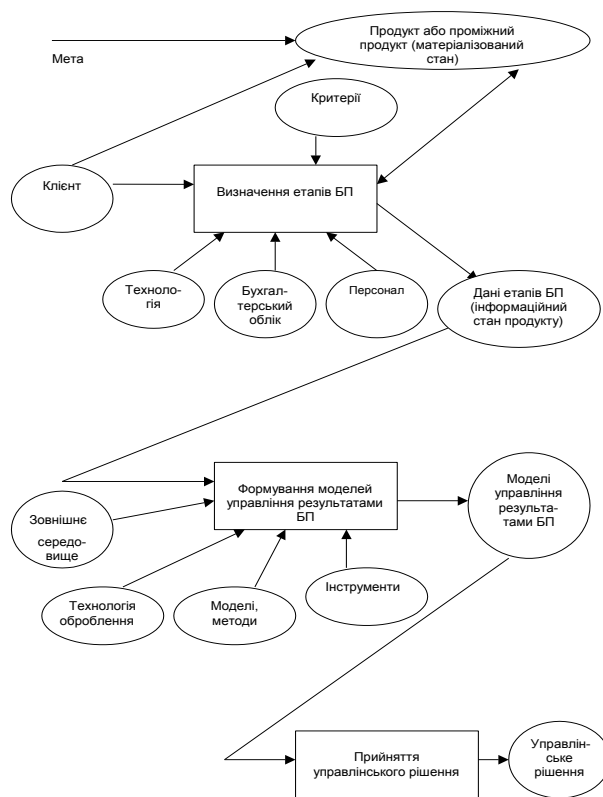


Рис. 2. Концептуальна схема механізму прийняття управлінського рішення

Механізм побудови наскрізного бізнес-процесу базується на взаємодії наступних елементів:

1. Наявність продукту, за яким необхідно виділити БП.
2. Рівень потреб керівництва в управлінській інформації за певним продуктом.
3. Існуюча система бухгалтерського та управлінського обліку.
4. Наявність клієнтів (фірм, господарюючих суб'єктів), які пропонують продукти (послуги), що входять у вартість продукту БП.
5. Наявність персоналу, здатного виконувати ролеві функції в команді з виробництва та доведення продукту БП до його клієнтів.
6. Технологія виробництва продукту.

До вимог та обмежень процесу побудови БП слід віднести наступні:

1. Інформація за етапами наскрізного БП повинна бути зрозумілою, несуперечливою та регламентною.
2. Інформація, що пов'язана з існуючою системою обліку за продуктом БП і пропонованою системою обліку за етапами наскрізного БП, повинна задовольняти критерії керованості бізнес-системи в цілому.
3. При визначенні меж етапів БП повинна бути одержана інформація, що дозволяє керівнику підприємства зіставляти результати різних етапів наскрізного БП за продуктами (результатами).
4. Вартість привернутих продуктів (послуг) може бути оцінена з погляду та оцінки їх споживчої вартості для даного підприємства. Це дозволяє розглядати як результат кожного етапу БП споживчу вартість продукту.
5. Для оцінки кількості етапів наскрізного БП використовується поняття інформаційно-управлінського циклу, яке визначатиме ступінь деталізації початкового БП на окремі підпроцеси (етапи).
6. Кількість етапів наскрізного БП можна розрахувати на основі кількості і періодичності точок реалізації управлінського циклу.
7. Помилки управління БП повинні бути обмежені допустимим рівнем деталізації наскрізного БП. Моделі опису БП і механізму його управління мають бути адекватні реальним процесам, які відображені у вартісному зображенні згідно з існуючою на підприємстві системою управлінського та бухгалтерського обліку.
8. Технологія управління повинна визначати величини ДВ етапів БП (субпродуктів як проміжних результатів БП), які

можуть мати свою споживчу та ринкову вартість через певну стандартизацію технологічних операцій і відповідності їх існуючим стандартам та системі обліку.

Взаємозв'язок рівнів деталізації БП з вимогами щодо системи обліку, системи управління та ринкового середовища наведено в табл. 1 (позначка "+" визначає присутність, "-" – відсутність).

Таблиця 1

Взаємозв'язок рівнів деталізації БП з вимогами

Рівні управління	Відповідність існуючій системі обліку	Відповідність технологічним етапам виробництва	Відповідність результатів етапів БП результатам інших виробників	Зменшення помилок управління і терміну управління
1-й рівень (контекстний)	–	+	+	+
2-й рівень (етапи виробничо-збутового ланцюжка)	–	+	+	–
3-й рівень (технологічні етапи виробництва)	+	–	–	–

Механізм виявлення ключового БП. Метою вирішення завдання виявлення ключового БП є визначення такої ланки в ланцюжку етапів БП, яка привносить максимальну вартість у загальну вартість продукту. Серед етапів наскрізного БП існують згідно з теорією процесного управління такі, зміна вартості яких істотним чином впливає на його кінцевий результат – додану чи споживчу вартість продукту.

Основними елементами механізму щодо виявлення ключових БП є:

статистичні дані щодо витрат підприємства в розрізі продуктів, які підтримуються в актуалізованому стані та постійно контролюються (наприклад, за допомогою інформаційної системи);

інформаційний потік всередині підприємства за наскрізним БП. Він включає інформацію про результати етапу БП, процес її передачі для зберігання та вибірку необхідної інформації для її використання на подальших етапах;

метод вибору індикаторів, що описують ієрархічну систему безлічі показників, які змістовно включають рівні: нижній – результати етапів БП, середній – БП підприємства, вищий – результати фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому.

Для побудови такої системи необхідне обґрунтування достатньої кількості показників для вирішення завдань управління БП підприємства, тобто такого їх складу, який використовується в економіко-статистичних моделях розрахунку результатів БП підприємства.

Запропонована система індикаторів фінансово-господарської діяльності підприємства базується на контрольних співвідношеннях даних існуючих форм звітності підприємства. Це дозволяє зв'язати форми звітності в єдину систему обліку і звітності для проведення подальшого аналізу. Статистична звітність досить повно описує результати діяльності підприємства, що є верхнім рівнем представлення облікових даних. Вибір складу показників для подальшого аналізу обумовлений кількістю етапів наскрізного БП і рівнем їх подальшої декомпозиції. Необхідно відзначити, що самі показники форм звітності, у свою чергу, перетинаються і декомпонуються, наприклад, показник прибутку, який присутній у балансі (форма №1) й декомпонується у формі №2 і в розшифрованні до неї.

Для визначення параметрів, на основі яких етап БП визначатиметься як ключовий, сформуємо базу моделей критеріїв – вимоги, час та вартість.

Час (термін) – тривалість і, як наслідок, періодичність проведення вимірювань результатів окремих етапів та всього БП у цілому. Тривалість транзакцій між етапами БП не повинна перевищувати певну величину для того, щоб процес декомпозиції не призводив до збільшення часу протікання БП у цілому. Для окремих етапів БП критерій часу повинен, з одного боку, характеризуватися необхідністю постійного контролю за відповідним етапом БП, а з іншого – узгодженістю з періодичністю отримання управлінської й бухгалтерської звітності, прийнятої на підприємстві.

Вартість розглядається з погляду витрат на здійснення БП (внутрішня вартість), а також результатів їх здійснення (зовнішня вартість – споживча вартість). Внутрішню вартість характеризує додана вартість БП (етапу наскрізного БП), зовнішню вартість – споживча вартість продукту БП (етапу наскрізного БП). Внутрішня вартість характеризується умовами безпосередньо виробництва, а саме: технологією, персоналом (його кваліфікацією), внутрішньою інфраструктурою підприємства. Основним завданням при оцінці внутрішньої вартості є з'ясування внеску цих показників у собівартість продукту. Зовнішня вартість визначається зовнішніми умовами – споживачами, постачальниками, конкурентами, державою (в особі законодавчих і виконавчих органів), ЗМІ та ін. Додана вартість розкриває внесок підприємства в створення споживчої вартості продукту на основі аналізу використання його трудових ресурсів. У такому разі для підприємства важливою стає кваліфікація, компетенція персоналу, а також характер їх внеску в створення ДВ продукту.

Основні чинники, які впливають на визначення доданої та споживчої вартостей, що створюються як результат наскрізного БП, наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Склад чинників та ступінь їх впливу на величину вартості як результату БП

Чинник	Додана вартість	Споживча вартість
Технологія	Впливає	Впливає
Постачальники	Не впливають	Впливає
Логістика	Слабко впливає	Впливає
Держава	Впливає	Впливає
Споживачі	Впливає	Впливає

База моделей. База моделей визначає безліч статистичних моделей, які використовуватимуться в побудові та дослідженні функціонування БП підприємства.

У даній роботі в якості цільових показників як результату БП запропоновані наступні:

ДВ етапу БП – вартісний показник результату діяльності етапу;

ДВ продукту – вартісний показник результату діяльності за продуктом;

ДВ діяльності підприємства – вартісний показник результату діяльності всього підприємства; споживча вартість певного етапу БП.

У базі моделей показники розділені на два види: залежні (модельовані) і незалежні (такі, що ініціюють початкові) показники.

Споживча вартість продукту визначається на основі споживчої вартості окремих етапів БП. Споживча вартість етапів – на основі ДВ етапів, оскільки ДВ етапів є їх складовою. У свою чергу, величина ДВ етапів – на основі заробітної платні і прибутку підприємства (результату наскрізного БП).

Моделі, що дозволяють розраховувати величину прибутку і, як наслідок, споживчу вартість продукту, є адекватними для певних класів підприємств. Це пояснюється тим, що фактична структура собівартості, норма прибутку для підприємств і умови їх функціонування є різними. Отже, необхідно визначити умови та правила, що дозволяють виділити класи підприємств зі схожими характеристиками, для яких отримані моделі будуть адекватними.

Послідовність вибору моделей, які використовуються в механізмі прийняття рішень, наведена на рис. 3.

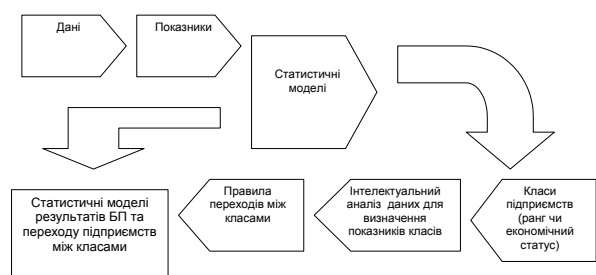


Рис. 3. Послідовність побудови моделей оцінки результатів БП

Механізм оцінки величини ДВ за етапами БП, окремих БП підприємства. На підставі регресійної моделі розрахунку прибутку

можна визначити внесок витрат (регресорів) до неї. Етапи наскрізного БП, витрати за якими дають максимальний внесок у величину прибутку, з'ясовуються значенням параметра при регресорі і є ключовими. Величину прибутку за етапами БП, а, отже, й ДВ за ними можна визначити на основі перерахунку загального прибутку за продуктом щодо значень параметрів при регресорах. Таким чином, можна розрахувати величину ДВ за окремими етапами наскрізного БП як суму заробітної платні за етапом БП та величини прибутку, яка доводиться на певний етап.

Регресійні моделі, що визначають величину прибутку, представлені двома основними видами: моделлю збільшення витрат (заробітної платні) та моделлю зменшення витрат (заробітної платні).

У табл. 3 наведено інтерпретацію знака параметра регресора в моделі для управління зміною величини прибутку. Таким чином, вибір типу моделі й визначає напрямки зміни ДВ за окремими етапами БП.

Таблиця 3

Аналіз величини прибутку в залежності від знака при регресорі моделі

Знак при параметрі регресора	Зростання прибутку	Зменшення прибутку
Позитивний знак – модель збільшення витрат (заробітної платні)	Збільшення витрат	Зменшення витрат
Негативний знак – модель зменшення витрат (заробітної платні)	Зменшення витрат	Збільшення витрат

Проведені дослідження дають змогу зробити висновок, що при управлінні підприємствами, які належать різним класам (рангам), для прогнозування величини прибутку повинні використовуватися різні моделі.

Для визначення класів підприємств застосовуються наступні положення.

Підприємства, які мають високі значення показників з тих, що відображають реалізацію продукції, можуть збільшувати ДВ за рахунок збільшення прибутку та збільшення витрат щодо заробітної платні. Споживча вартість продукту для цих підприємств збільшується за рахунок збільшення ДВ за продуктом. Стійке положення підприємства дозволяє йому використовувати два напрямки щодо ефективного управління:

1. Збільшення величини споживчої вартості за рахунок збільшення ДВ продукту за рахунок зміни (покращення) при цьому споживчих властивостей продукту.

2. Збільшення величини споживчої вартості за рахунок збільшення ДВ продукту без зміни споживчих властивостей продукту.

Підприємства, які мають низькі значення показників, що характеризують реалізацію продукції, можуть використовувати модель збільшення прибутку за рахунок зменшення заробітної платні робітників, котрі задіяні в процесах випуску та реалізації продукту. Таким чином, ДВ продукту може не змінюватися або зменшуватися, проте прибуток підприємства при цьому збільшується (табл. 4).

Таблиця 4

Співвідношення між напрямками зміни ДВ, величини прибутку та заробітної платні

Величина ДВ	Прибуток	Заробітні платня
Збільшується	Збільшується	Збільшується
Збільшується	Збільшується	Зменшується
Збільшується	Зменшується	Збільшується
Зменшується	Зменшується	Зменшується
Зменшується	Зменшується	Збільшується
Зменшується	Збільшується	Зменшується

Заробітні платня може зменшуватися, наприклад, за рахунок зменшення заробітної платні основного, адміністративного й допоміжного персоналу в разі реструктуризації підприємства.

Механізм діагностики та оцінки впливу зовнішнього середовища на результати БП. Структура та зміст елементів

механізму, що визначають вплив зовнішнього середовища на результати БП, наведені в табл. 5.

Таблиця 5

Склад і зміст елементів механізму впливу зовнішнього середовища на результати БП

Назва елемента	Зміст елементів
Держава	Податки Грошова маса
Ринок (ринкове середовище)	Облікова ставка НБУ Мінімальна заробітна платня Індекс інфляції Рівень протекціоністської політики Величина споживчого кошика Конкурентоспроможність галузі Конкурентоспроможність продукції Тип конкурентного ринку Середньогалузеві ціни на продукт Середньогалузева норма прибутку
Рекламна діяльність (ЗМІ)	Середній рівень галузевих витрат на рекламу Рентабельність реклами (відношення прибутку до витрат на рекламу)
Споживачі	Наявність стандарту якості Обсяг реалізації продукту (в натуральному та вартісному виразах) Наявність продуктів-замінників Тривалість ЖЦ продукту та послуг

Результатом використання механізму діагностики та оцінки впливу зовнішнього середовища є визначення класу (рангу) підприємства відносно інших підприємств галузі.

Прийняття рішень щодо управління результатами БП (прибутком та ДВ). Формальну модель прийняття рішення відповідно до стандартної технології прийняття рішень можна описати у вигляді наступної послідовності етапів:

1. Аналіз проблеми – виявлення вузьких місць функціонування наскрізного БП і його результатів (аналіз зміни ДВ наскрізного БП, ціни й споживчої вартості продукту).

2. Формування альтернатив для процесу прийняття рішення на основі етапу 1.

3. Побудова й одержання кількісних (якісних) оцінок для матриці цінностей альтернатив.

4. Формування критеріїв і ознак, що їх характеризують, для вибору альтернатив.

5. Вибір альтернативи.

6. Оцінка результатів реалізації обраної альтернативи.

Таким чином, запропонований механізм прийняття управлінського рішення на засадах процесного підходу до управління відбиває сутність структурно-функціонального підходу до його побудови та дозволяє управляти витратами на різних етапах наскрізного БП згідно з вибраними критеріями й альтернативами в рамках теорії прийняття рішень.

Література: 1. Пономаренко В. С. Механизм управления предприятием: стратегический аспект: Научное издание / В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремская, В. М. Луцковский, С. Л. Кушнар, Л. И. Полуэктова, Г. А. Шульга. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2002. — 252 с. 2. Путятин Ю. А. Финансовые механизмы стратегического управления развитием предприятия / Ю. А. Путятин, А. И. Пушкар, А. Н. Тридид. — Харьков: Основа, 1999. — 488 с. 3. Тридид О. М. Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 364 с.

Стаття надійшла до редакції
10.03.2006 р.

Довідка про авторів

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Ву Зионг Хуан — канд. істор. наук, доцент Інституту міжнародних відносин у м. Ханой

Богиня Д. П. — докт. екон. наук, професор Інституту економічного прогнозування НАН України

Лепейко Т. І. — докт. екон. наук, професор ХНЕУ

Боярська М. О. — аспірант ХНЕУ

Мельникова К. В. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Ляшенко В. В. — старший науковий співробітник Харківського національного університету радіоелектроніки

Яременко О. Р. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Хамініч С. Ю. — канд. екон. наук, доцент Дніпропетровського національного університету

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

Балакірева С. О. — викладач ХНЕУ

Стрижак О. О. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Толста О. О. — аспірант Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

Аксьонова І. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Шаповалова В. О. — аспірант ХНЕУ

Куций М. Ю. — старший викладач Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського

Нагорський Ю. А. — старший викладач Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського

Максєва І. В. — здобувач Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського "ХАІ"

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

Червяченко А. В. — аспірант Полтавського університету споживчої кооперації України

Матюшенко І. Ю. — канд. техн. наук, професор ХНЕУ

Азаренкова Г. М. — канд. екон. наук, доцент Харківського банківського інституту УАБС НБУ

Єршов С. Г. — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ

Єршова О. С. — доцент Міжнародного слов'янського університету

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, доцент ХНЕУ

Лаптев В. І. — аспірант ХНЕУ

Зайцева І. С. — аспірант ХНЕУ

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

Іванченко А. С. — студент ХНЕУ

Метьолкіна Н. Б. — аспірант Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України

Лукашев С. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Кобєлев В. М. — аспірант Національного технічного університету "ХПІ"

Мельникова К. І. — канд. екон. наук, професор Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України

Ільченко Н. М. — аспірант Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президентові України

Басанцов І. В. — канд. екон. наук, доцент Сумського державного університету

Щербаков О. І. — начальник Контрольно-ревізійного управління в Харківській області

Малярець Л. М. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

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

Смолюк В. Л. — аспірант ХНЕУ

Момот Т. В. — канд. екон. наук, доцент Харківської державної академії міського господарства

Мартошева Л. С. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Мілованова А. Б. — аспірант ХНЕУ

Коюда В. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Коюда О. П. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

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

Колесников Є. В. — аспірант ХНЕУ

Турило А. М. — докт. екон. наук, професор Криворізького технічного університету

Зінченко О. А. — здобувач Криворізького технічного університету

Мельников О. С. — канд. екон. наук, доцент Національного технічного університету "ХПІ"

Амельницька О. В. — асистент кафедри економіки і маркетингу Донецького національного технічного університету

Мельник А. О. — аспірант ХНЕУ

Грачов О. В. — викладач ХНЕУ

Пономаренко Є. В. — аспірант ХНЕУ

Косенко О. П. — аспірант Національного технічного університету "ХПІ"

Мінухін С. В. — канд. техн. наук, доцент ХНЕУ