

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

ВИДАЄТЬСЯ ЩОКВАРТАЛЬНО

№ 2 (50)

Харків. Вид. ХНЕУ, 2009

ЕКОНОМІКА РОЗВИТКУ

Засновник і видавець

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

червень 2009 р.

№2 (50)

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 №11 від 27.04.2009 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Зав. редакції **СЄДОВА Л. М.**

Відповідальний редактор **СЄДОВА Л. М.**

Редактор **Дуднік О. М.**

Комп'ютерна верстка **Копитько Н. О.**

Адреса видавця: 61001

Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — гол. редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

(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 11.06.2009 р.

Формат 60×90 1/8. Panip MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 13,5. Обл.-вид. арк. 17,55.

Тираж 500 прим. Зам. № 433.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300

Видавництво ХНЕУ

© Харківський національний економічний університет, 2009

© Економіка розвитку, 2009

© Видавництво ХНЕУ, 2009
дизайн, оформлення обкладинки

Зміст

Механізм регулювання економіки

Мажник Л. О. Технологія аналізу ринку праці.....	5
Беренда С. В., Мельникова О. П. Використання "гравітаційної" моделі для пояснення еволюції інтеграційних процесів в Європі.....	8
Арсененко А. Ю. Сравнительный анализ уровня коррупции в Украине и странах с переходной экономикой.....	11
Мартюшева Л. С., Слуцька О. В. Аналіз методичних підходів до обґрунтування безризикової ставки дохідності інвестицій в Україні	14
Жиглей І. В. Проблеми соціального розвитку та шляхи їх розв'язання в системі бухгалтерського обліку	17
Шигун М. М., Замула І. В. Актуальні теоретико-методичні проблеми розвитку бухгалтерського обліку	20
Євдокимов В. В. Підходи науковців щодо проблем інтеграції обліку: історичний аспект.....	23
Временко Л. В., Корбат О. В. Сучасний інструментарій пруденційного нагляду за страховою діяльністю	26
Борейко В. І. Держава і підприємства напередодні та в умовах економічної кризи .	30
Кононова К. Ю., Ястребова Г. С. Моделювання міжфірмової взаємодії з позицій еволюційної економіки	32
Макаренко В. О., Кожемякіна Т. В. Застосування теорій циклічності для оцінки та прогнозування макроекономічного розвитку України	36

Економіка підприємства та управління виробництвом

Піддубна Л. І. Моделювання управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства.....	40
Посилкіна О. В., Світлична К. С. Розробка інструментарію управління процесами фармацевтичного підприємства	45
Куліков П. М. Становлення концепції управління персоналом підприємства	48
Котлярова В. Г. Применение принципов логистики и функции материально-технического обеспечения на предприятиях с непрерывным характером производства	50
Перерва П. Г., Кучинський В. А. Підвищення ефективності систем організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання на машинобудівних підприємствах	52

Надтока Т. Б., Смирнов Е. В. Оценка социальных результатов деятельности предприятия	56
Пономаренко Н. М. Оптимізація структури капіталу підприємства	60

Економіко-математичні методи та моделі

Пушкарь А. И., Сибилев К. С. Концептуальные основы управления информационными ресурсами предприятия	63
Назаренко О. М., Загряжська П. І. Економетрична модель розвитку макроекономічних систем (на прикладі розвинутих країн)	69
Шоповал В. М., Пашкевич М. С. Прогнозування рівня невідтворення виробничої собівартості у виробничому браку на промисловому підприємстві	73
Сенчуков В. Ф. Концептуальные основы теории невероятностей	76

Ефективність управління персоналом на підприємстві

Стрижак О. О. Трансакційні витрати на формування людського капіталу	80
Афанасьев Н. В., Гонтарева И. В. Место тренинга в обучении и развитии компетентного специалиста	83
Афанасьев Н. В., Тышенко Д. А. Проблема выбора концепции тренинга для подготовки компетентного специалиста	85
Афанасьев М. В., Чумак Г. М. Формування предметних компетенцій у студентів на прикладі дисципліни "Управління витратами"	86
Гіковата Н. К., Шумська Г. М. Застосування технології малих груп при викладанні навчальної дисципліни "Регіональна економіка"	91
Седова Л. Н., Дубровная И. В. Аргументация как неотъемлемая часть коммуникативной компетентности	93
Мельник В. І. Визначення складових професійної компетентності викладача вищого навчального закладу	97
Корнілов О. О. Формування кваліфікованої робочої сили в сучасних економічних умовах	98
Стрижко В. А. Философия в контексте культуры XXI века	102
Єршов С. Г. Навчання і запам'ятовування	104
Зима О. Г., Шейко О. Ю. Роль виставкової діяльності у просуванні туристичного продукту	106

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

С. И. Вавилов

Механізм регулювання економіки

УДК 331.5.024.52:005.952.2

Мажник Л. О.

ТЕХНОЛОГІЯ АНАЛІЗУ РИНКУ ПРАЦІ

The technology of labour market analysis to the forming of enterprise personnel is improved in the article. The indexes of labour market analysis are proposed, the conditions of formation of the labour force, that can fill the vacant post, are defined.

Одним з основних напрямків управління персоналом є його відбір та найм, що дозволяє закласти основи трудового потенціалу та перспективи подальшого розвитку. Від своєчасного і повного вирішення соціально-економічних і організаційних завдань на цій стадії багато в чому залежить ефективна робота як персоналу, так і підприємства. Рівень формування персоналу підприємств у цілому залежить від стану розвитку ринку праці, який є найбільш складним і динамічним елементом ринкової економічної системи. На ринку праці не тільки переплітаються інтереси працівників і роботодавців, але й відображаються усі соціально-економічні, політичні, демографічні процеси, що відбуваються в суспільстві.

Аналіз існуючих підходів до формування персоналу підприємства, які розглянуті в наукових працях таких вчених, як Б. Данилишин, В. Гриньова, Н. Гавкалова, Б. Генкін, О. Грішнова, Л. Лісогор, В. Крулько, І. Петрова, С. Бандур, О. Цимбал, З. Бараник, Т. Мірошниченко, Н. Шульга та інших, показав, що найчастіше розглядаються проблеми планування, підготовки та оцінки кадрів, узгодження робочих місць і робочої сили та підвищення ефективності менеджменту, теоретичні питання щодо управління трудовими ресурсами, але досі немає єдиного підходу щодо формування персоналу підприємства [1 – 11]. Незважаючи на постійний інтерес вчених до цієї проблематики, не визначено технологію аналізу ринку праці для формування персоналу підприємства. Невирішеність зазначених теоретичних питань і потреби економічної практики обумовили актуальність теми статті.

Метою статті є вдосконалення технології аналізу ринку праці для формування персоналу підприємства. Для досягнення цієї мети поставлені такі завдання: обґрунтувати показники, за якими має аналізуватися ринок праці; визначити на зовнішньому ринку праці умови формування робочої сили, що потенційно може зайняти вакантну посаду.

Функціонування ринку праці становить процес залучення робочої сили до трудової діяльності з метою підтримки оптимального співвідношення між чисельністю наявного персоналу підприємства та кількістю вільних робочих місць і вакансій та ефективного використання персоналу підприємства у різних видах економічної діяльності регіонів країни, на основі сприятли-

вих умов праці, достатнього рівня її оплати, а також підвищення кваліфікації працівників.

На ринку праці суб'єктами соціально-економічних відносин виступають як роботодавці, які конкурують між собою за висококваліфікованих працівників, так і наймані працівники, які конкурують між собою за обмежену кількість робочих місць з відповідними умовами та рівнем оплати праці [9]. До основних суб'єктів ринку праці належать працедавець; працевдатне населення та інститути, що забезпечують його зайнятість: служби зайнятості та спеціалізовані організації з підбору кадрів (кадрові агентства, консалтингові фірми, рекрутингові компанії); навчальні заклади.

Ринок праці можна представити дворівневою структурою, що складається із зовнішнього та внутрішнього ринків [2]. Зовнішній ринок праці є головним джерелом формування персоналу підприємства (макрорівень), він є регіональним, національним та міжнародним ринком праці. Внутрішній ринок праці складають підприємства та організації (мікрорівень) [10]. На внутрішньому ринку праці як товар розглядають персонал підприємства, на зовнішньому – робочу силу з певними навчальними й уміннями. Головним посередником внутрішнього ринку праці є відділ кадрів, що забезпечує зайнятість персоналу власними силами або використовуючи можливості зовнішнього ринку праці, поповнює кількісний та оновлює якісний склад персоналу підприємства. Реалізація кадрової роботи з формування персоналу підприємства здійснюється на засадах взаємодії підприємства з суб'єктами зовнішнього ринку праці, посередниками на якому є інститути, що забезпечують зайнятість працевдатного населення.

Таке розподілення ринку праці сприяє формуванню якісного складу персоналу підприємства за рахунок максимального використання потенціалу персоналу внутрішнього ринку праці, поступово сприяє вдосконаленню технології управління персоналом підприємства та реалізації на промісловах підприємства соціального планування, дозволяє оптимізувати кадрову політику та підвищити кваліфікаційний рівень персоналу, зокрема організовувати професійне навчання і перенавчання.

Технологія аналізу ринку праці для формування персоналу підприємства складає сукупність методів, принципів, способів та засобів процесу підбору і найму персоналу, необхідних для прийняття та реалізації управлінських рішень щодо задоволення потреби підприємства у персоналі.

Аналіз ринку праці як джерела формування персоналу підприємства повинен базуватися на використанні сукупності певних методів, до яких слід віднести: системний та структурний методи аналізу; метод топологічного аналізу; метод спостереження; метод горизонтального, вертикального та порівняльного аналізу; метод факторного аналізу; метод функціонального аналізу та алгоритмічні методи прийняття рішень. Процес аналізу ринку праці як джерела формування персоналу підприємства необхідно реалізовувати у такій послідовності: формування сукупності показників і їх моніторинг, що характеризують персонал підприємства та (або) робочу силу; аналіз цих показників; інтерпретування результатів аналізу з метою обґрунтування управлінських рішень, що приймаються.

Аналіз показників, що характеризують персонал підприємства внутрішнього ринку праці та робочу силу зовнішнього ринку праці, доцільно здійснювати за такими пунктами: визначення показників темпу зростання і приросту, абсолютного приросту і значення 1% приросту, середнього темпу зростання та абсолютного приросту; розрахунок річної динаміки цих показників та за необхідності застосовують аналіз показників до певного базисного року; виявлення максимуму та мінімуму відхилень показників у періоді дослідження, визначення тенденцій та прогнозних значень показників.

При цьому необхідно дотримуватись таких принципів: доцільності, який означає, що отримані результати аналізу повинні відповідати поставленій меті задовольнити потребу підприємства у персоналі; ефективності, що полягає в оптимально-

му співвідношенні користі від аналізу показників оцінки персоналу та робочої сили і витрат, що пов'язані зі збором, обробкою показників та отриманням результатів для прийняття управлінських рішень; достовірності означає, що обрані для аналізу показники повинні відображати реальні процеси, які характеризують персонал підприємства та робочу силу.

Обґрунтування переліку показників при аналізі ринку праці як джерела формування персоналу підприємства ґрунтується на необхідності оцінити персонал підприємства на внутрішньому ринку праці та робочу силу на зовнішньому ринку праці, щоб виявити претендентів на заміщення вакантної посади. Схема технології формування персоналу підприємства на основі аналізу ринку праці подано на рис. 1.

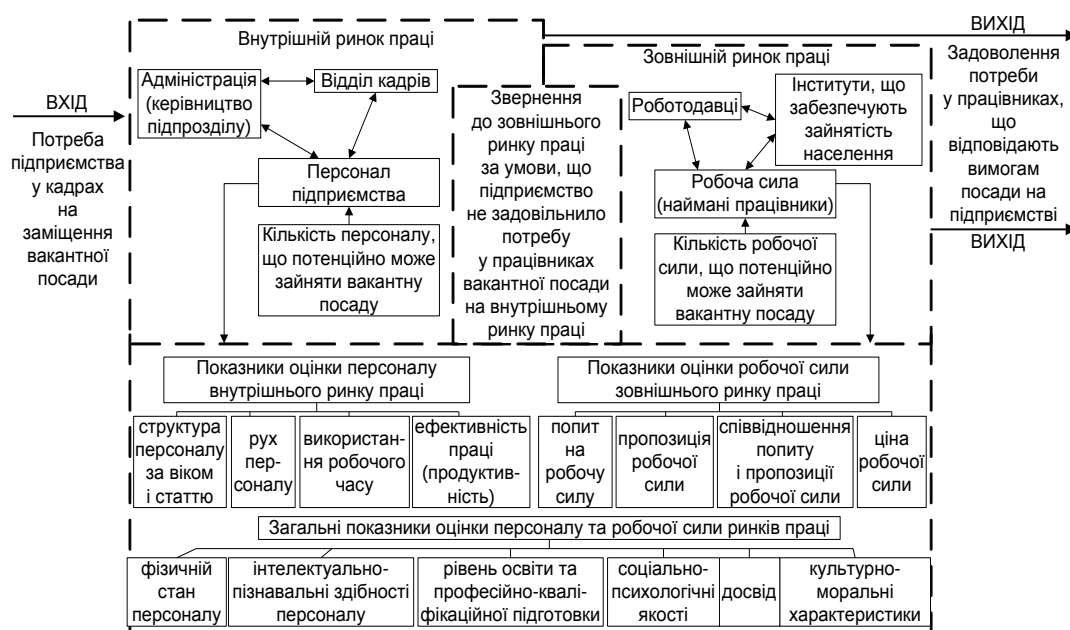


Рис. 1. Схема технології формування персоналу підприємства на основі аналізу ринку праці

Сформований перелік показників оцінки персоналу та робочої сили дозволяє виявити кандидатів на заміщення вакантної посади. При формуванні персоналу підприємства спочатку пошук здійснюють на внутрішньому ринку праці. Дослідження проводять серед персоналу, який потенційно може вивільнитися, та кандидатів на звільнення, яке відбувається з таких причин: економічна криза; заміна технології виробництва; за власним бажанням; за прогули та інші порушення трудової дисципліни.

Підбір персоналу підприємства має здійснюватися на основі певних методів, до яких слід віднести такі: метод проведення співбесіди (кадрове інтерв'ю), що є найбільш універсальним та простим способом оцінки персоналу, який також доцільно застосовувати при атестації; методика відбору персоналу на основі документів, тобто аналізують різноманітні папери (атестат, диплом, свідоцтво, сертифікат, довідка з попереднього місця роботи тощо), які характеризують претендента; профільний метод, що дозволяє порівняти особисті якості працівника з вимогами вакантної посади; тестування і професійне анкетування та інші, а також використовують різноманітні методи оцінки найманих робітників [4; 12; 13].

Технологія формування персоналу підприємства ставить перед собою мету обрати оптимальний спосіб і послідовність відбору та найму кандидатів на вакантну посаду за допомогою використання системи показників оцінки та методів

підбору кадрового складу; а також дозволяє використовувати повною мірою потенціал персоналу підприємства та у разі його відсутності виявляти і додатково залучати робочу силу зовнішнього ринку праці, яка відповідає вимогам вакантної посади.

Формування системи показників аналізу зовнішнього ринку праці для набору персоналу підприємства слід здійснювати за напрямками, що подані на рис. 2. Перший напрямок передбачає аналіз загальної ситуації ринку праці, де як основний показник макроекономічної оцінки формування персоналу доцільно розглядати співвідношення попиту і пропозиції робочої сили, що дозволить визначити поточний стан ринку праці. Другий напрямок передбачає аналіз умов формування ринку праці, який дозволяє прогнозувати його стан, де головним показником є динаміка співвідношення ціни робочої сили та рівня прожиткового мінімуму працездатного населення, що дає можливість використовувати отримані дані при формуванні вимог до робочої сили на заміщення вакантної посади підприємства.

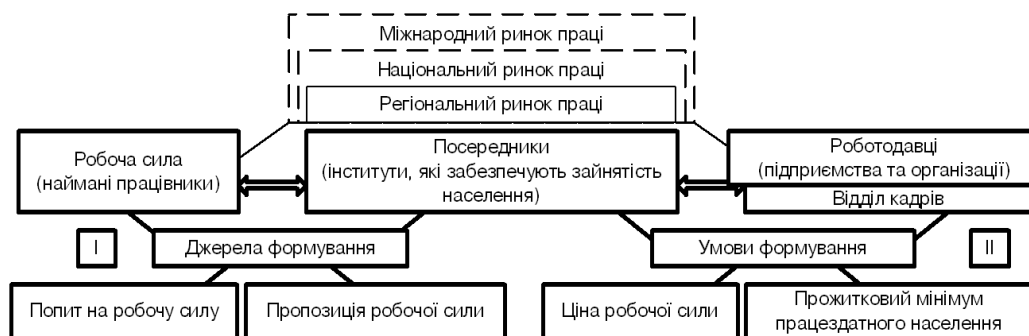


Рис. 2. Структура напрямків формування показників аналізу зовнішнього ринку праці

Підприємствам доводиться працювати в нестабільних та динамічних умовах. Слід зазначити, що першочерговими індикаторами змін, які відбуваються на зовнішньому ринку праці, є попит і пропозиція робочої сили (табл. 1. [14]) серед багатьох інших показників [5; 8 – 11], які його характеризують. Становище, коли попит дорівнює пропозиції, з одного боку, є несприятливим для працедавця, оскільки існує менша вірогідність сформувати кваліфікований персонал підприємства, а також зростає необхідність витратити більше коштів на розвиток персоналу; з іншого, воно сприятливе для населення, бо наймають усіх незайнятих громадян, які перебувають на обліку в державній службі зайнятості. У реальних умовах попит на роботу силу ніколи не дорівнює пропозиції. Диспропорції співвідношення попиту і пропозиції мають місце як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках праці. Багато економістів вважає, що оптимальним є співвідношення, коли пропозиція перевищує попит у межах п'яти відсотків, тоді робоча сила самостійно прагне до досконалості і працедавці виділяють помірну кількість коштів на розвиток персоналу [1; 5; 9]. Ураховуючи те, що зовнішній ринок праці аналізуємо для формування персоналу промислового підприємства, також доцільно акцентувати увагу на характеристиках робочої сили, які мають відношення до промислового виробництва.

на обліку в державній службі зайнятості, становило по Україні та Харківській обл. 15,4%, у той час як зменшення темпу приросту потреби в робочій силі на кінець 2007 р. становило 0,5% по Україні та 14,4% у Харківській обл. Необхідно відзначити, що такі зміни відбулись на негативному фоні коливання кількості економічно активного населення в країні та області, а також на загальному негативному фоні демографічного стану. За експертними прогнозами у 2010 р. кількість населення України буде менша ніж 45 млн осіб [7, с. 52]. Розвитку ринку праці за рахунок природного відтворення населення працездатного віку не сприяє зменшення кількості постійного населення України та Харківської обл., а також старіння нації. Потрібно звернути увагу, що світова фінансова криза у 2008 р. також негативно вплинула на тенденцію пропозиції робочої сили, що призвело до збільшення рівня безробіття та його динаміки. Такі зміни свідчать про негативні тенденції в економічному розвитку країни, що створює несприятливі умови формування персоналу підприємства.

Аналіз умов формування та розвитку найманих працівників слід здійснювати за допомогою підходу, в основу якого покладена ціна робочої сили як критерію оцінки потенційного персоналу підприємства. Основним фактором, що формує ціну робочої сили, є заробітна плата (табл. 2. [14]).

Таблиця 1

Динаміка показників попиту і пропозиції робочої сили на зовнішньому ринку праці

Показники	2003	2004	2005	2006	2007
Потреба в робочій силі на кінець року, тис. осіб					
Україна	138,8	166,5	186,6	170,5	169,7
Харківська обл.	9,9	11,2	12,5	12,5	10,7
у тому числі у промисловості, тис. осіб					
Україна	53,9	63,1	65,8	55,8	57,4
Харківська обл.	4,2	4,1	3,8	3,9	3,6
Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб					
Україна	1 003,7	998,9	903,5	780,9	660,3
Харківська обл.	52,9	53,2	47,5	43,5	36,8
Співвідношення попиту і пропозиції робочої сили, %					
Україна	13,8	16,7	20,7	21,8	25,7
Харківська обл.	18,7	21,0	26,3	28,7	29,1

Результати аналізу співвідношення попиту і пропозиції робочої сили у 2003 – 2007 рр. показали, що абсолютний приріст співвідношення попиту і пропозиції становив 11,9%, проте за період відбулось зменшення темпу приросту цього показника, яке характеризує позитивні зміни. Слід зазначити, що тенденція до зменшення потреби в робочій силі є позитивною, а пропозиції робочої сили – негативною для створення сприятливих умов формування персоналу підприємства, такі ж тенденції спостерігаються і в промисловості.

У цей же час пропозиція робочої сили скорочується швидшими темпами, ніж попит на неї. Так, у 2007 р. зменшення темпу приросту кількості незайнятих громадян, які перебували

Таблиця 2

Динаміка показників оплати праці у розрахунку на одного штатного працівника

Показник	2003	2004	2005	2006	2007
Середньомісячна заробітна плата робітників, грн					
Україна	462	590	806	1 041	1 351
Харківська обл.	455	569	759	974	1 251
у промисловості					
Україна	680	851	1 126	1 439	1 852
Харківська обл.	496	628	798	1 011	1 294
Перевищення середньомісячної заробітної плати робітників над розміром прожиткового мінімуму для працездатних осіб, разів					
Україна	1,27	1,53	1,78	2,06	2,38
Харківська обл.	1,25	1,47	1,67	1,97	2,20
у промисловості					
Україна	1,86	2,20	2,49	2,85	3,26
Харківська обл.	1,35	1,62	1,76	2,04	2,28

Дані, наведені в табл. 2, свідчать про те, що середньомісячна заробітна плата працівників підприємств у 2003 – 2007 рр. в Україні збільшилась на 889 грн (або на 192,4%) та у Харківській обл. – на 796 грн (або на 174,9%), а у промисловості у той же період в Україні – на 1 172 грн (або на 172,3%) та у Харківській обл. – на 798 грн (або на 160,9%). При цьому необхідно відзначити факт щорічного збільшення розміру заробітної плати по країні та області, яке відбувалось не менш ніж на 25%. Одночасно відрив середньомісячної заробітної плати по Харківській обл. від середнього значення цього показника по країні за

період дослідження поступово зростає з 1,7 до 7,6%. Перевищення розміру середньомісячної заробітної плати в промисловості над загальною середньомісячною заробітною платою відображає тенденції розвитку промислового виробництва в Україні та Харківській обл. як пріоритетного виду діяльності. Зростання розміру середньомісячної заробітної плати робітників над розміром прожиткового мінімуму для працездатних осіб свідчить про позитивні тенденції в економічному розвитку країни та області, а також промисловості. Згідно з аналізом зовнішнього ринку праці в Україні та Харківській обл. загалом складаються несприятливі умови щодо формування персоналу підприємства.

Таким чином, використання запропонованої технології аналізу зовнішнього ринку праці для формування персоналу підприємства дозволяє отримати повну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо відбору та найму кадрового складу, що спрямовано на забезпечення їх обґрунтованості. Отримана управлінська інформація передбачає максимальне використання потенціалу персоналу та робочої сили. Перспективи подальших досліджень у даному напрямку пов'язані з удосконаленням технології формування персоналу підприємства на основі аналізу внутрішнього ринку праці та деталізації методів оцінки персоналу і робочої сили, що потенційно може зайняти вакантну посаду.

Література: 1. Данилишин Б. Формування нової парадигми підготовки кадрів у контексті інтеграції України у світову економічну систему / Б. Данилишин, В. Куценко // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 4. – С. 14 – 18. 2. Гриньова В. М. Ринок праці: теоретико-методологічні засади та напрямки розвитку / В. М. Гриньова, В. В. Самойленко. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2007. – 168 с. 3. Гринєва В. Н. Методика оцінки трудового потенціала підприємства / В. Н. Гринєва, В. Л. Смолюк // Економіка розвитку. – 2002. – № 4 (24). – С. 87 – 89. 4. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 638 с. – Библиогр.: с. 627 – 637 (190 наим.). 5. Крупко В. І. Формування персоналу підприємства на основі маркетингових досліджень ринку праці: Автореф. дис. ... к. е. н.: 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами / Східноукр. нац. унів. ім. В. Даля. – Луганськ: Б. в., 2006. – 17 с. 6. Петрова І. Методологічні проблеми узгодження робочих місць і робочої сили // Економіка України. – 2000. – № 7. – С. 40 – 47. 7. Бандур С. І. Трудоресурсна безпека України в контексті глобалізації світової економіки / С. І. Бандур, О. І. Цимбал. – К.: РВПС України НАН України, 2007. – 68 с. – Библиогр.: с. 62 – 66 (66 назв.). 8. Бараник З. П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка. – К.: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2007. – 386 с. – Библиогр.: с. 368 – 383 (223 назв.). 9. Лісогор Л. С. Формування конкурентного середовища на ринку праці: Автореф. дис. ... д. е. н.: 08.09.01 / Нац. акад. наук України, Ін-т демографії та соц. дослідж. – К.: Б. в., 2006. – 35 с. 10. Мірошніченко Т. Є. Український ринок праці у системі сучасного світового господарства: Автореф. дис. ... к. е. н.: 08.05.01 – Світове господарство і міжнародні економічні відносини / Нац. акад. наук України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К.: Б. в., 2005. – 18 с. 11. Шульга Н. М. Тенденції розвитку ринку праці та регулювання якості робочої сили: Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 148 с. – Библиогр.: с. 124 – 136 (190 найм.). 12. Беляцкий Н. П. Интеллектуальная техника менеджмента: Учебн. пособ. для вузов. – Мн.: Новое знание, 2001. – 319 с. 13. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособ. по кадр. раб. – М.: Юрист, 2003. – 495 с. 14. www.ukrstat.gov.ua.

Стаття надійшла до редакції
17.03.2009 р.

УДК 339.924:330.4

**Беренда С. В.
Мельникова О. П.**

ВИКОРИСТАННЯ "ГРАВІТАЦІЙНОЇ" МОДЕЛІ ДЛЯ ПОЯСНЕННЯ ЕВОЛЮЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЄВРОПІ

In the article the economic integration of European countries is examined and evolution of integration processes by the gravity model of trade potential is estimated.

Існує досить поширене пояснення рівня регіональної концентрації зовнішньоторговельних зв'язків, яке базується на фізичних принципах – закону гравітації. Інтерпретація цього закону привела до появи гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі.

Початок використання "гравітаційного підходу" в економіці можна знайти у працях німецького економіста А. Шеффле при розробці теорії ринкових потенціалів і просторової взаємодії ринків, згідно з яким регіональний ринок або регіон в цілому представляється у вигляді маси, а ринкові зв'язки розглядаються як взаємодії мас [1]. Виходячи із зазначеного, припускається, що гравітаційна модель пояснює розміщення торговельних та промислових підприємств. Наприкінці 20-х років XX століття американський економіст Т. Рейлі запропонував закон гравітації роздрібною торгівлі [2]. Однак перші емпіричні результати були отримані лише в 60-х роках, і таким дослідженням була модель П. Пойхонена [3]. Серед критичних зауважень цієї моделі було те, що вона не має теоретичного обґрунтування. Дослідники пропонували різноманітні версії гравітаційної моделі, однак більшість з них виводить її лише приблизно. Слід зауважити, що у сфері так званої "нової економічної географії" з'явилась більш складна гравітаційна модель, яка пов'язана з більш точною та повною інтерпретацією географічних змінних.

Серед сучасних українських досліджень гравітаційного потенціалу країни на основі гравітаційної рівноважної моделі можна виділити роботи Н. І. Гончаренко [4]. Однак багато питань залишилось поза увагою автора, і деякі результати є дискусійними та суперечливими. Так, в регресійній моделі автора значення коефіцієнта детермінації (R^2) складає лише 0,1215. Виходячи з теорії регресійного аналізу, побудована модель має дуже низьку вірогідність. Подібні результати знаходимо, наприклад, в роботі Яна та Ярхо Фідмуків та Юліуса Хорвата "Стабільність валютного союзу: уроки розпаду Чехословаччини", де R^2 коливається в інтервалі 0,5 – 0,6 [5]. Усе це вказує на те, що пошуки оптимальної гравітаційної моделі тривають.

Сучасний процес економічної інтеграції базується на низці об'єктивних факторів, які також потрібно розглядати і вводити в обіг наукового аналізу. Складність та неоднозначність процесів економічної інтеграції дає імпульс для всебічного дослідження цього явища. Пояснення та обґрунтування "нормального" рівня торгівлі між країнами-учасницями інтеграційної взаємодії – є одним із найважливіших завдань в зовнішньоекономічній сфері.

Метою дослідження є оцінка еволюції інтеграційних процесів в Європі за допомогою гравітаційної моделі торговельного потенціалу.

Автори виходять із положення, що господарська інтеграція є тотожним терміном економічної інтеграції. Проте, на

думку авторів, необхідно відокремити поняття інтеграція та економічна інтеграція, оскільки в першому випадку поняття інтеграція є дуже широким та включає й економічну інтеграцію. Господарська інтеграція або економічна інтеграція проявляється, в першу чергу, в таких процесах, як кооперація та спеціалізація. Отже, пропонується визначати кількісну оцінку господарської інтеграції за допомогою системи економічних показників, які базуються, в першу чергу на рівні двосторонньої торгівлі. Однак мова не йде лише про тривіальне співставлення рівня торгівлі між країнами, на основі якого виводиться певний висновок. У своїх розрахунках автори використовують низку показників – ВВП, відстань між країнами, рівень внутрішньогалузевої торгівлі. Крім того, важливою складовою є також рівень торгівлі всередині країн ЄС. Так, цей показник серед країн ЄС-27 коливається у межах 50 – 75% від загального рівня торгівлі [6]. Також не можна оминати той факт, що саме процес економічної інтеграції став стимулом для інституційної інтеграції і навпаки.

У своїх дослідженнях Джеймс Е. Андерсон та Ерік ван Вінкуп розробили модель, найближчу до традиційної гравітаційної моделі [7, с. 19]. Вона базується на гравітаційній залежності, згідно з якою розмір економік визначає розмір торгівлі. На підставі отриманої теоретичної залежності Андерсон і ван Вінкуп роблять такі висновки:

1. Торгівельні бар'єри знижують у відносному виразі торгівлю між великими країнами більше, ніж торгівлю між маленькими країнами.

2. Торгівельні бар'єри збільшують у відносному виразі торгівлю між регіонами усередині маленької країни більше, ніж міжрегіональну торгівлю усередині великої країни.

3. Маленькі країни торгують більше у відносному виразі усередині своїх меж, порівняно з обсягом загальної торгівлі.

На базі даних висновків, у процесі дослідження, була побудована та оцінена гравітаційна модель, яка має такий вигляд:

$$Y_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 X_{1j} + \alpha_2 X_{2j} + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4,$$

де Y_{ij} – двостороння торгівля між країною i та країною j в мільйонах євро (рівень загальної взаємної торгівлі (експорт та импорт));

X_{1j} , X_{2j} – розмір ринку країни-експортера і країни-імпорттера відповідно, вимірюється розміром ВВП даних країн, розрахованим за паритетом купівельної спроможності (ПКС) у поточних цінах;

X_3 – транспортні витрати, апроксимовані відстанню між економічними центрами (в більшості випадків економічним центром країни є її столиця);

X_4 – коливання курсів валют країн до Євро (Екю).

Схема побудови гравітаційної моделі впливає зі змінних, які були використані у дослідженні. Пропонується певна інтерпретація з використанням історичного методу. Таким чином, автори намагаються дослідити саме еволюцію та розвиток господарської інтеграції в країнах Європи за період часу – 13 років.

Вибір наведених показників базувався на висновках, яких дійшли інші дослідники, зокрема О. А. Бабецька-Кухарчук та М. Морель [7, с. 44], Ярмо та Ян Фідруки [8]. На думку авторів, запропонована "гравітаційна" модель може без дуже складних розрахунків дістати висновків щодо двостороннього та багатостороннього торгівельного потенціалу країн, а отже і господарської інтеграції, з урахуванням довгострокового терміну – 10 років.

Розглянемо більш детально основні зміни побудованої гравітаційної моделі:

1. Показники ВВП країн були вибрані з даних Eurostat. ВВП країни виражено у ринкових цінах за ПКС, без розрахунку на душу населення. Доречним було б зазначити, що деякі дослідження вказують на те, що існує також велика низка факторів, які впливають на торговельні потоки, зокрема в

дослідженнях Ettore Dorrucci [9] та О. А. Бабецької-Кухарчук вказується на вирішальну роль інституційних чинників у налагодженні та інтенсифікації торговельних відносин. Наразі, підтверджується гіпотеза про те, що в Україні інституційні зміни впливають на торгові потоки набагато сильніше, ніж ВВП. Підтверджується, що екзогенні зміни в інституційній інтеграції дійсно приводять до більш глибокої економічної інтеграції. Відповідно до теорії оптимальної валютної зони при розрахунку економічної інтеграції беруться до уваги такі показники: синхронізація бізнес-циклів, конвергенція рівня інфляції, конвергенція відсоткових ставок, коливання обмінного курсу, торговельна відкритість, конвергенція доходів.

2. Показники відстані були отримані таким чином. Співвідношення перевезень в автомобільного та залізничного транспорту від країни до країни сильно різняться, так, наприклад, в Австрії це співвідношення складає 10:1, в Естонії 1:1. Структура вантажних перевезень серед 27 країн ЄС складається таким чином: на 1 місці автомобільний транспорт (44,2%), на другому – морський (39,1%), на третьому – залізничний (10%) [10]. Тому, на думку авторів, вибір в якості релевантного виду транспорту автомобільного є цілком очевидним.

Проблема, з якою зіткнулися автори, – значне коливання перевезень в різних країнах. Розглядаючи ціноутворення автомобільних перевезень, автори вважають, що середня ставка оподаткування в переважній більшості країн Європи складає приблизно 0,2 Євро/км [11]. Так, наприклад, так звані "зовнішні витрати" через забруднення навколишнього середовища і тому подібне в Люксембурзі дорівнюють 0,77 євро/км, в той же час як в Румунії 0,08 євро/км, а середнє значення – 0,3 євро/км [12]. Через це визначити середню міжкраїнову вартість транспортування в системі з 27 країн досить складно. За даними Світового Банку вартість перевезень в країнах Європи дорівнює близько 1,3 євро/км [13]. Також є очевидним і той факт, що відстань в запропонованій моделі складається не тільки з транспортних витрат, а й витрат, пов'язаних із подоланням торговельних перешкод, таких, як тарифні обмеження і в меншій мірі нетарифні. Аналіз наявних тарифних бар'єрів показує, що вони існують лише в порівняно невеликій групі країн Європи через утворення майже з усіма країнами зони вільної торгівлі і навіть тих країн, що не є членами ЄС, а входять до складу ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі). Серед країн, які мають такі обмеження, автори розглядали лише Україну. Не розглядався аспект внутрішнього оподаткування як перешкоди в торгівлі через складність цього питання, отже автори виходили з того, що в рамках функціонування єдиного ринку в країнах ЄС відбувається постійна гармонізація податкового законодавства і цей факт не відіграє вирішальної ролі.

Для побудови часового ряду було використано гармонізований індекс споживчих цін, який містить і транспортну складову. Автори розуміють, що повної тотожності цих індексів отримати не здатні, але як субститут, на їх думку, можливе використання гармонізованого індексу споживчих цін, через те що він відображає відносно з абсолютну різницю між країнами щодо вартості транспортної складової. Таким чином, в кінцевому рахунку індекс фіксує цю різницю в зазначеній моделі і навіть якщо він містить похибку, вона розповсюджується на усі країни, що не суперечить логіці моделі.

3. Показник коливання валютних курсів країн розглядався з огляду на можливість використання так званого індексу "торгівельної ваги" – це індекс зовнішньоекономічного показника, зваженого за часткою кожної з країн-партнерів у зовнішній торгівлі даної країни (trade-weighted index) [14]. Однак, це питання дуже об'ємне і виходить за рамки нашого дослідження, тому розрахунок коливання курсів відбувався за формулою:

$$\sigma = \left[\frac{(C_{ij} - C_{avg})}{C_{avg}} \right],$$

де σ – стандартне відхилення;

C_{ij} – білатеральний обмінний курс;

C_{avg} – середньорічний обмінний курс.

Відсутність протягом періоду дослідження єдиної європейської валюти вносить певну похибку для коректного співставлення, однак, на думку авторів, вона не є статистичною. Нагадаємо, що до 31.12.1998 року існувала ЕКЮ у безготівковому вигляді. Однак, все ж існування ЕКЮ проблеми зіставлення не знімає, через неповне охоплення європейської торгівлі цим платіжним інструментом. Більш того, деякі країни не входять і до цього часу в зону Євро. Якщо згадати економічну сутність ЕКЮ – віртуальна валюта, курс якої формувався за рахунок корзини валют, то, певною мірою, курс ЕКЮ сам по собі відображав коливання валют однієї країни до валюти іншої. Саме через цю обставину методологічно дуже важко визначити оптимальну валюту співставлення в окремі періоди дослідження. Авторі бачать такий вихід із цієї ситуації – за весь досліджуваний період валютою співставлення буде виступати ЕКЮ/Євро.

Пари країн були сформовані на основі порівняння з прив'язкою до однієї країни. У даному випадку була обрана Австрія як країна прив'язки. Обрання Австрії на це місце було обумовлено її "типовістю" серед "старих" країн ЄС за основними макроекономічними показниками.

Оцінка гравітаційної моделі проводилася за допомогою методу найменших квадратів. Аналіз статистичних та емпіричних джерел дав можливість отримати необхідні дані для побудови гравітаційної моделі для кожної досліджуваної країни Європи. Результати розрахунків наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Параметри гравітаційної моделі Австрії з відповідною країною Європи

	α_0	α_1	α_2	α_3	α_4	R^2
Швейцарія	-19,9683	0,109103	0,065702	-0,04465	10,97409	0,96799
Бельгія	-2,18538	0,023875	0,001678	-0,0005	0,398614	0,942997
Чехія	-10,1322	0,039489	0,028075	0,003656	0,081996	0,993586
Данія	-5,28647	0,011883	-0,0039	-0,00021	0,628977	0,997426
Німеччина	-1,80411	0,849591	-0,05825	0,00451	-1,29772	0,989916
Естонія	-3,66309	-0,00431	-0,04594	0,00189	0,104552	0,49714
Греція	-0,76276	0,006792	-0,00189	0	-0,00027	0,9206
Іспанія	-2,50854	-0,01251	0,002529	0,002465	-0,00378	0,983562
Франція	2,986408	-0,08353	0,019493	-0,00528	-0,05272	0,983401
Ірландія	2,176595	0,008247	0,008653	-0,0019	-0,09173	0,672372
Італія	-12,4905	0,098426	0,00656	-0,00333	0,000285	0,994971
Кіпр	0,27432	0,003029	-0,02918	0	-1,41884	0,868266
Латвія	-0,29705	0,000474	0,003802	0,000175	-0,0492	0,984722
Литва	-0,77483	-0,00064	-0,01039	0,001047	-0,03306	0,946035
Люксембург	-4,99282	0,036852	-0,15741	0,000942	0	0,867348
Угорщина	15,15636	0,042436	0,110899	-0,11985	0,039905	0,923916
Мальта	0,297771	0,001663	-0,18395	0,000455	-2,52455	0,433185
Нідерланди	-0,54648	-0,02027	0,017879	0,001771	0,106198	0,929912
Польща	-6,6007	0,006371	0,003661	0,010555	-0,27395	0,991989
Португалія	0,412647	0,003796	0,007352	-0,00051	0,000275	0,927984
Словенія	4,740609	0,005417	0,301149	-0,02479	-0,00025	0,957129
Словачія	-4,60086	0,03245	0,024162	-0,01213	0,003532	0,955557
Фінляндія	1,29516	-0,00806	0,019664	-0,00058	-0,03046	0,947437
Швеція	-0,14337	0,035579	-0,01614	0,002147	-0,60024	0,936345
Велика Британія	-4,50319	-0,0606	0,011811	-0,00394	16,57438	0,983269

Інтерпретація отриманих результатів гравітаційного моделювання вказує на значну достовірність отриманих показників, про що свідчить коефіцієнт детермінації, який у більшості випадків перевищує значення 0,9.

Розрахунок та подальша інтерпретація показника економічної ентропії системи країн Європейської спільноти дозволяє формалізувати інституційну еволюцію за допомогою рівня ентропії системи на різних етапах економічної інтеграції. Це є важливим з точки зору стратегії різношвидкісної інтеграції та існуванням лише якісних ознак у Копенгагенських критеріях вступу до ЄС. За допомогою просторової (країнової) гравітаційної моделі можливо зробити висновки щодо "сфер економічного впливу" тих чи інших економічних угруповань.

Для того щоб розраховані оцінки коефіцієнтів гравітаційної моделі можна було зіставляти, автори привели модель до стандартизованого виду та розрахували стандартизовані коефіцієнти. Результати розрахунків наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Стандартизовані коефіцієнти гравітаційної моделі Австрії з відповідною країною Європи

	β_1	β_2	β_3	β_4
Швейцарія	1,618663	0,954414	-1,5862	0,293337
Бельгія	0,911851	0,079754	-0,08029	0,081934
Чехія	0,646841	0,412048	0,068165	0,140542
Данія	1,595672	-0,5303	-0,11597	0,135418
Німеччина	1,543244	-0,60189	0,019828	-0,03832
Естонія	-1,5252	-2,15456	4,089303	0,271764
Греція	1,079614	-0,39966	0,068961	-0,24172
Іспанія	-0,37833	0,51477	0,668636	-0,29973
Франція	-1,88691	3,285563	-0,56703	-0,10568
Ірландія	0,894528	1,35626	-1,55066	-0,03289
Італія	0,84956	0,33552	-0,13243	0,070977
Кіпр	2,016659	-1,73729	0,599451	-0,11918
Латвія	0,23782	0,305249	0,460539	-0,04789
Литва	-0,3168	-1,11669	2,181716	-0,26999
Люксембург	7,005143	-7,03181	0,725686	0
Угорщина	1,034227	2,19016	-3,01622	0,280949
Мальта	0,810752	-2,44419	1,990806	-0,66869
Нідерланди	-0,61922	0,046612	0,002942	0,000447
Польща	0,162774	0,178542	0,671839	-0,07759
Португалія	0,967475	1,504135	-1,41628	0,224439
Словенія	0,193443	1,980921	-1,25385	-0,02299
Словачія	0,817583	0,266675	-0,07533	0,00983
Фінляндія	-1,05676	2,166776	-0,49742	-0,31097
Швеція	1,400919	-0,82206	0,537091	-0,24239
Велика Британія	-1,33794	3,226459	-0,48232	0,821423

З табл. 2 видно, що досліджувані країни чітко діляться на 3 групи. Зіставлення стандартизованих коефіцієнтів дозволяє зробити висновок, що важливість чинника ВВП коливається від країн до країн, так, наприклад, цей чинник має найбільше значення в таких країнах:

1. Франції, Великої Британії, Угорщини, Словенії, Португалії та Фінляндії (коефіцієнт коливається від 3 до 1).
2. Швейцарії, Бельгії, Чехії, Іспанії, Італії, Латвії, Нідерландах, Польщі та Словачії (коефіцієнт коливається від 1 до 0).
3. Від'ємний коефіцієнт мають такі країни: Данія, Німеччина, Греція, Кіпр, Литва, Люксембург, Мальта та Швеція (коефіцієнт коливається від 0 до -7).

Ця експлікація свідчить про те, що для країн 2 та 3 груп найбільший фактор в інтеграційному процесі – фактор розміру власного ВВП – не є ключовим. Отже, для цих країн важливу роль в інтеграційному процесі відіграють інші фактори, такі, наприклад, як інституційний фактор, історичний, політичний тощо.

Стосовно фактора коливання курсів валют – для Великої Британії ця змінна має найбільший вплив, а також для таких країн, як Швейцарія, Мальта та Естонія. Звісно, Швейцарська конфедерація не входить до ЄС, однак вона має дуже тісні економічні стосунки з країнами ЄС, навіть у площині відносин ЄС та ЄАВТ. Однак, автори вважають, що приєднання до зони Євро для Швейцарії є нереальним, виходячи з політичних міркувань, не говорячи вже про досить складний процес приєднання до ЄС та питання загального референдуму про приєднання до ЄС і зони Євро. Що стосується Великої Британії, то коефіцієнт складає 0,8 – це переконливо свідчить, що Британська економіка потерпає від валютного коливання фунту стерлінгів і це є значною перешкодою в її подальшій інтеграції в ЄС. Однак, процес інституційного розвитку ЄС та участі в ньому Британії засвідчує складність і неоднозначність цього питання, починаючи від створення ЄС і "не участі" в ньому майже до 1973 року; валютних спекуляцій Дж. Сороса з фунтом стерлінгів в 90-х роках, напередодні підготовки до

введення євро; бачення Великої Британії як самостійного гравця на міжнародній арені.

Є багато досліджень, в яких використовується додаткова низка факторів у якості детермінант інтеграційного процесу, наприклад, англійськість країни, релігія, звичаї та ін. [8]. Однак, ці показники важко формалізувати і їх аналіз виходить за межі економічної науки, тому це ще раз вказує на необхідність міждисциплінарного підходу до вивчення інтеграційних процесів.

Особливу увагу слід приділити такій змінній, як рівень тіншової економіки. На погляд авторів, введення її в гравітаційну модель є об'єктивною необхідністю через її суттєвий вплив. Однак, можливість отримати дані за цим показником протягом досить довгого періоду часу важко, це обумовлено використанням різних методів розрахунку рівня тіншової економіки в різні періоди та не зіставленням даних окремих дослідників.

Аналізуючи результати проведеного дослідження та зіставляючи зі схожими дослідженнями, можна зробити висновок, що міжнародну інтеграцію взагалі й економічну зокрема повною мірою може описати загальна модель міжнародної інтеграції.

Література: 1. Голиков А. П. Математическое моделирование в международных экономических отношениях. – Харьков, 2002. 2. Брижашева О. В. Маркетинг торговли: Учебн. пособ. – Ульяновск: УлГТУ, 2007. 3. Poijhonen P. A tentative model for the volume of trade between countries // Weltwirtschaftliche Archive. – 1963. – Vol. 90. – №1. – Pp. 93 – 99. 4. Гончаренко Н. І. Інтеграційний вектор України: гравітаційна модель зовнішньої торгівлі країн ЄС та України // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №1(79). – С. 78 – 83. 5. Fidrmuc Jan. Stability of monetary unions: Lessons from the break-up of Czechoslovakia / Jan Fidrmuc, Julius Horvath, Jarko Fidrmuc. – Bonn, 1999. – Pp. 20 – 21 6. Key figures on Europe. Statistical Pocketbook 2006. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – Pp. 15. 7. Бабецкая-Кухарчук О. А. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию: Препринт WP/2003/04 / О. А. Бабецкая-Кухарчук, М. Морель. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. 8. Fidrmuc Jarco. Integration, disintegration and trade in Europe: evolution of trade relations during the 1990-s / Jarco Fidrmuc, Jan Fidrmuc. – Rotterdam, 2000. 9. Ettore Dorrucci The Link Between Institutional And Economic Integration: Insights For Latin America From The European Experience. Kluwer Academic Publishers / Stefano Firpo, Marcel Fratzscher, Francesco Paolo Mongelli // Open Economies Review. – 2004. – №15. – Pp. 239 – 260. 10. Panorama of transport // European Communities. – 2007. – P. 5. 11. European Road Statistics 2008. European Union Road Federation. – Brussels, 2008. – Pp. 29; 52. 12. Handbook on estimation of external costs in the transport sector // Internalisation Measures and Policies for all external cost of transport (IMPACT). Version 1.1 Delft, CE, 2008. – Pp. 44 – 45. 13. Smith Graham. Analysis of the cost of transit and World Bank program on transit facilitations in landlocked countries. Regional cooperation in transit transport. World Bank. – Geneva, 2007. – P. 6. 14. Mico Loretan. Indexes of the Foreign Exchange Value of the Dollar // Federal Reserve Bulletin Winter. – Washington D.C., 2005. – P. 1.

Стаття надійшла до редакції
28.04.2009 р.

УДК 343.35

Арсененко А. Ю.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ КОРРУПЦИИ В УКРАИНЕ И СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

In the article the analysis of corruption level in countries with a transitional economy is conducted on the basis of international ratings information. The cross-correlation analysis of Corruption Perception Index and GDP per capita data is executed. Conclusions about the necessity of system anticorruption policy of the state are done.

В настоящее время страны с переходной экономикой стремятся интегрироваться в мировую экономическую систему путём расширения торговли, инвестиционной деятельности и углубления кооперационных связей с зарубежными субъектами внешнеэкономической деятельности. Существенным барьером, сдерживающим приход зарубежных контрагентов на рынки стран с переходной экономикой, является высокий уровень коррупции в рассматриваемых государствах.

Сравнительной оценкой уровня коррупции в странах мира занимаются многие учреждения, которые на основе анализа данных социологических опросов и экспертных оценок составляют интегральные (агрегированные) индексы. Наиболее авторитетные рейтинги восприятия коррупции, охватывающие страны с переходной экономикой, публикуют исследовательские центры Международной правозащитной организации "Freedom House" (США) и Международного общественного движения по противодействию коррупции "Transparency International" (ФРГ).

Freedom House ежегодно с 1998 г. публикует рейтинг стран с переходной экономикой "Nations in Transit". В секции "Corruption" (составляется с 1999 г.) этого рейтинга на основе экспертной оценки ранжированы 28 государств (исключены страны Азии). Рейтинг отражает восприятие коррупции в сфере государственной службы, бизнес-интересы первых особ государства, законы о финансовых разоблачениях и конфликтах интересов в политике, антикоррупционные инициативы. Оценка основана на шкале от 1 до 7 баллов (1 – min уровень коррупции, 7 – max). Рейтинг-2008 отражает период с 01 января по 31 декабря 2007 г. [1].

Данные рейтинга "Nations in Transit" в последние годы являются одним из источников информации для составления рейтинга "Corruption Perception Index", публикуемого с 1995 г. Transparency International. Оценка каждой страны в этом рейтинге отражает мнения о коррупции в ней со стороны как отечественных, так и зарубежных предпринимателей и аналитиков. Оценка основана на 10-балльной шкале (0 – max, 10 – min уровень коррупции). В 2008 г. рейтинг охватывал 180 стран мира. Рейтинг-2008 отражает уровень большинства параметров оценки по состоянию в 2007 г. [2, с. 2]. На основе рейтинговых данных "Corruption Perception Index" составляется (в отношении рассматриваемых стран – дублирует их) параметр "Freedom from Corruption" рейтинга "Index of Economic Freedom", публикуемого с 1995 г. общественно-политической исследовательской организацией The Heritage Foundation (США) [3, с. 450].

Также Transparency International с 2003 г. публикует рейтинг "Global Corruption Barometer" (Украина в него включена с 2004 г.), который в 2007 г. содержал оценки коррумпированности 14 сфер деятельности и охватывал 60 государств мира (в т. ч. 13 стран с переходной экономикой). Оценки странам присвоены на основании результатов опроса общественного

мнения относительно подверженности разных сфер деятельности коррупции и базируются на шкале от 1 до 5 баллов (1 – совсем не подвержены, 5 – очень сильно подвержены) [4].

Анализу позиций Украины в различных международных рейтингах посвящены работы отечественных учёных Б. Данилишина, О. Веклича, М. Згуровского, Ю. Гончарова, Ю. Петина, О. Сальника и других, однако они содержат общие подходы к анализу страновых рейтингов и не рассматривают рейтинги восприятия коррупции. Российские учёные Г. Сатаров, С. Гуриев [5], Е. Галицкий, М. Левина и другие в своих работах анализируют международные рейтинги восприятия коррупции, однако не сосредотачивают внимание на сравнении Украины и стран с переходной экономикой.

Цель статьи – анализ позиций Украины и стран с переходной экономикой в международных рейтингах восприятия коррупции, сравнение рейтинговых данных разных исследовательских учреждений. К задачам исследования относятся: 1) сравнительный анализ индекса восприятия коррупции Украины и стран с переходной экономикой; 2) корреляционный анализ индекса восприятия коррупции и показателей ВВП на душу населения; 3) сравнительный анализ уровня коррумпированности разных сфер деятельности в Украине.

Сравнительный анализ индекса восприятия коррупции.

В качестве стран сравнения выбраны все переходные экономики мира: 12 стран СНГ, 10 членов ЕС из Центральной и Восточной Европы, 6 Балканских стран и 3 государства Азии. Информационной базой исследования являются рейтинговые данные Freedom House (Nations in Transit) и Transparency International (Corruption Perception Index) (табл. 1).

Таблица 1

Индекс восприятия коррупции в странах с переходной экономикой [1; 4, с. 27; 6, с. 8 – 9; 7, с. 16 – 17; 8, с. 21; 9]

	Freedom House					Transparency International				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Страны СНГ										
Азербайджан	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	1,9	2,2	2,4	2,1	1,9
Армения	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	3,1	2,9	2,9	3,0	2,9
Белоруссия	5,75	6,00	6,25	6,25	6,25	3,3	2,6	2,1	2,1	2,0
Грузия	6,00	5,75	5,50	5,00	5,00	2,0	2,3	2,8	3,4	3,9
Казахстан	6,50	6,50	6,50	6,50	6,50	2,2	2,6	2,6	2,1	2,2
Киргизстан	6,00	6,00	6,00	6,00	6,25	2,2	2,3	2,2	2,1	1,8
Молдавия	6,25	6,25	6,00	6,00	6,00	2,3	2,9	3,2	2,8	2,9
Россия	5,75	5,75	6,00	6,00	6,00	2,8	2,4	2,5	2,3	2,1
Таджикистан	6,25	6,25	6,25	6,25	6,25	2,0	2,1	2,2	2,1	2,0
Туркменистан	6,25	6,50	6,75	6,75	6,75	2,0	1,8	2,2	2,0	1,8
Узбекистан	6,00	6,00	6,50	6,50	6,50	2,3	2,2	2,1	1,7	1,8
Украина	5,75	5,75	5,75	5,75	5,75	2,2	2,6	2,8	2,7	2,5
Постсоциалистические страны ЕС										
Болгария	4,25	4,00	3,75	3,75	3,50	4,1	4,0	4,0	4,1	3,6
Венгрия	2,75	2,75	3,00	3,00	3,00	4,8	5,0	5,2	5,3	5,1
Латвия	3,50	3,50	3,25	3,00	3,00	4,0	4,2	4,7	4,8	5,0
Литва	3,50	3,75	4,00	4,00	3,75	4,6	4,8	4,8	4,8	4,6
Польша	2,50	3,00	3,25	3,00	3,00	3,5	3,4	3,7	4,2	4,6
Румыния	4,50	4,25	4,25	4,00	4,00	2,9	3,0	3,1	3,7	3,8
Словакия	3,25	3,00	3,00	3,25	3,25	4,0	4,3	4,7	4,9	5,0
Словения	2,00	2,00	2,25	2,25	2,25	6,0	6,1	6,4	6,6	6,7
Чехия	3,50	3,50	3,50	3,50	3,25	4,2	4,3	4,8	5,2	5,2
Эстония	2,50	2,50	2,50	2,50	2,50	6,0	6,4	6,7	6,5	6,6
Балканские страны										
Албания	5,25	5,25	5,25	5,00	5,00	2,5	2,4	2,6	2,9	3,4
Босния и Герцеговина	4,75	4,50	4,25	4,25	4,25	3,1	2,9	2,9	3,3	3,2
Македония	5,00	5,00	4,75	4,75	4,50	2,7	2,7	2,7	3,3	3,6
Сербия	5,00	5,00	4,75	4,50	4,50	2,7	2,8	3,0	3,4	3,4
Черногория	5,00	5,25	5,25	5,50	5,25	2,7	2,8	—	3,3	3,4
Хорватия	4,75	4,75	4,75	4,75	4,50	3,5	3,4	3,4	4,1	4,4
Страны Азии										
Вьетнам	—	—	—	—	—	2,6	2,6	2,6	2,6	2,7
Китай	—	—	—	—	—	3,4	3,2	3,3	3,5	3,6
Монголия	—	—	—	—	—	3,0	3,0	2,8	3,0	3,0

Страны-участницы СНГ в рассматриваемых рейтингах характеризуются слабой положительной динамикой оценок в абсолютном выражении и сравнительно низким их уровнем. Данные двух рейтингов в целом непротиворечивы. В 2008 г. первые позиции в обоих рейтингах с существенным отрывом занимает Грузия, в четвёрку лидеров входят также Армения,

Украина и Молдавия. Аутсайдерами являются Туркменистан и Узбекистан. В относительном выражении позиции стран СНГ существенно отличаются. В рейтинге Transparency International среди 180 стран мира они относятся к диапазону от середины списка (Грузия – 67 место, Армения и Молдова – 109, Украина – 134) до его конца (Туркменистан, Узбекистан, Киргизстан – 166 место).

Постсоциалистические страны-члены ЕС-27 характеризуются среди стран с переходной экономикой наиболее высоким уровнем оценок, однако данные двух рейтингов противоречивы (контрадикторны). В отношении Польши, Латвии, Словакии, Словении и Венгрии, они отражают противоположную динамику оценок. Общими лидерами являются Словения и Эстония (соответственно 26 и 27 место в рейтинге Transparency International 2008 г.). Опыт этих стран показывает, что особое значение имеет системность антикоррупционной политики, работа специальных органов, оперативно реагирующих на письменные и телефонные обращения, и независимый аудит на всех уровнях власти [10, с. 177 – 189]. Аутсайдерами рейтинга являются Румыния (70) и Болгария (72). Последней ввиду высокого уровня коррупции руководство ЕС угрожает прекращением субсидирования ряда программ.

Большинство Балканских государств характеризуются максимально близким уровнем оценки и общей положительной динамикой показателя, явно контрадикторными являются лишь динамики оценок Черногории и Боснии и Герцеговины. Лидером рейтинга-2008 Transparency International является Хорватия (62 место), аутсайдером – Босния и Герцеговина (92).

Азиатские страны с переходной экономикой – Вьетнам, Китай и Монголия – характеризуются близким уровнем восприятия коррупции и слабой динамикой показателя. В 2008 г. в рейтинге Transparency International Китай занимал 72 место, Монголия – 102, Вьетнам – 121.

Корреляционный анализ индекса восприятия коррупции и показателей ВВП на душу населения. Корреляционный анализ уровня взаимосвязи между оценкой восприятия коррупции и объёмом ВВП на душу населения (по паритету покупательной способности – ППС) основан на данных по 175 странам мира, охваченных рейтингом "Corruption Perception Index", по которым имеются статистические данные Международного валютного фонда. Согласно результатам анализа, в 2007 г. (по данным рейтинга-2008) коэффициент корреляции как для 175 стран мира (0,81), так и для 31 страны с переходной экономикой (0,82) свидетельствует о сильной связи между параметрами.

Установленный уровень корреляционной связи позволяет построить полиномиальную линию тренда для 175 стран мира (рис. 1) и для 31 страны с переходной экономикой (рис. 2) в системе координат, где по оси абсцисс отложены индексные значения оценки восприятия коррупции, а по оси ординат – объём ВВП на душу населения (по ППС).

В странах, позиции которых на графиках оказались значительно выше линии тренда, уровень коррупции существенно выше того, который бы соответствовал достигнутому показателю ВВП на душу населения. Страны, чьи позиции существенно отдалены от линии тренда, демонстрируют уровень коррупции, адекватным сложившейся в мире ситуации. Страны, позиции которых значительно ниже линии тренда, характеризуются успешностью в преодолении коррупции.

Полиномиальная линия тренда для 31 страны с переходной экономикой во многом соответствует линии тренда 175 стран мира и показывает, что в Эстонии, Грузии, Китае, Монголии и Молдавии уровень коррупции существенно ниже соответствующего значения линии тренда. Одновременно с этим, в Российской Федерации, Белоруссии, Казахстане, Чехии и Азербайджане уровень коррупции значительно выше соответствующего значения линии тренда. Оценка уровня коррупции в Украине выше соответствующего значения линии тренда для 175 стран, но максимально близка к линии тренда для стран с переходной экономикой. Это свидетельствует о том, что сложившаяся в Украине ситуация репрезентативно отражает наличие проблем в сфере борьбы с коррупцией в странах с переходной экономикой.

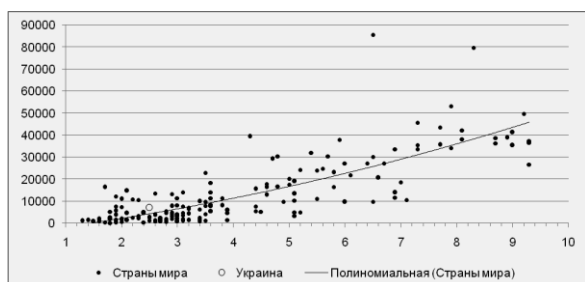


Рис. 1. Полиномиальный тренд для 175 стран мира (составлено автором на основе данных [1; 11])

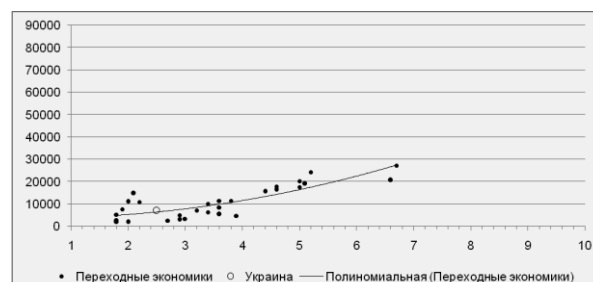


Рис. 2. Полиномиальный тренд для 31 страны с переходной экономикой (составлено автором на основе данных [1; 11])

Сравнительный анализ уровня коррумпированности по сферам деятельности. Согласно данным рейтинга "Global Corruption Barometer" в Украине к высококоррумпированным сферам относятся судебная система, политические партии, парламент, правоохранительные органы, налоговая служба и система здравоохранения. Сравнительно низкий уровень коррумпированности свойственен церковным учреждениям. Большинство показателей характеризуются слабой динамикой. В 2005 г. по сравнению с 2004 г. уровень коррумпированности в целом снизился, однако уже в 2006 г. вернулся на исходные позиции (табл. 2).

Таблица 2

Уровень коррумпированности различных сфер деятельности в Украине

[12, с. 18; 13, с. 19; 14, с. 22; 15, с. 22]

	2004	2005	2006	2007
Политические партии	4,3	3,9	4,2	4,1
Парламент	4,3	3,8	4,2	4,1
Частные предприятия	4,0	3,8	4,0	3,9
СМИ	3,4	3,1	3,1	3,2
Армия	3,1	3,0	3,1	3,1
Неправительственные организации	3,0	3,0	3,0	3,2
Церковь	2,0	2,3	2,2	2,3
Система образования	3,9	3,8	3,8	3,8
Судебная система	4,2	4,1	4,2	4,2
Здравоохранение	4,1	4,0	3,9	4,0
Правоохранительные органы	4,3	4,1	4,2	4,1
Регистрационные органы	3,4	3,3	3,4	3,4
Коммунальная сфера	3,0	2,5	2,8	3,1
Налоговая служба	4,2	3,6	3,9	4,0
Таможня	4,3	4,1	—	—

В 2007 г. среди 13 стран с переходной экономикой, охваченных рейтингом "Global Corruption Barometer" (Албания, Болгария, Босния и Герцеговина, Литва, Македония, Молдавия, Польша, Российская Федерация, Румыния, Сербия, Хорватия, Чехия), Украина занимает сравнительно низкие позиции. Сравнение абсолютных оценок показывает, что в Украине самый высокий среди рассматриваемых стран уровень коррумпированности правоохранительных органов и налоговой службы. Рассмотрение относительных оценок показывает, что Украина значительно (в 1,3 раза) уступает средним оценкам стран, занимающих более высокие позиции в субрейтингах по уровню коррумпированности налоговой службы и неправительственных организаций. По уровню коррумпированности системы образования, армии и коммунальной сферы Украина существенно (в 1,2 раза) уступает лидерам субрейтингов. По остальным параметрам отставание можно назвать несущественным (в пределах 1,1 раза). Лидером по количеству коррумпированных сфер является Албания (7 из 14), абсолютным аутсайдером является Босния и Герцеговина, в которой 11 из 14 сфер являются наиболее коррумпированными среди рассматриваемых стран.

Таким образом, можно сделать следующие выводы: 1) страны с переходной экономикой характеризуются существенными отличиями в оценках уровня коррупции, что объясняется различной результативностью противодействия ей.

Близость уровней социально-экономического развития этих стран и общность экономических проблем обуславливает целесообразность обмена опытом в этой сфере. Выявленные противоречия в страновых рейтингах объясняются отличиями в методиках составления индексов, использованием различных источников информации и проявлением субъективизма в оценивании; 2) в сравнении со странами мира, уровень коррупции в Украине выше того, который бы соответствовал достигнутому показателю ВВП на душу населения. Однако среди стран с переходной экономикой этот уровень соответствует общей закономерности; 3) уровень коррумпированности различных сфер деятельности в Украине в целом выше показателей других стран. Наиболее сложная ситуация сложилась в сфере налогообложения и правоохранительных органах.

Вышеизложенное обуславливает целесообразность использования положительного опыта других стран с переходной экономикой, предусматривающего деятельность специальных антикоррупционных органов и проведение независимого аудита на всех уровнях власти. Реализация в Украине системной антикоррупционной политики позволит сделать прозрачнее взаимоотношения экономических субъектов с органами власти, что существенно облегчит участие на отечественном рынке зарубежных субъектов ВЭД и положительно отразится на экономических показателях развития государства.

Литература: 1. 2008 Corruption Perceptions Index // Transparency International. — http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi_2008_table. 2. Lambsdorff J. G. The Methodology of the Corruption Perception Index 2007 // Transparency International and University of Passau, 2007. — 15 p. 3. 2009 Index of Economic Freedom // The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, 2009. — 455 p. 4. Transparency International Annual Report 2007 / By edition I. Denker, M. Sidwell. — Berlin: Druckhaus Berlin, 2008. — 56 p. 5. Гуриев С. Что известно о коррупции в России и можно ли с ней бороться? // Вопросы экономики. — 2007. — №1. — С. 11 — 18. 6. Transparency International Annual Report 2004 / By edition J. Kotalik, T. Ahmed, A. Poroznuk. — Berlin: Köllen, 2004. — 21 p. 7. Transparency International Annual Report 2005 / By edition A. Poroznuk. — Berlin, 2006. — 29 p. 8. Transparency International Annual Report 2006 / By edition A. Poroznuk. — Berlin, 2006. — 33 p. 9. Corruption Ratings 2008 // Freedom House. — <http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=436&year=2008>. 10. Global Corruption Report 2003 // Transparency International. — Berlin, 2003. — 352 p. 11. World Economic Outlook Database, October 2008 // International Monetary Fund. — <http://imf.org/external/pubs/ft/weo/2008/02/weodata/weoselgr.aspx>. 12. Global Corruption Barometer 2004 // Transparency International. — International Secretariat. — Berlin, 2004. — 22 p. 13. Global Corruption Barometer 2005 // International Secretariat. — Berlin, 2005. — 28 p. 14. Global Corruption Barometer 2006 // Transparency International — International Secretariat. — Berlin, 2006. — 29 p. 15. Global Corruption Barometer 2007 / Transparency International. — International Secretariat. — Berlin, 2007. — 24 p.

Стаття надійшла до редакції
22.04.2009 р.

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОБҐРУНТУВАННЯ БЕЗРИЗИКОВОЇ СТАВКИ ДОХІДНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

The importance of choice of risk-free rate of profitability for the estimation of investments is substantiated and the different approaches to its determination in the conditions of Ukraine are analysed in the article. Approaches of determination of risk-free rate of profitability depending on the terms of investing and type of currency are also differentiated.

У сучасних складних економічних умовах в Україні одним із пріоритетних завдань є забезпечення стабілізації економіки та економічного зростання. Одним зі шляхів досягнення цієї мети є поживлення інвестиційної діяльності, яка здійснюється в умовах невизначеності і завжди пов'язана з ризиком. Прийняття рішення щодо реалізації певного проекту потребує його оцінки. В основу відомих методів оцінки ефективності об'єктів інвестування покладено дисконтування грошових потоків з використанням дисконтної ставки. Це, в свою чергу, вимагає визначення рівня вказаної ставки.

Теоретичні та практичні дослідження визначення ставки дисконтування здійснювалися як вітчизняними, так і закордонними вченими, зокрема: Г. Алексендером, Дж. Бейлі, А. Дамодараном, У. Шарпом, М. Захаровою, Ю. Козирем, В. Королем, О. Куколевою, В. Трішиним та ін.

Однак серед досліджень у сфері визначення ставки дисконтування немає достатньо розробленої методики, що відповідала б реаліям України. Методичні підходи до визначення ставки дисконтування, які використовуються у закордонній практиці, не підходять до умов України, оскільки економіки цих держав є стабільними, а фондовий ринок достатньо розвиненим. Це актуалізує проблему теоретико-методичного забезпечення визначення ставки дисконтування потоків грошових коштів від реалізації інвестиційних проектів в Україні.

В. А. Король [1] пропонує виділяти два типи дисконтних ставок: порівняльні та ризикові.

Порівняльні дисконтні ставки (вартість капіталу, нормальна прибутковість, дохідність боргових інструментів) оцінюють здатність або забезпечити потрібну (іноді мінімальну) прибутковість капіталовкладень, або хоча б покрити (повернути) суму інвестованих у проект коштів.

Другим типом дисконтних ставок виступають ризикові ставки, до яких відносять кумулятивні ставки, ставки, визначені з використанням моделі CAPM чи моделі арбітражного ціноутворення. Застосування ставок цього типу дозволяє врахувати ризики конкретного об'єкта оцінки (інвестиційного проекту, цінних паперів, підприємства тощо). В основу розрахунку цих ставок дисконтування покладається певна безризикова ставка дохідності. Вона є тією мінімальною величиною, нижче за яку немає сенсу обирати дисконтну ставку, оскільки припускає практично нульовий інвестиційний ризик. Для практичного застосування такої безризикової ставки рекомендується корегувати на різного роду надбавки, які є проявом систематичних і несистематичних ризиків. Від вибору величини безризикової ставки залежить рівень прогнозованого значення ефективності інвестицій. Тому для інвесторів і фінансових аналітиків обґрунтування коректності вибору рівня безризикової ставки має особливе значення.

У західній економіці прийнято безризикову ставку визначати на рівні дохідності урядових цінних паперів (державних облігацій, казначейських векселів), оскільки вони у меншій мірі, ніж корпоративні цінні папери, схильні до ризику дефолту [2].

Що стосується нашої держави, слід зазначити, що у складних економічних умовах напевно немає жодного активу, інвестування в який мало б мінімальний ризик. Виходом з такої ситуації може бути визначення безризикової ставки дохідності інвестицій на рівні прибутковості найменш ризикованих інвестицій в Україні. Для того щоб результати були реальними, активи, які можна приймати у якості безризикових, на думку авторів, повинні відповідати таким вимогам:

по-перше, ризик інвестування в обраний актив має бути мінімальним;

по-друге, вкладення в обраний актив має бути доступною альтернативою для типових інвесторів;

по-третє, дохідність обраного активу має бути відносно стабільною у часі.

За базові з позицій забезпечення реалізації безризикових інвестицій в Україні, враховуючи рекомендації О. Куколевої та М. Захарової [3; 4], можна розглядати такі фінансові інструменти: державні облігації України, державні облігації США, облікова ставка або ставка рефінансування НБУ, ставка з міжбанківських кредитів, ставка LIBOR, депозити найбільш фінансово стійких (надійних) банків.

Що стосується державних облігацій, то вони в Україні представлені єврооблігаціями та облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП). Перші емітуються в іноземній, другі – в національній валюті.

Очевидно є перевага прийняття безризикової ставки на рівні дохідності єврооблігацій, тому що терміни їх розміщення довші, а ризики нижчі, ніж для гривневих облігацій. Однак, враховуючи ту обставину, що безризикові ставки, які використовуються для оцінки інвестицій, повинні відповідати валюті, у якій представлені грошові потоки, для оцінки дохідності інвестицій у конкретній країні ставку дохідності єврооблігацій слід коригувати на зміну курсової вартості валют. Окрім того, слід відзначити, що дохідність українських єврооблігацій перевищує дохідність цінних паперів більш розвинених країн, емітованих в тій же валюті [5]. Тому можна припустити, що зовнішні інвестори, сподіваючись на вищу дохідність інвестицій в єврооблігації України, оцінюють не стільки стан інвестиційного клімату, скільки надійність конкретного позичальника, який в нашій державі уособлений Мінфіном.

Що стосується ОВДП, вони емітуються в національній валюті і рівень їх дохідності враховує компенсацію інфляційних очікувань і ризикову складову. Але практика обігу ОВДП свідчить про те, що держава не гарантує вчасності розрахунків з інвесторами за своїми зобов'язаннями і нерідко вдається до реструктуризації боргу. До того ж, дорогі і короткострокові внутрішні запозичення, які здійснювалися наприкінці 1998 – на початку 1999 рр., спричинили появу піраміди ОВДП, коли значна частина нових надходжень спрямовувалася на погашення попередніх випусків облігацій. У цей період була проведена реструктуризація державного боргу шляхом конверсії ОВДП, що призвело до скорочення виплат за зобов'язаннями держави [5]. У 2000 році було здійснено реструктуризацію облігаційного боргу перед НБУ. Тобто можна констатувати, що така історія емісії ОВДП супроводжується ризиком невчасного повернення боргу і, як наслідок, високим рівнем знецінення вкладених в ОВДП коштів. Окрім того, обіг державних облігацій в Україні має недостатню історію, а ставки дохідності, як свідчить практика минулого, досить нестабільні. Вони коливалися від надвисокої штучної дохідності на рівні 140% у 1995 році до 7,25% у 2005 році. У даний час рівень дохідності за ОВДП дорівнює приблизно 16 – 20% [5]. Тому не можна напевно сподіватися, що зафіксовані їх значення (чи тенденції) можуть репрезентувати оцінку дохідності інвестицій у майбутньому.

Таким чином, у державах, де все ще продовжується формування цивілізованих ринкових відносин (до яких відноситься і Україна) використання ставки дохідності урядових цінних

паперів у якості безризикової ставки викликає певні ускладнення. Одним із варіантів для визначення безризикової ставки дохідності у такому випадку може бути ставка дохідності ОВДП, скорегована на спред дефолту, який визначається згідно з рівнем їх кредитного рейтингу [6].

Як свідчать дослідження та висновки агентства S&P та Fitch, кредитний рейтинг боргових зобов'язань України на кінець 2008 року як в іноземній, так і в національній валюті за довгостроковими і короткостроковими зобов'язаннями знаходиться на рівні В з негативним прогнозом на майбутнє [5]. Це вказує на те, що Україну можна вважати достатньо здатною до виконання фінансових зобов'язань, але з високим рівнем чутливості до несприятливих економічних процесів, спричинених впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Крім того, слід відзначити, що протягом 2008 року відбулося зниження рейтингу боргових зобов'язань України з ВВ до В. Це пояснюється, по-перше, – високим (і навіть зростаючим) рівнем інфляції, по-друге – ризиками в банківському секторі, по-третє – ризиками у сфері зовнішніх фінансів, по-четверте – значним зниженням курсу національної валюти, по-п'яте – зростанням збитків підприємств реального сектору економіки. Ці фактори ризику негативно впливають як на поточний державний баланс, так і, відповідно, на виконання державою своїх зобов'язань з ОВДП як в даний час, так і в майбутньому.

Що стосується визначення безризикової ставки дохідності на базі такого інструменту, як облігації США, то їх використання для оцінювання фінансових ризиків в Україні є некоректним. Це пов'язане з тим, що інвестиції в облігації США не можна вважати серйозною альтернативою для типового українського інвестора з причини технічних складностей інвестування в закордонні проекти. Однак, на думку авторів, слід зауважити, що все ж можна орієнтуватися на цей фінансовий інструмент, але при цьому користуватися даними з дохідності емітованих на десять років казначейських облігацій США та паритету відсоткових ставок, за умови, що існують довгострокові виражені в доларах форвардні контракти на валюту [6]. Але останні в Україні відсутні.

Ставка рефінансування НБУ є своєрідним орієнтиром вартості як надання, так і залучення коштів у національній економіці. Вона визначається залежно від строку та виду рефінансування і не може бути нижчою за облікову ставку. Очевидно, що остання повинна бути більш-менш стабільною.

На рис. 1 наведена динаміка облікової ставки НБУ за 1992 – 2008 рр.

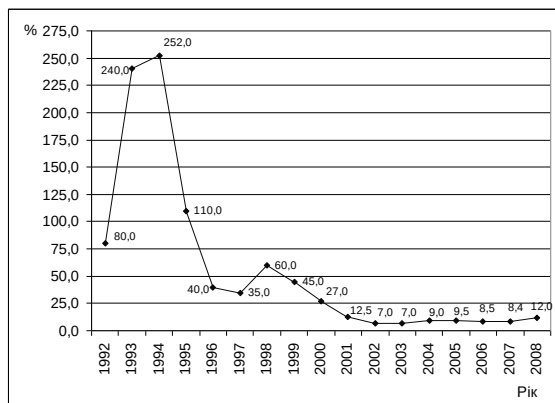


Рис. 1. Динаміка облікової ставки НБУ протягом 1992 – 2008 рр. (за даними [7])

Судячи з амплітуди коливань облікової ставки НБУ, навіть у найбільш стабільний період (2001 – 2008 рр.) вона не може бути прийнята за основу безризикової ставки. Нею, швидше за все, можна користуватися для оцінки діяльності тільки кредитно-фінансових інститутів. Крім того, ставка рефінансування є засобом грошово-кредитної політики Національного банку і цілеспрямовано використовується як інструмент

впливу на грошовий обіг в державі, і далеко не завжди відображає та враховує реальну ситуацію, що складається на фінансово-інвестиційному ринку.

Що стосується ставки за міжбанківськими кредитами, то слід зауважити таке. Як відомо, в даний час для українських банків агентством Reuters розраховується ставка, яка отримала назву "індекс КиївПрайм" [8]. В основу розрахунку останнього покладено величину процентів за міжбанківськими кредитами, які надають такі банки як "Calyon Bank" (Україна), "Citibank Україна", "Erste Bank Україна", "ING Bank Україна", "Райффайзенбанк Аваль", "Укресімбанк", "Укрсиббанк" і "Укросоцбанк". Індекс "КиївПрайм" розраховується на підставі ставок за кредитами терміном на один день, тиждень, один, два і три місяці [8]. Тобто вони діють в короткостроковому періоді, і, як наслідок, схильні до впливу значної кількості ринкових чинників, характеризуються високою нестабільністю і тому не відображають закономірності перебігу реальних подій на фінансовому ринку. До того ж іноді ставки за кредитами повертають перевищують ставки за кредитами на більш тривалий термін, що може пояснюватися, наприклад, відсутністю в банківській системі достатнього обсягу готівкової грошової маси.

Нівелювати вплив факторів короткострокового характеру у такому випадку, на думку авторів, можна, скориставшись спеціальним показником, розрахованим як середньозважена величина індексу "КиївПрайм". Ваговий коефіцієнт у цьому випадку визначається за ознакою віддаленості часу визначення індексу від дати оцінювання. Наприклад, якщо маємо три значення індексу, термін погашення яких однаковий, то індексу, встановленому у найвіддаленіший термін, присвоюється менша питома вага, ніж іншим індексам. Зрозуміло, що сума питомих ваг у цьому випадку за усіма значеннями індексу повинна дорівнювати 100%. Такий підхід, на думку авторів, дозволяє повніше відображати реальні та тенденції ситуації на грошовому та фінансовому ринках.

Ставка LIBOR (London Inter Bank Offered Rate – ставка Лондонського міжбанківського ринку за поданням кредитів) є однією з найавторитетніших в європейській практиці і визнана як серйозний міжнародний показник. Банки, що входять в базу розрахунку ставки, беруть участь у формуванні значної частини європейського ринку і мають досить високий кредитний рейтинг [9]. Використання ставки LIBOR як безризикової ставки вимагає корегування на ризик країни. Однак, щодо коректності її використання в Україні, вона не відповідає вимозі альтернативності інвестицій, оскільки враховує поведінку тільки іноземних інвесторів.

Додатково дослідженнями встановлено, що впродовж свого існування ставка LIBOR досить істотно змінювалася. Рекордного рівня в доларовому еквіваленті вона досягла 20 років тому, закріпившись на рівні 9,63%, потім зазнавала значних коливань. Зокрема її амплітуда сягала у 2000 році 6%, у 2003 році – 1,46%, у 2006 році – 5,33%, у 2008 році – 2,87%. У поточному 2009 році цей показник знаходиться на рівні приблизно 2% (рис. 2) [9].

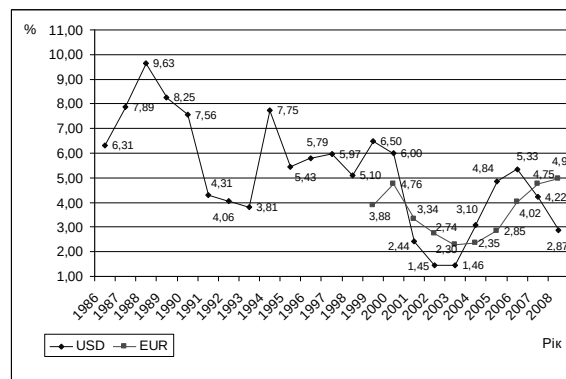


Рис. 2. Динаміка ставки LIBOR 12M протягом 1986 – 2008 рр. (за даними [9])

Слід також зазначити, що ставка LIBOR, як й індекс "КиївПрайм", є короткостроковим показником (діє не довше одного року) і тому не може бути обраною як базовий показник для оцінки довгострокових інвестицій. Найкоректніше її використовувати для оцінки грошових потоків у іноземній валюті.

Ще одним варіантом визначення безризикової ставки може бути розрахунок середньозваженої ставки за довгостроковими зобов'язаннями високонадійних суб'єктів ринку, зокрема за депозитними ставками банків, які мають найбільші обороти та є найактивнішими операторами фінансового ринку. Однак, незважаючи на надійність, розмір та стійкість таких банків, останні все ж піддаються ризику дефолту. Тому як безризикову ставку доцільно використовувати ставку за депозитними вкладами, зменшену на мінімальну величину ризику (наприклад спред дефолту паперів найвищого рівня рейтингу) [6]. Як банки-репрезентанти в Україні можна запропонувати десять найбільших за обсягами залучених депозитних вкладів. Безризиковою ставкою у цьому випадку (як для довгострокових, так і для короткострокових інвестицій) може виступати середня ставка за депозитними вкладами, яку банки пропонують клієнтам.

Наведений вище аналіз дозволяє зробити висновок, що кожен із вказаних фінансових інструментів, який можна було б використати як безризикову ставку дохідності, має як певні переваги, так і певні недоліки. У табл. 1 представлено систематизацію відповідності фінансових інструментів вимогам до безризикової ставки дохідності.

Таблиця 1

Відповідність фінансових інструментів вимогам до безризикової ставки дохідності

Фінансові інструменти (ставка, що прийнята як безризикова)	Відповідність фінансових інструментів вимогам безризикової ставки дохідності		
	Вимога 1 – мінімальний рівень ризику	Вимога 2 – доступна альтернатива для типових інвесторів	Вимога 3 – стабільність (частота перегляду)
1. Ставки дохідності за єврооблігаціями	–	–	+
2. Ставки дохідності за облігаціями внутрішньої державної позики України	–	+	+
3. Ставка дохідності за облігаціями США	–	–	+
4. Облікова ставка (ставка рефінансування) НБУ	–	–	+(–)
5. Величина індексів "КиївПрайм"	–	–	–
6. Величина ставки LIBOR	–	–	–
7. Ставки за депозитами найбільших банків	–	+	+

Зауваження: "+" – відповідає вимозі, "–" – не відповідає вимозі

Додатково слід звернути увагу і на те, що термін обігу фінансового інструменту, який може виступати як безризиковий, повинен співпадати (або бути близьким) до терміну життя активу, що оцінюється. До таких активів можна, наприклад, віднести окреме майно підприємства, цілісний майновий комплекс, цінні папери тощо.

Таким чином, для оцінки дохідності реальних інвестицій як безризикову ставку слід приймати ставку, що фіксується на досить тривалий період часу. Серед розглянутих варіантів (див. табл. 1) в Україні найбільш повно вимогам, висунутим до безризикової ставки дохідності, враховуючи можливість корегування ставок, відповідає підхід, що ґрунтується на врахуван-

ні ставок за депозитними вкладами найбільших та найстабільніших банків.

Для оцінки ж фінансових інвестицій важливе значення має частота перегляду безризикової ставки, оскільки це дозволяє враховувати всі фактори, які впливають на поточне котирування цінних паперів. У той же час для них вимога щодо альтернативності інвестицій не є принциповою. Аналізуючи дані табл. 1 можна зробити висновок, що найбільшою мірою вимогам для оцінки фінансових інвестицій задовольняють ставка індексу "КиївПрайм" та ставка LIBOR, які можуть використовуватися з метою оцінки інвестицій відповідно до гривневих або доларових грошових потоків.

Наведену інформацію з безризикових ставок можна структурувати залежно від строку та валюти, у якій виражена дохідність (табл. 2).

Таблиця 2

Узагальнення підходів щодо визначення безризикової ставки дохідності

	Ставки короткострокового характеру	Ставки довгострокового характеру
Дохідність, виражена в національній валюті	1. Середня величина індексів "КиївПрайм". 2. Облікова ставка (ставка рефінансування) НБУ	1. Скореговані на спред дефолту ставки за облігаціями внутрішньої державної позики України. 2. Скореговані ставки за депозитами найбільших банків
Дохідність, виражена в іноземній валюті	1. Середня величина ставки LIBOR, скорегована на "ризик країни"	1. Скореговані на спред дефолту ставки за єврооблігаціями. 2. Ставка, визначена на основі ставок облігацій США та паритету відсоткових ставок. 3. Скореговані ставки за депозитами найбільших банків

Практична апробація доцільності використання безризикової ставки дохідності на основі запропонованих підходів є предметом дослідження авторів у наступних роботах.

Література: 1. Король В. А. Дисконтные ставки: сущность и способы определения // cfin.ru. 2. Шарп У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с. 3. Куколева Е. Особенности выбора и использования безрисковой ставки доходности в российской оценочной практике / Е. Куколева, М. Захарова // www.proocenka.ru. 4. Козырь Ю. Предложение по определению безрисковой ставки // Рынок ценных бумаг. – 2001. – №12. – С. 12 – 16. 5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України – minfin.gov.ua. 6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес-Букс, 2004. – 1342 с. 7. Офіційний сайт Національного банку України – www.bank.gov.ua. 8. Офіційний сайт інформаційного агентства "Cbonds" – www.cbonds.info. 9. LIBOR: что означает, как рассчитывается, почему растёт? // domik.net.

Стаття надійшла до редакції
18.05.2009 р.

УДК 657

Жиглей І. В.

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ В СИСТЕМІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

A number of social development problems, the solution of which depends upon the accounting improvement, have been determined in the article as well as suggestions in the part of accounting regulation and assessment of employee's contribution into the business activity have been presented.

Суспільному розвитку в XXI ст. притаманні такі процеси, як глобалізація, що характеризується рухом до створення єдиного соціально-економічного простору, та персоналізація (індивідуалізація), що вимагає поваги до кожної людини, незалежно від її расової або національної приналежності, віросповідання, соціального статусу, а також наголошує на необхідності захисту людини як біологічної та суспільної істоти з метою забезпечення не лише виживання, але й гідного життя.

Ці процеси супроводжуються виникненням певних проблем, вирішення яких неможливо віднайти лише у сфері права, політики, соціології чи економіки тощо. Розв'язання таких глобальних проблем можливе лише за умови поєднання зусиль фахівців різних галузей науки, техніки та практики, націлених на відповідний соціальний розвиток кожної особистості, що в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню рівня соціального розвитку суспільства.

Економіка, як й інші суспільні науки, розвивається в контексті тих змін, які відбуваються в суспільстві. Відповідно, при дослідженні складових економічної науки, зокрема й бухгалтерського обліку, слід враховувати ці об'єктивні процеси.

Дослідження соціальних процесів, як правило, проводяться на макрорівні та належать до сфери соціології (М. Вебер, В. В. Гаврилюк, Е. Дюркгейм, В. К. Левашов, К. Маркс). У політекономії піднімаються питання соціальної направленості економічного зростання (С. М. Бухвальд, Х. В. де Йонг, К. Мікульський, В. А. Погребінська, А. Сміт та ін.). У менеджменті вивчаються відносини в колективі, мотивація до праці та управління соціальними процесами на підприємстві, в юриспруденції – правові механізми реалізації соціального партнерства, у філософії – соціальні трансформації суспільства. Популярними стають міждисциплінарні дослідження, в рамках яких проф. В. Г. Єременко розкрив зміст науки "соціальна економіка". Відповідно, актуальним стає питання відображення соціальної діяльності підприємства, яка виявляється у соціальних та екологічних показниках фінансового та нефінансового характеру.

Не виключенням є й вчені в галузі бухгалтерського обліку. Представниками соціологічного напрямку розвитку облікових теорій в наукових школах XX ст. також є Н. М. Бедфорд, Ф. А. Бімс, М. Добія, В. Кнапп, Р. Лікерт, А. Ч. Літлтон, М. Р. Метьюс, М. Х. Б. Перера, А. Раппапорт, Ж. Рішар, Я. В. Соколов, П. Е. Фертих, Ш. Хамід, Р. Хермансон, В. К. Ціммерман. Питання достовірності показників фінансової звітності піднімається в працях Х. Андресона, М. Ф. Ван Бреди, Ч. Гаррісона, П. Герстнера, С. Діпіазі, Р. Екклза, Д. Колдуелла, Б. Нідлза, Е. С. Хендріксона, І. Ф. Шера.

Серед вітчизняних вчених питання, пов'язані з бухгалтерським обліком та контролем соціальних процесів на підприємствах, зростання соціального значення бухгалтерського обліку та фінансової звітності підкреслюють в своїх роботах

професори Ф. Ф. Бутинець, Г. Г. Кірейцев, Н. М. Малюга, М. С. Пушкар, Л. В. Чижевська та ін.

Серед кандидатських дисертацій, захищених в Україні за спеціальністю бухгалтерський облік, аналіз та аудит, цікавими дослідженнями є робота О. І. Пацули, присвячена обліку соціальних витрат, та О. А. Лаговської, в якій визначається порядок розподілу прибутку з урахуванням інтересів працівників підприємства.

Метою даної статті є окреслення кола проблем соціального розвитку, вирішення яких залежить, зокрема, від удосконалення бухгалтерського обліку та надання пропозицій в частині регламентації бухгалтерського обліку та оцінки внеску працівника в діяльність суб'єкта господарювання.

Сучасний конвенційний бухгалтерський облік базується на функціональній позитивній парадигмі – парадигмі корисності для прийняття рішень, яка більше прилаштована до відображення соціальної дійсності та продовжує мотивувати поведінку в напрямі задоволення потреб користувачів за допомогою фундаментальних облікових концепцій, які повинні враховувати процеси глобалізації, які, в свою чергу, викликають зміни в соціальному становищі людей і створюють необхідність розгляду соціального розвитку в глобальних масштабах. У контексті розвитку системи бухгалтерського обліку глобалізація розглядається у вузькому значенні як процес встановлення зв'язків у світовій економіці, насамперед, через поширення діяльності підприємств за межі однієї країни.

Унаслідок цих змін на перший план виходять нові вимоги до ефективної діяльності, серед яких вміння, знання та навички працівників на всіх рівнях та ланках управління й виробництва. Від цього залежить конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на світовому ринку, який все більше набуває рис віртуального. У цій ситуації розумові можливості осіб, що здійснюють такі операції, набувають суттєвого значення та повинні бути відповідно оцінені.

Але в той же час широке застосування комп'ютерної техніки та телекомунікаційних мереж призводять не лише до не підвищення можливостей працевлаштування, але й до їх зменшення. Як зазначають Т. А. Салліван та Р. Хадсон, створюються так звані "глобальні робочі місця" транснаціональних корпорацій, які не залежать не від географічних, не від політичних кордонів, коли "робітники в одній частині світу виробляють товар, який споживають робітники в інших частинах світу. А оскільки виробничі цехи рухливі, робітники також можуть брати участь у конкуренції за одержання тієї ж самої роботи" [1, с. 384 – 394].

У результаті дії інтеграційних процесів виникають не просто підприємства, а корпоративні системи, які поєднують капітал, у зв'язку з чим ускладнюється бухгалтерський облік і розширюється область управління (менеджмент), сфера дії якого не вичерпується пошуком ефективних форм організації праці й збільшенням прибутку, а включає маніпуляції коштами та контроль кількості працюючих (з метою запобігання виникненню надлишків робочої сили, на які слід нести витрати у випадках, коли цього б можна було уникнути).

У цій ситуації виникають проблеми, які потребують негайного вирішення шляхом:

1) визначення принципів регламентації бухгалтерського обліку в таких умовах;

2) удосконалення методології бухгалтерського обліку в частині:

оцінки внеску працівника в діяльність суб'єкта господарювання та одержання фінансового результату;

формування звітності суб'єктів господарювання з урахуванням інтересів всіх зацікавлених осіб;

3) посилення контролю за правильністю здійснення таких операцій, відображення їх в системі бухгалтерського обліку та формування на цій основі фінансових результатів;

4) побудови системи бухгалтерського обліку з метою можливості забезпечення одержання достовірної інформації про розмір національного багатства, що характеризує рівень суспільного розвитку на макрорівні.

Бухгалтерський облік в умовах глобального середовища може бути більш об'єктивним лише у випадку його чіткої регламентації, що зменшує можливості маніпуляції обліковими даними для одержання "бажаного" результату.

Як зазначив О. М. Петрук, "в умовах трансформаційної економіки, що властива Україні, увага фахівців і дослідників була зосереджена тільки на забезпеченні обліком приватних та корпоративних інтересів" [2, с. 65]. Більше того – інтереси власників капіталу та / або вищого керівного складу суб'єктів господарювання, виокремлення в різні групи власників та менеджменту зумовлені тим, що в більшості випадків саме керівний склад володіє більшим масивом інформації та приймає стратегічно важливі рішення. Як правило, саме вищий керівний склад визначає облікову політику підприємства, в результаті чого самі власники стають залежними від найманих директорів.

Коли мова йде про корпоративні інтереси, на перший план виходить прагнення одержати якомога більший прибуток. Це досягається, зокрема, максимальним зниженням витрат на виробництво і, в першу чергу, на оплату праці найманих працівників. Таким чином, покращання соціально-економічного становища власних працівників, як правило, не входить до сфери корпоративних інтересів.

Ще менш захищеною в цьому випадку є місцева громада, що є частиною суспільства, яка наближена до процесу виробництва і несе на собі всі негативні наслідки діяльності підприємства.

Враховуючи конфлікт інтересів власників, вищого керівного складу, працівників та місцевої громади, неможливим вважається регламентація обліку лише на мікрорівні. Обов'язковою при цьому є регламентація на рівні держави, оскільки її політика у сфері регулювання бухгалтерського обліку повинна відповідати економічній і соціальній політиці.

Як зазначає Г. Діган, "соціальний бухгалтерський облік намагається оцінювати вплив компанії на людей як всередині організації, так й на зовнішню спільноту. Виробництво безпечних продуктів, навчання, надання субсидій, добровільні пожертвування грошей та часу, зайнятість бідних верств" [3, с. 318]. Іншими словами визначає сутність такого обліку К. В. Рамантан, який заявляє, що "завданням соціального бухгалтерського обліку є оцінка ступеня виконання фірмою соціального контракту. Це має місце у випадку взаємодії фірми та суспільства" [3, с. 319].

Автор стоїть на позиціях єдиного неподільного бухгалтерського обліку, у зв'язку з чим не вважаємо за доцільне виділення окремого його виду – соціального, про що неодноразово зазначав у попередніх роботах [4; 5]. Але підтримуємо вищезазначених авторів у частині завдань, які стоять перед бухгалтерським обліком.

Ці завдання стають все більш актуальними, беручи до уваги процес переміщення технологій з розвинених держав у менш розвинені, з дешевою робочою силою. У цьому випадку для транснаціональних корпорацій обов'язковим є дотримання прийнятих міжнародних норм.

У результаті виникає нова проблема: узгодження національних та міжнародних нормативів з бухгалтерського обліку та контролю й їх урахування в обліковій політиці корпорації. Різний рівень соціального розвитку країн ускладнює це завдання при формуванні системи бухгалтерського обліку.

Доведенням цього факту є дослідження французького вченого Ж. Рішара: "Бухгалтерський облік не є нейтральною технікою. Такі характеристики облікової системи, як концепція результату, принципи оцінки, способи відображення операцій підлягають впливу соціальних умов та можуть регламентуватись різним чином залежно від конкретних обставин".

З початку ХХ ст. бухгалтери знайшли в соціології засоби для розуміння суспільних сил, які визначають розвиток бухгалтерського обліку та формування його принципів. У більш загальній формі виникло розуміння комплексу проблем бухгалтерської практики. Але лише після 1960 р. соціально-політична природа бухгалтерського обліку була, врешті-решт, визнана в суспільстві" [6, с. 26 – 28].

Відповідно, при складанні міжнародних нормативних актів, що визначають порядок організації та ведення бухгалтерського обліку, необхідно враховувати міжнародні документи, що визначають соціальну політику глобалізованого суспільства, зокрема, Глобальний договір ООН для сталого розвитку суспільства, Лісабонську стратегію, Європейську соціальну хартію, низку конвенцій Міжнародної організації праці тощо. Досі не лише норми українських, але й міжнародних нормативно-правових документів щодо врегулювання соціальних питань не враховуються в нормативних документах з бухгалтерського обліку. За словами проф. Н. М. Малюги, в Україні розвиток бухгалтерського обліку в контексті прийнятих П(С)БО випереджає розвиток економіки, що спричинило негативні наслідки [7, с. 20].

Технологічний прогрес і, насамперед, розвиток інформаційних технологій викликали суттєві зміни в економіці, призвели до зникнення цілих галузей і переміщення виробництв з держав з високою оплатою праці найманих робітників в регіони з дешевою робочою силою. Усе це супроводжується злиттям підприємств і реструктуризацією великих виробництв, зменшенням їх обсягу й скороченням кількості працюючих. У результаті цих змін виникає структурне безробіття.

Виникає необхідність пристосування постіндустріального суспільства в його інформаційній фазі розвитку до можливостей людського мозку, а не пристосування людського мозку до інформаційних технологій. Передача знань і технологій не повинна викликати зміни в культурному середовищі та цінностях, які притаманні тій чи іншій країні. Адже коли одна держава використовує певні досягнення науки та техніки іншої, вона неминуче вбирає в себе розуміння того способу життя, яке дозволило одержати такі результати. Таким чином, держави, які постійно впроваджують "чужі" досягнення, поступово переймають не тільки спосіб виробництва, але й спосіб життя, що не поєднується із традиціями, які визначають індивідуальність культури суверенних народів.

Оцінюючи внесок працівника в діяльність суб'єкта господарювання, власники та/або керівники користуються тим, що навіть працюючі сьогодні особи не мають почуття впевненості в тому, що вони збережуть роботу. Наша технічна цивілізація характеризується схильністю і прагненням перетворити ефективність роботи та одержання максимального прибутку в кінцеву мету. Як зазначалось вище, відбувається зростання рівня структурного безробіття, оскільки: 1) машини та інтелектуальні системи виконують роботу, яку раніше виконували люди; 2) спостерігається велика поляризація робочої сили: поділ на тих, хто має постійну роботу з повним робочим тижнем (в тому числі працює надурочну), і тих, хто працює тимчасово, на погодинній оплаті тощо.

Критикуючи радянську "рівнялівку", ніхто не враховує, що в сучасному інформаційному суспільстві в процесі роботи відбувається знеособлення результату, який сприймається як підсумок колективної роботи, а всі "почесті" припадають на середній та вищий управлінський персонал. При цьому, повазі кожної особистості дуже часто не приділяється достатньо уваги, не враховуючи, що без вільної й задоволеної особистості не може бути побудоване вільне суспільство.

При використанні праці найманої особи істотною проблемою є те, що умови праці в багатьох випадках загрожують цілісності особистості учасників трудового процесу й принижують їх людську гідність. Поряд з потужним розвитком продуктивних сил у промислових розвинених державах і зменшенням загрози життю й здоров'ю працюючої людини (чого не можна сказати про менш розвинені в промисловому плані держави), підвищується ймовірність порушення психічної цілісності учасників трудового процесу. Ці проблеми потребують негайного вирішення, адже "інтелект людини – головна продуктивна сила в сучасному світі. Він забезпечує економіку інноваціями та інформацією, які є рушіями науково-технічного прогресу в інформаційному суспільстві. Змістом як професійної, так і соціальної ролі інтелектуала є саме мислення, праця

розуму. Час відійти від вузькосоціальних корпоративних інтересів і навчитися визначати особистість на підставі її компетентності та природних здібностей. Освіта має необмежені можливості реалізації інноваційних проєктів у частині організації навчального процесу: забезпечення взаємодії науки, освіти та виробництва; ефективне використання ринкових механізмів; підготовку кадрів" [8, с. 12].

Ігнорування інтересів рядових працівників на користь власників значних капіталів на теренах пострадянського простору шведський економіст, відомий як фахівець з проблем посткомуністичної економічної трансформації та перехідних економік, А. Ослунд пояснив прагненням одержання економічної ренти. Під рентою він розуміє рівень прибутку, що перевищує конкурентний. Орієнтація на одержання ренти проявилась у всьому пострадянському регіоні, однак найяскравішими прикладами є Україна, Росія, Молдова, Румунія, Болгарія. Політична влада в цих країнах розпорошена серед правлячої еліти, що приховує справжній розмах прихованої боротьби за владу та реальних ляховодів. Головна ідея, яка панує в державі, націленій на одержання економічної ренти, полягає не в досягненні більшого економічного благоустрою всієї нації, а в збагаченні "жменки обраних". Останнє досягається за допомогою перерозподілу наявних ресурсів через державний бюджет та заходи державного регулювання. Отримання максимальної економічної ренти кардинальним чином відрізняється від максимізації прибутку на конкурентному ринку. Унаслідок цього економічне зростання не є основним завданням керівників такої держави, і для неї найчастіше характерні стагнація або спад виробництва.

У цих країнах ліберальним революціонерам не вдавалось взяти владу в свої руки, й кермо управління найчастіше опинялось у директорів державних підприємств, урядових чиновників та нових підприємців, які заробляли свої капітали на самому процесі переходу від регульованої економіки до економіки ринкової. Замість того, щоб спробувати знизити до мінімуму викривлення сигналів ринку, вони намагались максимізувати та надовго "застопити" одержувану економічну ренту. Прагнучи власної економічної свободи, вони обмежували її для інших людей. Звичайно, вони не декларували свої справжні наміри, а прикривали їх турботою про соціальне забезпечення населення [9, с. 22 – 25].

За останні роки до знань почало формуватись ставлення як до товару, тобто до речі, яку купують та продають. А якщо це товар, то він повинен бути справедливо оцінений та має знайти своє відображення в системі бухгалтерського обліку. На перший погляд, такою оцінкою є розмір заробітної плати за виконання висококваліфікованої праці, але одразу ж виникає питання об'єктивності такої оцінки. Штатний розпис повинен бути лише орієнтиром, документом, який визначає мінімально гарантований розмір оплати праці за виконані роботи на тій чи іншій посаді. Кінцевий же розмір оплати праці повинен залежати від внеску працівника в розвиток підприємства. Бухгалтерський облік повинен забезпечувати надання такої аналітичної інформації, яка б розшифровувала кожну копійку, виплачену понад встановлений в штатному розкладі оклад.

Глобалізація змінила життя та, разом з низкою позитивних моментів, створила проблеми, які вимагають вирішення, при збереженні культури та традицій народу (держави) й індивідуальної самобутності людей.

Поглиблене вивчення функцій бухгалтерського обліку та, зокрема, його соціальної функції дозволить ефективно використовувати потенціал бухгалтерського обліку з метою стимулювання фінансового капіталу й корпорацій до більшої відповідальності перед суспільством. Не достатньо пасивного існування, потрібні активні дії, спрямовані на вирішення глобальних соціальних проблем цивілізації, на перетворення глобалізованого світового суспільства в суспільство людської солідарності й доброти.

Одним з інструментів, що забезпечує досягнення цієї мети, є бухгалтерський облік, через:

1) визначення принципів регламентації бухгалтерського обліку. Урахування конфлікту інтересів власників, вищого керівного складу як розпорядника майна власників, працівників та місцевої громади робить неможливим регламентацію обліку лише на мікрорівні. Обов'язковою, при цьому, є регламентація на рівні держави та світового співтовариства для різних за обсягом та сферою діяльності підприємств. При уніфікації підходів в період глобалізації важливим залишається збереження національних традицій;

2) удосконалення методології бухгалтерського обліку в частині оцінки внеску працівника в діяльність суб'єкта господарювання та одержання фінансового результату. Оцінюючи внесок працівника в діяльність суб'єкта господарювання, власники та/або керівники користуються тим, що навіть працюючі сьогодні особи не мають почуття впевненості в тому, що вони збережуть роботу. Час відійти від вузькосоціальних корпоративних інтересів і навчитися визначати особистість на підставі її компетентності та природних здібностей. Бухгалтерський облік повинен забезпечувати надання такої аналітичної інформації, яка б розшифровувала кожну копійку, виплачену як рядовим працівникам, так і керівному складу, що зменшить диференціацію в доходах, яка сьогодні вимірюється сотнями раз.

У подальшому автором буде розглянуто удосконалення методології бухгалтерського обліку в частині формування звітності суб'єктів господарювання з урахуванням інтересів всіх зацікавлених осіб; необхідність посилення контролю за правильністю здійснення таких операцій, відображення їх в системі бухгалтерського обліку та формування на цій основі фінансових результатів і побудова системи бухгалтерського обліку, яка була б здатна забезпечити одержання достовірної інформації про розмір національного багатства, що характеризує рівень суспільного розвитку.

Література: 1. Hadson R. The Social Organization of Work / R. Hadson, T. A. Sullivan. – California, 1990. – 542 p. 2. Петрук О. М. Соціальне значення регламентації бухгалтерського обліку // Зимові читання, присвячені ідеям П. П. Німчинова та І. В. Малишева. Збірник тез та текстів виступів на Другій всеукраїнській науковій конференції, присвяченій видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку д. е. н., проф. І. В. Малишеву, д. е. н., проф. П. П. Німчинову. – Житомир: ЖДТУ, 2004. – 80 с. (С. 65 – 67). 3. Deegan G. Financial Accounting Theory. – Irwin: The McGraw-Hill Companies, Inc., 2004. – 442 p. 4. Жиглей І. В. Соціальна відповідальність бізнесу через призму бухгалтерського обліку // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2007. – № 4 (42). – С. 74 – 81. 5. Жиглей І. В. Який бухгалтерський облік потрібен державі з соціально-орієнтованою ринковою економікою? // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2008. – № 1 (43). – С. 46 – 51. 6. Ришар Ж. Бухгалтерський учет: теория и практика: Пер. с фр. / Под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 160 с. 7. Малуго Н. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико-методологічні основи: Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, 08.06.04. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 84 с. 8. Матишина Н. Розвиток економіки знань у контексті їх ознак // Економіст. – 2006. – № 4. – С. 12 – 15. 9. Ослунд А. Строительство капитализма: Рыночная трансформация бывшего советского блока / Пер. с англ. Н. А. Ранневой, А. Ю. Молоканова; [Под ред. И. М. Осадчей. – М.: Логос, 2003. – 720 с.

Стаття надійшла до редакції
30.03.2009 р.

АКТУАЛЬНІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

The research of the national and foreign scholars' ideas concerning the key problems determining the present-day accounting development has been carried out. The possibilities of its adaptive characteristics improvement as a management subsystem have been also determined in the article.

Бухгалтерський облік проходить послідовні етапи розвитку його теорії, що обумовлюються новими потребами практикуючих бухгалтерів, а також зміною вимог користувачів облікової інформації. На сучасному етапі відбувається перехід на міжнародні принципи виконання облікових процедур при фіксації фактів господарського життя та підготовці фінансових звітів.

На рівні теорії бухгалтерського обліку перехід на нові принципи ведення обліку обумовив розгалуження єдиної бухгалтерської системи на підсистеми фінансового, управлінського, податкового обліку, до яких можна також додати оперативний і статистичний. У наукових працях багато уваги приділяється дослідженню управлінської компоненти обліку, яка починає займати лідируюче положення порівняно з фінансовою.

У практиці бухгалтерського обліку пріоритети розташовані інакше. Практикуючі бухгалтери віддають перевагу веденню податкової частини обліку, оскільки саме податкові розрахунки становлять чи не єдиний об'єкт контролю з боку державних органів.

Поява нових облікових підсистем обумовлює підсилення уваги науковців до обґрунтування їх теоретичних положень та шляхів практичного розвитку.

Вивчення проблем розвитку бухгалтерського обліку, доцільності та можливостей розширення його видів, обґрунтування теоретичних засад фінансового, управлінського, податкового, оперативного, статистичного обліку виконується багатьма вченими і дослідниками. Найбільшої уваги заслуговують наукові праці Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, Л. М. Кіндрацької, Г. Г. Кірейцева, М. В. Кужельного, В. Г. Лінника, Н. М. Малюги, Є. В. Мниха, Л. В. Нападовської, М. С. Пушкаря, В. В. Сопко, Л. К. Сука, Л. В. Чижевської.

Серед зарубіжних науковців проблемам розвитку бухгалтерського обліку більшу увагу приділяють російські та білоруські вчені: А. М. Андросов, В. П. Астахов, О. Векслер, В. В. Воружкін, Н. В. Дембінський, В. Р. Захар'їн, Ю. Ю. Корольов, Е. М. Майбурд, М. Ю. Медведєв, В. Д. Новодворський, В. Ф. Палій, Д. А. Панков, Я. В. Соколов, О. І. Соснаускене, Л. І. Хоружий, а також західні дослідники: Х. Андерсон, У. Баффетт, М. Ф. Ван Бреда, Г. А. Велш, С. Дж. Грей, Х. ван. Грюнінг, С. Діпiazza, Р. Дорнбуш, Д. Колдуелл, Б. Е. Нідлз, Дж. Ріггс, С. Фішер, Э. С. Хендріксен, Д. Г. Шорт, Р. Екклз.

У своїх наукових працях вчені висловлюють кардинально різні позиції відносно доцільності поділу бухгалтерського обліку на види знижує його якість, негативно відбивається на достовірності облікових і звітних даних.

Мета дослідження – дослідити погляди вчених відносно ключових проблем, що опосередковують розвиток бухгалтерського обліку на сучасному етапі, визначити можливості під-

вищення його адаптивних властивостей як підсистеми управління.

У цілях вивчення наукових поглядів щодо сучасних проблем розвитку бухгалтерського обліку авторами було проведене анкетне опитування вчених і науковців, що є представниками наукових бухгалтерських шкіл світу і брали участь у VII-й Міжнародній науковій конференції "Наукові бухгалтерські школи світу: еволюція, сучасний стан, перспективи розвитку", що проходила 3 – 4 листопада 2008 р. на базі Житомирського державного технологічного університету.

В анкетуванні брали участь 30 осіб, серед яких науковці з Великої Британії (Ж. Шевіч), Польщі (Я. Барбурські, М. Дудек, Р. Ігнатовські, Ю. Кухмач), Республіки Болгарія (А. А. Марчева), Чеської Республіки (Л. Мейзлік), Російської Федерації (М. А. Бортник, О. М. Бортник, Ю. М. Гузов, Я. В. Соколов), Республіки Білорусь (С. Л. Каратаєв, В. С. Кивачук, В. М. Лемеш, Д. О. Панков, В. І. Стражев). Серед вітчизняних вчених в анкетуванні брали участь Б. І. Валуєв, З. В. Задорожний, Г. Г. Кірейцев, В. Ф. Максимов, Н. М. Малюга, Є. В. Мних, М. С. Пушкар, Л. В. Чижевська, а також науковці Ю. А. Верига, В. А. Дерій, О. В. Кантаєва, П. Н. Майданевич, Л. О. Сухарева, Н. Г. Шпанковська.

Відношення вітчизняних і зарубіжних науковців до проблем розвитку бухгалтерського обліку є різним, в окремих питаннях відповіді є кардинально протилежними. Це свідчить про різне наукове середовище, що сформувалося на території нашої країни, країн пострадянського простору та західних країн. Вплив на наукові позиції вчених здійснює їх власний світогляд, що формується під впливом специфіки практики господарювання, правових та економічних відносин, культурних цінностей, традицій країни, в якій проводяться дослідження.

Важливу частину сучасних проблем розвитку бухгалтерського обліку становлять процеси гармонізації національних облікових систем шляхом переходу на міжнародні принципи виконання облікових процедур при підготовці фінансової звітності. У більшості економічно розвинутих країн та країн, що розвиваються, впроваджено Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародні стандарти аудиту (МСА), основне призначення яких полягає у частковій уніфікації процедур підготовки фінансових звітів для зовнішніх категорій користувачів та підвищення достовірності цієї звітності.

Позиції вчених відносно впливу впровадження в їх країні МСФЗ та МСА на достовірність бухгалтерського обліку та фінансової звітності є відмінними (рис. 1).

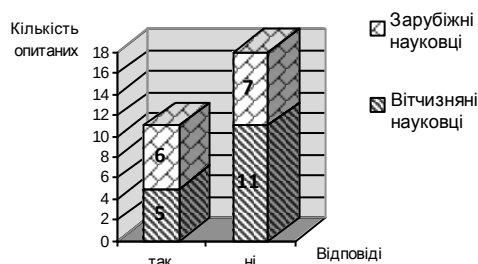


Рис. 1. Розподіл оцінок науковців щодо підвищення достовірності обліку та звітності внаслідок провадження МСФЗ та МСА в їх країні

Більшість вітчизняних вчених зауважили, що впровадження Міжнародних стандартів з обліку та аудиту в Україні не забезпечило підвищення достовірності фінансових звітів (37% відповідей). Разом з цим, 17% вітчизняних науковців вказали, що українська звітність стала достовірнішою із впровадженням МСФЗ та МСА.

Відповіді зарубіжних дослідників з цієї проблеми розподілились практично рівними частинами. Вказують на підвищення достовірності 20% науковців, що є представниками з Великої Британії, Польщі, Чехії, Болгарії. Усі представники з Російської Федерації та Республіки Білорусь, які складають

23% опитаних, зауважили, що достовірність фінансової звітності не підвищилась внаслідок переходу цих країн на міжнародні стандарти обліку та аудиту.

Деякі коментарі дають окремі науковці. Так, Ю. М. Гузов (Росія) вказує, що МСФЗ не підвищило достовірності фінансової звітності, проте в цілому покращилась зрозумілість звітності інвесторами, що певною мірою активізувало інвестиційні процеси в країні.

М. С. Пушкар (Україна) зауважує, що впровадження МСФЗ в Україні не дало відчутних змін, оскільки 70% часу бухгалтері займаються веденням податкового обліку. Н. Г. Шпанковська (Україна) звертає увагу на те, що при впровадженні МСФЗ ігноруються національні традиції, досвід, економічні, політичні та інші особливості країни, тому такі зміни не можуть привести до позитивних результатів.

Складність приведення системи бухгалтерського обліку та системи контролю в пострадянських країнах до міжнародного зразка обумовлюється тим, що протягом багатьох років функціонування командно-адміністративної системи в цих країнах відпрацьовувалась струнка взаємоув'язана модель ведення бухгалтерського обліку та складання звітності на мікрорівні, яка виступала основою макрообліку при зведенні балансу народного господарства країни.

Функції облікових працівників носили переважно реєстраційний та контрольний характер. Тобто бухгалтер повинен був "точно до копійки" зареєструвати і відобразити в системі рахунків кожен факт господарського життя, що було передумовою складання виключно достовірної фінансової звітності, а також здійснювати поточний і періодичний контроль збереженості державного майна, ввіреного в управління керівництву конкретного підприємства.

Ринкове середовище різко змінило характер відносин власності та управління майном. Процеси роздержавлення обумовили формування приватної і колективної власності, потреба у найманих кваліфікованих спеціалістів з управління спричинила віддалення власника майна від активів господарюючого суб'єкта і створила конфлікт інтересів між власником та управлінцем.

Вказані процеси значно вплинули на характер роботи бухгалтерів, які опинились на перетині інтересів держави, власника та управлінця. У цьому трикутнику перемогли інтереси керівників підприємств – осіб, які наймають бухгалтера, визначають його обов'язки, встановлюють рівень оплати праці, контролюють виконання робіт. Залежність бухгалтерів підприємств від їх керівників обумовила поширення фактів порушення інтересів держави при нарахуванні та сплаті податків і платежів, а також втрати належних розрахунків з власниками капіталу при сплаті дивідендів чи відсотків.

Ринкові умови обумовили якісну зміну характеру функцій бухгалтерів. Значний вплив на цей характер також здійснила комп'ютеризація типових облікових задач. Використання комп'ютерної техніки і технологій при виконанні облікових процедур дозволило значно спростити сам процес ведення бухгалтерського обліку, автоматизувавши виконання рутинних операцій. Вивільнений час сучасний бухгалтер може ефективно використовувати для планування доходів і витрат, прогнозування фінансових результатів, проведення аналізу стану діяльності.

Керівники вітчизняних підприємств зі зміною економічного середовища опинились в ситуації недостатності інформації, високих підприємницьких ризиків, їм бракує досвіду прийняття рішень в умовах невизначеності. Саме ці причини зумовлюють потребу у переорієнтації роботи бухгалтерів з реєстраційних процедур до консультативних.

Сучасний бухгалтер повинен підтримувати процес прийняття управлінських рішень, здійснюючи аналітичні розрахунки, готуючи альтернативні варіанти виходу з проблемних ситуацій, надаючи правову підтримку керівництву.

Результати анкетування вітчизняних і зарубіжних науковців у рамках вивчення проблеми розширення функцій бухгалтерів свідчить про те, що потреба у видозміні цих функцій дійсно має місце (рис. 2).

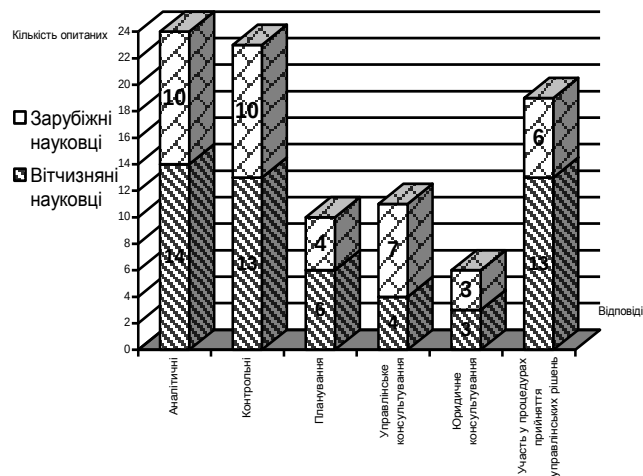


Рис. 2. Розподіл оцінок науковців щодо напрямів розширення функцій облікового персоналу

Основне завдання розширення облікових функцій – підвищення рівня задоволення управлінських інформаційних потреб. Відповіді опитаних науковців такі: 80% вказали про доцільність виконання бухгалтерами аналітичних функцій, 77% зауважили на важливості контрольних функцій бухгалтерів, 63% відмітили необхідність участі бухгалтерів у процедурах прийняття управлінських рішень.

Менша кількість опитаних підтримує здійснення управлінського консультування (37%), планування (33%) та юридичного консультування (20%), що може здійснюватися обліковим персоналом.

Слід звернути увагу на те, що західними дослідниками підтримується позиція, що обліковий персонал повинен переважно виконувати аналітичні, контрольні та функції управлінського призначення. Вітчизняні науковці віддають перевагу аналітичним, контрольним функціями та функціям планування, не заперечуючи при цьому можливості участі бухгалтерів у процедурах прийняття управлінських рішень.

Окремими науковцями зосереджується увага на власній інтерпретації облікових функцій. Так, Ю. М. Гузов (Росія) вказує на виконання бухгалтерами інформаційної, контрольної та захисної функцій, О. В. Кантаєва (Україна) доповнює перелік облікових функцій прогнозуванням показників господарської діяльності.

Проф. Г. Г. Кірейцев (Україна) зауважує, що головний бухгалтер повинен здійснювати розробку положень за такими функціями, як аналітичні, контрольні, планування, управлінське та юридичне консультування, участь в управлінських процесах.

При оцінці доцільності інтегрування підсистем бухгалтерського обліку, економічного аналізу та внутрішнього контролю підприємств в єдину інформаційну систему управління як вітчизняні, так і зарубіжні науковці підкреслили позитивні наслідки такої інтеграції для цілей управління – 90% науковців відповіли позитивно.

Російський науковець Ю. М. Гузов зауважує, що інтеграція інформаційних підсистем створює систему внутрішнього контролю і ризик-менеджмент як основу сучасного внутрішнього аудиту.

Окремо проводилось дослідження проблем моделювання в бухгалтерському обліку (рис. 3).

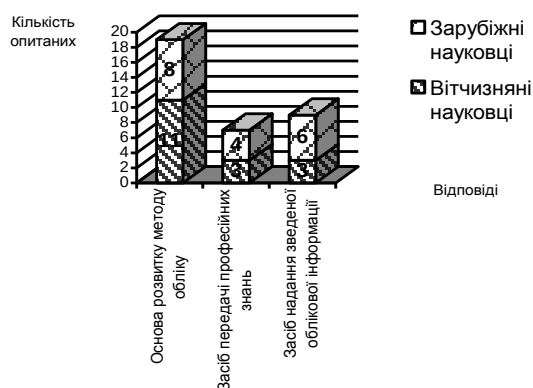


Рис. 3. Розподіл оцінок науковців щодо ролі моделювання в бухгалтерському обліку

Вітчизняними і зарубіжними науковцями розкривалась роль, яку відіграє моделювання в бухгалтерському обліку. 63% опитаних вказали, що моделювання повинно розглядатись як основа розвитку методу бухгалтерського обліку. Менш значна кількість науковців (30%), переважно зарубіжних, зауважили на тому, що моделювання є засобом надання зведеної облікової інформації, тобто моделювання забезпечує процес підготовки різних форм звітності підприємства. 23% науковців вказали, що моделювання є засобом передачі професійних знань, що виявляється в освітніх процесах і під час підвищення кваліфікації практикуючих бухгалтерів.

Вітчизняні дослідники, зокрема, Н. Г. Шпанковська, зауважує, що моделювання – це загальнонауковий метод, який повинен використовуватися і в бухгалтерському обліку. Б. І. Валувєв зводить роль моделювання до засобу підготовки і передачі інформації для забезпечення цілей управління.

Російський науковець Ю. М. Гузов називає моделювання формою синтезу-агрегації, чим підкреслює його значення під час виконання облікових процедур зведення даних і підготовки фінансової та іншої звітності.

Проблеми моделювання в бухгалтерському обліку розглядаються на мікро- та макрорівнях. Науковий інтерес представляють праці вчених, які досліджують проблеми моделювання на рівні господарюючих суб'єктів, зокрема Е. К. Гільде [1, с. 15], Р. С. Рашитовим [2, с. 4].

Також важливими є розробки з проблем макроекономічного моделювання А. Н. Азріліяна [3, с. 226], М. С. Гуляєва та Л. М. Ветрова [4, с. 10 – 11], Л. К. Сук та П. Л. Сук [5, с. 419 – 420].

У ряді наукових праць з теорії обліку моделювання розглядається як один з елементів методу бухгалтерського обліку (рис. 4). Анкетування науковців показало, що серед вітчизняних та зарубіжних науковців переважає позиція визнання моделювання елементом методу бухгалтерського обліку – вказали 69% науковців. Разом з тим, 31% науковців вказали, що моделювання не є елементом методу бухгалтерського обліку.

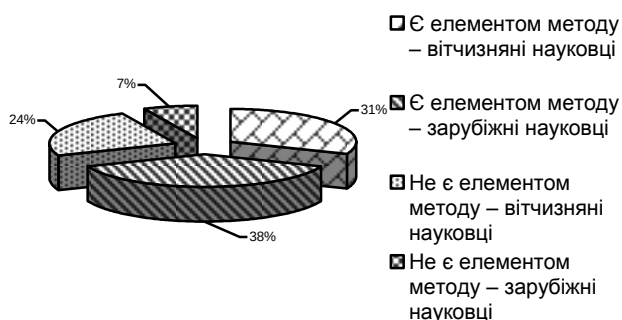


Рис. 4. Структурний розподіл позицій науковців щодо віднесення моделювання до елементів методу бухгалтерського обліку

Разом з тим відношення вітчизняних і зарубіжних науковців до проблем віднесення моделювання до елементів методу обліку дещо відрізняється. 38% зарубіжних науковців зауважили, що моделювання є елементом методу бухгалтерського обліку, проти 7% зарубіжних науковців, які вказали, що моделювання не є елементом методу. Порівняно з відповідями вітчизняних науковців 31% з них вказали, що моделювання є елементом методу бухгалтерського обліку, а 24% зазначили, що моделювання не є елементом методу бухгалтерського обліку.

Наведені науковцями відповіді щодо ролі моделювання в обліку свідчать про його високу значущість у розвитку методу бухгалтерського обліку, крім цього окремого дослідження потребує вивчення місця моделювання в системі елементів методу обліку.

Таким чином, анкетне вивчення поглядів вітчизняних і зарубіжних вчених щодо сучасних теоретико-методичних проблем розвитку бухгалтерського обліку дозволило отримати такі висновки:

1. Переважна більшість вітчизняних вчених зауважили, що впровадження Міжнародних стандартів з обліку та аудиту в Україні не забезпечило підвищення достовірності фінансових звітів. На факти підвищення достовірності фінансових звітів в країні вказують дослідники з Великої Британії, Польщі, Чехії, Болгарії. Представники з Російської Федерації та Республіки Білорусь зауважили, що внаслідок переходу цих країн на міжнародні стандарти обліку та аудиту достовірність фінансової звітності не підвищилась.

У цілому МСФЗ забезпечують загальне покращення зрозумілості звітності інвесторами, що сприяє активізації інвестиційних процесів.

2. Ринкові умови обумовили якісну зміну характеру функцій бухгалтерів. Значно вплинула на цей характер також комп'ютеризація типових облікових задач. Використання комп'ютерної техніки і технологій при виконанні облікових процедур дозволило значно спростити сам процес ведення бухгалтерського обліку, автоматизувавши виконання рутинних операцій. Вивільнений час сучасний бухгалтер може ефективно використовувати для планування доходів і витрат, прогнозування фінансових результатів, проведення аналізу стану діяльності.

Трансформація роботи бухгалтерів відбувається у напрямі зміни облікових процедур з реєстраційних на консультативні. Результати анкетування вітчизняних і зарубіжних науковців у рамках вивчення проблеми функцій бухгалтерів показали, що основним завданням розширення облікових функцій є підвищення рівня задоволення управлінських інформаційних потреб.

Опитані науковці вказали на доцільність виконання бухгалтерами аналітичних, контрольних функцій, відмітили необхідність участі бухгалтерів у процедурах прийняття управлінських рішень. В окремих випадках згадується потреба у здійсненні бухгалтерами управлінського консультування, планування та юридичного консультування.

3. Оцінка доцільності інтегрування підсистем бухгалтерського обліку, економічного аналізу та внутрішнього контролю підприємств в єдину інформаційну систему управління показала, що як вітчизняні, так й зарубіжні науковці підкреслюють позитивні наслідки такої інтеграції для цілей управління.

4. Проведене дослідження проблем моделювання базувалося на виявленні його ролі та місця в бухгалтерському обліку. Більшість вітчизняних і зарубіжних науковців вказали, що моделювання повинно розглядатись як основа розвитку методу бухгалтерського обліку. Невеликі групи дослідників зауважили, що моделювання є засобом надання зведеної облікової інформації, а також виступає засобом передачі професійних знань.

5. У ряді наукових праць з теорії обліку моделювання розглядається як один з елементів методу бухгалтерського обліку. Анкетування науковців показало, що серед них переважає думка визнання моделювання елементом методу бухгалтерського обліку.

ського обліку. Наведені науковцями відповіді щодо ролі моделювання в обліку свідчать про його високу значущість у розвитку методу бухгалтерського обліку.

Література: 1. Гильде Э. К. Модели организации нормативного учета в промышленности. – М.: Финансы, 1970. – 112 с. 2. Рашитов Р. С. Логико-математическое моделирование в бухгалтерском учете: Монография. – М.: Финансы, 1979. – 128 с. 3. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с. 4. Гуляев Н. С. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: Учебн. пособ. / Н. С. Гуляев, Л. Н. Ветрова. – М.: КНОРУС, 2004. – 144 с. 5. Сук Л. К. Бухгалтерський облік: Навч. посібн. / Л. К. Сук, П. Л. Сук. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 507 с.

Стаття надійшла до редакції
30.03.2009 р.

УДК 657:004

Євдокимов В. В.

ПІДХОДИ НАУКОВЦІВ ЩОДО ПРОБЛЕМ ІНТЕГРАЦІЇ ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

The concepts of "accounting integration" and "integration of data processing" have been demarcated; similarities between these two concepts have been drawn as well as scientists' approaches towards accounting integration problems have been analyzed in the article.

Зміни, що відбулись у формах власності, у взаємовідносинах між галузями та регіонами, у системі державного управління, потребують істотної перебудови підходів до регулювання окремих підсистем бухгалтерського обліку, формування чітких взаємозв'язків між ними, їх взаємодії.

У сучасних умовах створення інтегрованої облікової системи як основи інформаційного забезпечення на підприємстві забезпечує ефективність діяльності окремих суб'єктів господарювання та економіки України в цілому. Трансформаційні процеси в Україні, диференціація та інтеграція економічних наук зумовлюють нову якість системи бухгалтерського обліку, трансформацію його базисної моделі шляхом системної інтеграції.

Інтеграція облікових підсистем створює передумови формування достовірної економічної інформації, дотримання усіма суб'єктами господарювання правил ведення бізнесу, забезпечення захисту інтересів держави та суспільства в цілому. Держава, захищаючи інтереси громадян, забезпечує контроль за дотриманням зобов'язань господарюючих суб'єктів.

Проведений аналіз літературних джерел показав, до проблеми інтеграції обліку приділявся неабиякий інтерес науковців. Цим питанням присвячували свої праці такі зарубіжні вчені, як Е. К. Гільде, І. І. Каракоз, В. Ф. Палій, І. Рудольф, Я. В. Соколов та ін. Серед вітчизняних вчених варто виділити М. Т. Білуху, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, Г. Г. Кірейцева та ін.

Метою дослідження є уточнення понять "інтеграція обліку" та "інтеграція обробки даних", визначення взаємозв'язків між

даними поняттями, а також аналіз поглядів вчених на проблему інтеграції обліку.

Поняття "інтеграція обліку" виникло порівняно недавно, понад 30 років тому. Дослідників тривалий час бентежило, що окрім бухгалтерського обліку існують статистичний та оперативний обліки. Пояснювалось це різними причинами: 1) цілями різних інстанцій, в які потрібно надавати звітність; 2) різною оперативністю облікових даних; 3) строками збереження інформації; 4) ступенем точності і деталізації.

З 70-х років однією з широко обговорюваних проблем стала можливість інтеграції трьох видів народногосподарського обліку. На той час відбувався швидкий процес впровадження електронно-обчислювальної техніки на всіх ділянках управлінської роботи. Відбувалися суттєві зміни в обліку, більш гостро ставилось питання взаємної ув'язки бухгалтерського, статистичного й оперативного обліків, їх взаємодії, максимальної відповідності методам оптимального управління. Таким чином, можна виділити три основні обставини, що сприяли інтеграції обліку: 1) розвиток обчислювальної техніки; 2) початок функціонування інформаційних систем та створення належної бази даних при використанні комп'ютерної техніки для глибокого економічного аналізу; 3) все більш широке застосування облікових даних не лише для відображення господарської діяльності підприємства, але й галузей народного господарства.

Почав рух за інтеграцію Еріх Карлович Гільде (1904 – 1983). Він писав: "Упровадження обчислювальної техніки стирає межі між видами обліку, оскільки після фіксації будь-якої інформації і введення її в машину питання про результатну інформацію вирішується лише відповідно до потреб підприємства й народного господарства і не залежно від того, до якого виду обліку відноситься ця інформація" [1, с. 527]. Ідея Е. К. Гільде швидко стала однією з центральних в науковій літературі. За інтеграцію були майже всі, однак на той час не було єдиного погляду щодо інтеграції в обліку. Відбувалась дискусія з приводу питання, який із видів обліку стане базовим в єдиному народногосподарському обліку. У літературі висловлювалися погляди не лише суперечливі, але іноді полярно протилежні й взаємовиключні. Крім того, деякі економісти ототожнювали два різні поняття "інтеграція обліку" та "інтеграція обробки даних" ("інтеграція вхідної інформації").

Для визначень сутності інтеграції було розглянуто довідкову літературу.

Згідно з тлумачним словником, інтеграція: 1) об'єднання окремих частин, елементів в одне ціле; 2) процес взаємного пристосування, розширення економічного та виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств двох і більше країн [2, с. 100].

Економічна енциклопедія трактує інтеграцію як поступове зближення та об'єднання економічних суб'єктів у процесі їх взаємодії (взаємовпливу, взаємопроникнення, взаємозбагачення та ін.) [3, с. 668].

Поняття "інтеграція обліку" та "інтеграція обробки даних обліку" не розглядались в довідковій літературі, наукових дослідженнях, а, відповідно, і не мали певного сталого трактування. Можливо саме з цим і була пов'язана плутанина у розумінні їх сутності.

Так, Л. А. Горшкова зазначала: "Багато вчених як елементи інтеграції приймають первинні облікові й нормативно-довідкові дані, не виділяючи чіткого розходження між поняттями "інтеграція видів обліку" та "інтеграція вхідної інформації" [4, с. 27].

"Що ж таке інтеграція, – пише В. Ф. Палій, – чи означає вона зникнення різних видів обліку, їхнє розчинення в системі єдиного господарюючого підприємства, або, може бути, у процесі інтеграції забезпечується органічна єдність різних видів обліку на основі їхнього оптимального взаємозв'язку для отримання максимуму необхідної інформації про керований об'єкт із мінімуму зареєстрованих первинних даних? На цей час немає однозначної відповіді на ці питання" [5, с. 27].

Сутність інтеграції дійсно складна. Електронно-обчислювальні машини, розширивши інформаційний обсяг і швидкість

обробки облікової інформації, значною мірою створили умови для упорядкування діючої на той час системи обліку в країні.

В. П. Астахов, досліджуючи поняття "інтеграція обліку" та "інтеграція обробки даних", зазначав: "Єдине й однократне введення в ЕОМ вихідних даних для одержання різної інформації з урахуванням потреб управління призвело до тісної взаємодії всіх трьох видів обліку, що обумовлено наявністю на підприємствах загального керованого об'єкта – господарських засобів. В даному випадку можна говорити про єдність системи облікової інформації [6, с. 10 – 11].

Разом з тим, інформація про засоби підприємства має місце в кожному з видів обліку, виконуючи певну функціональну роль і створюючи тим самим основу для її інтегрованої обробки. Забезпеченням інтеграції обробки облікових даних служить наявність вхідної інформації.

Уся первинна інформація про виконання плану, яка надходить для обробки в ЕОМ, має заздалегідь встановлену спрямованість і систематизується відповідно до вимог окремих видів обліку. Визначивши чіткі межі кожного виду обліку в інформаційній системі, можна впорядкувати перелік завдань, розв'язуваних бухгалтерським, статистичним і оперативним обліками.

Тому інтеграцію не можна розглядати як "розчинення" всіх видів обліку в "інтегрованій системі". Обчислювальна техніка не впливає на методологічні принципи того чи іншого виду народногосподарського обліку, а лише змінює технологію обробки їх інформації. Тому, на думку авторів, непереконливими є аргументи тих вчених, які пов'язують застосування ЕОМ у бухгалтерському обліку із запереченням його основних прийомів і способів: рахунків і подвійного запису, документації.

В. Б. Ліберман вважав, що необхідною передумовою реалізації інтеграції господарського обліку є розробка єдиної схеми інтегрованої обробки облікових даних [7, с. 24].

Розглядаючи інтеграцію обліку, М. М. Фесенко [8, с. 56] приділяв увагу явищу диференціації. Він зазначав, що процеси інтеграції обліку викликають відповідні явища диференціації. При цьому інтеграція та диференціація знаходяться в діалектичному взаємозв'язку. На його думку, дана тенденція дозволяла говорити про відносне відокремлення, певну диференціацію всіх видів обліку в процесі інтеграції на такі взаємопов'язані стадії:

1. Первинний облік – вхід системи обробки облікових даних.
2. Накопичення, зберігання та пошук облікових.
3. Обробка облікових даних з метою формування результативних показників.
4. Надання результативних даних, звітів, документів, таблиць у вигляді, придатному для використання в управлінській роботі.

Таким чином, проведений аналіз літературних джерел 70-х років показав, що в умовах розвитку обчислювальної техніки та автоматизації управління ряд авторів розглядали інтеграцію обліку в контексті інтеграції обробки облікових даних в умовах створення інформаційної системи обробки даних (ІСОД).

Виходячи з того, що будь-яку інформаційну систему можна охарактеризувати як сукупність входів, внутрішніх процесів і виходів, розгляд системи обробки облікових даних в умовах ІСОД відбувався за трьома напрямками: інтеграція входів, інтеграція процесів перетворення даних й інтеграція виходів.

Так, М. В. Лапунін виділяв три етапи інтеграції обробки даних. Одним з основних принципів інтегрованої системи збору, реєстрації і обробки інформації є створення єдиного первинного документа, що забезпечує вхідною інформацією бухгалтерський, оперативний і статистичний обліки. За допомогою цього принципу забезпечується збір і реєстрація інформації, що використовується для прийняття різних управлінських рішень [9, с. 10 – 13].

Другий етап інтеграції полягає в записі на магнітні носії постійної інформації. До неї відносяться: нормативна інформація, планова, облікова, довідкова.

Третій етап організації інтегрованої системи – створення методики обробки постійної та змінної інформації, яка вво-

диться в ЕОМ, що полягає в послідовності введення інформаційних потоків, сортуванні, виборці та групуванні даних за певними ознаками.

Отримана інформація не втрачає свого інтегрального зв'язку. Оскільки прийняття комплексних управлінських рішень потребує комплексного підходу до питань економічного аналізу, здійснення якого можливе при дослідженні взаємопов'язаних аналітичних та зведених даних, що видаються інтегрованою системою обробки інформації.

Отже, *інтегрована система обробки даних (інтеграція обробки даних)* є системою збору і формування інформації на основі єдиних вхідних та нормативно-довідкових даних за однією схемою.

Виходячи з того, що інтеграція – об'єднання окремих частин, елементів в одне ціле, *інтеграція обліку* – це створення системи облікової інформації на основі органічного поєднання даних різних підсистем бухгалтерського обліку не порушуючи загальну методику фіксації, збору та обробки даних. Не можна вважати інтеграцією обліку той факт, коли дані одного обліку використовуються для складання періодичної та річної звітності без належного поєднання первинного спостереження за фактами господарської діяльності та подальшого групування даних тощо.

Незважаючи на те, що погляди вчених та науковців щодо сутності інтеграції обліку розходились, всі розуміли її вагомe значення. Так, М. М. Фесенко писав: "Шлях до інтеграції видів обліку й обробки облікових даних лежить через розвиток і вдосконалювання окремих видів обліку, у результаті чого вони будуть краще виконувати свої функції, більше відповідати поставленим перед ними цілями, звільняться" від невласливих їм функцій, звільняться від дублювання й паралелізму. При цьому скоротяться потоки облікових даних, зменшиться обсяг операцій, виконуваних для кожного виду обліку. У той же час взаємозв'язок, взаємодія й взаємозалежність різних видів обліку зросте в результаті здійснення інтеграції на різних стадіях обліку. Загальна кількість інформації, яка надається народногосподарським обліком, збільшиться, його єдність стане більша. Одночасна кількість переданих і виданих даних скоротиться внаслідок підвищення інформаційної ємності показників, а також уніфікації документів, застосування єдиних кодів і стандартизації процедур" [8, с. 58].

При розгляді напрямків розвитку та шляхів інтеграції одні автори (Т. О. Вежбицький [10, с. 96], П. В. Мезєнцев, О. Н. Карданов [11, с. 24 – 29], В. І. Рибін [12, с. 32 – 35]) вважали, що бухгалтерський облік як такий перестане існувати, в умовах обчислювальної техніки відпаде необхідність в системі рахунків, дебеті та кредиті, хронологічних та синтетичних записях, синтетичному та аналітичному обліку. Інші (Я. В. Соколов [1, с. 527 – 528], О. І. Валуєв [13, с. 34 – 39]) дотримувались думки, що основну роль в розвитку підприємства буде відігравати бухгалтерський облік і на його основі здійснюватиметься інтеграція різних видів обліку.

Ще один напрямок в трактуванні інтеграції обліку пропонують автори, які вбачали інтеграцію в стиранні меж між видами обліку, набуваючи загальних властивостей [14, с. 157].

У свою чергу, покращення деяких властивостей, розвиток окремих методологічних прийомів в умовах використання сучасних технічних засобів не правомірно називати інтеграцією обліку.

В. Ф. Палій зазначав: "...розходження між окремими видами обліку стають настільки незначними, що можна говорити про виникнення на підприємстві єдиної (інтегрованої) системи господарського обліку, заснованої на принципах бухгалтерського обліку: системі рахунків і подвійному записі, балансовому узагальненні й оцінці засобів підприємства. Єдину (інтегровану) систему обліку можна розглядати як підсистему АСУП" [5, с. 39 – 40].

Зазначена система господарського обліку створюється на основі знищення відмінностей між різними видами обліку шляхом однакової їх організації та застосування ними однако- вих методів. Сумування таких у сутності однакових видів обліку, на думку В. Ф. Палія, дає інтегрований облік.

Деякі вчені вважали, що інтеграція може бути здійснена при самостійному функціонуванні різних видів обліку. Так, О. С. Бородин [15, с. 23] формулював свою точку зору: "Ми вважаємо, що інтегрування господарського обліку не виключає самостійного існування видів обліку. Тому про створення нового виду обліку (інтегрованої системи) так само, як і про поглинання одного виду іншим або розчиненні одного виду в іншому, не може бути й мови".

Позасистемної інтеграції бути не може, оскільки саме поняття інтеграції передбачає таке утворення цілісної системи більш вищого рівня на основі часткових і відносно самостійних систем (елементів) менш високого рівня, при якому дані елементи вступають у відносини та взаємний зв'язок з деякою втратою їх самостійності та незалежності [8, с. 56]. При інтегруванні об'єктів облікового спостереження, систематизацію облікової інформації про економічні явища і категорії в єдиній системі взаємопов'язаних рахунків; одноразовість реєстрації первинної інформації в системі облікового спостереження; інтегральну обробку облікової інформації за умови максимального використання сучасної обчислювальної техніки; поділ кожного облікового-інформаційного потоку на три рівні використання за схемою: підрозділ – підприємство – зовнішні рівні управління; виокремлення статистичного обліку в окрему сферу інформаційної діяльності, починаючи зі стадії зведення і закінчуючи стадією аналізу облікової інформації [16, с. 45 – 52].

Г. Г. Кірейцев визначає основні напрями інтеграції обліку, а саме: інтеграція бухгалтерського, оперативно-технічного, статистичного обліку; організаційно-методична інтеграція на основі створення єдиної економічної служби та інтеграція освіти, науки і практики бухгалтерського обліку [17, с. 76 – 77].

Таким чином, можна виділити декілька точок зору стосовно інтеграції обліку, що існували на той час, згрупувавши їх в п'ять груп:

- 1) базовим є бухгалтерський облік, і саме він за допомогою обчислювальної техніки поглине оперативний облік;
- 2) базовим є оперативний облік, який за допомогою обчислювальної техніки розчинить в собі всю економічну інформацію;
- 3) зведення усієї методики обліку до статистики та трактування бухгалтерського обліку як окремої підсистеми економічної статистики;
- 4) відсутність головної ролі якогось одного виду обліку;
- 5) припускали інтеграцію первинних джерел обліку, однак заперечували можливість, а тим більше необхідність злиття окремих видів обліку, при цьому виступали проти застосування терміна "інтеграція обліку".

Таким чином, можна виділити три основні обставини, що сприяли інтеграції обліку: 1) розвиток обчислювальної техніки; 2) початок функціонування інформаційних систем та створення належної бази даних при використанні комп'ютерної техніки для глибокого економічного аналізу; 3) все більш широке застосування облікових даних не лише для відображення господарської діяльності підприємства, але й галузей народного господарства.

Не існувало єдиного підходу щодо інтеграції обліку. Відбувалася дискусія з приводу питання, який із видів обліку стане базовим в єдиному народногосподарському обліку. У літературі висловлювалися погляди не тільки суперечливі, але іноді полярно протилежні й взаємовиключні. Крім того, деякі економісти ототожнювали два різні поняття "інтеграція обліку" та "інтеграція обробки даних обліку", інші заперечували можливість, а тим більше необхідність злиття окремих видів обліку, при цьому вони виступали проти застосування терміна "інтеграція обліку".

Як бачимо, те, чого ми прагнемо сьогодні – об'єднати всі види обліку в єдину інформаційну систему бухгалтерського обліку, вже було метою удосконалення обліку понад 30 років тому. Незважаючи на те, що змінилася економічна ситуація, певною мірою менталітет українців – ми стали незалежною державою, перед бухгалтерським обліком постають все ті ж завдання – забезпечення збереження власності, надання інформації для управління, визначення результатів діяльності.

Належне інформаційне забезпечення управління підприємством потребує вирішення двох завдань: створення інформаційної системи, яка б задовольняла вимоги управління на основі відповідної бази даних; полегшення обробки даних. Це може бути досягнуто інтеграцією обліку.

У сучасних умовах ефективна організація інтегрованої облікової системи на мікро- та макrorівнях забезпечує ефективність діяльності окремих суб'єктів господарювання та економіки країни в цілому. Аналіз останніх тенденцій, пов'язаних з розподілом управлінських повноважень щодо регулювання розвитку окремих облікових підсистем, свідчить про відсутність єдиного підходу, однозначної позиції щодо подальшого вирішення даної проблеми. Унаслідок цього існує нагальна потреба створення інтегрованої системи бухгалтерського обліку, що допоможе вирішити сучасні проблеми облікового забезпечення в умовах збільшення обсягів управлінської діяльності, ускладнення завдань управління як підприємством, так і економікою в цілому.

Література: 1. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособ. для вузов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с. 2. Глумачний словник української мови: Близько 7000 слів / За ред. Д. Г. Гринчишина. – 3-тє вид., перероб. і доповн. – К.: Освіта, 1999. – 302 с. 3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Від ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2000. – 864 с. 4. Горшкова Л. А. Автоматизация учета в условиях интегрированной системы обработки данных // Бухгалтерский учет. – 1979. – №3. – С. 27 – 28. 5. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет в системе экономической информации. – М.: Финансы, 1975. – 320 с. 6. Астахов В. П. К вопросу интеграции обработки учетных данных в системе экономической информации // Бухгалтерский учет. – 1976. – №12. – С. 9 – 12. 7. Либерман В. Б. Единая схема интегрированной обработки учетных данных // Бухгалтерский учет. – 1977. – №2. – С. 24 – 30. 8. Фесенко Н. М. К вопросу интеграции обработки учетной информации // Бухгалтерский учет. – 1977. – №2. – С. 54 – 58. 9. Лапухин Н. В. Проблемы интеграции обработки учетной информации в условиях АСУ // Бухгалтерский учет. – 1978. – №12. – С. 10 – 13. 10. Вежбицкий Т. А. Бухгалтерский учет. Сборник статей. – М.: МЭСИ, 1967. – 274 с. 11. Мезенцев П. В. Выступления на заседании клуба бухгалтеров и общественно-практического института советской торговли / П. В. Мезенцев, А. Н. Карданов // Бухгалтерский учет. – 1973. – № 1. – С. 24 – 29. 12. Рыбин В. И. Автоматизированная система управления (теория и методология). Т. II. – М.: Мысль, 1972. – 320 с. 13. Валуев А. И. Бухгалтерский учет на службе внутрихозяйственного расчета и социалистического соревнования // Бухгалтерский учет. – 1973. – №5. – С. 34 – 39. 14. Организационные структуры управления производством / Под общ. ред. проф. Б. 3. Мильнера. – М.: Экономика, 1975. – 250 с. 15. Бородин А. С. Интегрирование хозяйственного учета в управлении предприятием // Бухгалтерский учет. – 1975. – № 6. – С. 23 – 26. 16. Белов Н. Г. Единая система учета в сельском хозяйстве. – М., 1975. – 349 с. 17. Кірейцев Г. Г. Функції бухгалтерського обліку. – К., 1990. – 347 с.

Стаття надійшла до редакції
30.03.2009 р.

СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ
ПРУДЕНЦІЙНОГО НАГЛЯДУ
ЗА СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

In this article the authors reveal the goals and sectors of prudential insurance supervision, design diagram of causal relationship between risks, classify and characterize supervision tools.

Інтеграція страхового ринку України в міжнародні та регіональні ринки фінансових послуг потребує запровадження принципів та стандартів, рекомендованих Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю (IAIS) [1]. Сьогодні державний нагляд за страховою діяльністю в Україні здійснюється з метою дотримання вимог законодавства про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків та захисту інтересів споживачів [2, ст. 35]. На жаль, законодавча основа не вимагає від державних органів виконання найважливішої мети – забезпечення громадської довіри до ринку фінансових послуг – яка присутня у більшості законодавчих актів, що регулюють нагляд інших країн [3; 4].

Головною складовою системи регулювання страхового ринку є пруденційний нагляд за фінансовою стійкістю страховиків. Основне завдання пруденційного нагляду полягає у збільшенні ефективності державного регулювання через мінімізацію ціни ризику банкрутств для суспільства, у яку включається вартість прямих втрат від неплатоспроможності страховиків, вартість попередження такої неплатоспроможності та вартість, пов'язана з фінансуванням тих банкрутств, що неминує відбуватися [5].

У звітах міжнародних фахівців [3; 6] констатується, що в більшості розвинутих країн світу наглядовий процес базується на оцінці ризику. Нагляд на основі ризику (Risk-Based Supervision – RBS) – регулюючий процес, де обмежені регуляторні ресурси спрямовуються на основі пріоритету до тих компаній, напрямів діяльності й процедур, які є підвищеним джерелом ризику для тривалої стабільності страхових ринків [5].

Існуюча концептуальна основа регулювання та нагляду в Україні у сфері страхування "передбачає нагляд за дотриманням вимог" [3]. Міжнародний консультант Р. Дж. Хобарт у своєму звіті стверджує, що нагляд за дотриманням вимог характеризується екстенсивними і деталізованими регуляторними правилами, а роль наглядового органу є обмеженою. Р. Дж. Хобарт відокремлює три проблеми, притаманні такому нагляду [3]:

деталізовані правила можна виконувати формально; нормативні положення з часом втрачають актуальність; нагляд за дотриманням вимог вимагає більших ресурсів порівняно з наглядом на основі ризику.

Щоб наблизити функціонування вітчизняного страхового ринку до міжнародного рівня, підвищити надійність національних страховиків, зменшити вартість регулювання має продовжуватися робота з удосконалення державної системи. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року [7] визначає необхідність запровадження системи пруденційного нагляду, яка "передбачає максимальний облік у діяльності страховиків таких параметрів, як рівень ризиків, адекватність оцінки страховиком реального рівня ризику, якість внутрішньої системи управління і контролю за ризиками, відповідний бух-

галтерський облік і фінансову звітність, виявлення недоліків у діяльності страховиків на ранніх стадіях їх розвитку".

Виходячи з визначеного завдання, метою статті є дослідження сучасних інструментів нагляду за страховою діяльністю та розробка практичних рекомендацій щодо формування національної системи пруденційного регулювання.

На думку авторів, найвагоміші дослідження проблем пруденційного регулювання страхової діяльності проводяться іноземними фахівцями страхової галузі, у тому числі П. Шармою [6], М. Бартом [5]. Значна кількість сучасних досліджень викликана змінами концепцій, тому вони найчастіше здійснюються у робочих групах, а висновки і результати роботи високопрофесійних науковців та спеціалістів-практиків знаходять відображення у звітах [6; 8; 9] та офіційних документах [7; 10; 11].

За міжнародним дослідженням П. Шарма стосовно ризиків діяльності страховиків на основі аналізу даних органів страхового нагляду про компанії, що мали серйозні фінансові проблеми, прямими причинами фактичних випадків неплатоспроможності страховиків були необґрунтовані рішення в умовах ризику, зовнішня критична подія та несприятливі фінансові результати. Детальний аналіз довів, що причинні ланцюги починалися в кожному випадку з внутрішніх чинників: проблем в управлінні або проблем з акціонерами чи із зовнішніми службами контролю. Ці проблеми включали некомпетенцію чи роботу поза своєю компетенцією, недостатність інтегрованості процесів та колективів, конфліктні причини, слабкість компанії перед неправильними рішеннями групи, у якій вона працює.

Базові внутрішні проблеми призводили до неадекватних внутрішніх процесів: некоректності в обліковій політиці та інформаційних технологіях, неадекватності комунікацій між відділами, аутсорсингу, контролю за дистрибуцією. Через встановлення керівництвом допустимого ризику на неадекватно високому рівні часто приймалися невідповідні рішення стосовно ризиків перестраховування, витрат, андеррайтингу, управління активами та зобов'язаннями.

Внутрішні проблеми в управлінні сприяли тому, що фінансові результати та фактори, які на них впливають, зокрема резерви та активи, були неточно оцінені. Причинами фінансових негараздів нерідко ставали зовнішні критичні події.

Учасниками дослідження П. Шарма відокремлені загальні причини та відносини між причинами ризиків [6, с. 20]. Доопрацьована авторами схема причинно-наслідкового ланцюга ризиків наведена на рисунку. Зокрема авторами уточнено, що дії компанії та результати її діяльності мають вплив на базові зовнішні причини ризиків.

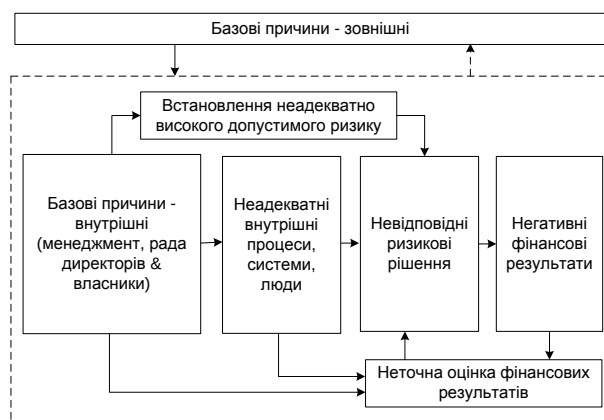


Рис. Загальні зв'язки між причинами ризиків

Представники європейських органів нагляду дійшли висновку, що інструменти регулювання – діагностичні, превентивні та оздоровчі – будуть ефективними, якщо вони правильно досліджують ланцюг складних причин виникнення неплатоспроможності [6, с. 9].

У системі пруденційного регулювання часто виділяються окремі напрями нагляду, наприклад, капітал (capital), якість активів (asset quality), перестрахування (reinsurance), адекватність виплат та розрахунку актуарних зобов'язань (adequacy of claims and actuarial liabilities), управління діяльністю та корпоративне управління (management and corporate governance), дохідність та прибутковість (earnings), ліквідність та узгодження активів і зобов'язань (liquidity and asset/liability matching), дочірні підприємства і пов'язані сторони (subsidiaries and related parties) [4; 12]. Такий підхід отримав назву CAMELS (акронім від складових моделі) і широко застосовується у США.

Згідно з Законом України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" основними напрямками нагляду уповноваженого органу виконавчої влади є додержання встановлених критеріїв та нормативів щодо [13, ст. 29]:

- 1) ліквідності;
 - 2) капіталу та платоспроможності;
 - 3) прибутковості;
 - 4) якості активів та ризиковості операцій;
 - 5) якості систем управління та управлінського персоналу;
- додержання правил надання фінансових послуг.

Перші п'ять пунктів відносяться до системи пруденційного нагляду, та більше нагадують систему бальної оцінки фінансового стану банків CAMEL (Capital, Assets, Management, Earnings, Liquidity). Законодавство України не відокремлює нагляд за перестрахуванням та адекватністю виплат і розрахунку актуарних зобов'язань для страхових компаній. Але суттєвим недоліком, на погляд авторів, є відсутність вимог щодо нагляду за пов'язаними сторонами. Р. Дж. Хобарт констатує, що операції з пов'язаними сторонами є одним з найбільших ризиків для страхової компанії [14].

Для вирішення проблеми невідповідності у напрямках нагляду в Концепції розвитку страхового ринку України до 2010 року [7] зазначено про "необхідність забезпечення консолідованого нагляду за страховиком страхової групи та розробки порядку оцінки всіх прийнятих ним ризиків". Слід відмітити, що тут існує певна неточність застосування терміна "прийнятий ризик" (в страховій справі він означає укладання договорів страхування за відповідну плату). Крім того, у Концепції прямо не стверджується про необхідність контролю за ризиками страховика від операцій із пов'язаними особами.

Вітчизняні дослідження шляхів розвитку державного нагляду [12] також ігнорують необхідність оцінки ризиків пов'язаних осіб. Автори статті вважають, що модель CAMELS неможна обмежувати лише першими чотирма складовими, як це запропоновано К. Грозавою [12] у модифікованому методі нагляду.

Наглядові органи використовують широке коло інструментів, які різняться залежно від країни: від всебічного використання електронних звітів компаній і оперативного аналізу результатів з метою виявлення можливих проблем до всебічних перевірок на місцях, включаючи неформальне спілкування й кооперацію з компаніями. П. Шарма [6, с.41] впевнений, що у практиці необхідно застосовувати неформальні інструменти так само, як і формальні, хоча деякі формальні інструменти в цей час не встановлені директивними матеріалами страхового нагляду ЄС. Неформальні діалоги з компаніями, аудиторями, актуаріями та іншими учасниками ринку є важливою частиною наглядової практики – це корисно для практичного визначення якості менеджменту й внутрішнього контролю. Зовнішня інформація про компанію й ринок також має цінність для регулятора, наприклад новини в пресі щодо неналежного обслуговування споживачів або ринкові чутки про агресивні ціни. У деяких ситуаціях наглядовому органу необхідно це розглядати як важливий ранній сигнал про можливість виникнення проблем.

Діагностичні (системи раннього попередження) та оздоровчі інструменти застосовуються при багатьох ситуаціях на відміну від превентивних, що найчастіше використовуються для попередження окремого виду чи причини ризику. Чимало існуючих превентивних інструментів мають обмежувальний характер, наприклад, для інвестиційного ризику – заборона певного активу або граничні межі для кількості певного активу.

Це захищає споживачів і знижує ризик дефолту, але може негативно впливати на ринкові відносини і заважати компаніям працювати вільно. Для кращого результату регулювання превентивні інструменти повинні включати як обмеження, так і стимули.

Прикладом стимулювання є введення у деяких країнах спеціалізованої структури капіталу, при якій краще управління ризиками інвестування потребує меншого капіталу, якщо ж стратегія розміщення активів більш ризикова, компанія повинна мати більший капітал. При реалістичних і реагуючих на зміну стратегії нормативних правилах такий інструмент стимулює менеджмент страховика до виважених рішень на ринку інвестицій. На практиці існують непрямі превентивні інструменти, наприклад, правила звітності та бухгалтерського обліку в США розроблені таким чином, щоб зменшувати активи та збільшувати зобов'язання для попередження погіршення.

Залежно від характеру регулятивних вимог превентивні інструменти можуть бути кількісними або якісними. До перших відносять вимоги до капіталу як буфера для збитків при нестабільних ситуаціях; вимоги до капіталу, пов'язані з якістю ризик-менеджменту для заохочення керівництва змінювати пріоритети в управлінні та забезпечення кращої практики ведення бізнесу; межі допустимих активів; вимоги до стрес-тестування активів і зобов'язань стосовно концентрацій, ліквідності, змін процентних ставок, курсів валют, специфічних подій, системних подій, пов'язаних осіб; тестування за сценаріями припущень, включаючи зміни в оподаткуванні та невідзначеності в законодавстві та ін.

Якісні превентивні інструменти включають вимоги щодо посилення прозорості діяльності компанії; вимоги до навичок і досвіду менеджменту; відповідальність менеджменту при встановлених критеріях, згідно з якими можна робити висновки про помилку; заборону діяльності або звільнення безвідповідальних менеджерів; застосування санкцій для компанії при слабкості ризик-менеджменту й контролю. Певні превентивні інструменти покликані вирівнювати інтереси менеджменту й пріоритети обачливого управління бізнесом, наприклад заохочення бажаної практики, погроза заборони діяльності для менеджера.

Найбільш складними областями пруденційного нагляду є рання діагностика та суб'єктивні оцінки. Підходи до оцінки якості систем управління і контролю, визначення достатності капіталу з урахуванням рівня ризиків діяльності страховика (risk-based capital systems) – є прикладами складних процедур. Автори погоджуються з думкою К. Грозави, що "якісна оцінка значною мірою залежить від кваліфікації аналітика наглядового органу" [12, с. 64].

Інструменти діагностики використовуються наглядовим органом при виїзних та безвиїзних перевітках. Безвиїзні перевірки на основі звітності страховика – найдешевший спосіб оцінки ризиків діяльності. Поки що більш ефективним засобом виявлення компаній, уразливих до ризику дефолту, є застосування систем фінансових коефіцієнтів.

Сигнали раннього попередження в інструментах діагностики можна розподілити на кількісні та якісні [6, с. 60 – 61]. Кількісні індикатори включають: низьку маржу платоспроможності; швидке зростання бізнесу, що знижує прибутковість; високі витрати й низьку прибутковість; несподіване зростання або помітне зниження технічних резервів; значне відхилення від бюджетів і бізнес-планів; концентрацію інвестицій, особливо в афілійованих структурах; інші зміни або незвичайні тенденції, такі, як несподіване зростання виплат для ризикових видів або кількості дострокових припинень дії договорів страхування життя.

Якісні індикатори можуть бути ідентифіковані шляхом аналізу фінансової інформації: зміна стратегії; нові класи бізнесу / ресурси бізнесу; незріла стратегія андеррайтингу; зміни або затримка у реалізації бізнес-плану; помилки у здійсненні попередніх наглядових порад або вимог; відсутність співробітництва з наглядовим органом або затримки в наданні інформації; низька якість поданої інформації, зокрема нереалістичний або неповний бізнес-план; низька відповідальність

або бездіяльність щодо зауважень аудиторів; уразливість щодо змін у законодавстві або оподаткуванні; поглинання, придбання або інші значні трансакції, які можуть чинити тиск на менеджмент; припустимі другорядні проблеми, що можуть свідчити про пасивне відношення менеджменту до своїх обов'язків; ідентифікація договорів перестрахування, несумісних з нормальною комерційною практикою або для яких комерційна раціональність під сумнівом; послідовне домагання бути краще основних конкурентів; претензії споживачів, посередників (спрямовані наглядовому органу або компанії); надмірні бонуси, інші незвичайні винагороди й стимули. Деякі якісні сигнали можуть свідчити про тиск на менеджмент для досягнення певних цілей або переключування результатів. Інші сигнали надають доказ неякісного менеджменту.

Один із важливих аспектів підходу RBS – це збільшення уваги до оцінки якості системи управління: менеджменту, процесу прийняття рішень, систем контролю з практичним фокусуванням на ризик-менеджменті, внутрішнього моніторингу й інформації для управління. Замість розробки жорстких правил щодо зменшення ризику неплатоспроможності, регулятори все більше зосереджують зусилля на забезпеченні, по-перше, – усвідомлення необхідності контролю ризику банкрутства, по-друге – зацікавленості у побудові власних систем ризик-менеджменту.

Важливим інструментом діагностики залишається контроль за достатністю капіталу. Іноді він застосовується у вигляді "наглядових сходів" (supervisory ladder) [4], які визначають подальші дії наглядового органу залежно від ступеня виконання компанією нормативів. Страховики, що мають показники близько до межі достатності, повинні надати регулятору детальний звіт щодо причин такого стану та пояснень подальших дій для підвищення додаткового капіталу і зменшення ризику.

Регулятор на підставі наданих страховиком пояснень проводить оцінку звіту, а після цього приймає рішення стосовно необхідності застосування заходів впливу.

Капітал має превентивну й оздоровчу роль в пруденційному регулюванні. Але регуляторні вимоги до розміру капіталу не можуть замінити необхідність формування адекватних резервів, заходи щодо зменшення ризику неплатоспроможності, у тому числі диверсифікацію активів, перестрахування. Не випадково принципи IAIS [1] крім достатності капіталу та платоспроможності відокремлюють ще п'ять пруденційних вимог: до оцінки та управління ризиками, до страхової діяльності, до зобов'язань, до інвестицій, до похідних фінансових інструментів.

Нагляд на основі ризику вимагає, щоб наглядовий орган не лише контролював ризики, але й співпрацював з менеджментом компанії й радою директорів, щоб зменшити ризик, коли розсудливі (пруденційні) рівні встановлених критеріїв (нормативів) порушуються.

Проведене дослідження світового досвіду дозволило авторам здійснити систематизацію існуючого інструментарію наглядових органів за видами та спрямованістю (таблиця). На погляд авторів, спрямованість певних інструментів повинна враховувати причини ризиків (див. рисунок). Крім цього, автори зробили спробу розподілити елементи моделі CAMELS за виділеними причинами. Такі причини ризиків, як невідповідні ризикові рішення, негативні фінансові результати та неправильна оцінка фінансових результатів повинні аналізуватися в комплексі для нагляду за якістю активів, перестрахуванням, адекватністю виплат та актуарних зобов'язань, ліквідністю, дохідністю і прибутковістю. Тому вони об'єднані в одну групу інструментів за спрямованістю.

Таблиця

Інструментарій пруденційного нагляду за страховою діяльністю

Спрямованість інструментів	Вид інструментів пруденційного нагляду		
	Превентивні	Діагностичні	Оздоровчі
1	2	3	4
Загального характеру (капітал та комплексний нагляд)	Вимоги до забезпечення платоспроможності (до регуляторного капіталу, резервів, активів). Ліцензійні умови провадження страхової діяльності. Рекомендації з ідентифікації та оцінки ризиків діяльності страховика. Рекомендації з питань пруденційної й фінансово-стабільної практики ведення бізнесу. Вимоги до прозорості діяльності компанії. Інформування наглядових органів інших юрисдикцій та/або інших країн, де працює компанія, про фінансові проблеми, шахрайство, тощо. Обмеження на укладання нових договорів страхування. Обмеження або анулювання ліцензії на здійснення страхової діяльності	Вимоги до звітності страховиків та брокерів. Перевірка документів для ліцензування. Застосування методики аналізу звітності компаній та ключових індикаторів ризику (тести раннього попередження). Аналіз звітів аудитора, актуарія. Порядок здійснення виїзних перевірок. Обмін інформацією між наглядовими органами. Неформальні дискусії з аудитором, актуаріями, асоціаціями страховиків, перестраховувальниками. Аналіз оцінок рейтингових агентств. Процедура обробки скарг клієнтів. Контроль за достатністю капіталу "наглядові сходи". Ретельна виїзна перевірка ризиків діяльності компанії. Перевірка виконання погоджених планів фінансового оздоровлення. Облік та аналіз зведеної інформації про ризики компанії	Приписи щодо усунення порушень. Вимога складання страховиком плану фінансового оздоровлення. Розробка наглядовим органом плану відновлення фінансової стабільності. Вимога до збільшення капіталу. Примусова передача портфеля договорів, поглинання
Базові внутрішні причини (управління, пов'язані стосовно)	Вимоги до корпоративного управління. Професійні вимоги до осіб, відповідальних за ключові рішення. Вимоги до прозорості структури групи. Загроза виникнення індивідуальних санкцій до осіб, відповідальних за ключові рішення (з метою стимулювання)	Методика оцінки якості корпоративного управління. Оцінка уразливості страховика до ризиків групи, в яку він входить, та ризиків інших пов'язаних осіб. Інтерв'ювання топ-менеджменту та членів органів управління. Аналіз внутрішніх регламентуючих документів	Вимога скликання позачергових зборів учасників. Заборона діяльності для осіб, відповідальних за ключові рішення. Відсторонення керівництва та призначення тимчасової адміністрації
Базові зовнішні причини	Збільшення інформованості про зовнішні ризики (публікації регулярних оглядів ринку, організація семінарів). Вимоги до моделювання катастроф та стрестування щодо зовнішніх ризиків	Аналіз стану та тенденцій розвитку ринків. Тематичні відвідування компаній. Моніторинг потенційних економічних навантажень на учасників страхового ринку	Інформування державних органів про можливі проблеми на ринку. Розробка макроекономічних заходів з оздоровлення ринків

1	2	3	4
Неадекватні внутрішні процеси, системи, люди (управління)	Вимоги до організації та функціонування систем управління ризиками та внутрішнього контролю (внутрішнього аудиту). Порядок та умови ведення обліку договорів, виплат, персоніфікованих карток тощо. Вимоги до провадження діяльності страховими посередниками. Обмеження з аутсорсингу ключових функцій. Кваліфікаційні вимоги до працівників компанії. Вимога публічного повідомлення про системи управління ризиками і внутрішнього контролю, про принципи моделювання і припущення для поширення гарної практики. Застосування штрафних санкцій до компанії та відповідальних осіб при слабкості ризик-менеджменту й контролю	Встановлення критеріїв щодо якості систем управління та управлінського персоналу. Оцінка діяльності внутрішнього аудиту, актуарія, аварійного комісара. Оцінка якості процедур внутрішнього контролю й систем управління ризиками. Рекомендації щодо опитування та обговорення з посадовими особами питань операційної діяльності, процесів виконання ключових функцій. Оцінка адекватності моделей, що використовуються в компанії. Аналіз ризиків дистрибуції (реалізації). Аналіз менеджменту, процесу прийняття рішень, систем управління і контролю, внутрішнього моніторингу та інформації для управління	Приписи щодо усунення порушень. Заборона професійної діяльності
Невідповідні ризикові рішення, негативні фінансові результати та неточна оцінка фінансових результатів (якість активів, перестрахування, адекватність виплат та актуарних зобов'язань, ліквідність, прибутковість)	Обмеження допустимого ризику. Обмеження стосовно концентрації активів, перестрахування, заборона певних активів. Правила оцінки технічних резервів страховика. Рекомендації щодо якості активів. Вимоги до складання бізнес-плану, стратегії андеррайтингу та перестрахування, інвестиційної та цінової політики. Вимоги до інформування наглядового органу про значні зміни у стратегії чи політиці. Вимоги та методичні рекомендації до проведення стрес-тестування. Відповідальність осіб за прийняті рішення (з метою зацікавленості в якісному управлінні). Вимога до публічного розкриття інформації про значущі фактори ризику та заходи з їх мінімізації	Застосування методики оцінки рівня ринкового, кредитного, технічного та інших видів ризику. Аналіз бізнес-плану, стратегії андеррайтингу та перестрахування, інвестиційної та цінової політики. Аналіз додаткових звітів з будь-яких обставин за запитом наглядового органу. Застосування методики перевірки реєстру активів компанії. Застосування методики оцінки ринкової вартості активів страховика. Аналіз звітів про результати стрес-тестування. Інтерв'ювання осіб, відповідальних за прийняття ризикових рішень	Приписи щодо усунення порушень. Корекція помилок у звітності. Призначення зовнішнього актуарія/аудитора. Вимога складання страховиком плану фінансового оздоровлення. Розробка наглядовим органом плану відновлення фінансової стабільності

Превентивні інструменти найчастіше носять нормативний характер, але іноді вони як і оздоровчі бувають заходами регуляторного впливу. Діагностичний інструментарій, коли це можливо, бажано прописувати в методики чи рекомендації.

Автори пропонують в системі пруденційного нагляду виділити окремий напрямок нагляду за зовнішніми причинами. У моделі CAMELS не передбачений відповідний елемент, але автори вважають дуже важливим аналіз наглядовим органом стану та тенденцій розвитку ринків, оцінку ризиків зовнішніх впливів на страхову галузь та своєчасне макроекономічне реагування на негативні тенденції.

Більша частина інструментарію, що пов'язана з оцінками ризиків, у регулятора страхового ринку України знаходиться в стадії формування, інша – потребує доопрацювання. Для побудови якісної системи пруденційного нагляду потрібна розробка змістовних ризик-орієнтованих підходів, виходячи, насамперед, з реальної оцінки ризиків діяльності страхових компаній з позиції впливу потенційних загроз на фінансову стійкість страховиків.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку і впровадження дієвих інструментів пруденційного нагляду, які сприятимуть вирішенню завдань, пов'язаних із забезпеченням загальної стабільності й цілісності ринку, ефективному захисту інтересів споживачів та підвищенню конкурентоспроможності національних страхових компаній.

Література: 1. Insurance Core Principles and Methodology, International Association of Insurance Supervisors, October 2003 // www.iaisweb.org. 2. Закон України "Про страхування" // portal.rada.gov.ua. 3. Хобарт Р. Дж. Концептуальна основа страхового нагляду в Україні: Порівняння з ключовими принципами міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю. – К., 2004 – 2005 // www.minfin.gov.ua/control/uk/publish. 4. Savage L. Differences in Risk Based Supervision: Insurance and Banking // <http://www.lsanada.com/diffe.htm>. 5. Barth M. Risk-

Based Insurance Solvency Regulation in the U.S., Presented at World Bank Contractual Savings Conference Supervisory and Regulatory Issues in Private Pensions and Life Insurance, November, 2003 // http://info.worldbank.org/etools/docs/library/84051/-ses3_barth.pdf. 6. Sharma P. Prudential Supervision of Insurance Undertakings, Conference of Insurance Supervisory Services of The Member States of the European Union, December, 2002 // http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/solvency/solvency2-conference-report_en.pdf. 7. Концепція розвитку страхового ринку України до 2010 року, затверджено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.08.05 р. №369-р. // www.dfp.gov.ua. 8. KPMG/European Commission, Study into the methodologies to assess the overall financial position of an insurance undertaking from the perspective of prudential supervision, May, 2002 // <http://intranet.icea.es/solvencia/Documentos>. 9. CEIOPS' Report on its third Quantitative Impact Study (QIS3) for Solvency II, Public Report, November, 2007 // www.fma.gv.at. 10. White Paper of the Swiss Solvency Test, Swiss Federal Office of Private Insurance, November, 2004 // http://www.versicherungsurteile.admin.ch/de/pdf/white_paper_-sst.pdf. 11. HM Treasury, Financial Services Authority (FSA), Solvency II: a new framework for prudential regulation of insurance in the EU: A discussion paper, February, 2006 // http://www.fsa.gov.uk/pubs/international/solvency2_discussion.pdf. 12. Грозова К. Метод нагляду за страховими компаніями відповідно до ризиків // Наукові записки. Том 56. Економічні науки. – 2006. – С. 61 – 66. 13. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" // <http://portal.rada.gov.ua>. 14. Хобарт Р. Дж. Запропоновані вимоги до інформації, необхідної для запровадження в Україні нагляду страхової діяльності на основі ризиків, видане для Держфінпослуг України. – К., 2004.

Стаття надійшла до редакції
17.03.2009 р.

ДЕРЖАВА І ПІДПРИЄМСТВА НАПЕРЕДОДНІ ТА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

In the article the reasons of origin and development of economic crisis in Ukraine are considered. It is grounded, that actions of organs of power and managers of enterprises before the penetration of financial crisis in our country and at the beginning of it did not answer the recommendations of Keynes theories, which were produced after a world crisis 1929 – 1933 years. Measures from reduction of consequences and rapid overcoming of crisis are offered.

Забезпечення сталого розвитку економіки країни та зростання добробуту її громадян є основним завданням нашої держави. Для реалізації цього завдання потрібні стабільна робота підприємств, впровадження новітніх досягнень науки, достатні обсяги капітальних інвестицій та повна зайнятість населення. При цьому для забезпечення сприятливого для роботи підприємств середовища, необхідно усунути всі зовнішні та внутрішні чинники, які можуть негативно впливати на їх роботу. Це завдання не є легким при стабільно працюючій економіці і значно ускладнюється в умовах економічної кризи, яка прийшла на терени України у вересні – жовтні 2008 року.

Питання створення сприятливого для розвитку підприємств середовища, ролі держави в регулюванні приватного сектору економіки та удосконалення менеджменту підприємств відповідно до законів розвитку ринкових систем завжди були в полі світових та вітчизняних дослідників. Однак, бачення в промисловому комплексі країни визначального чинника розвитку національного господарства зумовило зростання кількості робіт за зазначеною тематикою з приходом світової фінансової кризи в Україну. Так, наприклад, Т. М. Мельник зазначає: "Запорукою успішного розвитку економіки країни є піднесення власного промислового виробництва, адже виробництво забезпечує різноманітні блага, які становлять необхідні умови життя і розвитку людського суспільства на будь-якому історичному шаблі його існування [1, с. 44]".

З ним погоджується В. Ю. Попов: "Передумовою поступального розвитку національного господарства є інвестиційна база створення нових робочих місць, збільшення обсягів виробництва, розширення попиту, чим і забезпечується зростання ВВП [2, с. 68]".

Водночас, дослідники акцентують увагу на тому факті, що підприємства першими відчувають на собі наслідки кризових явищ, які через них поширюються на все національне господарство. Так, Т. П. Вахненко, аналізуючи механізми виникнення й поширення кризових явищ на фінансовому ринку України, відмічає: "... погіршення фінансового стану підприємств-експортерів (зменшення вартісних обсягів виручки підприємств металургійної галузі вже досягло 40%) обертається для економіки загостренням ситуації на валютному ринку, скороченням дохідної частини бюджету та виникнення труднощів з обслуговуванням зовнішніх позик і внутрішніх банківських кредитів підприємствам реального сектору [3, с. 7]".

Цю думку поділяє І. О. Луїна: "Зменшення обсягів виробництва або навіть зупинення підприємств і зростання рівня безробіття в умовах економічної й фінансової кризи матиме негативний вплив на доходи бюджету від головних податків, зокрема податку на прибуток підприємств, податку з доходів фізичних осіб і ПДВ [4, с. 27]".

Проте при значній кількості робіт за досліджуваною тематикою в переважній більшості публікацій підприємства розглядаються як "жертви" фінансової кризи принесеної в Україну ззовні. У той же час практично відсутні дослідження, присвячені діям держави щодо підприємств та самих підприємств напередодні та на початку погіршення економічної ситуації в нашій країні, які "розкрутили" спіраль фінансової кризи.

Саме це і визначило актуальність даного дослідження.

У статті автор ставить перед собою завдання:

розкрити характер розвитку економічних систем; дослідити рекомендації науковців державі та менеджменту підприємств для запобігання та мінімізації наслідків кризових явищ;

проаналізувати дії вітчизняних органів влади та підприємств напередодні та на початку виникнення економічної кризи; розробити пропозиції для зменшення економічного спаду та швидкого подолання кризи на сучасному етапі розвитку національного господарства.

При невизначеності ринку та постійних ризиках на роботі підприємств впливає багато зовнішніх та внутрішніх чинників (законодавство, стійкість національної грошової одиниці, зміна попиту на міжнародних ринках, рівень використовуваних технологій, забезпеченість мінеральними ресурсами, протекціоністські заходи), які на них негативно впливають з метою витіснення із займаних підприємствами ринків. Вплив цих чинників значно посилюється напередодні виникнення та проникнення на вітчизняний ринок кризових явищ ззовні, що є їх передвісником.

За таких впливів підприємства для протидії конкурентному тиску повинні сформувати антикризові заходи та створити управлінські структури, які б забезпечили їх втілення. Мова не обов'язково повинна йти про нові структури, хоча інколи до їх створення напередодні та в умовах фінансової нестабільності підприємства вдаються, а про новий спосіб мислення "старих" структур.

Спираючись на діагностику та моніторинг економічного і фінансового стану, вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища, керівники повинні не тільки забезпечити фінансову стійкість підприємств, а й своєчасно виявляти вплив на неї змін, що відбуваються, встановлювати між ними взаємозалежності й визначати межі стійкості, за якими в організації проявляються кризові явища.

Після проведення всебічного дослідження динаміки результатів роботи підприємства за попередніх 3 – 5 роки слід розробити концепцію управління антикризовими змінами, яка повинна охоплювати всі заплановані, організовані та контрольовані зміни в стратегії, виробничих процесах, структурі і культурі виробництва. Такі концепції повинні бути розроблені як на державних, так і на приватних підприємствах, оскільки кризові явища не мають вибіркового характеру і розповсюджуються на підприємства всіх форм власності.

При цьому потрібно враховувати, що підприємство може боротися з кризами за допомогою випереджаючих заходів, що вимагає значно менше фінансових ресурсів, або реагуючи на кризи, що вже розповсюдилися. Слід зазначити, що кризові явища будучи руйнівним фактором, за законами діалектики досить часто виступають поштовхом для проведення кардинальних та ефективних змін на підприємствах. Переборовши кризові явища, підприємство може вийти на новий якісний рівень своєї роботи. Тому при розробці антикризових заходів підприємствам необхідно досліджувати не тільки причини виникнення кризової ситуації, але й спрогнозувати її наслідки.

Аналізуючи причини виникнення криз менеджерам підприємств потрібно враховувати, що в науковій літературі є достатньо обґрунтованим положення про циклічний характер розвитку економічних систем, а тому кризові явища є неминучими як для світової економіки, господарського комплексу країни, так і для розвитку самих підприємств, а тому їм необхідно встановити, де знаходиться джерело кризи – зовні чи всередині підприємства, і її можливу глибину.

Від правильності визначення джерела та причин походження кризи залежать заходи з її переборювання, а тому ця частина займає важливе місце в роботі менеджерів підприємств. У різних підприємствах кризові процеси можуть мати свої особливості, але спільним для всіх підприємств є те, що при її наблизненні виникає потреба в реорганізації їх організаційної, технічної або технологічної структури. В іншому випадку кризові явища можуть бути не ліквідовані і підприємства зазнають значних фінансових втрат, а частина з них припинить своє існування.

Невідповідність в певний період фінансово-господарських параметрів підприємства розвитку зовнішнього середовища може викликати на ньому кризові явища, які не є наслідком кризи економічної системи, а обумовлені, або неправильно вибраною стратегією, або низьким рівнем адаптації цього підприємства до вимог ринку. У той же час правильно вибрана стратегія розвитку може допомогти підприємству мінімізувати наслідки, або навіть уникнути фінансових втрат, зумовлених кризовою ситуацією, яка знаходиться від нього зовні.

Таким чином, потрібно зазначити, що на всіх етапах розвитку стратегію підприємств повинно визначати не тільки прагнення до розширення виробництва та збільшення прибутку, а й формування стабілізаційного потенціалу на випадок криз і ринкових коливань.

Проте аналіз дій законодавців, урядовців, аналітиків та підприємств напередодні й на початку економічної кризи в Україні свідчить про те, що:

в умовах економічного піднесення і зростання попиту на окремі види української продукції на світових ринках менеджери підприємств "забули", що, згідно з циклічним характером розвитку економічних систем, після фази піднесення наступить спад, не турбувалися про створення стабілізаційних фондів, диверсифікацію виробництва та впровадження антикризових заходів;

кризові явища поширилися на терени України через шість-сім місяців після їх виникнення в економічно розвинутих країнах світу, однак вітчизняні владні структури та менеджери підприємств не зуміли скористатися цим періодом щоб належним чином до них підготуватися;

в національних політичних колах джерелом економічної кризи в нашій країні, як правило, визначається світова фінансова криза та упускаються власні промахи в управлінні економічними системами, що не дозволяє об'єктивно оцінити роль українських владних структур і вітчизняних підприємств у цьому процесі, а значить – виробити ефективні заходи з її подолання.

Проте слід зазначити, що у більшості наукових публікацій, висновки яких автор поділяє, основною причиною вітчизняної економічної кризи визначено "перегрів" національного господарства. Цим терміном позначається стрімке зростання виробництва за рахунок не підтверджених зростанням продуктивності праці кредитних ресурсів, які підпитувалися іноземними запозиченнями та неконтрольованим зростанням грошової маси. Так, наприклад, Т. П. Вахненко справедливо відмічає: "Водночас при визначенні факторів фінансової кризи в Україні не слід недооцінювати роль внутрішніх чинників. У 2007 – 2008 роках "сигнальним" індикаторами фінансової кризи в Україні були: переоцінка обмінного курсу національної валюти і недостатність міжнародних резервів країни порівняно з обсягами зовнішніх зобов'язань; залучення значних обсягів іноземного капіталу і формування надмірного зовнішньоборгового навантаження; швидке зростання банківських кредитів і фінансування за їх рахунок споживчих та непродуктивних витрат суб'єктів економіки; надування "бульбашок" цін на реальні активи і цінні папери вітчизняних емітентів [3, с. 3 – 4]".

Оскільки більшість українських товарів характеризується високою енерго-, матеріало- і трудоємністю та низькою якістю, то після зменшення, через відтік фінансових ресурсів іноземних банків та депозитних вкладів населення, попиту на них на світовому і вітчизняному ринках вони не змогли скласти конкуренцію іноземним аналогам. Тому першоджерелом кризи в

нашій країні дійсно є зменшення попиту на українську продукцію на світових ринках, але її "розкручуванню" сприяли низький технологічний рівень вітчизняних товарів та нездатність товаровиробників швидко пристосовуватися до ринкових змін. Простіше говорячи, наша держава і підприємства до кризи не готувалися. Більше того, окремі дії владних структур не уповільнювали кризові явища, а стимулювали їх.

Проведений аналіз причин виникнення та розвитку світової кризи 1929 – 1933 років дозволив Дж. М. Кейнсу визначити дії держави, банків та підприємств у фазі економічного піднесення, які повинні згладити наступний спад. Вважаючи причиною майбутньої кризи надмірні інвестиції, вчений допускав їх обмеження державою через збільшення банківського відсотка на початку фази піднесення та рекомендував зменшувати відсоток на її завершальному етапі: "... збільшення розміру відсотка як засобу для виправлення стану справ (*зменшення буму*. – Авт.), який спровокований тривалим періодом надзвичайно великих інвестицій, належить до тих ліків, що, виліковуючи хворобу, вбивають пацієнта [5, с. 295]". Його погляди поділяє Й. А. Шумпетер: "... помилки підйому відіграють важливу роль для настання та ходу депресії [6, с. 333]".

Водночас, досліджуючи дії української влади в 2007 – 2008 роках зі зменшення інфляції, можна зробити висновок, що саме вони і призвели до якщо не вбивства, то значного погіршення стану національного господарства.

Протягом 2000 – 2005 років Національний банк України кожного року збільшував грошову масу більш ніж на 40%, що сприяло щорічному зростанню валового внутрішнього продукту більш ніж на 7%, але спровокувало збільшення у 2007 – 2008 роках інфляції. у 2008 році для зменшення інфляції НБУ вдався до вилучення грошової маси з обігу. За таких умов комерційні банки змушені були залучати кошти з інших країн, підвищити відсоткові ставки за кредитами та зменшити кредитування підприємств. Крім того, за рекомендаціями уряду на початку 2008 року НБУ укріпив національну грошову одиницю відносно долара США, що зменшило доходи експортерів та сприяло притоку імпортої продукції на український ринок. Коли ж у 2008 році іноземні банки вилучили значну частину своїх фінансових ресурсів з національної банківської системи та до таких же дій під панічними настроями вдалося населення, підприємства втратили можливість отримувати кредити на розвиток виробництва, що разом зі зменшенням попиту на їх продукцію на світовому та вітчизняному ринках і спричинило економічну кризу.

Таким чином, до причин стрімкого поширення економічної кризи 2008 року в Україні крім зовнішніх чинників, потрібно віднести неправильні дії владних структур щодо надмірного збільшення грошової маси протягом 2000 – 2005 років, невірне укріплення національної грошової одиниці на початку 2008 року та обмеження інвестицій на піку економічного зростання.

Проте не слід звинувачувати тільки органи державної влади, оскільки менеджери підприємств напередодні кризи також не вжили заходів для обмеження її наслідків. Основна їх помилка полягала в тому, що вони не передбачали та не готувалися до зменшення попиту на свою продукцію, або не враховували того, що успішність підприємств, в першу чергу, залежить від споживачів. Щодо цього справедливо зазначає Й. А. Шумпетер: "... якщо взяти до уваги наші пропозиції, то виявиться, що над засобами виробництва та процесами виробництва взагалі не стоїть, власне кажучи, ніякий керуючий. Таким є споживач [6, с. 68]".

Слід зазначити, що кризи, перш за все, характеризуються невідповідністю споживчого попиту та пропозиції вироблених товарів. В Україні ця невідповідність набула особливо великого розміру через те, що криза наступила після найвищої точки економічного буму. На цей момент в підприємств були накопичені та продовжували по інерції накопичуватися запаси нереалізованої готової продукції. Водночас, попит на продукцію вітчизняних підприємств одночасно різко зменшився на ринках іноземних країн через світову фінансову кризу і внутрішньому ринку через зменшення реальних доходів населення й неможливість громадянами та підприємствами – споживачами готової продукції – отримати кредит.

З урахуванням зазначеного, в умовах економічного буму, випереджаючі заходи підприємств на випадок майбутнього спаду повинні бути включати:

- формування резервного фонду;
- оновлення та диверсифікацію продукції;
- заміну застарілого обладнання на нове, більш прогресивне;

- впровадження заходів зі зменшення собівартості продукції та підвищення її якості;

- підписання довготермінових контрактів, навіть за умови нижчого рівня їх прибутковості;

- моніторинг підприємствами – експортерами внутрішнього ринку – на предмет пошуку можливої заміни покупців продукції, що експортується;

- пошук експортерами металургійної, хімічної та аграрної продукції нових напрямів збуту на світових ринках;

- підписання підприємствами будівельної галузі контрактів на виконання робіт, пов'язаних з проведенням чемпіонату Європи з футболу, ремонтом доріг;

- освоєння великими металургійними, хімічними та машинобудівними підприємствами виробництва замінників імпортованих побутових товарів;

- зменшення переліку незавершених об'єктів будівельної галузі, скорочення терміну виконання робіт від початку будівництва до введення об'єктів в експлуатацію та орієнтацію переважно на власні кошти замовників, а не на кредитні ресурси.

Певну частину із зазначених заходів, а саме розширення ринків збуту, освоєння виробництва замінників імпортованих товарів широкого вжитку, зниження собівартості продукції та підвищення її якості, виконання робіт до чемпіонату Європи з футболу потрібно впроваджувати і під час кризи.

Проте в умовах обмеженості у підприємств фінансових ресурсів, з одного боку, та надлишку пропозиції, з іншого, до стимулювання ефективного попиту через збільшення державного замовлення та громадських робіт повинна долучитися держава.

Узагальнюючи вищенаведене потрібно зробити такі висновки:

- в науковій літературі є достатньо обґрунтованим положення про циклічний характер розвитку економічних систем, а тому в умовах зростання економіки урядом країн та менеджерам підприємств необхідно впроваджувати випереджаючі заходи для мінімізації наслідків майбутньої кризи;

- висновки Дж. М. Кейнса, сформовані після світової економічної кризи 1929 – 1933 років, зводяться до того, що на початковому етапі фази піднесення держава через збільшення банківського відсотка може вдатися до обмеження обсягів інвестицій, проте такі дії на завершальній стадії економічного буму, через неможливість отримати кредити як виробниками, так і споживачами продукції, призведуть до зупинки підприємств;

- в умовах кризи, що наступила, кейнсіанці рекомендують зменшувати її вплив через обмеження непродуктивних витрат органів управління, зменшення податкового навантаження, збільшення державного замовлення та стимулювання ефективного попиту споживачів продукції;

- кризові явища на території України поширилися через світову фінансову кризу, однак вони значно посилюються через помилкові дії вітчизняних органів влади: надмірне збільшення грошової маси, "перегрів" економіки, неконтрольоване залучення іноземної валюти, вилучення на завершальній стадії економічного піднесення грошової маси та обмеження кредитних ресурсів;

- українські підприємства, отримуючи при економічному бумі надприбутки, не здійснювали підготовки до майбутньої кризи: формування резервних і стабілізаційних фондів, оновлення виробництва, зменшення собівартості товарів, диверсифікацію продукції та ринків збуту;

- для мінімізації наслідків та швидкого подолання кризи в Україні необхідно заборонити використання іноземної валюти на внутрішньому ринку; через зниження цін забезпечити реалізацію накопичених залишків готової продукції; завершити

добудову та реалізацію об'єктів з високим ступенем готовності; збільшити виробництво військової продукції та запасних частин до імпортованої техніки; підвищити імпортне мито на продукцію, що виробляється в Україні; активізувати роботи на транспортних та енергетичних об'єктах; залучити меценатів до реставрації історичних пам'яток, інвесторів – до будівництва соціального житла.

Подальшого дослідження вимагає питання заміни отриманих кредитів в іноземній валюті на національну грошову одиницю та розподілу збитків, понесених одержувачами валютних позик, між ними, державою і банками.

Література: 1. Мельник В. М. Вплив бюджетно-податкового регулювання на розвиток промислового виробництва в Україні / В. М. Мельник, Г. С. Мельничук // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 44 – 52. 2. Попов В. Ю. Монетарна політика в реаліях української економіки // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 66 – 75. 3. Вахненко Т. П. Фінансова криза в Україні: фактори, механізми дії, заходи подолання // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 3 – 21. 4. Луніна І. О. Шляхи мінімізації впливу фінансової кризи на бюджет України / І. О. Луніна, В. В. Баліцька, О. В. Короткевич, Н. Б. Фролова // Фінанси України. – 2008. – №12. – С. 22 – 32. 5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Вступ. стат. Н. А. Макашевой. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с. 6. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм. Социализм и демократия / Предисл. В. С. Автономова; [Пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Е. Г. Соловьева. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

Стаття надійшла до редакції
27.03.2009 р.

УДК 330.45:519.8

**Кононова К. Ю.
Ястребова Г. С.**

МОДЕЛЮВАННЯ МІЖФІРМОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ З ПОЗИЦІЙ ЕВОЛЮЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

In the article the potential of the use of evolutionary approach to the modeling of economic processes on a microlevel was analysed. Basic principles of firm co-operation in competition environment were presented with relation to evolutionary economy. Effectiveness of presented approach was confirmed by the example of simulation model for firm co-operation.

Сьогодні і на Заході, і в Україні як базовий підхід до розуміння і пояснення економічних явищ домінує теорія загальної економічної рівноваги. В основі цієї теорії є припущення про те, що всі дійові особи в економіці є заданими, відомі їх інтереси.

Проте сучасна ситуація в Україні, що індукує високу динамічність і невизначеність середовища функціонування суб'єктів господарювання, призводить до зниження ефективності ортодоксальних підходів до управління підприємством. Виживання окремих фірм на ринках, що розвиваються, а також

успіх розвитку економіки країни в цілому залежать від успішності дій господарюючих суб'єктів у нестационарних умовах. Тому все більш значну актуальність набуває альтернативний підхід до опису економічних явищ і процесів, заснований на еволюційному характері їх розвитку.

Еволюційна теорія в економіці – відносно новий напрям, початок якого пов'язаний з роботами Й. Шумпетера. Ця теорія, що досліджує розвиток нелінійних економічних систем, розширює можливості моделювання і прогнозування економічної динаміки. Принципи еволюційної економіки досліджуються в роботах зарубіжних авторів: Дж. Досі, Р. Нельсона, Дж. Сильверберга, С. Уінтера, В. Макарова, В. Маєвського, Л. Абалкіна; і вітчизняних вчених: І. Макаренко, О. Бахтіярова, І. Лукінова та ін.

Критичний аналіз робіт у галузі еволюційної економіки дає змогу представити базові постулати та фундаментальні ідеї цього напрямку. На відміну від класичної економіки, основними теоретичними постулатами якої є раціональність агентів, направлена на максимізацію їх вигоди, та їх однорідність, еволюційна економіка стоїть на позиціях різноманітності як суб'єктів економічної діяльності, так і їх мотивацій.

Й. Шумпетер виділяє дві групи економічних агентів, що взаємодіють: 1) групу новаторів, які проектують і впроваджують нові технології, продукти, послуги та впливають на формування нових (зникнення старих) інститутів; 2) групу консерваторів, що експлуатують наявні технології, виробляють традиційні види продукції, прагнуть до незмінності інститутів (правил поведінки, рутин) [1]. Відповідно до запропонованого розподілу передбачається, що суб'єкти господарювання володіють різними потенційними можливостями, а також процедурами ухвалення рішень, які визначають стратегії їх розвитку [2]. При цьому в процесі взаємодії новатори захоплюють економічний простір (зокрема, матеріальні ресурси), що належить консерваторам, діяльність їх розширюється, розмір нерентабельних виробництв скорочується. Проте з часом самі суб'єкти також якісно змінюються (тобто не просто зростають або скорочуються масштаби їх діяльності, але й міняються самі правила ведення бізнесу). Таким чином, вони становлять динамічні системи [3].

Дослідження складної поведінки динамічних систем з позицій еволюційної економіки потребує використання математичного моделювання як важливого інструменту системних досліджень. Існуючі розробки в цьому напрямі, насамперед аналітичні моделі, представлені в [2 – 4], можуть використовуватися для досліджень в області еволюційної економіки на теоретичному рівні. Проте існує певний вакуум в області практичної реалізації наведених моделей з використанням сучасних засобів комп'ютерного моделювання, що дозволило б дослідити та проаналізувати поведінку та умови функціонування динамічних систем, які виступають учасниками еволюційних процесів, на розрахунковому рівні.

Слід також зазначити, що стабільному та нейтральному зовнішньому середовищу еволюційна теорія протиставляє таке, що динамічно розвивається, приділяючи особливу увагу врахуванню невизначеності досліджуваних процесів. Саме комп'ютерне імітаційне моделювання, в основі якого знаходиться машинний експеримент, дозволяє змоделювати поведінку динамічних систем, врахувати невизначеність досліджуваних процесів, провести серію експериментів з метою перевірки базових гіпотез. Таким чином, для дослідження вищезазначених припущень та аналізу впливу інноваційної стратегії підприємства на ефективність його розвитку була побудована імітаційна модель міжфірмової взаємодії на конкурентному ринку. За основу було використано математичну модель популяції фірм (новаторів і консерваторів), запропоновану російським економістом, академіком РАН В. Макаровим [4].

Згідно з автором, кожна фірма (елемент популяції) описується своїми станами (параметрами) і правилами, що задають динаміку переходу з одного стану в інший. Окрім загальних параметрів фірм і правил їх переходу з одного стану в інший, які дають уявлення про популяцію, задаються також:

- 1) правила породження нових та загибелі існуючих фірм;
- 2) правила міжфірмової взаємодії;

3) правила накопичення і передачі досвіду усередині фірми, а також популяції в цілому;

4) механізм мутації як на рівні окремої фірми, так і на рівні популяції в цілому.

У початковий момент часу на ринку представлено N фірм, які описуються одноманітно (номер довільної фірми – i). Передбачається, що фірма працює тільки при додатному капіталі, інакше вона йде з ринку. Формалізацію цих припущень наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Припущення імітаційної моделі міжфірмової взаємодії

Співвідношення	Математичний вигляд
Пропозиція продукту	$Y_i S = R_i \cdot K_i^{AK_i} \cdot L_i D_i^{AL_i} \cdot Z_i D_i^{AZ_i} - CO_i$
Попит на працю	$L_i D_i = (Y_i S + I_i S) \cdot PY \cdot OL_i / PL$
Попит на проміжний продукт	$Z_i D_i = (Y_i S + I_i S) \cdot OZ_i$
Попит на інвестиції	$I_i D_i = (Y_i S + I_i S) \cdot OI_i$
Попит на НДДКР (науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки)	$R_i D_i = (Y_i S + I_i S) \cdot OR \cdot OI_i$
Прибуток	$PROFIT_i = (Y_i S - Z_i D_i) \cdot PY - L_i D_i \cdot PL$
Виробничі фонди	$K_i(t+1) = K_i(t) + I_i D_i - I_i S$
Параметр виробничої функції	$R_i(t+1) = R_i(t) + \frac{R \cdot D_i^{0.5}}{n}$
Частка бюджету, що йде на НДДКР	$OR \cdot OI_i = 1 - OL_i - OZ_i - OI_i$
Сукупний попит на працю обмежено пропозицією робочої сили	$LD = \sum_i L_i D_i \leq LS$
Сукупний попит на проміжний продукт	$ZD = \sum_i Z_i D_i$
Сукупний попит на інвестиції	$ID = \sum_i I_i D_i$
Сукупний попит на предмети споживання	$CD = \frac{LD \cdot PL}{PY}$
Сукупний попит на продукт	$YD = ZD + ID + CD$
Ціна праці	$PL(k+1) = PL(k) + \frac{LD \cdot LS}{n}$
Ціна продукту	$PY(k+1) = PY(k) + \frac{YD \cdot YS}{n}$

У табл. 1 LD – попит на працю; ZD – попит на проміжний продукт; ID – попит на інвестиції; $R \cdot D_i$ – попит на НДДКР; YD – попит на продукт; K – виробничі фонди; LS – пропозиція праці; YS – пропозиція продукту; OZ – частка бюджету, що йде на покупку продукції виробничого призначення; OL – частка бюджету, що йде на зарплату; OI – частка бюджету, що йде на інвестиції; $OR \cdot D_i$ – частка бюджету, що йде на НДДКР; AK , AL , AZ – параметри виробничої функції; $PROFIT$ – прибуток; PY – ціна (ринкова) продукту; PL – ціна праці.

За допомогою реалізації моделі міжфірмової взаємодії пропонується перевірити припущення про те, що виживати й розширятися будуть ті підприємства, які вкладають кошти в дослідження та розробки, тобто покращують свою виробничу функцію; ті ж суб'єкти, чиї виробничі можливості залишаються незмінними, можуть одержувати лише тимчасову перевагу.

Реалізація комп'ютерної моделі еволюції популяції фірм здійснювалася на основі використання теорії системної динаміки, що засновується на потоковій концепції представлення даних. Для машинної імітації було обрано спеціалізований пакет Vensim PLE 5.5d, що забезпечує високий рівень сервісу для побудови моделей системної динаміки і експериментування з ними. Процес розрахунку модельних значень із залученням пакету Vensim PLE 5.5d становить систему кінцево-різницьких рівнянь, які розв'язуються чисельно за схемою Ейлера із заданими початковими значеннями рівнів. Побудова імітаційної моделі потребувала введення ряду припущень щодо

способу обчислення змінних, оскільки безпосередня відповідність математичній постановці задачі призводила до виникнення циклічних ефектів у самій системі рівнянь, що не дозволяло отримати шукані значення.

Діаграми потоків моделі, які представлено на рис. 1 та 2, відображають порядок розрахунку змінних й причинно-

наслідкових зв'язків між ними. Позначення змінних на діаграмах відповідають запропонованим В. Макаровим позначенням в моделі еволюції популяції фірм, наведеної вище (див. табл. 1).

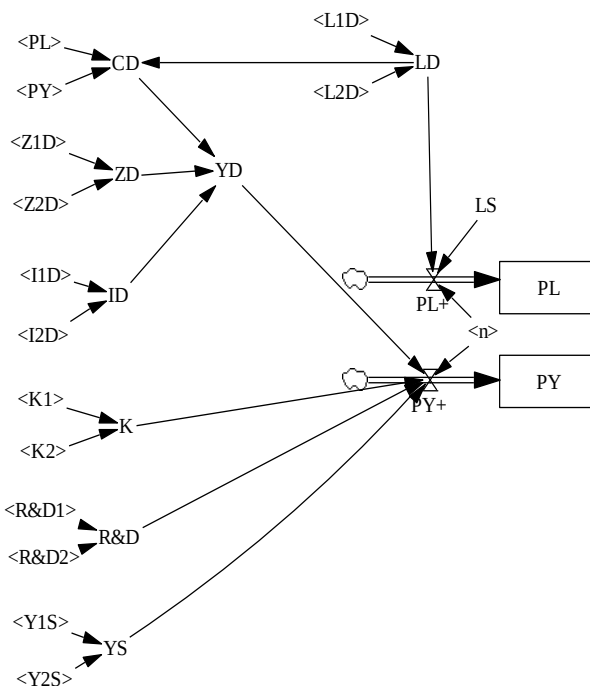


Рис. 1. Модель еволюції популяції фірм (рух потоків за всіма фірмами)

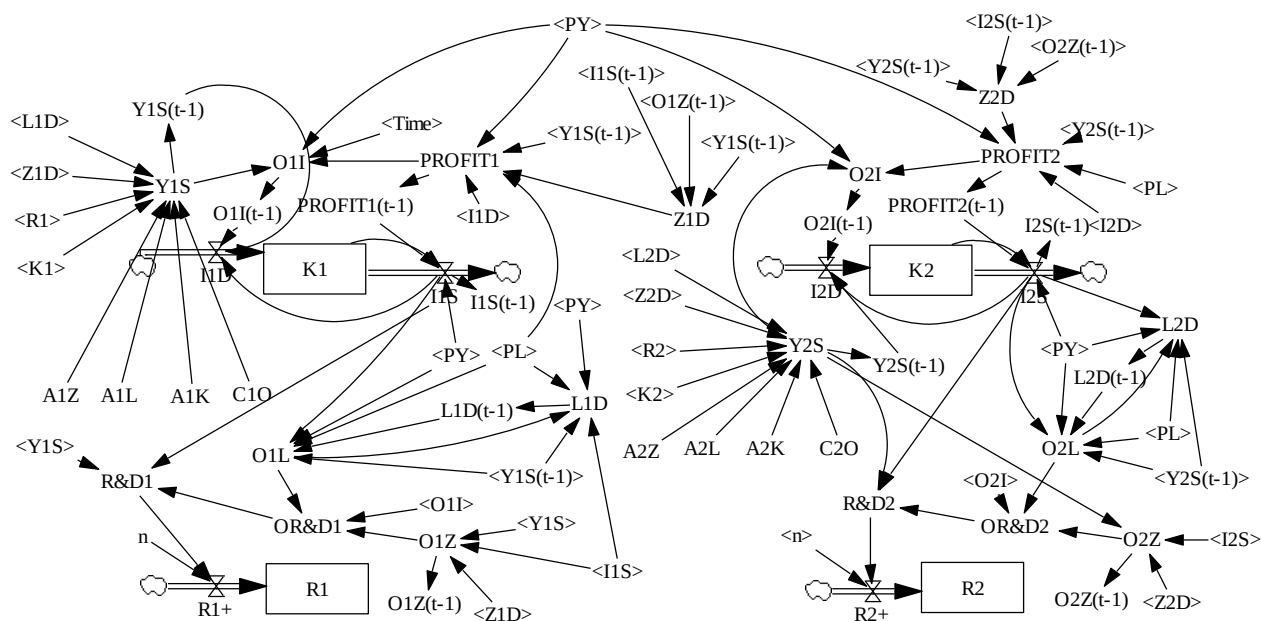


Рис. 2. Модель еволюції популяції фірм (рух потоків окремих фірм)

У базовій постановці аналізувалася ситуація взаємодії двох підприємств, що випускають однорідну продукцію протягом 5 років. При цьому, перше підприємство дотримувалося новаторської стратегії розвитку, а друге, набувши стабільного

положення на ринку в перші 3 роки розвитку, перейшло на консервативні позиції і скоротило відрахування зі свого бюджету на НДДКР, сподіваючись на збереження паритету на ринку (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка відрхувань на НДДКР фірм

Період моделювання	Частка відрхувань на НДДКР фірмою 1	Частка відрхувань на НДДКР фірмою 2
1	0,453194	0,550536
2	0,321462	0,322038
3	0,398251	0,435875
4	0,768022	0,027911
5	0,47546	0,118373

У результаті імітаційного моделювання міжфірмової взаємодії в середовищі Vensim PLE 5.5d протягом періоду імітації, що дорівнював п'яти місяцям, були отримані такі траєкторії розвитку підприємств (рис. 3).

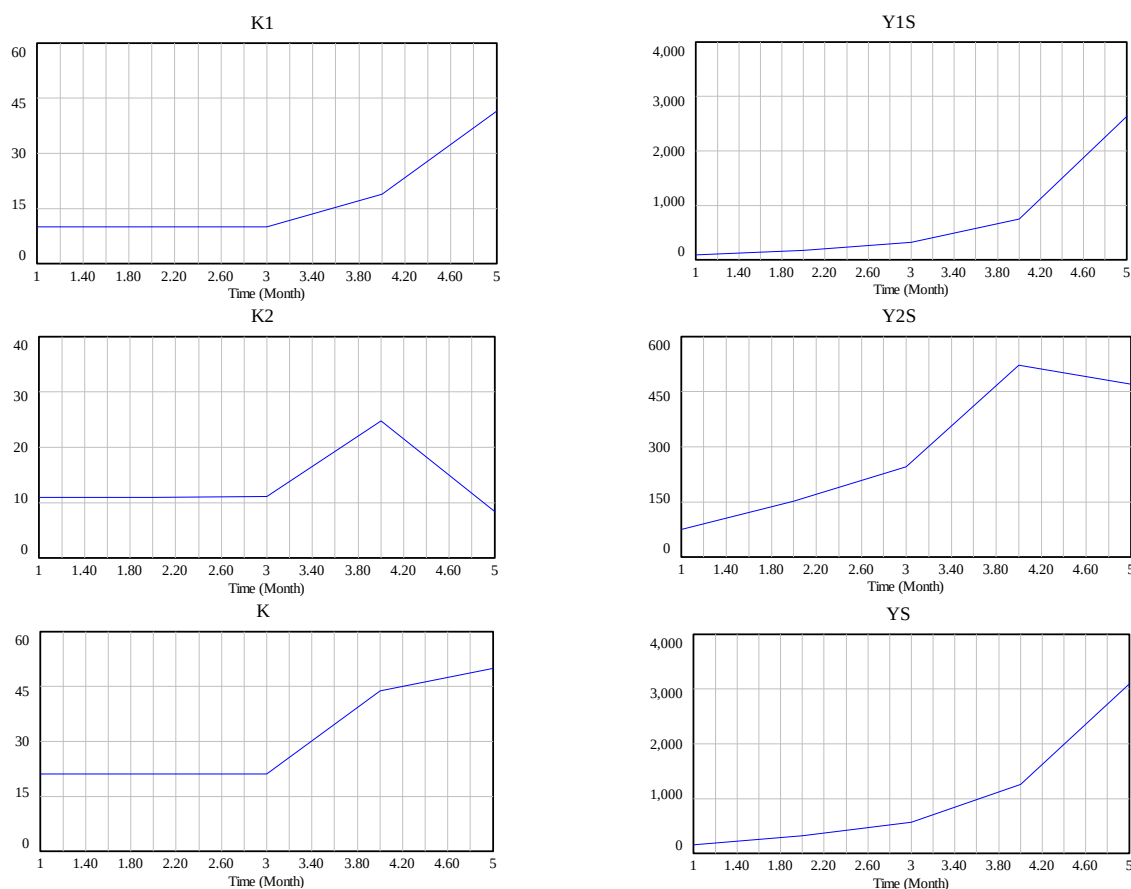


Рис. 3. Динаміка об'єму виробничих фондів (K, тис. грн) і випуску продукції (YS, тис. грн)

Аналіз рис. 3 показує, що до певного моменту спостерігалось збільшення виробничих фондів обох підприємств, що (серед інших факторів) приводило до стійкого зростання випуску продукції. Проте різке скорочення відрхувань на НДДКР другим підприємством призвело до падіння його виробничої потужності, істотного скорочення випуску і фактично-го відходу з ринку.

У результаті на модельному рівні за результатами комп'ютерного імітаційного експерименту було підтверджено припущення стосовно того, що підприємства, постійно поліпшуючи свою виробничу функцію шляхом інвестування коштів у технологічні зміни, розширюються, захоплюють сегменти ринку підприємств-консерваторів, розмір яких, в свою чергу, скорочується, і, в результаті, останні вимушені покинути ринок.

Таким чином, комп'ютерна імітація міжфірмової взаємодії з позицій еволюційної економіки адекватно описує сучасну ситуацію, коли технологічні зміни відбуваються все швидше, тривалість життєвого циклу окремого підприємства перевищує тривалість технологічних циклів, і успіх його функціонування прямо залежить від швидкості сприйняття нововведень. У цілому, запропонований підхід є перспективним для подальшого дослідження.

Розвиток запропонованої імітаційної моделі пов'язаний із дослідженням наслідків перерозподілу ресурсів між консерваторами та новаторами й аналізом умов наявності циклічності економічного зростання.

Література: 1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. 2. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М.: Финстатинформ, 2000. 3. Сильверберг Дж. Моделирование экономических процессов в экономике // Вестник молодых ученых. – 2000. – №6. – С. 76 – 85. 4. Макаров В. Л. Эволюционная экономика: некоторые фрагменты теории // Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. – М.: ИЭ РАН, 1995. – С. 109 – 121.

Стаття надійшла до редакції
13.05.2009 р.

**Макаренко В. О.
Кожемякіна Т. В.**

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЙ ЦИКЛІЧНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

The article is devoted to the questions of prognostication of Ukraine macroeconomic development on the basis of recurrence theories. The analysis of basic macroeconomic indexes is carried out and recurrence is discovered in the tendency of their changes. Conclusions are done about the necessity of accounting the recurrence at macroeconomic development prognostication. It is marked that methodological and terminology apparatus which science operates at economic development prognostication requires the subsequent generalization and development.

В умовах посилення кризової ситуації в економіці країни і зневірення населення в можливості змін на краще виникає і набуває надзвичайної актуальності питання оцінки об'єктивності явищ і процесів, що відбуваються, та прогнозування динаміки подальшого макроекономічного розвитку для пошуку важелів стабілізації, у першу чергу, на макроекономічному рівні.

Питання застосування методів прогнозування розвитку економічних систем на макроекономічному рівні з урахуванням циклічності давно постає перед науковим світом. Першим, хто в дослідженні проблеми розвитку кризових явищ звернув увагу на повторюваність, тобто циклічність таких процесів, був французький вчений-меркантиліст Клемент Жюглар. Не маючи відповідної теорії, а лише спостерігаючи за фактичним розвитком банківської системи Англії, Франції та Сполучених Штатів Америки, він визначив, що після епохи процвітання і високих цін завжди настає період спаду і низьких цін. Причиною депресії економічного розвитку К. Жюглар визначив саме попереднє процвітання. Сучасна економічна наука користується поняттям "цикл Жюглара", розуміючи під ним коливання у перебігу економічних процесів, що відбуваються протягом 7 – 11 років, і пов'язані зі змінами у застосовуваних засобах праці. Це так звані "Великі промислові цикли".

Наприкінці XIX – на початку XX століття економічні цикли вивчали такі вчені різних країн світу, як М. І. Туган-Барановський (Україна), В. Джевонс, Р. Макдональд, Т. Уільямс (Велика Британія), Ж. Лескюр, А. Афтальон, М. Ленуар (Франція), А. Шпітгоф, К. Каутський (Німеччина), Т. Веблен (США), В. Партео (Італія), Парвус А. Гельфанд (Росія), Ян ван Гельдерен (Нідерланди). Перелічені вчені зазначали, що крім ділових циклів Жюглара існують більш тривалі в часі коливання ринкової кон'юнктури. У 1913 році Ян ван Гельдерен сформулював припущення щодо наявності довгострокових економічних циклів, що охоплюють усі стадії відтворювального процесу економічної системи, є цілком самостійним явищем і передумовою зміни макроекономічних показників розвитку [1].

Англійський статистик Джозеф Кітчин у 20-х роках XX століття приділяв увагу іншим коливанням економіки, що мали тривалість у 40 місяців (близько 4 років) і пояснив їх появу рухом товарно-матеріальних запасів у реальному секторі економіки. Нарощування реальних інвестицій в основний капітал, що відбувається на стадії піднесення, призводить до накопичення запасів до рівня, коли їх кількість перебільшує потребу. Це призводить до зменшення попиту на інвестиції і, відповідно, падіння обсягів виробництва. Таким чином, короткі цикли, або

цикли Кітчина, тривають близько 40 місяців, пов'язані з коливанням об'ємів товарно-матеріальних запасів в економіці та, зазвичай, укладаються у цикли Жюглара у кількості двох.

Приблизно у той же період часу російський вчений-економіст Микола Кондратьєв відкриває великі хвилі кон'юнктури світових ринків, що отримали назву "Довгі хвилі Кондратьєва" або "К-хвилі". Проводячи дослідження економічного розвитку Англії, Франції і США протягом достатньо тривалого періоду, що охоплював 100 – 150 років, Кондратьєв виявив, що за цей період часу економіки країн розвивалися нерівномірно і ця нерівномірність укладалася у цикли з періодом 50 – 60 років, протягом яких спостерігалось два типи хвиль розвитку – понижуючі і підвищуючі. На наявність подібних "хвиль" і не випадковість виявлених тенденцій вказували зміни в таких макроіндикаторах економічного розвитку, як середній рівень товарних цін, відсоток на капітал, номінальний рівень заробітної плати, зовнішньоторговельний оборот, видобуток і споживання вугілля, виробництво чавуну і свинцю. Існування великих економічних циклів потребувало відповідних пояснень щодо причин таких коливань на макроекономічному рівні. М. Кондратьєв причиною таких довгострокових коливань назвав процеси накопичування, акумуляції та використання капіталів для створення найбільш тривало використовуваних господарських споруд – мостів, доріг, будівель інших споруд, тобто суспільної інфраструктури. Оскільки створення і підтримка у робочому стані суспільної інфраструктури фінансується за кошти державних бюджетів різних рівнів, то витрачання таких значних коштів суттєво впливає на економічну рівновагу в країні. З іншого боку – суспільна інфраструктура відбиває технологічний уклад, що досягнутий світовим суспільством на той період часу, коли вона створюється. Тому М. Кондратьєв веде мову про зміну технологічних укладів як причину-наслідок існування довгих хвиль кон'юнктури.

Згідно з теорією "К-хвиль" Миколи Кондратьєва, яка протягом XX століття була повністю підтверджена реальним розвитком економіки світу, світова економіка увійшла у понижувальну хвилю п'ятого циклу (технологічного укладу) і далі на світову і, зокрема, українську економіку чекає тривала рецесія і криза реальної економіки та соціальної сфери. На підтвердження такого прогнозу можуть бути наведені факти руйнації економіки Ісландії, що вважалася найстабільнішою (за рейтингом 4-ю у світі), лавиноподібного зростання безробіття в Іспанії і т. д.

За думкою академіка НАН України, ректора НТУУ "КПІ" Михайла Згуровського [2], сучасна світова економічна криза повністю "вписується" у теорію "великих хвиль". Пожвавлення світової економіки, що розпочалося у 1980 – 1985 роках, стало початком п'ятого технологічного укладу і вичерпало можливості для подальшого розвитку вже у 2000 – 2005 роках, що знайшло відображення у масовому переміщенні капіталів у спекулятивну сферу – в іпотечні та фондові ринки, які дають змогу отримувати надприбутки без зайвих зусиль, але й без створення реального продукту. Це призвело до того, що віртуальний капітал сумарно у грошовому еквіваленті в десятки разів перебільшив реальні активи глобальної економіки. Власники такого капіталу (а найбільше відомим загалом є прізвище Сорос) роблять спроби перевести власний капітал із віртуальної в реальну сферу.

За невітшними прогнозами того ж Михайла Згуровського [2], на світову економіку чекає глобальний перерозподіл власності, масові банкрутства великих банківських і фінансових установ, компаній і підприємств, що виявилися втягнутими в угоди з віртуальним капіталом, дефолт основних валют світу. Сильні глобальні гравці будуть скуповувати реальні активи світової економіки і поглинати слабших. Потрясіння у фінансовій і реальній сферах економіки призведе до скорочення споживчого попиту, що знизить енергоспоживання, а потім призведе до скорочення цін на енергоресурси, такі, як газ та нафта. У процесі структурної перебудови економіки і її бази – виробничих відносин, під час рецесії має сформуватись новий, шостий технологічний уклад, який має базуватись не на вуглеводній енергетиці нафти та газу, а біо- та генній інженерії, космічній хімії, економіці знань.

У боротьбі з проявами кризових явищ уряди країн намагаються підтримати існуючі фінансові системи. Так, Уряд США влив у власну фінансову систему 700 млрд дол., а також виділив 18 млрд дол. на підтримку американського автомобільного комплексу, Центробанк Європейського Союзу виділив подібну

суму на підтримку ліквідності європейським банкам, МВФ надав кредит Україні у розмірі 16,5 млрд дол. для подолання кризи. Проте зусилля урядів економічно розвинутих країн щодо "реанімації" власних економік старими перевіреними засобами, якщо брати до уваги теорії циклів, лише ускладнить розв'язання проблем у майбутньому, оскільки відірвано від реальної економіки і спирається на застарілий технологічний уклад [2].

Українська школа економічного прогнозування відіграє значну роль у створенні і розвитку методології та методики прогнозування соціально-економічних процесів. Питаннями макроекономічного прогнозування зайняті під керівництвом академіків НАН України, дослідники Інституту кібернетики ім. В. М. Глушкова НАН України, Міжнародного науково-навчального центру інформаційних технологій та систем ЮНЕСКО/МГІ НАН України та МОН України, Державної установи "Інститут економіки та економічного прогнозування НАН України", Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, а також колективи провідних класичних та національних університетів України [3]. Але, незважаючи на достатньо пильну увагу, що приділяється питанням моделювання і, зокрема, прогнозування макроекономічних процесів, залишається актуальним завдання вирішення проблеми оцінки стану економічної системи з точки зору передбачення формування кризових явищ на стадії формування їх передвісників. Це потрібно, насамперед, для запобігання кризи або застосування регулюючих важелів задля пом'якшення її наслідків.

Розв'язання подібного завдання можливе лише на основі детального вивчення динаміки макроекономічних процесів та розробки прогнозів щодо можливих варіантів подальшого розвитку з урахуванням теорій циклів, які вже нароблені дослідниками у попередні роки. Тому метою даної статті є визначення тенденцій розвитку української економіки та оцінка відповідності зміни окремих показників макроекономічного розвитку основним теоріям циклічного розвитку економічних систем.

Зазначимо, що під економічним циклом загальноприйнято розуміти періодичні спади і підйоми в економіці, коливання ділової активності. У той же час, сьогодні відсутнє жодне теоретичне або емпіричне дослідження, у якому автори дійшли б єдиного висновку щодо узагальненої теорії економічного циклу, яка відображала б особливості протікання економічних процесів у будь-якій економічній системі [4, с. 560]. Існують розбіжності також у визначенні терміна "економічний цикл".

Так, Дж. М. Кейнс, описуючи економічний цикл у своїй книзі "Загальна теорія зайнятості, відсотку і грошей", акцентує увагу на його тривалості та регулярності змін у часі основних економічних показників.

Відомі вчені Дж. Д. Сакс та Ф. Б. Ларрен класичним визначенням економічного циклу вважають таке. Економічні цикли – це тип коливань у сукупній економічній активності нації, що організує свою діяльність переважно у формі приватного підприємництва; цикл складається з періодів підйому та спаду, які спостерігаються одночасно в багатьох видах економічної діяльності. Така зміна фаз циклу є повторювальною, але не завжди періодичною [4, с. 561].

Професор С. Н. Івашковський вважає економічний цикл одним з ключових понять макроекономіки і зазначає, що останній є притаманним усім країнам з ринковою економікою і характеризує процес змін процесів виробництва, обсягів інвестицій, зайнятості та доходу, внаслідок чого відбувається значне розширення або скорочення ділової активності у більшості секторів економіки [5, с. 96].

Автори вважають, що під економічним циклом найбільш доцільно розуміти період часу між двома найвищими точками розвитку економіки, після яких починається рецесія, що є, по суті, початком кризи. Актуальним в цьому контексті є питання правильного визначення (прогнозування) такої точки або проміжку, в якій закінчується період зростання. Дуже споклисливим є підхід до прогнозування подальшого розвитку економічної системи на основі тенденції зростання, але не можна захоплюватися оптимістичними прогнозами, оскільки існує небезпека пропустити точку (проміжок) переходу економічної системи з фази зростання у фазу рецесії. Тому ще перед наближенням кривої зростання до свого максимуму мають бути ідентифіковані ознаки майбутньої кризи, які б дозволили правильно визначити цей максимум і час, коли система його досягає (рис. 1).

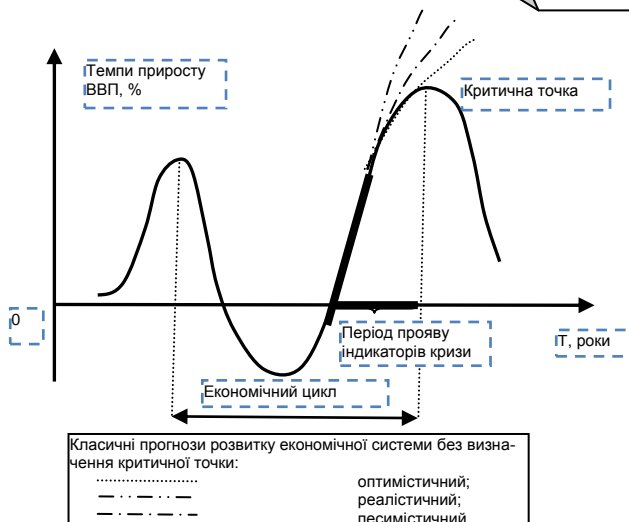


Рис. 1. Період прояву індикаторів кризи в структурі економічного циклу

Питання визначення фази економічного циклу, в якій зараз опинилася українська економіка, може не цікавити, оскільки від правильного визначення стану та перспектив її розвитку залежить вибір правильної чи ні регуляторної макроекономічної політики і, відповідно, тривалість кризи та післякризового періоду стабілізації.

Досліджуючи динаміку ВВП України протягом років її незалежності (табл. 1, рис. 2) можна зазначити, що з 1991 по 2008 рік (17 років) в економіці спостерігались коливання основного макроекономічного показника (ВВП), що не можуть бути пояснені циклічними коливаннями Кітчана і не укладаються у тривалість циклу Жюглар (7 – 11 років) із найнижчою точкою спаду у 1994 році і точкою максимального підйому у 2004 році.

Таблиця 1

Динаміка ВВП України та інвестицій в основний капітал у 1991 – 2008 рр.

Роки	Розмір ВВП у % до попереднього року	Темп приросту у % до попереднього року	Інвестиції в основний капітал, млн грн	Темп приросту у % до попереднього року
1991	91,3	-8,7	Інформація відсутня	
1992	90,1	-9,9		
1993	85,8	-14,2		
1994	77,1	-22,9		
1995	87,8	-12,2		
1996	90	-10	12 557	-
1997	97	-3	12 401	-1,242
1998	98,1	-1,9	13 958	12,555
1999	99,8	-0,2	17 552	25,749
2000	105,9	5,9	23 629	34,623
2001	109,2	9,2	32 573	37,852
2002	105,2	5,2	37 178	14,137
2003	109,6	9,6	51 011	37,207
2004	112,1	12,1	75 714	48,427
2005	102,7	2,7	93 096	22,957
2006	107,3	7,3	125 254	34,543
2007	107,9	7,9	188 486	50,483
2008	102,1	2,1	233 081	23,660

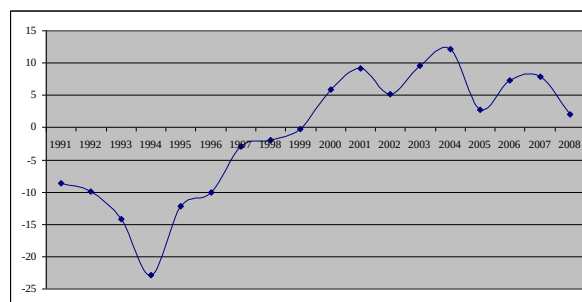


Рис. 2. Темпи приросту ВВП України у % до попереднього періоду

Подібні коливання та їх відхилення від загальноновизначених тенденцій відображають і найбільшою мірою можуть бути пояснені причинами суто зовнішнього щодо економічної системи характеру, а саме – політичними потрясіннями, що відбулися в Україні наприкінці 2004 року. Зважаючи на те, що 1994 рік став останнім роком, коли від'ємні темпи приросту ВВП збільшувалися, можна зробити висновок, що передвісники кризи в економіці України мали сформуватися і почати діяти відразу після отримання нею незалежності завдяки невдалим діям уряду країни. На жаль, аналіз розвитку макроекономічних процесів у ті роки ускладнюється відсутністю статистичних даних з багатьох досліджуваних позицій.

Ще М. І. Туган-Барановський відмічав, що на стадії погравлення економіки грошовий капітал спрямовується в реальний сектор економіки, а на стадії депресії цей процес уповільнюється і капітал навпаки – спрямовується у банки. Тому для оцінки та прогнозування подальшого розвитку економіки України з точки зору теорії циклічності доцільним є розгляд в динаміці показників ВВП та інвестицій в основний капітал (див. табл. 1, рис. 3). Розрахунки здійснено на основі даних, опублікованих на офіційному сайті Держкомстату України, зокрема, Експрес-випуску Державного комітету статистики України від 16.04.2009 р. №84 "Капітальні інвестиції за 2008 рік" [6].

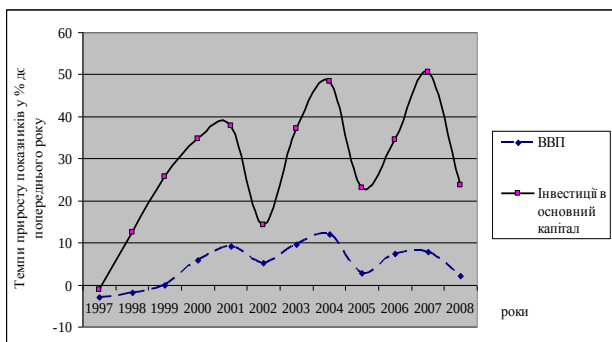


Рис. 3. Темпи приросту показників ВВП та інвестицій в основний капітал

Як видно на рис. 3, показники темпів приросту ВВП та інвестицій в основний капітал змінюються протягом зазначеного часу синхронно. Проте інвестиції є складовою ВВП, тому для виключення взаємовпливу показників доцільним є розгляд динаміки ставки відсотка, оскільки саме цим важелем уряд намагається регулювати підприємницьку активність в країні.

Іншим показником, зміни якого також свідчать про фази економічного циклу, є коливання показника зовнішньоторговельного обороту, динаміка якого досліджена у табл. 2 та на рис. 4 і 5.

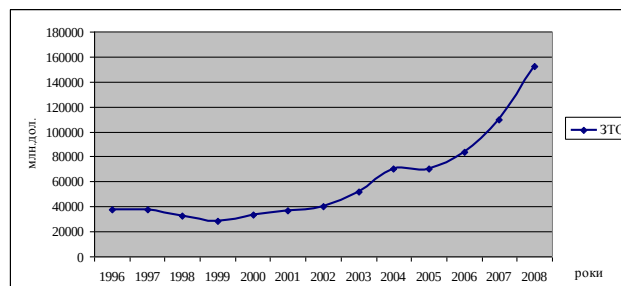


Рис. 4. Динаміка показника зовнішньоторговельного обороту

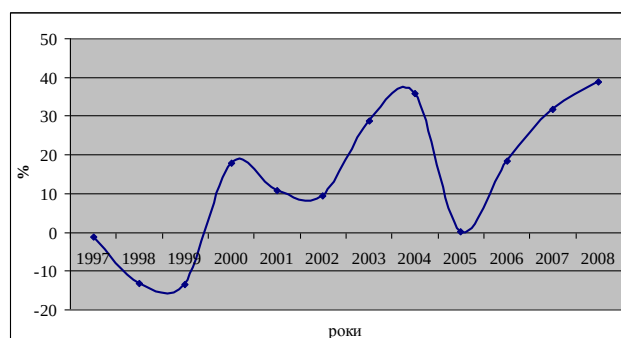


Рис. 5. Темпи змін у ЗТО у % до попереднього року

Якщо досліджувати динаміку показника зовнішньоторговельного обороту, то слід зазначити, що протягом часу він постійно зростає, що не дає можливості відстежити зв'язок показника з фазою економічного циклу. Але, якщо відстежити щорічні темпи змін цього показника, чітко простежується циклічність змін темпів приросту розміру зовнішньоторговельного обороту країни (див. рис. 5).

Загальновідомо, що від фази економічного циклу також залежить зміна показників інфляції та безробіття. На стадії зростання економіки інфляція переважно зростає, безробіття – знижується. На стадії рецесії, тобто уповільнення темпів економічного розвитку, спостерігаються здебільшого інші тенденції, тобто зростання цін уповільнюється, проте зростає безробіття. Інформацію щодо зміни безробіття й інфляції в Україні протягом 1996 – 2008 років подано у табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка показників ВВП, безробіття та інфляції

Роки	Показники		
	ВВП	Безробіття, %	Інфляція, %
1996	81 519	3,9	139,7
1997	93 365	4,6	110,1
1998	102 593	5,9	120
1999	130 442	5,3	119,2
2000	170 070	5,6	125,8
2001	204 190	5,1	106,1
2002	225 810	5	99,4
2003	267 344	5	108,2
2004	345 113	4,7	112,3
2005	441 452	4,4	110,3
2006	544 153	3,8	111,6
2007	720 731	3,3	116,6
2008	949 864	2,9	122,3

Дослідження динаміки абсолютних величин цих показників не дає можливість оцінити їх зміни протягом досліджу-

Динаміка зовнішньоторговельного обороту України протягом 1991 – 2008 років

Роки	Експорт	Імпорт	ЗТО
1996	19147,4	18807,9	37 955,3
1997	18970,3	18546,3	37 516,6
1998	16457,2	16106,5	32 563,7
1999	15195,5	12959,3	28 154,8
2000	18059,3	15106,9	33 166,2
2001	19809,1	16922,6	36 731,7
2002	22012,4	18168,4	40 180,8
2003	27328,2	24409,2	51 737,4
2004	37494,2	32849,2	70 343,4
2005	34228,4	36136,3	70 364,7
2006	38367,7	45034,5	83 402,2
2007	49248,1	60669,9	109 918
2008	67002,5	85534,4	152536,9

Таблиця 2

ваного періоду (рис. 6 і 7), тому доцільним є також розгляд темпів їх змін.

Аналіз темпів приросту показників ВВП, безробіття та інфляції доводить, що у випадку розвитку економічних процесів в Україні протягом 1996 – 2008 років, теоретичні викладки щодо тенденцій змін показників підтверджуються їх фактичною зміною, що наглядно ілюструється на рис. 8.

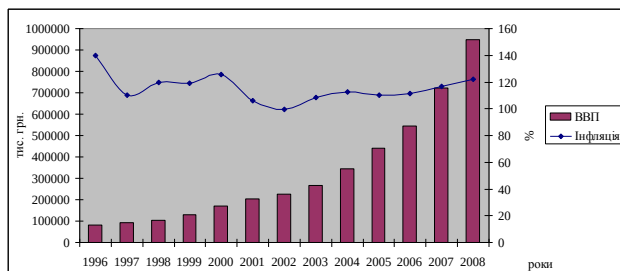


Рис. 6. Динаміка абсолютних показників ВВП України та темпів інфляції

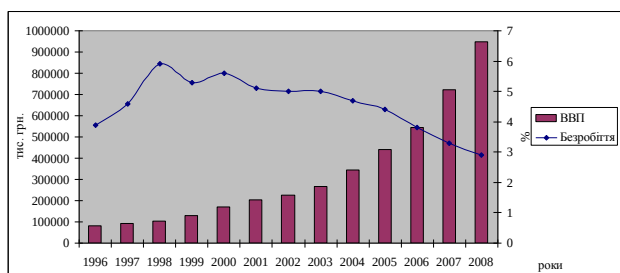


Рис. 7. Динаміка абсолютних показників ВВП України та рівня безробіття

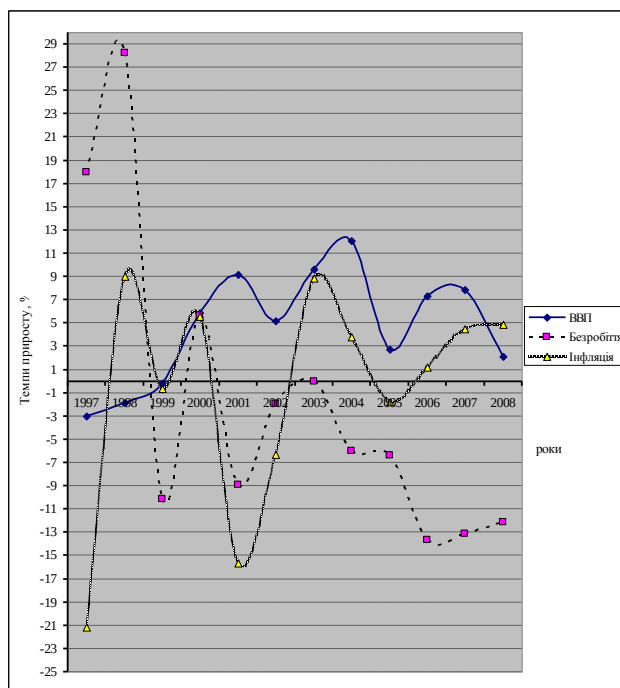


Рис. 8. Темпи змін ВВП, інфляції та безробіття у % до попереднього року

Вищенаведені міркування дозволяють зробити такі висновки:

1. Циклічність економічних процесів доказів не вимагає, оскільки підтверджена багатьма фундаментальними дослідженнями, які проводились представниками різних країн світу і наукових шкіл.

2. Розвиток подій в Україні відбувається з певним відставанням від циклічних коливань, які відбуваються в світових економічних процесах. А особливості розвитку національної економіки, що обумовлені економічними, а більше – неекономічними чинниками (менталітет, відношення до ринкових перетворень, можливість і бажання брати участь у конкуренції та інше), створюють в Україні характерні лише для неї особливості циклічних коливань, що потребує осмислення збоку науковців та визначення описуючих їх закономірностей.

3. Важливим моментом створення подібних прогнозів розвитку економічних процесів є визначення періоду прояву індикаторів кризи в структурі економічного циклу, що стає точкою відліку для початку розвитку економіки в напрямі посилення кризових тенденцій на основі визначення конкретних орієнтирів-індикаторів, які будуть вказувати на можливість погіршення стану економіки.

4. Існуючий термінологічний апарат, що описує циклічність розвитку економічних процесів та кризові явища, потребує подальшої розробки в контексті систематизації застосовуваних термінів та показників.

5. Потребує узагальнення та подальшої розробки методологія розробки показників та індикаторів розвитку економічної системи.

6. При здійсненні прогнозування економічних процесів доцільним є врахування циклічності розвитку економіки із визначенням періоду між двома кризовими "хвилями" на стадії, коли розвиток економіки ще не свідчить про початок кризових явищ, але певні передвісники-індикатори кризи вже присутні.

Література: 1. Макаренко І. П. Методологічні проблеми макроекономічного прогнозування // Науково-технічна інформація. – 2008. – №4. – С. 16 – 20. 2. Згуровский М. 3. Мучительное выздоровление через кризис // Зеркало недели-деньги. – 13 – 19 декабря 2008. – №47 (726). – www.zn.ua/2000/2020/64949/. 3. Черняк О. І. Українська школа економічного прогнозування: стан та перспективи розвитку / О. І. Черняк, Г. О. Черноус // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Сучасні моделі і методи прогнозування соціально-економічних процесів" 2006. – Інститут еволюційної економіки. – iee.org.ua/ua/pub/p63. 4. Сакс Дж. Д. Макроекономіка. Глобальний підхід: Пер. с англ. / Дж. Д. Сакс, Ф. Б. Ларрен. – М.: Дело, 1996. – 848 с. 5. Ивашковский С. Н. Макроекономіка: Учебник. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2002. – 472 с. 6. Експрес-випуск Державного комітету статистики України від 16.04.2009 р. № 84 "Капітальні інвестиції за 2008 рік".

Стаття надійшла до редакції
20.05.2009 р.

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

А. Франс

Економіка підприємства та управління виробництвом

УДК 005.332.4:339.944

Піддубна Л. І.

МОДЕЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

The methods of selection of appropriate synthesis variant of company international competitiveness management system was developed in the article on the basis of using the system approach and mathematical modeling.

Проектування і впровадження високореактивних систем управління конкурентоспроможністю перетворилося в один з найважливіших об'єктів сучасних академічних і прикладних досліджень у розвинених країнах. Прискорена розробка новітніх управлінських моделей конкурентоспроможності спирається на активне використання досягнень таких наук, як теорія організації, синергетика, кібернетика, математичне моделювання.

У контексті цих зовнішніх реалій незадовільний стан використання управлінського фактора у підвищенні міжнародної конкурентоспроможності українських підприємств доказів не потребує. Набагато більш актуальним є осмислення причин цього стану та обґрунтування можливих варіантів вирішення проблеми, що є метою даної статті.

Теоретичні і методологічні аспекти проблеми ефективного управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Більшість вітчизняних дослідників проблеми управління міжнародною конкурентоспроможністю українських підприємств солідарні у тому, що глобалізація конкуренції істотно модифікує зміст міжнародної конкурентоспроможності підприємства, що, у свою чергу, потребує нової методології синтезу (проектування, розробки) її управлінських моделей.

Проте слід констатувати наявність істотних розбіжностей у поглядах учених щодо самого змісту міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Поширеним є її трактування як спроможності підприємства до міжнародної конкуренції [1, с. 34], що спирається на постулат двадцятирічної давнини, за яким "у світі конкурують не країни, а фірми і галузі" [2].

При такому підході, по-перше, ігнорується той незаперечний факт, що активними суб'єктами сучасної міжнародної конкуренції є не тільки підприємства і галузі, а й держави та уряди країн, у розпорядженні яких є широкий арсенал прямих і непрямих методів впливу на рівень конкурентоспроможності як "своїх" економічних суб'єктів, так і "чужих", господарська діяльність яких пов'язана з освоєнням зовнішнього економічного простору. По-друге, однобічно акцентується увага ви-

ключно на "спроможність" мікроекономічного суб'єкта до міжнародного конкурентного успіху і поза увагою залишається потенціал державного рівня управління, як і те, що "загальним знаменником" або базою для реалізації партикулярних інтересів усіх суб'єктів, причетних до зовнішньоекономічної діяльності підприємства, має бути достатній рівень його міжнародної конкурентоспроможності.

На неконструктивність "вузького" розуміння управління міжнародною конкурентоспроможністю виключно як механізму реалізації інтересів окремого підприємства звертається увага у багатьох наукових працях. Так, відображаючи думку науковців, колишній президент США Б. Клінтон зазначав, що сучасна міжнародна конкуренція є конкуренцією "корпорації корпорацій", тобто своєрідної структури-зв'язку держави і корпорації [3]. Співзвучною є й думка російського економіста М. Гельвановського, в якій робиться наголос на необхідність "консолідованої системи держави і підприємства, яка на зовнішніх ринках має виступати як "корпорація корпорацій" і утворювати ядро національно-державної стратегії конкурентоспроможності Росії у XXI столітті" [4, с. 10]. Відповідно до цих теоретичних уявлень у розвинених країнах сьогодні створюється і все більш наочно виявляється конфігурація достатньо складної системи інтегративних, координаційних, регулятивно-мотиваційних та управлінських функцій, які забезпечують "кумулятивне" нарощування рівня міжнародної конкурентоспроможності західних фірм і корпорацій [5, с. 143 – 144].

У країнах із транзитивною економікою окрім загальних регулятивних функцій держава змушена виконувати роль головного диригента процесу прориву до світового рівня конкурентоспроможності. Одна з головних причин відсутності цієї місії держави в Україні зумовлюється її дисфункцією як системного організатора і безпосереднього суб'єкта управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. У стратегічному трикутнику "держава – підприємство – зовнішній ринок" провідну роль дотепер відіграє не держава як виразник загальнонаціональної стратегії інтеграції України у світове господарство, а директорат підприємств, які небезуспішно закріплюють на світових ринках свою і країни в цілому роль постачальника сировинної і низькотехнологічної продукції.

Друга причина низької ефективності управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств пов'язана з першою, але має методологічний характер. Пропоновані у науковій літературі управлінські моделі міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств у переважній більшості "писані" з перевірених західних видань, а їх використання в умовах дисфункції держави та зміщення усіх проблем управління конкурентоспроможністю на мікроекономічний рівень зумовлює те, що вони "не працюють" або працюють "не належним чином".

Чіткого уявлення методологічних засад розробки систем управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств дотепер не існує. У більшості досліджень рівень вирішення проблеми обмежується або структурним (пропозиціями щодо побудови організаційних структур управління) [6 – 7], або функціональним (описом процесу та етапів управління)

[8 – 9], або прикладними аспектами, які хоча і є важливими, проте не володіють потенціалом універсальності. На практиці доповнюється схильністю менеджерів підприємств до розробки "гібридних" систем управління, які містять різні елементи із надлишковим ступенем свободи, а отже – не працюють на досягнення необхідного результату управління. Використання подібних систем не тільки не забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, а навпаки спричинює зростання витрат і залучення додаткових ресурсів для їх функціонування.

Важливо зазначити і те, що проблема проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства привертає увагу представників, головним чином, двох наукових напрямків: вчених, які акцентують увагу на нові явища і механізми міжнародної конкуренції, і фахівців з менеджменту, які оперують відповідними його функціями. Проте у вирішенні цієї проблеми слабо використовується методологічний апарат системного аналізу і синтезу та динамічного моделювання, в яких моделювання поведінки систем виступає як базовий і важливий предмет дослідження. Монодисциплінарний підхід до проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є непродуктивним, оскільки унеможливує системний синтез взаємозв'язків і вибір із множини доцільного алгоритму продукування рішень і зміни станів об'єкта управління.

Технологія і методи моделювання процесів управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Важливість і доцільність використання методів системного аналізу і синтезу та математичного моделювання у проектуванні систем управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств обумовлюються можливістю формування на ітеративній основі їх оптимальних характеристик, при яких забезпечуються висока якість і оперативність продукування управлінських впливів, що реалізують мету системи управління.

В основу пропонованої моделі проектування системи управління, що впроваджена в експлуатацію на ВАТ "Стаханівський вагонобудівний завод" і використовується в автоматизованій системі "Підприємство – Зовнішній ринок", покладено концепцію, за якою синтез системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є результатом: 1) реорганізації базової моделі управління та розвитку експортного потенціалу підприємства відповідно до змін конкуренції на ринках вагонобудування; 2) інтерференції поведінки системи управління через модель зв'язків параметрів керуючої і керованої підсистем, а екзогенних параметрів – через сценарій розвитку конкуренції на ринку; 3) моделювання і оцінки варіантів синтезу системи управління за ітеративною процедурою.

Принципова схема моделювання синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства наведена на рис. 1.

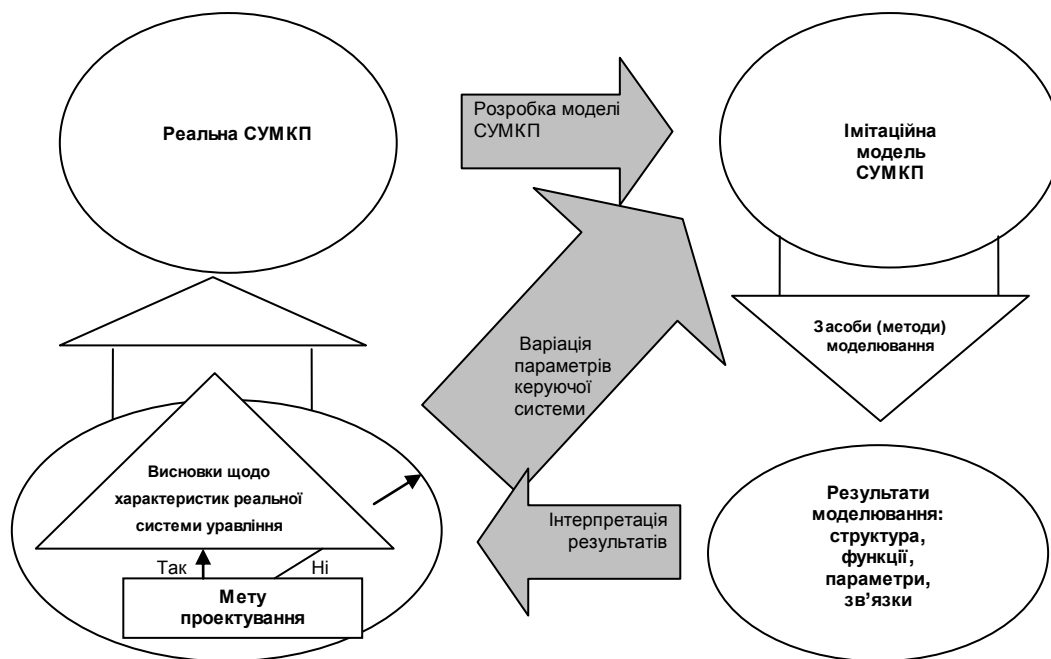


Рис. 1. Принципова схема моделювання синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (СУМКП)

Базовими складовими наведеної на рис. 1 моделі синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є поняття "система" і "модель" ("моделювання"). Авторську позицію в інтерпретації поняття "система" визначають положення теорії функціональних систем П. Анохіна [10] та формулювання, що містяться у працях [11 – 12], в яких системою визначається "лише такий комплекс вибірково залучених компонентів, взаємодія і взаємозв'язки яких формують властивості взаємосприяння на досягнення фіксованого корисного результату" [11, с. 118]. Ключовою компонентою системи управління є результат, що "вибирає", "стягує" і "фокусує" на собі усі елементи цілеспрямованої дії з відсутністю у них надлишкового ступеня свободи. Акцент на результат

дозволяє оптимізувати параметри системи управління, позбавляючи її тих елементів і функцій, які не працюють на його досягнення. Згідно з [13, с. 38], поняття "модель" (моделювання) – це відображення системи і притаманних їй характеристик у певній формі, з метою отримання знання, яке може бути використане у реальності.

Моделювання управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства спрямоване на вирішення таких завдань:

визначити найбільш доцільний варіант структурно-функціонального синтезу управлінської системи, при якому забезпечується досягнення цільових параметрів міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

визначити склад (елементну базу) виробничого (експортного) потенціалу підприємства, що відповідає "графу задач" управлінської системи і формує ресурсне підґрунтя їх реалізації.

Процес синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства здійснюється за таких обмежень:

забезпечення стану об'єкта управління, формальним аналогом якого є "граф показників" міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

узгодження "графа задач" системи управління з "графом показників" міжнародної конкурентоспроможності підприємства;

узгодження структури експортного потенціалу підприємства з "графом задач" управління та "графом показників" об'єкта управління.

Базовою інформацією у моделюванні системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства є:

сценарій розвитку ринку вагонобудування і визначення ключових факторів конкуренції на ньому ("графомодель показників" конкурентоспроможності підприємства);

базова ("стандартна") модель системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, що має бути адаптована до "графа задач" нової системи управління і нового "графа показників" об'єкта управління.

Об'єктом дослідження є імітаційна модель системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, в якій забезпечується узгодження структурно-функціональних характеристик управлінської і виробничої систем із цільовими показниками об'єкта управління.

Задача синтезу полягає у пошуку, згідно з "графом показників" об'єкта управління, оптимального варіанта синтезу структури, функцій, інформаційних і параметричних характеристик керуючої системи. У формалізованому вигляді задача структурного синтезу керуючої системи визначається [13 – 14]:

$$S = \{W, V_i, Z_i, X_i, G\}, \quad (1)$$

де S – синтезована система;

W – мета управління;

V_i – показники стану об'єкта управління;

Z_i – принципи синтезу;

X_i – функції системи управління;

G – структура керуючої системи як множина її елементів.

Оскільки за (1) відомими є лише мета управління (W) і показники об'єкта управління (V_i), то задача проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства полягає у визначенні принципів синтезу (організації управління) (Z_i), функцій системи управління (X_i) та їх розподілу між елементами керуючої системи (G).

Визначення принципів синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства здійснюється відповідно до закону "необхідного різноманіття" [15], що встановлює залежність структурних і функціональних характеристик системи управління від різноманіття (характеристик) об'єкта управління. Формалізованому вирішенню цього завдання сприяє побудова "дерева цілей" системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, різноманіття яких позначимо як (R_c) та його узгодження з різноманіттям експортного потенціалу підприємства (R_f) (рис. 2). Узгодження різноманіття характеристик експортного потенціалу підприємства (R_f) із різноманіттям цілей системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства забезпечується процесом реорганізації структури експортного потенціалу підприємства, тобто: $R_c \rightarrow R_f$. Відповідність різноманіття (R_p) показників міжнародної конкурентоспроможності підприємства різноманіттю (R_f) характеристик експортного потенціалу підприємства ($R_f \rightarrow R_p$) забезпечується організаційними процедурами, пов'язаними з адаптацією його структури до конкурентного профілю ринку.



Рис. 2. Принципова модель процесу проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (УМКП)

За цією ж логікою визначається і склад функцій (задач) системи управління (див. рис. 2). Склад задач системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (z_i) вважається об'єктивно необхідним, якщо їх складність (R_z) відповідає різноманіттю (R_p) керованого об'єкта – цільовим параметрам міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Ця вимога ($R_p \rightarrow R_z$) у процесі синтезу системи реалізується шляхом ітеративної "підгонки" в управлінських циклах задач системи управління до кожного окремого параметра

об'єкта управління. Таким чином, склад (різноманіття) задач системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства визначається різноманіттям показників керованого об'єкта (R_p) та кількості управлінських циклів:

$$R_z = R_p \cdot K_z, \quad (2)$$

де K_z – кількість управлінських циклів;

R_p – показники міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Принциповою умовою ефективного проектування є дотримання вимоги $R_z \rightarrow R_s$, тобто, "різноманіття" задач управління (R_z) має відповідати різноманіттю елементів (R_s) синтезованої системи управління:

$$R_s = V \cdot S \cdot E \cdot J, \quad (3)$$

де V – кількість рівнів управління у системі;

S , E – відповідно кількість елементів макро- та мікрорівнів управління;

J – кількість елементів модуля вибору, що інтегрує регулятивний і управлінський рівні [16].

Якщо у синтезованій системі управління забезпечується реалізація усіх необхідних задач управління, то можна стверджувати, що її складність відповідає складності ("різноманіттю") міжнародної конкурентоспроможності підприємства, а отже – про її відповідність закону "необхідного різноманіття". Завдання проектування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства полягає, таким чином, у динамічному узгодженні різноманіття її структурно-функціональних характеристик, тобто:

$$R_c \rightarrow R_f \rightarrow R_p \rightarrow R_z \rightarrow R_s. \quad (4)$$

У дослідженні стану функціонування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства важливим є визначення моменту "включення" механізму її реорганізації, коли існуюча складність системи управління не відповідає новим умовам забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства, або коли можливості реорганізованої системи управління вичерпані, а мета її реорганізації залишається нереалізованою. Конкретним прикладом механізму виникнення цієї проблемної ситуації можуть слугувати непослідовні й невиважені дії уряду України щодо регулювання вітчизняного ринку насіння соняшнику. Трикратне у 1999 – 2001 рр. зниження рівня експортного тарифу на цей товар, а у 2002 р. взагалі його скасування, спровокувало масовий вивіз насіння соняшнику за кордон (головним чином у Росію і Туреччину). Наслідком стало те, що вітчизняні виробники олійно-жирової продукції опинилися у ситуації "сировинного голоду" і вимушені були імпортувати сировину з країн Південно-Східної Азії, що, зокрема, для АТЗТ "Харківський жировий комбінат" спричинило істотне (до 30%) зниження рівня його міжнародної конкурентоспроможності. Розв'язання цієї проблеми вимагало виявлення потенціальних резервів ефективності розробленої за участю автора і впровадженні на підприємстві системи управління міжнародною конкурентоспроможністю.

На підставі врахування відкритої В. Котельниковим [17] і розвинутої Б. Флейшманом [18] закономірності "межі потенційної ефективності" автором розроблено метод оцінки "порогу здійсненності" системи управління за "графом показників" об'єкта управління:

$$\Delta k_i = \left(\frac{\Pi_{\Phi}^i}{\Pi_{\Pi}^i} \right)^{\alpha}, \quad \alpha = \begin{cases} 1, \text{якщо } \Pi_{\Phi}^i < \Pi_{\Pi}^i; \\ -1, \text{якщо } \Pi_{\Phi}^i \geq \Pi_{\Pi}^i; \end{cases} \quad (5)$$

де Δk_i – приріст (зміна) функції здійсненності (ефективності) системи управління за i -м показником об'єкта управління;

Π_{Φ}^i і Π_{Π}^i – фактичне і цільове значення i -го показника міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Межа "здійсненності" системи управління досягається, якщо:

$$\sum_{i=1}^T \Delta k_i, \quad i=1, \dots, T, \quad (6)$$

де T – кількість показників конкурентоспроможності підприємства ($T > 0$).

Для множини станів об'єкта управління, які визначаються показниками $\{c_i\}$, відповідно на вході $\{x_i\}$, процеси $\{f_i\}$ і виході $\{y_i\}$, тобто $c_i = \{x_i, f_i, y_i\}$, межа потенційної ефективності керуючої підсистеми визначається як:

$$Y = \left(\sum_{c, k, i} \Delta k_{ikc} \right) / J, \quad (7)$$

де Y – рівень потенційної ефективності системи управління;

Δk_{ikc} – відхилення i -го параметра конкурентоспроможності на k -му рівні управління;

c – індекс етапу управлінського циклу.

Для підприємства АТЗТ "Харківський жировий комбінат" найбільш істотне відхилення (Δk_{ikc}) виявлено за показниками витрат на виробництво олії, маргарину і кулінарного жиру внаслідок агресивної цінової політики постачальників сировини, спричиненої відміною урядом України експортного тарифу на насіння соняшнику. Для нейтралізації негативного впливу цих чинників розроблено комплекс заходів, що передбачали, зокрема, впровадження стратегії інтеграції "назад" – із включенням виробничо-господарських комплексів, які вирощують насіння соняшнику.

Функціонально-технологічна модель синтезу системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Якщо побудова класифікаторів ("графа задач" управління і "графа показників" об'єкта управління) дозволяє визначити доцільну структуру (склад елементів) системи управління, то функціонально-технологічна модель розкриває зміст і взаємозв'язки етапів процесу управління.

Для конкретизації елементів виробничої системи (експортного потенціалу підприємства), що формують матеріальну основу реалізації мети системи управління, необхідно не тільки деталізувати підмножини "графа задач", а й виразити їх у кількісних і якісних характеристиках ("показниках") відповідні елементи виробничої системи. Ефективним інструментом вирішення цієї задачі є моделювання станів об'єкта управління та функцій і задач управлінської підсистеми за схемою, яка наведена на рис. 3.

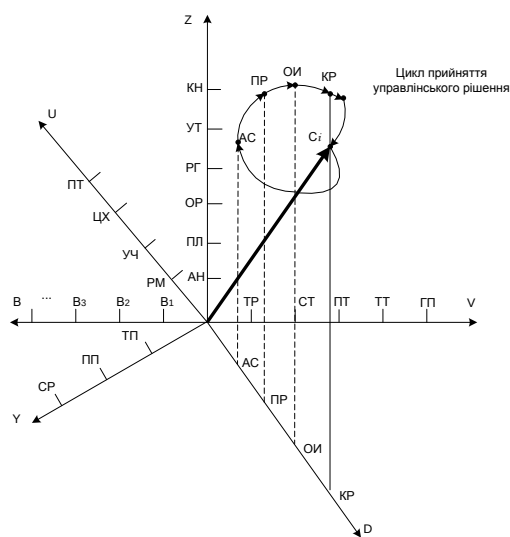


Рис. 3. Багатовимірний ознаковий простір станів міжнародної конкурентоспроможності підприємства та функцій і задач керуючої системи

Уся множина показників станів міжнародної конкурентоспроможності підприємства (див. рис. 3) визначається за такими ознаками: ресурсне забезпечення (вісь V); організаційне

забезпечення (вісь U); виробничо-технологічний цикл товару (вісь Y); інституційні особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства (вісь B). У цій моделі будь-яка точка багатомірного простору, що утворюється всіма ознак структуризації цілей управління (V, Y, B, U), відповідає певному керованому показнику міжнародної конкурентоспроможності підприємства, стан якого визначається:

1) ресурсами (вісь V, де: ПТ – предмети труда (матеріали, сировина); ТР – труд живий (робоча сила); ТТ – технологія; ЗТ – засоби труда (обладнання, прилади); ГП – готова експортна продукція, послуги);

2) організаційним забезпеченням (вісь U, де: РМ – робоче місце; ВД – виробнича дільниця; ЦХ – цех; ПР – підприємство);

3) виробничим циклом товару (вісь Y, де: ТП – технічна підготовка виробництва; ПВ – процес виробництва; ПР – процес реалізації товару).

Пропонована модель (рис. 3) відображає взаємозв'язки показників міжнародної конкурентоспроможності підприємства з показниками ресурсної, технологічної, організаційної компонент експортного потенціалу підприємства. Особливості зовнішньоекономічної діяльності підприємства у структурованні елементів експортного потенціалу відображаються віссю B (див. рис. 3), а додаткова ознака структуризації простору за віссю Z ("цикл управління") дозволяє виділити типовий склад функцій управління стосовно розвитку цих компонент експортного потенціалу (АН – аналіз; ПЛ – планування; ОР – організація; РТ – регулювання; УТ – облік; КН – контроль). Звідси, будь-яка точка багатомірного дискретного простору за всіма ознаками Y, U, Z, V (див. рис. 3) відповідає певному етапу управлінського циклу стосовно певного показника стану міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Цикл прийняття управлінського рішення (див. рис. 3) визначається як сукупність функцій (аналізу – АС, планування – ПР, організації – ОУ, контролю – КН), що забезпечують досягнення певного показника міжнародної конкурентоспроможності підприємства. Фрагмент моделі функціонально-технологічного узгодження в управлінських циклах показників об'єкта управління із задачами управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства наведено на рис. 4.

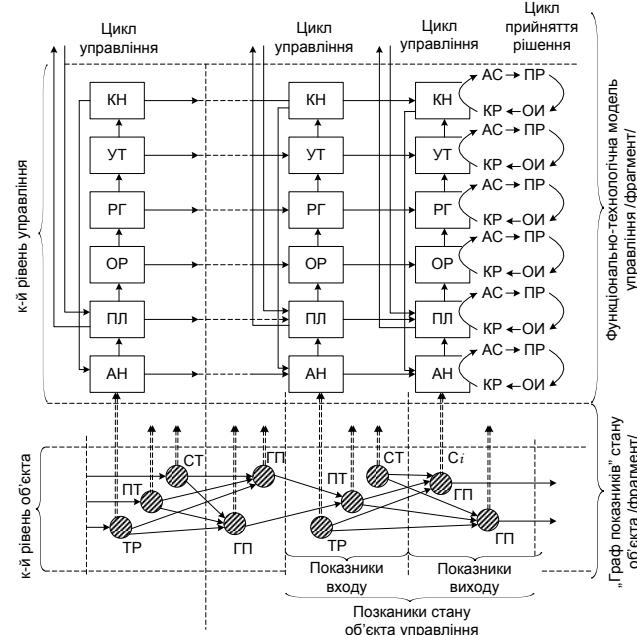


Рис. 4. Функціонально-технологічна модель синтезу механізму управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства

Фрагмент моделі (див. рис. 4) відображає ітеративну процедуру узгодження функціональних характеристик системи управління з характеристиками об'єкта управління. Вона включає організацію управлінського циклу стосовно кожного показника міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Відповідно до принципу "функціонального замикання" управлінський цикл становить сукупну послідовність функцій (АН – ПЛ – ОР – УТ – КН), в якому функція "контроль" (КН) за кільцевою схемою виходить на функцію "аналіз" (АН). Вертикальні взаємозв'язки між циклами управління, що відносяться до різних ієрархічних рівнів (контурів) управління, здійснюються за однойменними функціями (на рис. 4 – такий зв'язок наведено для функцій планування (ПЛ)).

Горизонтальні зв'язки між функціями в циклах управління забезпечують узгодження "графа показників" із модельними показниками стану об'єкта управління. При цьому в межах кожної з функцій системи управління передбачається кількість "циклів прийняття рішень", що дорівнює кількості показників стану об'єкта управління.

Отже, використовуючи "граф задач" системи управління як формальний аналог її функціонально-технологічної моделі, можна визначити склад і зв'язки елементів (структуру) системи управління, що забезпечують досягнення цільового стану об'єкта управління. Водночас, забезпечується мінімізація структурної складності системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства за рахунок інкорпорування лише тих елементів, які працюють безпосередньо на досягнення цільового результату управління.

Порівняльні показники базового і синтезованого варіантів системи управління міжнародною конкурентоспроможністю БАТ "Стаханівський вагонобудівний завод" наведено у таблиці.

Таблиця

Показники міжнародної конкурентоспроможності БАТ "Стаханівський вагонобудівний завод" у базовому і проектному варіантах системи управління

№ з/п	Показники міжнародної конкурентоспроможності підприємства	Варіант системи управління	
		базовий	проектний
1	Витрати на одиницю продукції (мінераловоз мод. 19-923) (тис. грн)	142 586,0	126 854,0
2	Технологічний рівень виробу (кількість операцій)	594,0	716,0
3	Рівень продуктової диверсифікації (технологічна цільність виробів)	0,62	0,76
4	Витрати на маркетинговий супровід одиниці товару на ринку (тис. грн) – "Активний маркетинг"	(вузьке місце)	7 086,0
5	Обсяг експорту товару (шт./млн грн)	114/16,8	196/30,4
	Динаміка рівня міжнародної конкурентоспроможності підприємства	100,0%	137,5%

У результаті цілеспрямованих змін характеристик керуючої і виробничої систем (експортного потенціалу підприємства) досягаються зміни параметрів міжнародної конкурентоспроможності підприємства і, зокрема, відносно показників "рівень маркетингового супроводу товару на ринку" і "обсяг експорту підприємства" (див. таблицю). Причиною такої поведінки системи управління є розширення "вузького місця" у базовій моделі управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, пов'язаного з відсутністю у ній елемента "міжнародний маркетинг" внаслідок "постачальницько-збутового" характеру зовнішньоекономічної діяльності підприємства. З урахуванням того, що чинник "активний маркетинг" є важливим фактором конкурентоспроможності підприємства, доцільним проектним рішенням стало створення в організаційній структурі управління відділу міжнародного маркетингу.

Пропонований інструментарій моделювання використано у реорганізації діючих систем управління міжнародною

конкурентоспроможністю на таких підприємствах Сходу України, як АТЗТ "Харківський жировий комбінат", ВАТ "Стаханівський вагонобудівний завод" та АТЗТ "Куп'янський молочноконсервний комбінат". Комп'ютеризована процедура ітеративного пошуку, оцінки та вибору доцільного варіанта продукування управлінських рішень дозволяє менеджерам концентрувати увагу на стратегічних питаннях розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Подальші дослідження і завдання у царині моделювання управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства можна поділити на організаційні і наукові. Організаційні пов'язані з підготовкою у ВНЗ України менеджерів-економістів, що має передбачати, зокрема, вивчення таких дисциплін, як "Організаційне проектування систем управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства", "Дослідження систем управління". Наукові завдання полягають у розробці методів синтезу систем управління інтегрованих структур міжнародного бізнесу, що потребує поєднання зусиль економістів, математиків, фахівців з системного аналізу і синтезу, економічної кібернетики та представників інших наукових дисциплін.

Література: 1. Кузьмін О. Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / О. Є. Кузьмін, Н. І. Горбаль. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005 – 304 с. 2. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с. 3. Емельянов С. В. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. – М.: Международные отношения, 2001. – 408 с. 4. Гельвановский М. И. О стратегии повышения конкурентоспособности российской экономики // Российский экономический журнал. – 2000. – №7. – С. 3 – 10. 5. Піддубна Л. І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: Монографія. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2007. – 368 с. 6. Мильнер Б. З. Теория организаций. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 336 с. 7. Воронкова А. Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: Монографія / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калюжна, В. І. Отенко. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 512 с. 8. Смирнов В. А. Разработка управленческих решений: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 271 с. 9. Мельник М. В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с. 10. Анохин П. К. Теорема функциональных систем. – М.: Наука, 1974. – 278 с. 11. Колесников Л. А. Основы теории системного подхода. – К.: Наукова думка, 1988. – 176 с. 12. Клебанова Т. С. Модели и методы координации в крупномасштабных системах: Монография / Т. С. Клебанова, Е. В. Молдавская. – Харьков: Бизнес-Информ, 2002. – 144 с. 13. Экономическая кибернетика: Учебн. пособ. – Донецк: ДонГУ, 1999. – 337 с. 14. Мухин В. И. Исследование систем управления: Учебник для вузов. – М.: Изд. "Экзамен", 2003. – 384 с. 15. Эшби У. Р. Введение в кибернетику. – М.: Изд. иностр. лит., 1959. – 432 с. 16. Пономаренко В. С. Концептуально-методологичні засади формування адаптивної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна // Конкурентоспроможність: проблеми науки та практики: Монографія / Під ред. докт. екон. наук, проф. Пономаренка В. С., докт. екон. наук, проф. Кизима М. О., докт. екон. наук, проф. Тищенко О. М. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2008. – С. 62 – 78. 17. Котельников В. А. Теория потенциальной помехоустойчивости. – М.: Госэнергоиздат, 1956. – 282 с. 18. Флейшман Б. С. Элементы теории потенциальной эффективности сложных систем. – М.: Сов. радио, 1971. – 225 с.

Стаття надійшла до редакції
18.03.2009 р.

УДК 615.12

Посилкіна О. В.
Світлична К. С.

РОЗРОБКА ІНСТРУМЕНТАРІЮ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

The authors suggest that the providing of quality medications is possible only in the conditions of effective management processes. The approach to the determination of pharmaceutical enterprise risks of nonconformation is offered. This method allows to manage processes, to reduce losses and to promote quality of medications.

У процесі створення та розвитку системи менеджменту якості (СМЯ) на фармацевтичних підприємствах (ФП) економічний аспект якості повинен знайти відображення у вирішенні різних за характером завдань, у тому числі визначенні ефективності витрат, необхідних для забезпечення якості лікарських засобів (ЛЗ), вибору найбільш раціональних рішень (організаційних і технічних), спрямованих на досягнення та підтримку заданого рівня якості ЛЗ.

Гарантувати якість ЛЗ можливо тільки за умови їх виробництва відповідно до Належних Виробничих Правил (GMP) [1]. Але впровадження GMP на ФП становить досить витратоємну процедуру, що, в свою чергу, викликає суттєве підвищення ціни на ЛЗ [2]. Витрати, які пов'язані із забезпеченням якості ЛЗ, покриваються за рахунок споживача. У зв'язку з цим проблема якості ЛЗ повинна розглядатися крізь призму соціальної та економічної ефективності витрат, пов'язаних із забезпеченням якості, тобто не можна допустити, щоб була знижена доступність якісних ЛЗ для більшої частки населення.

Разом з тим, орієнтація винятково на правила GMP на ФП у процесі побудови ефективної СМЯ недостатня, тому що вони регламентують тільки процес виробництва та зберігання ЛЗ, а враховуючи особливу соціальну значущість ЛЗ, у фармацевтичному виробництві вимоги щодо забезпечення якості повинні висуватися на всьому життєвому циклі ЛЗ, починаючи з проведення маркетингових досліджень, наукових розробок, закупівлі субстанцій і матеріалів, виробництва ЛЗ і закінчуючи їх збутом. Саме такі підходи покладені в основу міжнародних стандартів ISO [3]. Стандарти серії ISO 9000 відносяться не стільки до якості продукції, скільки до системи управління якістю. Це універсальні стандарти, і тому рівною мірою можуть бути застосовані до діяльності будь-яких підприємств, в тому числі і фармацевтичних. Вони акумулюють у собі світовий досвід найбільш успішних компаній та сприяють швидкому поліпшенню якості менеджменту. А саме якість менеджменту є, в свою чергу, головною конкурентною перевагою будь-якої компанії.

До особливостей стандартів ISO відносять орієнтацію на задоволення споживача та процесний підхід до діяльності підприємства. Також важливе значення надається лідерству керівника та активному залученню всіх робітників підприємства для досягнення високих результатів в області якості. Вивчення потреб та вимог споживачів виділено на перше місце. Підрозділи, що відповідають за цей вид діяльності (відділи маркетингу), повинні займатися збором інформації, яка є основою для прийняття стратегічних рішень відносно якості продукції. Інформація повинна бути максимально повною та точною. Звідси випливає один із принципів цих стандартів прийняття рішень на основі фактів.

Відносно процесного підходу в управлінні потрібно відмітити, що діяльність підприємства розглядається як система взаємодіючих процесів. Згідно зі стандартами ISO 9000:2000 "процес – це сукупність взаємопов'язаних або взаємодіючих видів діяльності, які перетворюють входи у виходи". Перевага процесного підходу полягає у неперервності управління, яке він забезпечує на стику окремих процесів у рамках всієї системи. Це є важливою позитивною рисою стандартів серії ISO 9000 і завдяки саме процесному підходу вони дозволяють створити СМЯ, яка так організує діяльність підприємства, що поліпшення результатів у галузі якості досягається нібито автоматично, причому темп цих поліпшень неперервно зростає. У цих умовах впровадження належної виробничої практики (GMP) на ФП відбувається більш ефективно.

У зв'язку з цим керівництву ФП необхідно мати в своєму розпорядженні внутрішній механізм оцінки ефективності забезпечення якості як ЛЗ, так і кожного бізнес-процесу ФП в межах СМЯ в цілому. Забезпечити якість ЛЗ можна тільки за умови здійснення визначених заходів щодо забезпечення якості кожного процесу життєвого циклу ЛЗ. Метою забезпечення якості процесу є зниження ризиків невідповідності фактичних параметрів процесу щодо нормативних, інакше кажучи, – зменшення втрат виробника, пов'язаних з невідповідністю цих параметрів. У такому сенсі діяльність, що пов'язана із забезпеченням якості, є одним з інструментів управління параметром вартості процесу.

Найбільш складним питанням визначення ефективності витрат, пов'язаних із забезпеченням якості, є облік цих витрат, розподілення їх за певними процесами і ЛЗ. Останні дві версії стандартів ISO 9000 рекомендують застосування однієї з трьох концепцій щодо ідентифікування, виділення, обліку та аналізу витрат на якість:

1. Концепція А. Фейгенбаума на підставі PAF-моделі: віднесення витрат до витрат на профілактику появи невідповідностей, на оцінку (контроль) якості та до втрат, пов'язаних із появою внутрішніх та зовнішніх невідповідностей [6].
2. Концепція визначення, обліку та аналізу витрат у межах бізнес-процесів підприємства [1].
3. Концепція визначення втрат, обумовлених низькою якістю [6].

На погляд авторів, перший і другий методи не є взаємовиключними. Застосування першого методу є доцільним в умовах визначення та вибору першочергових заходів, пов'язаних із забезпеченням якості процесів, з урахуванням виявлених невідповідностей щодо їх якості, тоді як другий метод повинен застосовуватися для оцінки існуючого рівня забезпечення якості процесів ФП.

При застосуванні другого методу виділяються два види витрат: витрати на відповідність і витрати внаслідок невідповідності процесу. Критики цього методу (прихильники методу на основі PAF-моделі) вважають, що не всі витрати на відповідність беруть участь у забезпеченні якості процесу, тобто існує можливість виділення витрат, не пов'язаних з якістю процесу. Спираючись на це твердження, логічно зробити висновок, що існують входи в процес, які не задіяні у формуванні виходу процесу. З позицій процесного підходу всі входи беруть участь у формуванні виходу процесу [2]. Таким чином, неспроможність критики концепції визначення, обліку та аналізу витрат у межах бізнес-процесів підприємства стає очевидною. Використання PAF-моделі, тобто виділення витрат на профілактику появи невідповідностей, на оцінку (контроль) якості у складі загальних витрат на відповідність процесу, у такому разі є непотрібним.

У зв'язку з цим, для аналізу ефективності забезпечення якості процесів вважаємо доцільним використання другої концепції, тобто виділення, обліку та аналізу витрат, пов'язаних із функціонуванням процесів ФП.

Забезпечити якість ЛЗ можливо тільки при забезпеченні якості процесів ФП, що може бути досягнуто тільки за умови системного підходу до управління цими процесами. Системний підхід передбачає цілісне уявлення організації у вигляді сукупності взаємозв'язаних процесів [7]. При цьому слід

виділяти рівні забезпечення якості залежно від рівні декомпозиції процесу. Тобто якщо виділяються два рівні процесу, то і здійснювати роботи із забезпечення якості необхідно на двох рівнях.

Розглянемо ланцюг з двох процесів а та б у складі процесу А більш високого рівня (рисунок) та варіанти першочергових дій щодо забезпечення їх якості.

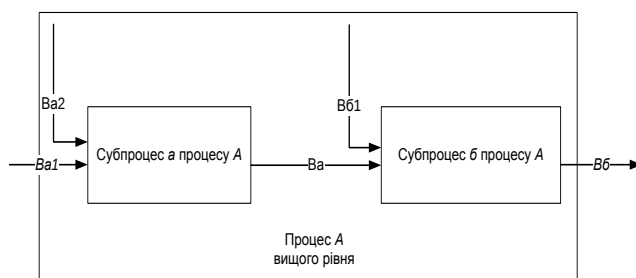


Рис. Ланцюг з двох процесів а та б у складі процесу А більш високого рівня

1. *Підвищення якості входу процесу.* Якщо вихід процесу а низької якості, а сам процес б дозволяє забезпечити випуск продукції високої якості, то необхідно підвищувати якість виходу процесу а.

2. *Підвищення якості самого процесу.* Якщо якість виходу процесу а висока, а якість виходу процесу б низька, тоді необхідно підвищувати якість самого процесу б.

3. *Підвищення якості готової продукції.* Розглядається якість виходу процесу б як виходу всього процесу А, який є продукцією, що реалізується на ринку. Ставиться завдання підвищення якості цього виходу.

Тобто у ситуації, коли ефективність забезпечення якості процесу а вище, ніж процесу б, то на стику процесів є "вузьке місце" (ефективність забезпечення якості процесу а вище, ніж процесу б). За цих умов зусилля мають бути спрямовані на ліквідацію "вузького місця" шляхом "підтягування" ефективності забезпечення якості процесу з меншим показником (процесу б) до рівня показника процесу з більшою ефективністю (процесу а).

У свою чергу, як показник оцінки ефективності процесу доцільно використовувати співвідношення базових витрат до фактичних витрат на процес. При цьому базові витрати процесу – це витрати процесу з нульовим рівнем невідповідностей щодо його якості.

Так, за умови визначення впливу вірогідності невідповідності процесу, збитку від невідповідності, а також фактичних та базових витрат на процес (таблиця) та використовуючи відповідні системи рівнянь (1) і (2), можна розрахувати рівень ефективності аналізованих процесів.

Таблиця

Визначення впливу показників на ефективність аналізованих процесів

Показник	Процес	
	а	б
Вірогідність невідповідності	б	в
Збиток внаслідок невідповідності процесу, грн	а	б
Фактичні витрати процесу, грн	В _а	В _б
Базові витрати процесу, грн	В _а ^б	В _б ^б

$$\begin{cases} E_a = B_a / B_a ; \\ B_a = B_a + p_a . \end{cases} \quad (1)$$

$$\begin{cases} E_b = B_b / B_b ; \\ B_b = B_b + p_b ; \\ B_b = B_a + B_{b1} . \end{cases} \quad (2)$$

де E_a – ефективність процесу a (субпроцесу);

B_b – ефективність процесу b (субпроцесу);

P_a та P_b – втрати, пов'язані з ризиками виникнення невідповідностей щодо якості відповідно процесу a та b , які, в свою чергу, розраховуються як добуток вірогідності невідповідності та збитку внаслідок невідповідності процесу.

Втрати, пов'язані з ризиками виникнення невідповідностей процесу a :

$$P_a = b \cdot a . \quad (3)$$

Втрати, пов'язані з ризиками виникнення невідповідностей процесу b :

$$P_b = b \cdot a . \quad (4)$$

Вирішуючи системи рівнянь (1) та (2) отримуємо такі вирази ефективності процесів a і b :

$$E_a = \frac{B_a}{B_a + p_a} ; \quad (5)$$

$$E_b = \frac{B_a + B_{b1}}{B_b + B_{b1} + p_a} . \quad (6)$$

У умовах прирівнювання виразів (5) та (6) один до одного, тобто за умови $E_a = E_b$, вирішуємо систему рівнянь та отримуємо вираз, який дозволяє розрахувати втрати, пов'язані з ризиками виникнення невідповідностей процесу b з урахуванням втрат, пов'язаних з ризиками виникнення невідповідностей процесу a :

$$P_b = \left(1 + \frac{B_{b1}}{B_a} \right) \cdot P_a . \quad (7)$$

У випадку, коли аналізується ланцюг не з двох, а з n процесів одного рівня, тоді застосовується загальна модель співвідношення ризиків:

$$\begin{cases} P_n = \left(1 + \frac{\sum_{i=k}^n B_i}{B_k} \right) \cdot P_k ; \\ n > k . \end{cases} \quad (8)$$

де P_n та P_k – відповідно втрати, пов'язані з ризиками виникнення невідповідностей процесу n та процесу k ;

B_i та B_k – відповідно витрати базові процесу i та витрати фактичні процесу k .

Аналіз виразу (8) дозволяє зробити такі висновки:

по-перше, вимога рівності ефективності забезпечення якості в кожному процесі досягається за умови, що ризики щодо невідповідностей початкових процесів (знаходяться на початку ланцюга) нижче, за ризики невідповідностей наступних процесів (знаходяться у кінці ланцюга);

по-друге, чим ближче до початку ланцюга знаходиться процес, тим більш низьким має бути рівень ризиків його невідповідностей.

Так, наприклад, має місце невідповідність процесу "Виробництво готових лікарських засобів" – виготовлені таблетки не відповідали нормативній документації за показником "розпадання". Для виявлення причин невідповідності необхідно розглянути всі процеси, які прямо чи опосередковано взаємодіють із процесом "Виробництво готових лікарських засобів". Найчастіше недостатня глибина аналізу призводить лише до поверхневих висновків, наприклад – невідповідність процесу "Вхідний контроль". Для ліквідації цієї невідповідності повинні бути реалізовані заходи щодо посилення (поглиблення або розширення) вхідного контролю допоміжних речовин, перевірка точності контрольно-вимірювальних приладів, перевірка знань методик контролю якості контролерів відділу контролю якості. Перелічені заходи можуть дати позитивні результати вже найближчим часом, проте корінь проблеми може залишатися.

Подальше поглиблення аналізу припускає розгляд процесу "Вхідний контроль". Цей процес має такі входи:

сировина та матеріали;
реактиви та еталонні розчини;
якість професійної підготовки контролерів відділу контролю якості;

вимірювальні та калібрувальні прилади;
стандартні робочі методики;
аналітично-нормативна документація.

Ці входи є відповідно виходами інших процесів. Наприклад, якість професійної підготовки контролерів відділу контролю якості є виходом процесу "Управління персоналом", а вимірювальні та калібрувальні прилади – виходом процесу "Метрологічне забезпечення". Ці допоміжні процеси потенційно можуть бути причинами невідповідності, але навіть така глибина аналізу не може давати об'єктивної картини. Подальший аналіз припускає розгляд входів у дані процеси. Наприклад, входами в процес "Управління персоналом" є:

працівники відділу контролю якості, які знов поступили або вже працюють;

методичний матеріал щодо проведення вхідного контролю;

графік проведення навчання й атестації.

Може мати місце ситуація, коли перерва між повторними заняттями дуже велика або навчання і перевірка знань проводяться епізодично, лише після виявлення невідповідності процесу "Вхідний контроль". У першому випадку має місце невідповідність субпроцесу "Планування навчання й атестації працівників", а в другому – такого процесу взагалі не існує. Друга ситуація в принципі неможлива, якщо ФП відповідає вимогам GMP або використовує стандартні процедури управління за міжнародними стандартами ISO 9000. Проте якщо навіть вона має місце, висновок один – причиною невідповідності є низький рівень організації підготовки кадрів, тобто невідповідність процесу "Управління персоналом".

Практична значущість запропонованої методики визначення впливу ризиків, пов'язаних із невідповідностями одного з процесів на рівень якості інших процесів, полягає в можливості використання її для обґрунтування стратегії вдосконалення забезпечення якості у межах одного рівня процесів, що розглядається, тому що всі процеси ФП знаходяться у взаємодії, й ефективність одного впливає на ефективність іншого, тобто відбувається "перетікання" ризиків невідповідностей між процесами, що, в свою чергу, обумовлює зростання собівартості ЛЗ та відповідно підвищує їх ціну, знижуючи доступність для широких верст населення.

За допомогою запропонованої методики з'являється можливість співставляти якість процесів одного рівня та за

умови "відставання" будь-якого процесу розробляти і впроваджувати заходи, спрямовані на "підтягування" якості цього процесу до інших. Це дозволить раціонально витратити ресурси, які повинні бути спрямовані на забезпечення якості процесів, усуваючи "вузькі місця" як на стиках процесів, так і у самих процесах, що дозволить знизити втрати, забезпечити необхідний рівень якості процесів, що, в свою чергу, дозволить виробляти ФП якісні та доступні за ціною ЛЗ.

Література: 1. ГНД 01.001.98. GMP. Належна виробнича практика GMP. – К.: Держкоммедбіопром, 1998. – 126 с. 2. Стефанов А. В. Почему не прижились правила GMP в СССР? К тридцатилетию принятия первого варианта правил GMP в СССР / А. В. Стефанов, В. Т. Чумак, А. П. Мешковский // Провизор. – 2006. – №4. – С. 12 – 16. 3. ДСТУ ISO 9001:2001. Системи управління якістю. Вимоги. – К.: Держстандарт України, 2001. – 22 с. 4. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции: Пер. с англ. – М.: Экономика, 1986. – 476 с. 5. BS 6143:1992. Руководство по экономике качества. Модель затрат на процесс. – М.: НТК "Трек", 1997. – 26 с. 6. Новый подход к управлению стоимостью потери качества в организации // Все о качестве. Зарубежный опыт. – 2001. – № 27. – С. 8 – 11. 7. Шадрин А. Некоторые аспекты практической реализации процессного подхода // Стандарты и качество. – 2003. – №6. – С. 52 – 57.

Стаття надійшла до редакції
20.03.2009 р.

УДК 331.108.2:005.32

Куліков П. М.

СТАНОВЛЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

The economic development of leading countries specifies the displacement of industrial society by information. That's why such categories as "personnel management", "human capital", "social management" and "knowledge management", are very important for the society. These concepts and their main features, that must be taken into account while carrying out personnel management at the enterprises are studied in the article.

Сучасні умови діяльності промислових підприємств вимагають створення ефективної системи управління персоналом підприємства, розвитку його кадрового потенціалу. У цій ситуації виникає необхідність у теоретичному переосмисленні кадрових процесів, правильній розстановці акцентів та виділенні ключових елементів роботи з персоналом, які б відповідали темпам розвитку світового суспільства.

На сьогоднішній день існують чотири концепції управління персоналом: використання трудових ресурсів, управління персоналом, управління людськими ресурсами, управління людиною. Вони засновані на зростаючій ролі особистості працівника, на знанні його мотиваційних настанов, вмінні їх формувати та спрямовувати відповідно до завдань, що постають перед підприємством.

Для правильного розуміння змін, які мають місце у системі роботи з персоналом сучасних підприємств, необхідно детально дослідити особливості наведених концепцій. Саме у цьому полягає основна мета даної статті.

Теоретичні та практичні розробки у сфері управління персоналом знайшли своє відображення у працях вітчизняних

та закордонних учених. Серед них: Т. Базаров, О. Бородіна, Н. Гавкалова, В. Галенко, А. Єгоршин, Є. Качан, Е. Маслов, В. Цветаев та ін.

Орієнтація на використання трудових ресурсів мала місце з кінця XIX ст. до 60-х рр. XX ст. Замість людини у виробництві розглядалася лише її основна функція – праця, яка вимірювалася витратами робочого часу та заробітною платою. Засновником даної концепції вважають У. Тейлора, а сутність таких уявлень найбільш повно виражені в теорії та практиці тейлоризму. У. Тейлор у роботі "Принципи наукового управління" [1], а пізніше А. Файоль спробували розробити оптимальні для усіх підприємств наукові методи управління та організації праці. Головна ідея полягала у тому, щоб змодельувати працю як сукупність найпростіших операцій, які найбільш швидко виконуються вузькоспеціалізованими робітниками з метою отримання максимального прибутку.

Базовими принципами тейлористської моделі можна вважати такі:

максимальне подрібнення виробничих операцій та спрощення трудових функцій;

жорстке розподілення функцій на управлінські та виконавчі, творчі та нетворчі, виділення одноманітної виконавчої праці;

праця не розглядається як життєва потреба та джерело самореалізації особистості, оскільки є монотонною та одноманітною, деперсоналізованою;

механістичне трактування підприємства, організації праці та місця людини в ній. Підприємство становить сукупність "гвинтиків" (робітники) та "вузлів", що функціонують впорядковано та незалежно один від одного.

Хоча сам У. Тейлор надавав великого значення відбору працівників відповідно до здібностей та рівня освіченості, у цілому тейлористська модель праці й управління надзвичайно спрощує й обмежує функції менеджменту персоналу. Вони зводяться до відбору переважно молодих, здорових і сумлінних працівників; їх матеріального стимулювання досить високим заробітком, авторитарного управління підприємством і його підрозділами, систематичного, твердого контролю за працівниками й покаранню недбайливих, головним чином у формі звільнення; пом'якшення відносин між працівниками й керівництвом за допомогою деяких соціальних заходів у дусі патерналізму.

Науковою основою концепції управління персоналом, що набула розвитку з 30-х років, була теорія бюрократичної організації, коли людина розглядалася через формальну роль – посаду, а управління здійснювалося за допомогою адміністративних механізмів (принципи, методи, повноваження, функції) [1].

Розвиток концепції управління персоналом здійснювався на основі подолання технократичного підходу до людини як до машини, підключення його мотиваційних ресурсів, соціально-психологічних факторів зростання продуктивності праці й ефективності виробництва, більшого врахування інтересів працівника як особистості [2].

Управління персоналом поступово переймало основні принципи теорії наукового управління, такі, як використання наукового аналізу для визначення способів виконання завдань, відбір працівників, що найбільшою мірою підходять для виконання роботи, забезпечення навчання працівників, систематичне й правильне використання матеріального стимулювання та ін.

Усе більша орієнтація управління на соціальну сторону, інтереси працівника змінювала завдання й пріоритети в управлінні кадрами підприємства, вимагаючи узгодження прийнятих рішень не тільки з інтересами виробництва, але й з інтересами його соціальної складової – колективу підприємства, цим самим обумовила формування нової концепції – управління людськими ресурсами.

Дана концепція збагатила практику менеджменту прогресивними методами, технологіями управління людьми в складному інноваційному середовищі. Пріоритетами стали гнучкі форми використання робочої сили, безперервне підвищення якості людських ресурсів, нові підходи до організації й

стимулювання праці, звернення до культурно-етичних факторів продуктивності та якості трудового життя [3].

У цілому тенденції управління людськими ресурсами мають глобальний характер і відбивають пошуки передових підприємств у створенні високоефективних систем реалізації творчого й продуктивного потенціалу. Основним теоретичним положенням даної концепції є визнання економічної корисності й соціальної цінності людських ресурсів, освоєння й розвиток яких має потребу в інвестиційних вкладеннях подібно іншим видам економічних ресурсів. У цьому має місце не термінологічна, а принципова відмінність концепції управління персоналом від концепції управління людськими ресурсами.

У концепції управління людськими ресурсами центральну увагу приділяють людському капіталу як сукупності знань, навичок, творчих здібностей, а також здатності власників та співробітників відповідати вимогам і завданням підприємства [4, с. 45]. Розвиток концепції управління людськими ресурсами знаходить своє вираження у таких положеннях:

створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення;

використання різноманітних мотиваційних програм при розширенні повноважень працівників у прийнятті господарських рішень;

формування нових моральних цінностей, що розділяються усім персоналом;

гнучке та адаптивне використання персоналу, підвищення його творчої та організаторської активності, формування сильної організаційної культури.

Разом з тим, розвиток теорій управління персоналом говорить про неможливість нормального функціонування людського капіталу без капіталу соціального. Поняття "соціальний капітал" відбиває характер відносин між працівниками, способи й культуру їх спілкування, розвиненість міжособистісних комунікацій. Змістом соціального капіталу є міжособистісні зв'язки, відносини довіри, солідарність, готовність до кооперації й підтримки, уміння працювати в групі, команді. В основі соціального капіталу лежать моральні відносини, які іноді називають моральним капіталом. Однак соціальний капітал не зводиться до нього, а припускає, крім нього, розвиненість комунікацій і культури спілкування, навичок ефективної взаємодії. Саме на розвиток соціального капіталу роблять ставку провідні японські корпорації [5].

Соціальний капітал виражається в усвідомленні працівниками свого соціального статусу та призначення (соціальної місії), а також здатності до спілкування та взаємодії з людьми; емпатії; вмінні досягати групової синергії; лідерстві та вмінні управляти конфліктами, спілкуватися та корегувати себе і свою соціальну поведінку [6]. Він дозволяє швидко й ефективно координувати діяльність людей, мобілізувати їх на досягнення організаційних цілей, забезпечує оперативність передачі інформації. Його розвиненість різко знижує частоту проявів девіантної поведінки, випадків порушення трудової дисципліни, несумлінного ставлення до праці, робить зайвим поточний зовнішній контроль за персоналом.

Важливою відмінністю соціального капіталу від капіталу фінансового і фізичного є його нарощення в міру споживання. Соціальний капітал накопичується в різних формах безпосередньої взаємодії людей і, насамперед, у стійких самоврядних соціально-психологічних спільнотах або групах. Традиційними формами його утворення є родина, інші споріднені об'єднання. Нагромадження цього виду капіталу стає необхідним також і в інших формах взаємодії працівників, особливо в сучасній виробничій діяльності.

Визначені тенденції щодо роботи з кадрами знайшли відображення у концепції управління людиною, відповідно до якої вона "головний суб'єкт організації та особливий об'єкт управління, який не може розглядатися як "ресурс". Виходячи з бажань та здатностей людини повинні будуватися стратегія та структура організації" [1, с. 13].

Концепція управління людиною виходить з уявлення про організацію як культурний феномен. Причому організаційна культура – цілісне уявлення про цілі і цінності, властиві підприємству, специфічні принципи поведінки й способи ре-

агування. Культура розглядається крізь призму відповідних еталонів розвитку, відбитих у системі знань, ідеології, цінностях, законах і повсякденних ритуалах, зовнішніх стосовно підприємства, соціальних спільнотах.

Еволюційний розвиток концепції роботи з персоналом супроводжується поступовою зміною основних понять. Так, продуктивність праці та трудові елементи, яким приділялося найбільше уваги в економічному підході, замінюються на нематеріальні активи, соціальний капітал, інформацію та управління знаннями в органічному та гуманістичному підходах. Сучасні дослідники говорять про становлення інформаційного суспільства, якому властиві певні ознаки. Найсуттєвішими серед них є:

виробничі процеси стають більш складними та високотехнологічними;

розвиток диверсифікації асортименту продукції, що викликає у споживачів труднощі в її оцінці та найкращому виборі;

для виконання ряду виробничих завдань необхідно все більше знань та трудових здатностей. У багатьох секторах економіки спостерігається зростання кваліфікації персоналу;

важлива роль відводиться стратегічному управлінню як необхідному елементу розвитку підприємства в умовах невизначеності;

ефективність діяльності визначається, перш за все, обсягами використовуваної інформації, її якістю та передачею;

головний ресурс – людина, що володіє спеціалізованими знаннями, навичками, здібностями та унікальним досвідом.

Таким чином, можна обґрунтовано говорити про зростаючу роль знань, навичок та вмінь кожного співробітника підприємства, його здатності до комунікацій, особистісного розвитку. Першочергова цінність матеріальних ресурсів та доступу до них, яка була обґрунтована У. Тейлором, поступово змінюється цінністю активів нематеріальних, що формують основну ринкову вартість будь-якого підприємства. Так, стає зрозумілим, що створення інновацій залежить від розвитку кожного співробітника підприємства, від кількості знань, якими він володіє, а також від здатності накопичувати, переробляти та засвоювати нові знання.

Сучасна концепція, а саме соціальний менеджмент, базується на управлінні людиною як складовою трудових колективів. Так, особливого значення набувають умови, організація праці, цінності та традиції, сформовані всередині підприємства (його культура), які виступають у ролі вагомих факторів для активного використання існуючих та генерації нових ідей. Виникає гостра необхідність обґрунтування конкретних цілеспрямованих методик, які б максимально враховували усі такі фактори, а саме управління знаннями.

Література: 1. Єгоршин А. П. Управление персоналом. – 2-е изд. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 624 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 человеческими ресурсами: менеджмент и консультирование / Под ред. В. В. Щербини. – М.: Независимый институт гражданского общества, 2004. – 520 с. 4. Маркова Н. С. Дослідження тенденцій формування інтелектуальних складових людського капіталу // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 3. – С. 45 – 49. 5. Нонака Ікуджиро. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Нонака Ікуджиро, Такеучи Хиротакі; [Пер. с англ. под ред. Т. Гутникова. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 2003. – 384 с. 6. Мильнер Б. З. Концепция управления знаниями в современных организациях // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 57 – 76. 7. Тихомирова Н. В. Управление знаниями. Ключевой элемент знанияевой экономики / Н. В. Тихомирова, А. Е. Печенкин, И. В. Павлековская // Вестник РУДН. Сер.: Информатизация образования. – 2005. – № 1. – <http://comparative-edu.ru:9080/PortalWeb>.

Стаття надійшла до редакції
09.04.2009 р.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ЛОГИСТИКИ И ФУНКЦИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ С НЕПРЕРЫВНЫМ ХАРАКТЕРОМ ПРОИЗВОДСТВА

The logistics definite principles and types restricted application at the enterprises with non-stop production mode are grounded in the article.

В своей деятельности предприятие осуществляет различные виды деятельности. Наиболее известна классификация, называемая стандартной цепочкой ценности компании, разработанная М. Портером [1]: приобретение сырья и материалов – производство – сбыт – маркетинг – обслуживание.

По утверждению О. А. Новикова и С. А. Уварова о значимости организации материально-технического снабжения "говорит тот факт, что в затратах времени на все продвижение материального потока лишь 2% суммарного времени всего цикла приходится собственно на производство, 5% – на транспортировку, 8% – это подготовительно-заключительное время и 85% – время пролеживания материалов и изделий на складах" [2].

Повышение эффективности управления материальными потоками достигается путем применения основных принципов логистики, которые рассмотрены в многочисленных трудах как отечественных, так и зарубежных ученых [2 – 5].

Однако, подавляющее большинство исследований выполнены применительно к предприятиям с дискретным характером производства.

Цель настоящей статьи – определить применимость основных принципов логистики для предприятий с непрерывным характером производства и определение функций материально-технического снабжения.

Традиционно в числе основных принципов логистики выделяют следующие:

системность (конструктивный принцип, означающий организацию и осуществление закупок, хранения, производства, сбыта и транспортировки как единого процесса);

комплексность (формирование развитой инфраструктуры для осуществления движения потоков в конкретных условиях, координация действий всех участников движения материальных ресурсов, осуществление централизованного контроля);

научность (усиление расчетного начала на всех стадиях управления потоком);

конкретность (четкое определение конкретного результата как цели перемещения потока, осуществление движения с наименьшими издержками);

надежность (обеспечение безотказности и безопасности движения потока);

вариантность (возможность гибкого реагирования фирмы на колебания спроса) [4].

Соответственно, различают закупочную логистику, логистику производственных процессов, сбытовую (распределительную) логистику, транспортную логистику, логистику запасов, логистику складского хозяйства [2 – 4].

Не все разновидности логистики и соответственно не все принципы логистики применимы на предприятиях с непрерывным характером производства. Как правило, производство на таких предприятиях носит массовый характер, номенклатура потребляемого сырья и выпускаемой продукции постоянна. Соответственно, ограничен (постоянен) круг поставщиков и потребителей. В течение времени колеблется только объем потребления сырья и производства продукции.

Типичным представителем предприятия с непрерывным характером производства является коксохимический завод. Рассмотрим применимость основных типов логистики на таких предприятиях.

Первое. Основная продукция коксохимического предприятия – металлургический кокс, используемый как топливо для доменного процесса. Все украинские коксохимические предприятия включены в состав вертикально интегрированных отраслевых холдингов, охватывающих цепочку от исходного сырья до конечной продукции ("уголь – кокс – металл"). В таких условиях фиксированными являются как поставщики сырья, так и потребители основной продукции (дочерние предприятия холдинга).

Соответственно как закупочная, так и распределительная логистика применительно к основному виду экономической деятельности (производству кокса) не являются актуальными.

Второе. Следующей особенностью коксохимического предприятия является специфика технологии:

протекание производственных процессов в закрытой аппаратуре с жесткой регламентацией технологических параметров и ограниченными возможностями по их изменению; постоянный объем незавершенного производства в натуральном выражении.

Таким образом, основные принципы производственной логистики – организация движения предметов труда по типовым межцеховым и внутрицеховым маршрутам, их совершенствование, а также поддержание четкого ритма производственного процесса, оптимизация запасов незавершенного производства являются не применимыми из-за специфики технологических процессов.

Третье. На крупном коксохимическом предприятии объем поставок сырья и готовой продукции в годовом исчислении измеряется сотнями тысяч тонн. Как доставка материальных ресурсов, так и их отгрузка потребителям производится железнодорожным транспортом. Распространенным является расположение коксохимического предприятия на одной промышленной площадке с потребителем – металлургическим предприятием и металлургический кокс транспортируется внутризаводским транспортом.

В таких условиях нет сферы применения для транспортной логистики.

Четвертое. На коксохимическом предприятии складирование и хранение сырья является первой стадией технологического процесса, поскольку на производственных складах осуществляется усреднение качества поступившего угля (первая стадия технологического процесса). Склады готовой продукции, как таковые, отсутствуют: сразу же после последней стадии производственного процесса – распада валового кокса по отдельным товарным фракциям производится отгрузка кокса в железнодорожные вагоны и отправка его потребителю. Поэтому складская логистика на заводах также не применяется.

Применимость основных принципов логистики на коксохимическом производстве отражена в табл. 1.

Таблица 1

Применение принципов логистики на коксохимическом производстве

Принципы логистики	Применение на производствах с непрерывным характером	Причина
1	2	3
Системность	Не применим	Отсутствие потребности в некоторых видах функциональной логистики, а именно в логистике производственных процессов, распределительной логистике, транспортной логистике, логистике складирования

Окончание табл. 1

1	2	3
Комплексность	Не применим	Направления и параметры перемещения материального потока predetermined технологией и оборудованием, поэтому потребность в постоянной координации процессов отсутствует
Конкретность	Применим	Не является существенным для коксохимического производства: результат и цель перемещения потока определяется при проектировании процесса и не может изменяться без изменения генерального плана предприятия
Надежность	Применим	Существенный принцип. Коксохимическое производство пожаро- и взрывоопасное; обеспечение этого принципа гарантирует безопасность процесса для персонала и окружающей среды
Вариантность	Не применим	Реагирование на меняющийся спрос не такое гибкое, как в иных отраслях. Необходимо время для плавного изменения основных параметров технологического процесса (до нескольких дней)

Такой принцип, как научность для коксохимического производства является существенным. Но понимание научности для массового непрерывного производства должно быть иным, чем в отраслях с дискретным характером производства: сбалансированность материальных потоков устанавливается на стадии проектирования; в процессе же эксплуатации возможности корректировок материальных потоков ограничены.

Таким образом, на коксохимическом предприятии из всех принципов логистики актуальны только надежность и, частично, конкретность.

Из всех видов функциональной логистики применимыми являются закупочная логистика и логистика запасов, причем именно запасов сырья. Эти виды логистики относятся к основным видам деятельности, а именно к материально-техническому снабжению предприятия (далее – МТО).

Решение вопросов эффективного МТО, особенно для предприятий с непрерывным характером производства, актуально по следующим причинам:

доля расходов на сырье занимает до 80 и более процентов в себестоимости готовой продукции;

качество готовой продукции практически полностью определяется качеством сырья, комплектностью и своевременностью его поставок.

Эффективность МТО проявляется при реализации целого ряда функций. Единого понимания функций МТО в настоящее время не сложилось (табл. 2).

Таблица 2

Функции МТО

Функция МТО	Авторы				
	ДСТУ ISO 9004-2001 [6]	Економічна енциклопедія [8]	М. Ліндерс, Х. Флорен [7]	О. А. Новиков, С. А. Уваров [2]	Н. В. Тарасенко [9]
1	2	3	4	5	6
Определение потребности в материально-технических ресурсах (далее – МТР)	+	+	+	+	+

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6
Выбор поставщика	+	+	+	+	+
Организация доставки					+
Организация закупок		+	+	+	+
Складирование МТР		+	+	+	+
Управление запасами на складах		+	+	+	
Подготовка МТР к производственному потреблению		+	+		
Разработка программ экономики МТР и контроль их выполнения		+	+		
Обеспечение непрерывного потока сырья, поставок комплектующих и предоставления услуг, необходимых для работы компании			+		
Сведение инвестиций, связанных с запасами, и расходов к минимуму			+		
Поддержание и повышение качества снабжения			+		
Приобретение стандартных товаров, где только это возможно			+		
Закупка товаров и услуг по наименьшей стоимости	+		+		
Улучшение конкурентоспособности за счет контроля расходов сети снабжения и временных параметров			+		
Разработка путей улучшения использования местного сырья и материалов		+			
Оптимизация объемов и структуры затрат, связанных с процессами МТО		+			
Гарантийная замена продукции*, не отвечающей требованиям организации	+				
Определение требований материально-технического снабжения	+				
Хранение продукции*	+				
Контроль закупленной продукции*	+				
Установление и снижение рисков, связанных с закупленной продукцией*	+				
Выдача МТР со склада	+				

* – МТР, приобретаемые для дальнейшего потребления, называются сырьем или материалами (основными и вспомогательными). Поэтому в приведенных функциях, по мнению автора, корректнее говорить о материалах.

Такие функции МТО, как определение потребности в МТР, выбор поставщика, организация закупок МТР, управление складскими запасами встречаются практически у всех авторов.

Отнесение отдельных функций к МТО является, по мнению автора, спорным. Например, подготовка к производственному потреблению обычно предполагает переработку или обработку материала, то есть является частью технологического процесса и не должна относиться к функциям МТО. То же можно сказать и о такой функции, как разработка программ экономики материальных ресурсов и контроль их выполнения: решение этой задачи более правомерно относить к стадии производства продукции.

Такая функция, как обеспечение непрерывности поставок сырья, может привести к созданию сверхнормативных запасов.

Применимость некоторых иных функций также не носит универсального характера и зависит от целей предприятия, технологических особенностей производства, иных факторов.

В то же время, в перечне функций, описанных авторами [2; 6 – 9], отсутствуют такие функции, как определение коли-

чества закупаемых материалов, работа с поставщиками, мониторинг договоров поставки с целью выявления нарушений.

Определение количества закупаемых материалов необходимо по следующим причинам. На каждом предприятии имеются МТР постоянного использования (например, сырье и основные материалы, вспомогательные материалы для проведения ремонтов). Поставка таких МТР без учета из фактического использования в предыдущих периодах (без учета складских остатков) приводит к завышению складских запасов.

Необходимость функции "Работа с поставщиками и мониторинг договоров поставки с целью выявления нарушений" объясняется тем, что работа с поставщиками не должна заканчиваться подписанием договоров на поставку. Нарушения в работе поставщиков нередко приводит или к снижению качества продукции, к завышению расходов, или к потерям. Поэтому с целью недопущения различных потерь необходимо контролировать выполнение поставщиками своих обязательств.

Таким образом, применительно к предприятию с непрерывным характером производства перечень функций МТО, по мнению автора, должен выглядеть следующим образом:

- определение потребности в МТР;
- управление запасами;
- определение количества закупаемых материалов;
- работа с поставщиками (в случае потребности в новом материале или в случае невыполнения имеющимися поставщиками своих обязательств);
- подготовка и заключение договоров на поставку;
- организация закупок;
- получение и проверка МТР;
- хранение и выдача МТР;
- мониторинг договоров поставки с целью выявления нарушений.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: применение логистики с целью управления материальными потоками на предприятиях с непрерывным характером производства имеет ограниченный характер. На таких предприятиях эффективность управления материальными потоками предопределяется выполнением функций МТО, предложенных в статье.

Направлением дальнейшего развития исследования может стать обоснование процессного управления материально-техническим снабжением.

Литература: 1. Томпсон-мл. Артур А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Артур А. Томпсон-мл., Дж. Стрикленд III; [Пер. с англ. – 12-е изд. – М.: ИД "Вильямс", 2002. – 928 с. 2. Новиков О. А. Логистика: Учебн. пособ. / О. А. Новиков, С. А. Уваров. – СПб.: ИД "Бизнес-пресса", 1999 – 208 с. 3. Логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 352 с. – (Серия "Высшее образование"). 4. Гаджинский А. В. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2000. – 375 с. 5. Джеймс С. Джонсон. Современная логистика / Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дениел Л. Вордлоу, Поль Р. Мерфи-мл.; [Пер. с англ. – 7-е изд. – М.: ИД "Вильямс", 2002. – 624 с. 6. ДСТУ ISO 9004-2001 Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності. – К.: Держстандарт України, 2001. 7. Майкл Р. Линдерс. Управление запасами. Логистика / Майкл Р. Линдерс, Харольд Е. Фирон; [Пер. с англ. – СПб.: ООО "Издательство Полигон", 1999. – 768 с. 8. Економічна енциклопедія: У 3-х т., Т. 2 / Ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.). – К.: ВЦ "Академія", 2001. – 848 с. 9. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – Львів: ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.

УДК 338.45: 658.588

**Перерва П. Г.
Кучинський В. А.**

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕМОНТНО- ТЕХНІЧНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ОБЛАДНАННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Basic directions of perfection of repair-technical service organization are selected in the modern terms of Ukraine economy development and functioning. Basic directions of realization of repair production backlogs are offered. The modern tendencies of forming of organizational structures of industrial enterprises repair services management are found. Their intercommunications are also suggested.

Зростання ефективності виробництва на сучасному етапі розвитку ринкових методів господарювання відбувається в основному за рахунок двох чинників: впровадження у виробництво новітніх машин і технологічних процесів та вдосконалення управління промисловими підприємствами.

Для підвищення ефективності виробництва на рівні підприємств у даний час необхідна сучасна система управління, що забезпечує злагодженість функціонування його структурних підрозділів, комплексність розвитку основних і допоміжних виробництв.

Звідси витікає необхідність вдосконалення системи технічного обслуговування і ремонту обладнання як однієї з ключових проблеми на підприємствах, оскільки, по-перше, продуктивність праці основних робочих значною мірою залежить від технічного стану і працездатності обладнання, тривалості його простоїв через ремонт, здатності служби технічного обслуговування і ремонту швидко і з мінімальними витратами усувати несправності обладнання. По-друге, без своєчасного і якісного ремонту і технічного обслуговування неможливо забезпечити випуск продукції належної якості. По-третє, перед підприємствами стоїть завдання добитися максимально можливої віддачі від вкладеного капіталу.

Отже, поліпшення функціонування економічного механізму підприємства багато в чому залежить від ефективності системи технічного обслуговування і ремонту обладнання, зумовленої її організаційно-технічним рівнем.

З постійним розвитком виробничих процесів ускладнюється й функція керування процесом ремонтно-технічного обслуговування виробничого обладнання, що робить це неможливим без глибокої розробки його наукових основ і постійного впровадження останніх досягнень науки й техніки в цій галузі.

Проблемі ефективності організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання приділяється велика увага фахівців-практиків, їй присвячені дослідження багатьох вчених-економістів: Р. А. Акбердіної, Р. Б. Івута, В. В. Гранова, В. Г. Коновалова, Р. М. Колєгаєва, П. А. Орлова, С. Ф. Покропівного, Р. М. Петухова, Г. А. Лавренова, К. І. Мельникової, В. Ф. Шудри, А. А. Щербакова, Н. Г. Чумаченко, В. А. Якобаса, А. І. Яковлєва та ін. [1 – 7]. Глибоке й всебічне вивчення представлених в економічній літературі розробок свідчить про необхідність подальшого розвитку, а в деяких випадках уточнення, питань підвищення ефективності організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання на машинобудівних підприємствах.

Особливої уваги заслуговують роботи з досліджуваної тематики: Р. А. Акбердіної "Система економіки і планування ремонтного виробництва на машинобудівних підприємствах" [1], Р. Б. Івута "Удосконалення управління ремонтним виробництвом на підприємствах машинобудування" [2], Р. М. Колгаєва, П. А. Орлова "Управління оновленням машинного парку" [4]. Названі роботи висвітлюють як теоретичні, так і практичні питання ефективності систем організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання на машинобудівних підприємствах.

Разом з тим, надзвичайно актуальні питання підвищення ефективності систем організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання нагально потребують свого вирішення, оскільки пошуки найбільш ефективних форм і методів управління ремонтом і технічним обслуговуванням обладнання, що відповідають потребам промислових підприємств, завжди були і будуть однією з найважливіших умов раціонального господарювання.

Метою статті є визначення основних напрямків вдосконалення організації систем ремонтно-технічного обслуговування обладнання на машинобудівних підприємствах та напрямків реалізації резервів ремонтного виробництва, виявлення основних тенденцій формування організаційних структур ремонтно-технічного обслуговування обладнання на підприємствах машинобудування у сучасних умовах економіки України.

Авторами виявлені основні напрямки формування ефективності систем організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання машинобудівних підприємств. До них, на погляд авторів, слід віднести такі.

По-перше, в масштабах використовуваних ресурсів, чисельності персоналу і об'ємів виконуваних робіт ремонтне виробництво є найбільшим сектором інфраструктурного комплексу промисловості. Витрати на капітальний ремонт в машинобудівному комплексі досягли 35% річного об'єму капітальних вкладень, які виділяються на його розвиток, і майже порівнялися з об'ємами ресурсів, що направляються на технічне переозброєння і реконструкцію виробничого апарату підприємств, що діють. Тим часом ефективність використання трудових і матеріальних ресурсів, зайнятих у сфері ремонту, недостатня, що позначається на загальних темпах зростання і ефективності промислового виробництва.

По-друге, в промисловості країни все помітніше стає невідповідність між рівнем технічного і організаційного розвитку основного і ремонтного виробництв. Фондоозброєність праці ремонтників в 2 – 2,3 раза нижча за рівень відповідних показників промисловості. Рівень механізації праці в ремонтно-механічних цехах промислових підприємств України не досягає і 42%, а співвідношення фондівддачі обладнання, що

використовується в основному і ремонтному виробництвях, складає 1,33:1. Коефіцієнт змінності роботи основних фондів ремонтних підрозділів не перевищує 1,0 – 1,1. По-третє, для сучасного економічного розвитку країни характерна наявність значної кількості неуккомплектованих робочих місць. У той же час, в ремонтному виробництві зосереджені найбільші резерви скорочення витрат ручної праці і вирішення на цій основі проблеми дефіциту робочої сили: близько 60% загальних трудових витрат у сфері ремонтного обслуговування техніки в машинобудуванні та металообробці України пов'язано з використанням ручної праці. Співвідношення продуктивності праці робочих машинобудівного комплексу, зайнятих випуском нової техніки і ремонтом експлуатованого обладнання, складає 2,6:1, зокрема децентралізованим ремонтом — 4,49:1. При належній організації ремонтного виробництва, в першу чергу, за рахунок розвитку фірмового ремонтного обслуговування можуть бути вивільнені значні трудові ресурси для використання їх в основному виробництві.

По-четверте, незважаючи на те, що в умовах високих темпів науково-технічного прогресу капітальний ремонт поступається провідним місцем ефективнішим формам відтворення основних фондів — заміні і модернізації, численними дослідженнями доведено, що перший якісно виконаний капітальний ремонт вигідніший, ніж придбання нової машини за всіма складовими економічної ефективності витрат суспільної праці. Ефективність капітального ремонту як форми відтворення парку обладнання ще більше зростає при поєднанні його з модернізацією, а також із збільшенням вартості та ремонтоскладності експлуатованих машин. Отже, зменшення витрат суспільної праці на ремонтне обслуговування виробництва повинне бути досягнуте не штучним витісненням сфери ремонту зі складу машинобудівного комплексу, а корінною зміною рівня управління, організації і технічного розвитку ремонтного виробництва, що склався, підвищенням якості проектування і надійності техніки, що випускається.

Економічна ефективність ремонтного виробництва виражається в конкретних результатах ремонтних робіт і характеризується співвідношенням досягнутими результатами і виробничими витратами. До результатів виробництва відносяться: виконання планових ремонтних робіт, що забезпечують відновлення працездатності обладнання; досягнення економічного ефекту від організаційно-технічних заходів щодо реалізації резервів ремонтного виробництва.

Основні напрями вдосконалення організації ремонтно-технічного обслуговування у сучасних умовах розвитку і функціонування економіки України представлені на рис. 1.



Рис. 1. Основні напрями вдосконалення організації ремонтно-технічного обслуговування обладнання

Підвищення ефективності систем ремонтно-технічного обслуговування обладнання повинне здійснюватися через пошук, оцінку і використання резервів ремонтного виробництва. Для ефективного здійснення даного процесу всі резерви класифікуються за напрямками, формулюються заходи, що забезпечують їх використання, а також визначаються економічні показники оцінки використання резервів.

Основні напрями реалізації резервів ремонтного виробництва графічно представлені на рис. 2.



Рис. 2. Основні напрями реалізації резервів ремонтного виробництва

Виявивши основні напрями реалізації резервів необхідно з кожного з них сформулювати заходи, що забезпечують використання цих резервів, а також визначити економічні показники, на які вони вплинуть, з їх оптимальним рівнем, досягнення якого сприятливо відіб'ється на ефективності функціонування системи ремонтно-технічного обслуговування обладнання і основного виробництва.

За критерій ефективності ремонтного виробництва береться мінімум витрат на ремонтне обслуговування і втрат в основному виробництві у зв'язку з простоями через технічні причини. Даний критерій відображає всі найважливіші сторони діяльності ремонтної служби з погляду використання власних ресурсів і з урахуванням вимог основного виробництва.

Частина результатів реалізації резервів ремонтного виробництва – зниження простоїв обладнання в ремонті, підвищення якості ремонтних робіт, збільшення єдиної потужності обладнання в результаті модернізації – впливає безпосередньо на показники ефективності основного виробництва (рис. 3). Велика частина результатів використання резервів впливає на показники основного виробництва через показники ефективності ремонтного виробництва [1]

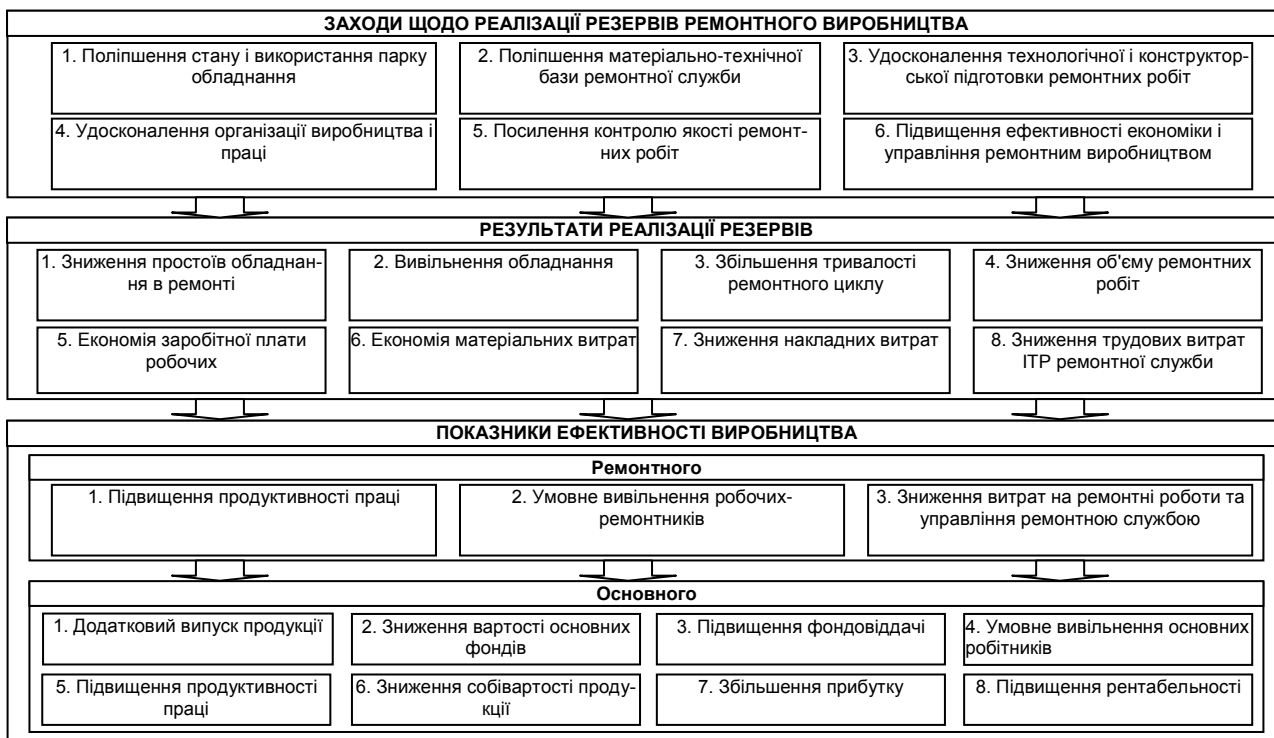


Рис. 3. Послідовності впливу резервів ремонтного виробництва на показники ефективності основного виробництва

Системний аналіз служить основою проектування організаційних структур управління. Однією з початкових передумов системного аналізу є необхідність побудови організаційної структури навколо певної мети і підцілей, методів вирішення того чи іншого завдання, а не навпаки, як це має місце на практиці, коли нові завдання розподіляються між існуючими підрозділами зі структурою, що склалася, порядком і традиціями.

У роботі багатьох підприємств мають місце недоліки, пов'язані з їх організацією і структурою управління:

1. Спостерігається нерозуміння важливості розробки структури управління ремонтним виробництвом на науковій основі, прихильність окремих посадових осіб до старих форм і методів управління. З практики, що склалася на промислових підприємствах, назрілі проблеми управління службою ремонту і технічного обслуговування обладнання розглядаються і вирішуються, коли вони викликають кризову ситуацію в реалізації функцій управління.

2. Багато ремонтно-механічних цехів (РМЦ) обтяжуються роботами неремонтного характеру.

3. У більшості випадків розробка структурних схем управління ведеться без урахування таких принципів управління, як єдиноначальність і норма керованості.

4. Ряд організаційно-структурних рішень, що вживаються на більшості підприємств, обумовлений не об'єктивними чинниками, а глибоко укоріненими традиціями, що виникли в період, коли виробництво знаходилося на значно нижчому організаційно-технічному рівні. Єдність принципів, основних положень системи управління ремонтним виробництвом не спостерігається. На кожному підприємстві проблема вирішується по-своєму і не завжди вдало. Система організації управління ремонтом і технічним обслуговуванням ґрунтується, кінцею кінцем, на особистих властивостях тих чи інших керівників.

5. В управлінні ремонтним виробництвом, як правило, не застосовується сучасна техніка управління, є недоліки в ув'язці діяльності підрозділів, що забезпечують складання планів-графіків попереджувального ремонту зі всіма забезпечуючими службами.

У даний час накопичений значний досвід, що свідчить як про досягнення, так і про помилки в області формування орга-

нізаційних структур управління ремонтним виробництвом. Проте, як відзначав академік Р. А. Арбатов, "вирішальне значення має не стільки сам досвід, скільки правильно здобуті з нього уроки – як позитивні, так і негативні" [8, с. 18].

У цілях кращого використання досвіду, що накопичився до теперішнього часу, вдосконалення організаційних структур управління ремонтним виробництвом у вітчизняній і зарубіжній промисловості та визначення теоретичних концепцій розвитку, необхідно спочатку провести аналіз існуючих тенденцій розвитку в області вдосконалення управління ремонтними роботами в промисловості, виявити, класифікувати, оцінити ці тенденції, а потім будувати, виходячи з продовження діючих тенденцій, що дозволяє повніше оцінити позитивні й негативні сторони існуючого положення.

Аналіз організаційної структури управління ремонтними службами промислових підприємств і їх вдосконалення на підприємствах показує, що, незважаючи на окремі недоліки, в побудові організаційних структур управління є деякі основні тенденції (рис. 4).

Взаємозв'язок і взаємообумовленість сучасних тенденцій формування організаційних структур управління ремонтом і технічним обслуговуванням обладнання показані на рис. 5.

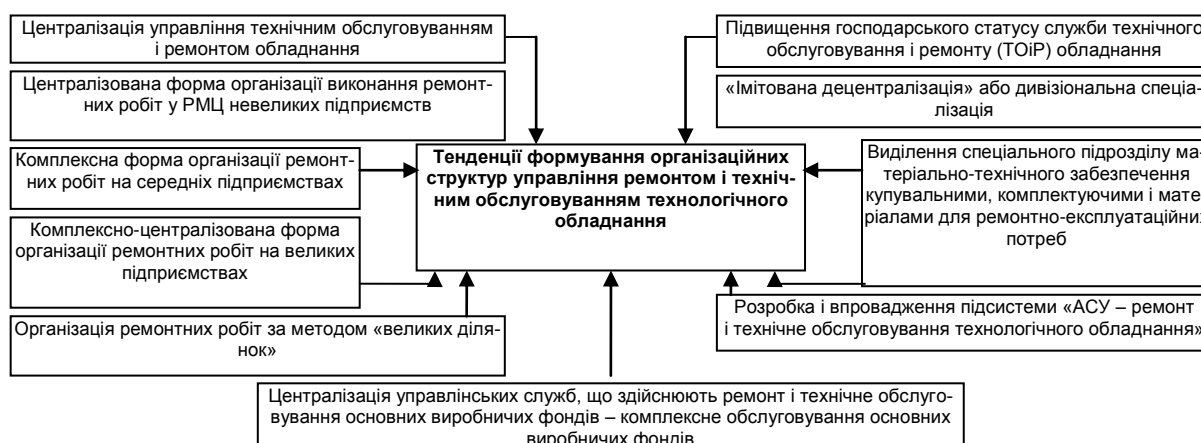


Рис. 4. Сучасні тенденції формування організаційних структур управління ремонтом і технічним обслуговуванням технологічного обладнання в промисловості

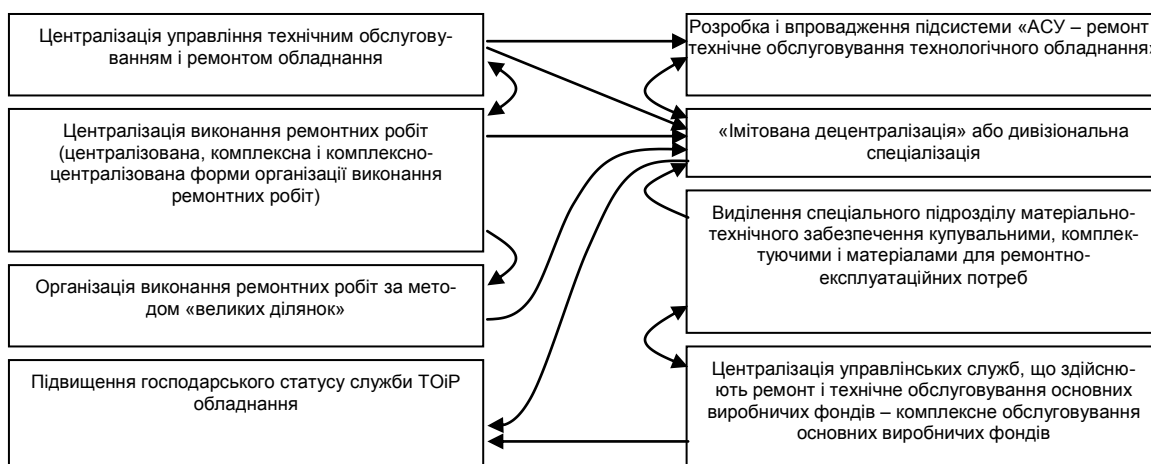


Рис. 5. Схема взаємозв'язків між основними тенденціями побудови організаційної структури управління ремонтом і технічним обслуговуванням обладнання

Виділені основні напрями вдосконалення організації ремонтно-технічного обслуговування у сучасних умовах розвитку і функціонування економіки України, в які увійшло вдосконалення організації ремонтного виробництва, вдосконалення планування і управління ремонтно-технічним обслуговуванням обладнання, підвищення ефективності використання ресурсів та підвищення технічного рівня ремонтного обслуговування. Також розкрито структура та сутність кожного напрямку.

Запропоновані основні напрями реалізації резервів ремонтного виробництва, оскільки підвищення ефективності систем ремонтно-технічного обслуговування обладнання повинне здійснюватися через пошук, оцінку і використання резервів ремонтного виробництва.

Виявлені сучасні тенденції формування організаційних структур управління ремонтними службами промислових підприємств, до яких входить централізація управління технічним обслуговуванням і ремонтом обладнання; централізована форма організації виконання ремонтних робіт у РМЦ невеликих підприємств; комплексна форма організації ремонтних робіт на середніх підприємствах; комплексно-централізована форма організації ремонтних робіт на великих підприємствах, організація ремонтних робіт за методом "великих ділянок", підвищення господарського статусу служби ТОiР обладнання, "імітована децентралізація" або дивізіональна спеціалізація; виділення спеціального підрозділу матеріально-технічного забезпечення купувальними, комплектуючими і матеріалами для ремонтно-експлуатаційних потреб; розробка і впровадження підсистеми "АСУ – ремонт і технічне обслуговування технологічного обладнання"; централізація управлінських служб, що здійснюють ремонт і технічне обслуговування основних виробничих фондів – комплексне обслуговування основних виробничих фондів. Також визначено їх взаємозв'язок.

Література: 1. Акбердин Р. А. Система экономики и планирования ремонтного производства на машиностроительных предприятиях. – Свердловск: Уральский университет, 1990. – 172 с. 2. Ивуть Р. Б. Совершенствование управления ремонтным производством на предприятиях машиностроения. – Мн.: Наука и техника, 1991. – 248 с. 3. Гранова В. В. Совершенствование управления ремонтным производством машиностроительного объединения, предприятия / В. В. Горинов, М. Н. Гранова, Н. Ф. Ревенко. – Ижевск: Удмуртия, 1984. – 148 с. 4. Колегаев Р. Н. Управление обновлением машинного парка / Р. Н. Колегаев, П. А. Орлов. – К.: Техника, 1981. – 175 с. 5. Покропивный С. Ф. Повышение эффективности ремонта промышленного оборудования // Вопросы экономики. – 1978. – №2. – С. 37 – 48. 6. Петухов Р. М. Оценка эффективности промышленного производства: Методы и показатели. – М.: Экономика, 1990. – 95 с. 7. Яковлев А. І. Надійність занурюваних асинхронних електродвигунів та їхня економічна оцінка / А. І. Яковлев, Ю. М. Стеценко, Ю. Ю. Стеценко. – Харків: Бурун Книга, 2007. – 96 с. 8. Арбатов Г. А. Проектирование организации крупных производственно-хозяйственных комплексов и управление ими // Плановое хозяйство. – 1975. – №5. – С. 18 – 27.

Стаття надійшла до редакції
15.04.2009 р.

УДК 316.334.2:332.012.324

Надтока Т. Б.
Смирнов Е. В.

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Nowadays there is an objective necessity of working out the methodical provision of enterprise activity social results' assessment. The authors suggested the object and methods of enterprise activity social results' assessment. This point was studied and developed on the basis of conducting a number of trainings in the sales department of the advertising agency 'Macinfo'.

Сегодня все чаще мы слышим о таких понятиях, как социальная ответственность бизнеса, социальный отчет, социальное инвестирование, социальное развитие и социальные результаты (далее СР) деятельности предприятия. Однако в большинстве своем социальная активность тех или иных субъектов хозяйствования обусловлена интуитивным пониманием необходимости подобного рода деятельности. На большинстве предприятий Украины отсутствуют планирование, учет и контроль СР. Только единицы предприятий связывают достижение положительных СР с получением каких-либо выгод для предприятия, при этом по мнению многих ученых [1] СР являются мощным фактором экономического роста предприятия. Более того, в настоящее время подчеркивается необходимость разработки теории управления социальной ответственностью предприятия [2].

Сказанное выше прежде всего связано с недостаточной изученностью СР деятельности предприятий, отсутствием единого методического подхода к их оценке.

Таким образом, в настоящее время возникла объективная необходимость разработки методических положений оценки СР деятельности предприятия.

Существует ряд методик оценки СР предприятия, например таких, как Индекс Dow Jones Sustainability, Индекс FTSE4Good, Метод расчета индекса корпоративной благотворительности (Corporate Philanthropy Index) и др. [3].

Однако вышеприведенные методики либо включают в себя только оценку социальной эффективности, либо затрагивают лишь часть объектов проявления СР деятельности предприятия.

Данная проблема должна решаться в двух направлениях: оценка отдельного СР деятельности предприятия; обобщенная комплексная оценка СР функционирования предприятия в целом.

Целью данной работы является разработка методических положений оценки отдельных (частных) СР деятельности предприятия и апробация данных положений на примере оценки программы по обучению персонала на конкретном предприятии.

Для достижения указанной цели поставлены следующие задачи:

- определить субъект и предмет оценки;
- установить методы и области использования оценки СР;
- апробировать методические положения оценки СР деятельности предприятия на примере оценки социальных программ по обучению персонала предприятия как составляющих предмета проявления СР "Развитие персонала".

Оценка в широком смысле слова – это мнение о ценности, уровне или значении чего-либо [4].

На основе системного подхода оценка включает в себя совокупность следующих элементов, а именно: объект, субъект, предмет, цель, метод, показатели и критерии оценки [5].

Применительно к социальным результатам предмет и методы его определения могут быть представлены в виде схемы (рисунок).



Рис. 1. Предмет и методы оценки СР деятельности предприятия

В данной работе объект оценки определен как любой отдельный СР деятельности предприятия, а апробация проведена на примере обучения персонала как оставляющей СР "Развитие персонала" [6].

Под развитием персонала понимается целенаправленное, систематическое развитие работников, ориентированное на достижение целей организации путем расширения и углубления имеющейся профессиональной компетенции, обучения новым профессиям, а также повышения мотивации и организационных возможностей организации использовать весь потенциал работника; процесс подготовки персонала к выполнению новых производственных функций, занятию новых должностей, решению новых задач [7].

В период перехода от индустриальной эпохи развития общества к информационной увеличились требования к уровню квалификации персонала. В конце XX столетия автоматизация производства, а, следовательно, высокая производительность привели к сокращению рабочих, непосредственно занятых в производстве. Одновременно потребности рынка увеличили спрос на людей, выполняющих аналитические функции, – инженеров, маркетологов, менеджеров и др. Развитие же информационных технологий повышает требование

к компьютерной подготовке всех специалистов предприятия. Данную тенденцию подтверждает структура социальных инвестиций российских предприятий [3]. На основе анализа вышеприведенной структуры можно сделать вывод, что в среднем показатель инвестиций в развитие персонала превышает другие направления социального инвестирования и составляет 44,4% от общего объема социальных инвестиций. Химическая промышленность России является лидером по доле социальных инвестиций в валовых доходах, данный показатель составляет 11,9%. При этом доля инвестиций в персонал превышает другие направления социального инвестирования и составляет 42,9%. В транспортной отрасли России, в среднем, предприятия инвестируют на социальные нужды одного сотрудника 96,4 тыс. руб. Это самый высокий показатель среди других отраслей экономики России, при этом на развитие усредненного сотрудника приходится 58,4% от общего объема социальных инвестиций.

Готовность крупных украинских компаний инвестировать в развитие своих сотрудников не вызывает сомнений. В среднем обучение одного менеджера обходится компании "Эрнст энд Янг" ежегодно более чем в 5 тыс. долларов. Компания "САН" заказывает тренинги для персонала стоимостью \$2 – 10 тыс. (двух-, трехдневный тренинг для группы из 16 человек) [10].

Некоторые ученые исследуют связь между уровнем образования и темпами экономического роста в разных странах. Например, американский ученый Е. Кон иллюстрирует сильную корреляционную зависимость ($K = 0,96$) между национальным доходом на душу населения и затратами на образование на одного человека в 17 различных странах мира [11].

Вышерассмотренное и обосновывает объект апробации исследования в данной работе, а именно: СР деятельности предприятия относительно развития персонала.

Субъектом оценки СР деятельности предприятия может быть любое лицо или организация, которые по тем или иным причинам осуществляют данную оценку. Оценщиками могут выступать следующие субъекты:

1. Само предприятие в лице сотрудников кадровых служб или руководителей соответствующих подразделений при оценке эффективности социального инвестирования, определении уровня конкурентоспособности компании, нормировании социальных расходов или составлении социальной отчетности.

2. Сторонние организации при сертификации предприятия (например, по системе качества ISO 9001) или определении уровня социальной ответственности.

3. Органы государственной власти при проверке соответствия СР данной компании установленным законодательно социальным стандартам и нормативам.

4. Сторонние организации, оказавшие услуги оцениваемому предприятию в области развития персонала при предоставлении информации предприятию про эффективность оказываемых ими услуг.

Предмет оценки и методы его определения представлены на рис. 1

Предметом оценки являются следующие процедуры: определение сущности отдельного СР деятельности предприятия;

определение целевой и экономической эффективности соответствующего СР деятельности предприятия.

Иногда в зависимости от цели оценки определение сущности СР может быть и окончательной процедурой процесса оценки.

Рассмотрим каждый из указанных предметов оценки более детально.

"Определение" (лат. definitio) – это логическая операция, раскрывающая содержание понятия, его сущность [4]. "Сущность" – философская категория, отражающая внутреннее содержание предмета, выражающееся в единстве всех его многообразных свойств и отношений [4]. Исходя из данных философских трактовок определение сущности СР деятельности предприятия представляет собой три процедуры:

формулировку (словесное описание) социального результата;

идентификацию социального результата в соответствии с разработанными иерархической и фасетной классификациями [8];

установление параметров.

При установлении параметров СР приводятся наименования показателей, которые количественно характеризуют данный социальный результат, и устанавливаются шкалы и единицы их измерения.

Процедуры определения сущности СР могут использоваться для:

учета СР;

составления социальной отчетности предприятия;

реализации социальной ответственности предприятия;

оценки уровня социальной ответственности предприятия сторонними организациями при их самооценке.

Следующим предметом оценки является определение целевой и экономической эффективности СР. Разберем данные понятия более детально.

На основе анализа определений понятия "эффективность" [12] можно сделать следующий вывод.

Понятие "эффективность" (в переводе с латинского – действенный, производительный, дающий результат) тесно связано с понятием "эффект". Эффект – это результат какого-либо действия. Эффект – абсолютная величина, отражающая результат данного действия. Эффективность же, напротив, является относительной характеристикой результата данного действия, призванной отразить отношение различных аспектов действия: результата и затрат, результата и целей, результата и потребностей, результата и ценностей.

Наиболее подходящим, с точки зрения исследования СР деятельности предприятия, является определение, данное канд. физ.-мат. наук С. Солодкой [12]: "Эффективность как характеристика деятельности отражает отношение результата как одного из "элементов" деятельности ко всем ее другим "элементам" – ценностям, потребностям, целям и средствам (затратам)". Поскольку понятие "эффективность" в экономике относится к действиям, процессам, деятельности, то рассматривая эффективность СР подразумеваем соответствующий вид эффективности действий, процессов, программ и т. п., приведенных к данным СР.

Категория эффективности применяется во всех сферах жизнедеятельности человека, однако авторов интересует производственная деятельность социума. Существует несколько видов эффективности производства, таких, как техническая, экономическая, социальная и социально-экономическая. Учитывая предмет исследования данной работы, рассмотрим понятие "эффективность" в аспекте двух ее составляющих – экономической и социальной.

Как известно, существует устоявшееся, не требующее доказательств и анализа, определение понятия "экономическая эффективность". Оно заключается в том, что экономическая эффективность характеризует соотношение результатов с затратами или ресурсами, необходимыми для их достижения.

Что касается социальной эффективности, то в данном конкретном случае под социальной эффективностью понимается целевая эффективность. Данный факт обусловлен тем, что фактически предмет оценки имеет следующую трактовку: социальная эффективность СР деятельности предприятия. В целях ухода от тавтологии термин "социальная эффективность" заменен на "целевая эффективность".

Существует несколько подходов к определению целевой (социальной) эффективности.

Согласно одному из подходов, социальная эффективность – это степень достижения социальных стандартов, нормативов или рекомендаций [13]. Из-за недостаточной изученности СР стандарты и нормативы по многим из них не установлены.

В других работах [14] авторы определяют социальную эффективность как степень удовлетворенности социума различных уровней.

По мнению авторов, оба подхода могут быть использованы отдельно в зависимости от целей и условий оценки СР.

Первый подход используется при наличии социальных стандартов, нормативов или рекомендаций различных уровней управления экономикой, например, при контроле социальной ответственности бизнеса [3].

Второй подход применяется как для практической проверки рациональности социальных стандартов и нормативов, так и для оценки СР, стандарты и нормативы по которым не установлены.

При определении целевой и экономической эффективности результатов, которые проявляются на социуме, существуют как индивидуальные (позволяющие оценить только социальную или только экономическую), так и универсальные методы их оценки (см. рис. 1).

Охарактеризуем каждый из них по сущности и областям использования применительно к СР деятельности предприятия.

Бенчмаркинг (универсальный метод)

Бенчмаркинг (от англ. benchmark – "начало отсчета", "зарубка") – это механизм сравнительного анализа эффективности работы одной компании с показателями других, более успешных, фирм. Данный метод можно использовать:

при поиске инструментов повышения как целевой, так и экономической эффективности функционирования предприятия;

при оценке социальных факторов конкурентоспособности предприятия;

для установления приоритетных направлений социального инвестирования;

при нормировании затрат на социальные нужды.

Соотношение достигнутого СР с существующими стандартами и нормативами и рекомендациями на различных уровнях управления экономикой

По сути данный метод является аналогом бенчмаркинга, только эталоном для сравнения в данном случае выступают социальные нормы, стандарты и рекомендации как сторонних организаций (МОТ, ISO, GRI и др.), так и самого предприятия.

Области использования данного метода:

при оценке уровня социальной ответственности предприятия, причем как сторонними организациями, так и самим предприятием;

при сертификации предприятия в соответствии с международными стандартами качества, например ISO 9001.

Соотношение достигнутого социального результата со степенью удовлетворенности социума

Данный метод может быть использован при определении уровня социальной ответственности предприятия, а также как критерий при выборе направлений социального инвестирования, предпочтение можно отдавать тем программам или мероприятиям, степень удовлетворенности сотрудников которых была выше.

Указанный метод реализуется при помощи анкетирования и интервьюирования персонала предприятия, потребителей продукции предприятия, жителей близлежащих районов.

Соотношение социального результата с затратами на его достижения

Определение экономической эффективности СР может осуществляться двумя методами:

соотношением социального результата в натуральных единицах его измерения с затратами на его достижение;

соотношением экономического эффекта от социального результата с затратами или ресурсами необходимыми, на его достижение.

Область применения первого метода следующая:

имеется несколько вариантов вложения средств для достижения определенного социального результата, и из них должен быть выбран один, наиболее эффективный;

определение целесообразного норматива финансирования затрат на социальные нужды;

при оценке программ и мероприятий по обучению или развитию персонала, когда в качестве эффекта рассматривается уровень квалификации сотрудника.

Соотношение экономического эффекта от социального результата с затратами на его достижение является классическим методом определения экономической эффективности любого проекта, мероприятия или программы, однако применительно к социальным результатам используются специфические критерийные показатели.

Так, в современной экономической литературе по оценке инвестиций в развитие персонала существует показатель под названием ROI (возврат на инвестиции):

$$ROI = (\text{прирост доходов} - \text{затраты на обучение}) : \text{затраты на обучение}.$$

Достаточно трудоемким является его способ оценки. При подсчете необходимо учитывать весь комплекс затрат, включая заработную плату сотрудников, административные расходы и т. д. Кроме того, на изменение дохода могут влиять и другие внешние факторы, такие, как сезонность, активность (пассивность) конкурентов и др.

Некоторые авторы предлагают применять данный показатель совместно с другими – “реакция участников программы по развитию”, “знания” и “умения” [15].

Области использования данного метода:

- при выборе экономически более эффективного направления социального инвестирования;
- при определении целесообразности конкретной социальной программы, мероприятия;
- при определении конкурентоспособности предприятия;
- в исследованиях влияния СР на экономические эффективность и развитие предприятия.

Проиллюстрируем оценку развития персонала как социального результата предприятия на примере программы по обучению сотрудников в рекламном агентстве ЧП РИА “Мак-инфо”. В данной компании проводятся тренинги для отдела продаж “Профессиональные продажи”.

Формулировка – обучение персонала.

Установление параметров

Натуральные показатели

Показатель – “Количество сотрудников, принявших участие в различных формах обучения персонала”; единицы измерения – чел./анализируемый период (месяц, квартал, год). Данный показатель рассчитывается в целом по профессиям и категориям профессий отдельно.

В тренингах приняли участие:

- зам. генерального директора по перспективному развитию;
- начальник отдела продаж;
- три менеджера отдела продаж.

Всего 5 сотрудников. Периодичность проведения подобных тренингов – 1 раз в год. Таким образом, значение данного показателя составит 5 сотрудников в год.

Показатель – “Отношение количества сотрудников, принявших участие в различных формах обучения персонала, к общей численности промышленно-производственного персонала”. Данный показатель рассчитывается в целом по профессиям и категориям профессий отдельно.

Общая численность сотрудников на предприятии составляет 25 человек, таким образом, в тренингах приняло участие 20% сотрудников.

Показатель – “Количество часов, затраченных на обучение одного сотрудника”, единицы измерения – часы/ анализируемый период (месяц, квартал, год). Как правило, количество человек, принявших участие в программе по обучению сотрудников, и длительность программ различны, при этом необходимо рассчитывать средневзвешенное значение данного показателя.

В нашем случае продолжительность тренинга составила 15 часов (3 дня по 5 часов), таким образом, одному сотруднику уделено 15 часов обучения в год.

Стоимостные показатели

Показатель – “Затраты, понесенные предприятием на реализацию программ по обучению персонала”; единицы измерения – ден. ед./ анализируемый период (месяц, квартал, год).

Затраты, понесенные предприятием на тренинги, составили 10 тыс. грн/год

Целевая эффективность

Метод – “Бенчмаркинг”

Показатель – соответствие достигнутых СР с СР лидирующей компании в анализируемой отрасли или регионе.

Шкала и единицы измерения:

- “соответствует”;
- “не соответствует, лучше”;
- “не соответствует, хуже”.

На предприятиях, осуществляющих профессиональные продажи, подобные тренинги проводятся с периодичностью 1 раз в полгода.

Таким образом, можно утверждать, что значение данного показателя – “не соответствует, хуже” – свидетельствует о целевой неэффективности рассматриваемой программы.

Метод – “Соотношение достигнутого СР с существующими стандартами и нормативами на различных уровнях институционального управления”

Показатель – “Соответствие достигнутого СР существующим стандартам и нормативам на различных уровнях институционального управления”.

Шкала и единицы измерения:

- “соответствует”;
- “не соответствует, лучше”;
- “не соответствует, хуже”.

Вес важности того или иного уровня институционального управления определяется по целям оценки, например, при получении сертификата по системе качества ISO 9001 вес важности рекомендаций данной организации будет выше, чем нормативы предприятия или рекомендации МОТ.

Проведенные тренинги соответствуют следующим нормативам:

КЗоТ. Статья 201. Организация производственного обучения;

МОТ рекомендация 195 “О развитии людских ресурсов: образование, подготовка кадров и непрерывное обучение”. Учитывая тот факт, что перед анализируемым предприятием не стоит задача получения сертификата ISO 9001, значение данного показателя “соответствует”.

Метод – “Соотношение достигнутого социального результата со степенью удовлетворенности социума”

Показатель – Удовлетворенность сотрудников.

Единицы измерения:

при групповой оценке – “степень удовлетворенности сотрудников”, единица измерения – % (например, в среднем, удовлетворенность сотрудников той или иной программой по обучению составила 70%, данный показатель является средневзвешенным значением удовлетворенности всех сотрудников, принявших участие в обучении);

при индивидуальной оценке – “степень удовлетворенности одного сотрудника”, единица измерения – %.

В нашем случае при проведенном опросе сотрудников все охарактеризовали тренинг как познавательный, полезный для их развития, знания, полученные при обучении, необходимы на практике. Таким образом, можно утверждать о 100% удовлетворенности сотрудников анализируемой программой обучения.

Экономическая эффективность

Метод – “Соотношение социального результата с затратами на его достижение”

Показатель – “Соотношение затрат на реализацию той или иной программы обучения на количество обученных сотрудников. Единицы измерения – ден. ед./ чел.

При расчете данного показателя целесообразно выделять затраты, отнесенные на валовые затраты, и затраты, погашенные из прибыли предприятия.

$$10\,000 \text{ грн} / 5 \text{ чел} = 2\,000 \text{ грн/чел.}$$

Источник финансирования – чистая прибыль.

Метод – "Соотношение экономического эффекта от социального результата с затратами на его достижение"

Показатель ROI = (прирост доходов - затраты на обучение) : затраты на обучение.

Источниками экономического эффекта от проведения программы по обучению могут выступать: увеличение объема производства, повышение производительности, повышение качества и скорости прохождения бизнес-процессов, повышение компетентности сотрудников.

После проведенных тренингов при прочих неизменных факторах внутренней и внешней среды как результатов увеличения объемов производства в первый месяц валовой доход увеличился на 50 тыс. грн.

$$ROI = (50\,000 - 10\,000) / 10\,000 = 4.$$

Таким образом, можно утверждать, что данная программа по обучению сотрудников была эффективна как социально, так и экономически.

В целом, предложенные методические положения оценки СР функционирования предприятия могут стать механизмом управления его социальным развитием. Также они могут быть использованы в исследованиях по определению величины прироста доходов предприятия как экономического эффекта от конкретных СР его функционирования, что, в свою очередь, необходимо для реализации социальных факторов экономического развития предприятия.

Дальнейшие исследования СР деятельности предприятия должны быть посвящены разработке:

показателей и критериев оценки эффективности отдельных социальных результатов;

методических рекомендаций по использованию процедур оценки СР в социальном нормировании, управлении социальным развитием предприятия и социальной ответственностью бизнеса.

Литература: 1. Социально-экономические аспекты промышленной политики // Социальная политика и человеческое развитие: Сб. науч. тр. – Т.2/ НАН Украины. – Донецк: Инст. экон. пром., 2003. – 524 с. 2. Мартьякова Е. В. Развитие социальной направленности управления организациями // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2008. – Выпуск 34 – 34138. – 244 с. 3. www.urbanecomics.ru. 4. Большой энциклопедический словарь. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.; СПб., 1998. – 1456 с. 5. Миронов С. В. М-73. Метасистемный подход в управлении: Монография / С. В. Миронов, А. М. Пишухин. – Оренбург: ГОУ ОГУ, 2004. – 338 с. 6. Надтока Т. Б. Сущность понятия "Социальные результаты деятельности предприятия" и их классификация / Т. Б. Надтока, Е. В. Смирнов // Научные труды Дон НТУ. Серия: экономическая. Социально-экономические процессы в переходной экономике. – 2007. – №32. – С. 94 – 101. 7. http://www.rynoktruda.ru. 8. Справочник по ФСА / Под ред. М. Г. Карпунина, Б. Н. Майданчика. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 430 с. 9. Никитин В. А. Управление качеством на базе стандартов ИСО 9000-2000: Политика. Оценка. Формирование. Ресурсы. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с. 10. http://www.trainings.ua. 11. Гришнова О. А. Людський розвиток. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с. 12. Солодка М. С. К единству социального и технического: проблемы и тенденции развития научных подходов к управлению. – Оренбург, 1997. – 208 с. 13. Эмерсон Г. Двенадцать принципов эффективности // Файоль А. Управление – это наука и искусство. – М., 1993. – С. 96 – 220. 14. Гриненко А. М. Соціальна політика. – К.: КНЕУ, 2004. – 309 с. 15. http://www.fd.ru.

Стаття надійшла до редакції
22.05.2009 р.

УДК 658.14(043.3)

Пономаренко Н. М.

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Analytical procedures of enterprise capital structure optimization are resulted in the article. Objective function – net income of enterprise – is built taking into account the coefficients of profitability, property asset and constituents of loan capital, namely long-term capital, short-term capital, current capital. Limitations are based on the norms of liquidity taking into account the correlation sums of the articles in balances of enterprise.

Однією з основних складових розвитку підприємства є сформована оптимальна структура капіталу, оскільки від неї залежить джерело фінансування активів та успішна реалізація фінансової стратегії підприємства в цілому. Практика свідчить, що розвиток підприємства тільки за рахунок власних коштів знижує швидкість нарощування активів, при цьому зменшує фінансові ризики. Залучення позикового капіталу за умови раціонального використання та реалізації відповідної фінансової стратегії дає можливість збільшити прибуток на підприємстві. Це супроводжується, залежно від зміни обсягів залученого позикового капіталу, посиленням фінансових ризиків, що призведе до неплатоспроможності або фінансової залежності підприємства.

Визначення оптимальної структури капіталу дає можливість підприємству залучати необхідний обсяг позикового капіталу відповідно до вже існуючого обсягу власного капіталу. Склад позикового капіталу відповідно до балансу підприємства можна розподілити на довгостроковий капітал, короткостроковий капітал, поточний капітал. Обсяг кожної складової позикового капіталу можна корегувати, але узгоджено, тобто перетворення різних складових капіталу має бути раціональним та оптимальним. Тому постає питання про вибір оптимального управління з множини допустимих. Це є оптимізаційною задачею. Постановка оптимізаційної задачі залежить від існування й єдності критерію ефективності управління, структури множини допустимих управлінь та інших факторів. Для одержання найкращого результату потрібно мати таке управління з неперервної множини допустимих управлінь, яке б доводило до екстремального значення показника ефективності [1].

Саме ступінь структуризації проблеми визначається тим, наскільки добре виділені та обґрунтовані її основні логічні елементи й математичний метод вирішення проблеми. Для вирішення задачі оптимізації структури капіталу з метою збільшення його прибутковості потрібно знаходити екстремум функції на множині кінцевовимірного простору, що визначається лінійними і нелінійними обмеженнями (рівняннями й нерівностями), тобто маємо задачу лінійної оптимізації вигляду:

$$Z = f(x) \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \varphi_i(x) \geq 0, & i = \overline{1, k}; \\ h_j(x) = 0, & j = k + 1, \dots, m; \\ x = (x_1, \dots, x_n) \in R_+^n \end{cases}$$

де $x = (x_1, \dots, x_n)$ – вектор змінних величин, які відповідають компонентам альтернативи вибору (плану, стратегії);

$h_j(x), \varphi_i(x)$ – скалярні функції, що представляють формалізоване відображення взаємодії елементів умов (наприклад, затрат ресурсів) на реалізацію альтернативи вибору, якій відповідає вектор змінних x ;

$\varphi_i(x) \geq 0$ та $h_j(x) = 0$ – обмеження задачі, що задані рівняннями й нерівностями відповідно;

Z – критерій (показник) ефективності тобто прибутковості, кількісно задана ознака, відповідно до якої встановлюється якість альтернативи, що вибирається. Отже, значення критерію ефективності, що обчислюється для всіх альтернатив, становить числа, порівнюючи які можна встановити кращу (кращі) альтернативи;

$f(x)$ – цільова функція, яка ставить у відповідність кожній альтернативі вибору значення її показника ефективності (прибутковості) [1].

Це є класичною задачею лінійного програмування, загальний вигляд якої такий:

$$F = c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_nx_n \rightarrow \max$$

[illegible]

Оптимізаційна модель передбачає визначення оптимальної структури капіталу при отриманні максимального чистого прибутку. Тому цільова функція враховує рентабельність власного капіталу (R_{vk}) та складових позикового капіталу, а саме довгострокового капіталу (R_{dk}^p), короткострокового капіталу (R_{kk}^p), поточного капіталу (R_{pk}^p). Рекомендується такий вид цільової функції:

$$F = R_{vk}x_{vk} + R_{dk}^p x_{dk}^p + R_{kk}^p x_{kk}^p + R_{pk}^p x_{pk}^p \rightarrow \max,$$

де R – коефіцієнт рентабельності відповідного капіталу;

 X_{vk} – власний капітал;

x_{dk}^p – довгостроковий капітал;

χ_{kk}^p – короткостроковий капітал;

 χ_{pk}^p – поточний капітал.

Обмеження оптимізаційної моделі слід встановити на основі аналізу розмаху реальних обсягів джерел та активів підприємства за звітний період. Апробація задачі оптимізації структури капіталу була здійснена на підприємстві ВАТ "РОСС". Формування обмежень пропонується робити з групування акти-вну та пасиву балансу за ступенем їх ліквідності, погашення та легкості їх вилучення з обороту. Але спочатку необхідно визначити верхні та нижні межі для кожної зі складових ка-піталу окремо. Так, сума власного капіталу (x_{vk}) може бути меншою або дорівнювати активам підприємства ($x_{vk} \leq \text{"Валюта балансу"}$). Це рівняння узгоджується з прави-лом балансу, згідно з яким власний капітал дорівнює різниці валюти балансу та зобов'язань. Розмір власного капіталу та-кож може дорівнювати валюті балансу підприємства, але така ситуація реально майже не зустрічається (наприклад, на початку господарської діяльності компаній), зазвичай він є меншим.

Підприємство ВАТ "РОСС" здійснило дооцінку свого капіталу, що знайшло відображення в статті балансу "Інший додатковий капітал", яка доповнює статтю балансу "Статутний капітал". Тому, сума власного капіталу (x_{vk}) має бути більшою чи дорівнювати сумі статей балансу "Статутний капітал" та "Інший додатковий капітал". Маємо нерівність вигляду $x_{vk} \geq ("Статутний\ капітал" + "Інший\ додатковий\ капітал")$

Зазначимо, що власний капітал не може бути меншим, ніж статутний капітал (інший додатковий), оскільки він є його складовою.

Аналізуючи нерівності складових позикового капіталу, необхідно враховувати ступінь їх погашення активами та фінансову стійкість підприємства. Тому при визначенні розміру складових позикового капіталу необхідно враховувати норми ліквідності балансу. Так, обсяги довгострокового капіталу (x_{dk}^p) залежать від ступеня погашення активами. Це пояснюється тим, що капітал довгостроковий, тому він має бути меншим або дорівнювати основним засобам підприємства. Це є забезпеченням довгострокового кредиту. Отже, обмеження має вигляд $x_{dk}^p \leq \text{"Основні засоби"}$. Доповнимо, що обсяг довгострокового капіталу має бути більшим або дорівнювати сумі найліквідніших активів (L_1) та активів, які швидко реалізуються (L_2), тобто $x_{dk}^p \geq (L_1 + L_2)$. Такі обмеження не призводять до порушення фінансової стійкості підприємства.

Наступною складовою позикового капіталу є короткостроковий капітал (x_{kk}^p). Для збереження фінансової стійкості короткостроковий капітал повинен бути меншим або дорівнювати активам, що реалізуються повільно (L_3). Отже, нерівність має вигляд $x_{kk}^p \leq L_3$. Короткостроковий капітал має бути більшими або дорівнювати статті балансу "Виробничі запаси". Ця стаття відображає активи, що, в свою чергу, входять до активів, які повільно реалізуються (L_3). Таким чином, відповідно до норм ліквідності балансу нерівність має вигляд $x_{kk}^p \geq \text{"Виробничі запаси"}$.

Раціональний обсяг позикового поточного капіталу (x_{pk}^p) дає змогу підприємству мати в своєму розпорядженні достатньо грошових коштів для уникнення їх дефіциту або неефективного використання. Такий стан відповідає нерівності: обсяг поточного капіталу не повинен бути більшим, ніж обсяг активів, які швидко реалізуються, тобто $x_{pk}^p \geq L_1$ і далі – меншим, ніж загальна сума дебіторської заборгованості (сюди входять статті балансу "Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги", "Дебіторська заборгованість за розрахунками", "Інша дебіторська заборгованість"), нерівність має вигляд $x_{pk}^p \leq \text{"Дебіторська заборгованість"}$.

Розглянемо побудову обмеження сум окремих елементів структури капіталу, враховуючи загальноприйняті норми ліквідності балансу за умови фінансової стійкості підприємства. Так, сума власного капіталу (x_{yk}) та довгострокового капіталу (x_{dk}^p) повинна бути меншою, ніж сума активів, які важко реалізуються (L_4) та активів, які реалізуються повільно (L_3). Це логічно випливає з того факту, що для погашення довгострокового капіталу необхідні активи, які важко або повільно реалізуються (L_4, L_3) за умови фінансової стійкості. Нерівність має вигляд $x_{yk} + x_{dk}^p \leq (L_4 + L_3)$.

Наступне обмеження формується так. Для забезпечення платоспроможності підприємства необхідно, щоб коротко-строковий капітал (x_{pk}^p), поточний капітал (x_{pk}^p) (разом це весь IV розділ пасиву балансу "Поточні зобов'язання") можна було погасити за рахунок найліквідніших активів (L_1) та активів, які швидко реалізуються (L_2), та активів, які повільно реалізуються (L_3). Отже, маємо нерівність такого вигляду $x_{pk}^p + x_{pk}^p \leq (L_1 + L_2 + L_3)$.

Валюта балансу може складатися з власного, довгострокового короткострокового та поточного капіталів. Однак, у процесі своєї діяльності підприємство не може функціонувати без власного капіталу та поточного капіталу, де враховується

кредиторська заборгованість. Отже, сума власного (x_{vk}) та поточного капіталу (x_{pk}^p) може бути меншою або дорівнювати валюті балансу, якщо на підприємстві відсутні довгостроковий та короткостроковий капітали. Нерівність має вигляд $x_{vk} + x_{pk}^p \leq \text{"Валюта балансу"}$.

Сформовані нерівності базуються на співставленні за ліквідністю елементів загальноновизначених груп ліквідності. Вони складені саме в такому вигляді задля забезпечення своєчасності та повноти здійснення розрахунків за зобов'язаннями перед контрагентами, покриття зобов'язань активами підприємства, строк перетворення яких в гроші відповідає строку погашення зобов'язання.

Обмеження задачі оптимізації структури капіталу ураховують той факт, що дослідження ліквідності та її досягнення встановлює межі на співвідношення статей балансу впорядкування майна з метою оптимального розподілу як активів, так і пасивів, та є адекватною структурі капіталу, яка б задовольнила і потенційних інвесторів, і кредиторів, і постачальників та, врешті решт, власників і менеджмент компанії. Таким чином, умови задачі оптимізації структури капіталу підприємства мають такий вигляд:

$$F = R_{vk}x_{vk} + R_{dk}^p x_{dk}^p + R_{kk}^p x_{kk}^p + R_{pk}^p x_{pk}^p \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} x_{vk} \geq \text{"Статутний капітал"} + \\ \text{"Інший додатковий капітал"} \\ x_{vk} \leq \text{"Валюта балансу"} \\ x_{dk}^p \geq (L_1 + L_2) \\ x_{dk}^p \leq \text{"Основні засоби"} \\ x_{kk}^p \geq \text{"Виробничі запаси"} \\ x_{kk}^p \leq L_3 \\ x_{pk}^p \geq L_1 \\ x_{pk}^p \leq \text{"Дебіторська заборгованість"} \\ x_{vk} + x_{dk}^p \leq (L_4 + L_3) \\ x_{kk}^p + x_{pk}^p \leq (L_1 + L_2 + L_3) \\ x_{vk} + x_{pk}^p \leq \text{"Валюта балансу"} \end{cases}$$

$$F = 0,008x_{vk} + 0,04x_{dk}^p + 0,0105x_{kk}^p + 0,0204x_{pk}^p$$

$$\begin{cases} x_{vk} \geq 15840 \\ x_{vk} \leq 61386 \\ x_{dk}^p \geq 15089 \\ x_{dk}^p \leq 15771 \\ x_{kk}^p \geq 19691 \\ x_{kk}^p \leq 24098 \\ x_{pk}^p \geq 614 \\ x_{pk}^p \leq 5856 \\ x_{vk} + x_{dk}^p \leq 41890 \\ x_{kk}^p + x_{pk}^p \leq 39187 \\ x_{vk} + x_{pk}^p \leq 61386 \end{cases}$$

Оптимізаційна задача була розв'язана в Excel за допомогою надбудови "Пошук рішень". Результати розв'язання задачі представлені в таблиці.

Таблиця

Оптимальна структура капіталу підприємства ТОВ "РОСС"

Складові структури капіталу	Запропонована оптимальна структура капіталу		Дані за звітний період підприємства ТОВ "РОСС"	
	Оптимальні обсяги, тис. грн	Питома вага, у %	Оптимальні обсяги, тис. грн	Питома вага, у %
1	2	3	4	5
Власний капітал (x_{vk})	26 119	32 %	26 008	42%
Позиковий довгостроковий капітал (x_{dk}^p)	15 771	20%	5 738	10%
Позиковий короткостроковий капітал (x_{kk}^p)	19 691	24%	19 784	32%
Позиковий поточний капітал (x_{pk}^p)	19 496	24%	9 856	16%
Валюта балансу	81 077	100%	61 386	100%
Чистий прибуток	210		1 443	

Закінчення таблиці

1	2	3	4	5
Структура капіталу:				
загальна сума власного капіталу підприємства	26 119	48%	26 119	42%
загальна сума позикового капіталу підприємства	28 839	52%	35 378	58%

Згідно з отриманими результатами, співвідношення власного капіталу з позиковим капіталом є різним до існуючого співвідношення на підприємстві ТОВ "РОСС". Пропонується збільшити частку власного капіталу у структурі капіталу на 6%. Також існують деякі зміни у структурі позикового капіталу. Так, частку короткострокового капіталу можна збільшити тільки на 4%, частка поточного капіталу має бути істотно збільшена (на 19%). Це можливо за рахунок збільшення обороту продажів товару, здійснення послуг, що спричиняє збільшення кредиторської заборгованості (рисунок).



Рис. Порівняна характеристика складових структури капіталу існуючих даних підприємства ТОВ "РОСС" та отриманих результатів оптимальної структури капіталу

Зазначимо, що необхідно враховувати період оборотності кредиторської заборгованості, щоб вказане збільшення не обумовило неплатоспроможність підприємства. Рекомендується збільшити частку довгострокового капіталу в його загальній структурі до 20%. Таке збільшення довгострокового капіталу дозволить підприємству ефективніше та швидше розширювати свою діяльність. Наведені заходи забезпечать максимальний прибуток в розмірі 1 443,414 грн.

Відповідальним моментом в оптимізаційній моделі є визначення обмежень за допомогою нерівностей. Для цього рекомендується розкласти позиковий капітал на його складові відповідно до балансу підприємства, а саме позиковий довгостроковий капітал (x_{dk}^p), позиковий короткостроковий капітал (x_{kk}^p), позиковий поточний капітал (x_{pk}^p). Цільова функція оптимальної структури капіталу має враховувати як власний капітал, так і позиковий. Отриманий результат дав можливість підприємству ТОВ "РОСС" змінити структуру капіталу з метою отримання максимального прибутку.

Отже, сформована оптимізаційна модель структури капіталу підприємства спроможна визначати оптимальні співвідношення в складових капіталу та управляти їх змінами.

Література: 1. Малярєць Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 384 с. 2. Азаренкова Г. М. Оптиміальні напрямки підвищення фінансової стійкості та ліквідності підприємств // Научно-технічний збірник "Коммунальное хозяйство городов". – ХДАМГ Серія: "Экономические науки". – Выпуск 77. – С. 431 – 438. 3. Андреева В. Н. Сущность капитала и его роль в деятельности предприятия // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2005. – №2 (84). – С. 7 – 9.

Стаття надійшла до редакції
22.05.2009 р.

*Все, что познается, имеет число,
ибо невозможно ни понять ничего,
ни познать без него.
Пифагор*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ

УДК 658.012.5

**Пушкарь А. И.
Сибилев К. С.**

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article is dedicated to the development of conceptual fundamentals of corporate IR management for enterprises operating in information economy. Statements of the conception form integrated vision presented by the authors at the process of IR management and offer an approach to understanding the key elements of this process for modern enterprises.

Становление информационной экономики вследствие развития телекоммуникационных технологий привело к беспрецедентному росту значения информации в деятельности хозяйствующих субъектов. Возрастающая зависимость предприятий от источников информации, а также от способов и средств ее передачи и обработки привела к тому, что информационные ресурсы (ИР) стали включать в число ключевых ресурсов предприятия, непосредственным образом определяющих эффективность его экономической деятельности. В связи с этим в последнее время в науке наблюдается повышенный интерес к такой отрасли исследования, как информация. Однако, несмотря на значительные достижения исследователей в данной области, например, таких, как [1 – 6], спорными остается целый ряд вопросов, связанных как с пониманием сущности ИР, их структуры, свойств, так и с методами управления ими на предприятии. Актуальность исследуемых вопросов определяется той специфической ролью, которую ИР играют в процессе функционирования предприятия. Как показывают исследования [2], в последнее время наблюдается устойчивое поступательное увеличение информационной составляющей всех без исключения бизнес-процессов, протекающих на предприятии. ИР становятся основой не только производственно-экономического, но и социально-культурного развития [7]. Непосредственно участвуя в процессе производства, ИР становятся одновременно предметом и средством труда, вследствие наличия уникальных свойств, отсутствующих у других видов ресурсов. Информация является единственным экономическим ресурсом, обладающим свойством неумножаемости. В процессе осуществления экономической деятельности происходит ее не уменьшение, а наращивание.

Несмотря на широкий круг работ, посвященных тематике ИР, анализ существующего теоретического и методического базиса управления ИР предприятия показал, что данная предметная область характеризуется наличием значительно количества не связанных между собой подходов, методов и методик, что не позволяет говорить о наличии единого эффективного инструментария управления ИР. В связи с данным обстоятельством возникает необходимость в разработке концептуальных основ управления ИР на предприятии, а также исходных посылок и взглядов на процесс управления ИР с учетом имеющихся в настоящее время достижений науки в данной области.

Под концепцией управления ИР предприятия будем понимать систему теоретических и методологических взглядов на понимание сущности ИР, а также содержания, целей и принципов управления ИР, включая организационно-практические подходы его реализации для конкретных предприятий.

Ядром концепции выступает понятийно-категориальный аппарат, включающий основные понятия, категории и определения, вводимые в рамках разработки теоретико-методологического подхода к управлению ИР предприятия.

Ключевым понятием рассматриваемой предметной области выступает понятие ИР, которое, несмотря на интерес большого числа исследователей, в настоящее время не имеет четко сформулированного определения. Изучению специфики ИР посвящено значительное количество работ, например [1 – 3; 5; 6; 8], однако понятие ИР все еще находится на стадии формирования, что в большей мере связано с наличием различных подходов к трактовке таких составных его компонентов, как "информация", "знания", "данные" и др. На основе анализа многочисленных исследований по информационной тематике, авторами предлагается подход, в соответствии с которым под ИР понимается такой вид ресурсов предприятия, который имеет информационную основу, производится внутри предприятия или привлекается из внешней среды, может существовать на носителях различной природы, в качестве которых могут выступать знания, умения персонала предприятия, информационные системы (ИС), базы знаний, печатные материалы, технологии, программные продукты, и при этом лежит в основе производственной и интеллектуальной деятельности как персонала предприятия, так и агентов внешней среды, связанных с предприятием, для достижения целей экономической или социальной деятельности.

Более полно идея ИР находит свое отражение в концепции бизнес-процессов. ИР являются основой всех бизнес-процессов на предприятии [4]; при этом потребляя определенное количество ИР для своего осуществления на входе, на выходе в результате реализации бизнес-процессов также образуется ИР, что коррелирует с идеей воспроизводства информации как ресурса [3]. В соответствии с таким взглядом под управлением ИР будем понимать процесс воздействия на ИР предприятия с использованием комплекса методов, методик, процедур и организационно-технологических мер, направленных на изменение состава и структуры ИР, с помощью которых достигается обеспечение всех протекаю-

щих на підприємстві бізнес-процесів ІР необхідного кількості та якості.

Дальніше розглядання ключових понять і категорій розглядаваної предметної області буде проведено в рамках основних положень концепції управління ІР підприємства.

Положення 1. Зміст управління ІР і методи управління залежать від організаційної структури підприємства, а значить організації менеджмента.

Організаційна структура безпосереднім образом впливає на спосіб організації всієї системи менеджмента, а, відповідно, і розподіл ІР і характер інформаційних потоків всередині організації. Так, в функціональних (традиційних) і децентралізованих організаціях А. Слоуна ІР розподіляється між функціональними підрозділами, а ступінь децентралізації визначає характер доступу функціональних одиниць до корпоративних ІР [9]. В організаціях Д. Пфеффера, побудованих на основі лідерства, ІР стає засобом боротьби окремих працівників і цілих підрозділів за вплив всередині організації [10]. "Живі" (навчаючіся) організації Анрі де Жез функціонують за принципом постійного накоплення і розвитку ІР в формі індивідуальних знань персоналу, в той час як організації (мережові) організації Бернса і Сталкера орієнтовані на спільне накоплення і використання ІР за допомогою ефективного поширення знань і досвіду [11]. Структура таких компаній, як Dell, Analog Devices представляє собою різновид моделі Бернса і Сталкера – матричну структуру, в якій внаслідок паралельно-послідовних схем підпорядкування персоналу інформаційні потоки рухаються одночасно як в горизонтальному, так і вертикальному напрямках. В той же час в організаціях трикутного типу, описаних в [12], персонал підприємства розбит на три групи (ліпестки), при цьому група "ключових" працівників володіє найбільшим впливом і відповідно концентрує у себе найбільш важливу інформацію про діяльність підприємства. В таких організаціях ІР знаходиться під контролем ключових груп, які визначають характер їх руху всередині організації. В наступному Ч. Хенді розвинуто ідею ключових груп і виділено федеральні організації, в яких одна центральна структура встановлює стандарти, а основними можливостями володіють самостійні периферійні структури. ІС таких організацій також побудовані за федеративним типом, що визначає концентрування ІР в межах конкретних підрозділів і ускладнює їх рух всередині організації.

Зрозуміння типу організаційної структури підприємства є визначальним при виборі способів і засобів управління ІР. Враховуючи специфіку українських підприємств, всі наступні рекомендації стосовно організації функцій управління ІР будуть орієнтовані на підприємства з функціональною структурою організації менеджмента.

Положення 2. ІР розглядаються не через призму критерія зниження витрат на виробництво, а як специфічний ресурс, впливаючий на якість всіх процесів і загальний результат роботи підприємства.

В виробничих системах ефективне управління економічними ресурсами переслідує мету постійного зниження витрат в процесі здійснення економічної діяльності. Як і інші види економічних ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові), ІР безпосереднім образом впливають на величину витрат підприємства, оскільки вимагають придбання, обробки в процесі виробництва товарів і надання послуг. Отже, результатом управління ІР розуміється вплив на фінансові параметри діяльності підприємства. Однак в порівнянні з іншими видами ресурсів, ІР в силу своїх особливостей тільки їм є здатні впливати на величину витрат підприємства. Особливу роль ІР проявляється в постійному зростанні інформаційної

складової всіх без виключення бізнес-процесів на фоні стійкого зниження частки інших видів ресурсів в визначенні результатів діяльності підприємства. Більше того, в умовах інформаційної економіки з'являється можливість здійснення економічної діяльності фактично тільки на основі використання ІР. Так, наприклад, IBM має 324 000 працівників і виробничі потужності більше ніж в 160 країнах світу, в той час як організація мережової енциклопедії Wikipedia, маючи глобальну поширеність, містить в штаті тільки двох працівників, а 725 тис. американців заробляють на життя, продаючи через Інтернет-аукціон eBay, в якому не задіяно жодного штатного працівника [13].

Положення 3. Вводиться поняття інформаційної роботи, яка в якості вихідного "сировини" використовує ІР і результатом якої виступає також ІР.

ІР не бере участю в бізнес-процесах опосередковано. Як правило, вони використовуються працівниками підприємства в процесі виконання своєї професійної діяльності, а також в процесі прийняття рішень. При цьому, незважаючи на розмір інформаційної складової різного виду робіт, її наявність є обов'язковим в відповідності з ідеєю безпосередньої зв'язки інформації і процесу прийняття рішень [14]. Таким чином, в процесі виконання тієї чи іншої роботи, персонал підприємства паралельно здійснює роботу з інформацією. В зв'язі з цим, в межах даного дослідження пропонується розглядати всі види робіт, виконуваних працівниками підприємства, як специфічний вид діяльності, пов'язаний з маніпуляціями ІР. Поняття інформаційної роботи (ІРБ) є новим в економічній науці, в зв'язі з чим відсутні масштабні системні дослідження в даній області. Результати аналізу специфіки роботи персоналу з інформацією описані Б. Гейтсом в [15], однак автором ІРБ не була вивчена як наукова категорія, також не розглянута зв'язок ІРБ з іншими видами робіт на підприємстві.

За думкою авторів, ІРБ представляє собою практичну або мисльову діяльність кожного окремого індивіда, колективу і всього підприємства в цілому, яка виконується індивідуально або з допомогою технічних засобів для отримання, обробки, використанню і передачі ІР для досягнення цілей економічної або соціальної діяльності, а також в процесі прийняття рішень.

В зв'язі з цим, авторами висловлюється гіпотеза, суть якої полягає в наступному. Оскільки діяльність ІР проявляється через результати виконаної персоналом підприємства ІРБ, ефективність виконання якої безпосередньо визначає результативність виконання всіх інших видів робіт, управління ІР фактично зводиться до управління ІРБ.

Положення 4. Вводиться поняття якості ІРБ. Якість ІРБ залежить від:

- кількості та якості ІР;
- компетентності працівників, виконуваних ІРБ;
- інструментарію (інформаційних технологій).

Для виконання ІРБ працівники підприємства використовують ІР, представлені на підприємстві в формі документованих даних баз даних, знань і досвіду персоналу, а також даних, отриманих з зовнішнього середовища. Результат ІРБ в багатьох випадках залежить від наявності необхідної кількості ІР, однак в зв'язі з екстенсивним зростанням інформації, що зберігається в корпоративних банках даних, особливе значення набуває якість ІР, використовуваних для виконання ІРБ і прийняття рішень. Якість ІР в багатьох випадках залежить від достовірності інформації, однак разом з тим залежить і від обсягу переданої ІРБ, проведеної з тією чи іншою ІР. Одним з шляхів підвищення якості ІР виступає використання технологій data mining, які за допомогою глибокого аналізу контенту ІР дозволяють підвищувати якість ІР за рахунок вилучення з неї цінної інформації більш високого якісного рівня. Підвищення ефективності ІРБ за рахунок використання технологій data

mining підтверджується опытом таких корпорацій, як Wall Mart, Sainsbury, Siemens і др. [13]. Вмєстє с тєм, на кячєствє ІРБ няряду с кячєствєнными пярямєтрами іспользуємых ІР влїяють профєссіональнє и лїчностнє кячєствє пєрсоналє, вьопільнюющєго ІРБ.

Положєніє 5. ІР – тє ресурс, котрый в основном іспользуєтєя чєловєком. Пьозтому для оцєнки вьомьожностї іспользованїя ІР, кячєствє вьопільненїя ІРБ с іспользованїєм ІР іспользуєтєя понятїє компєтєнцїй работнїка.

Одним із спєціфічєских свьойств інформациі как ресурса явлєтєся єє неотдєлімьость от чєловєка. В отлїчїє от мєтєріальных ресурсов, ІР не мьогут сущєствьоватє опьосрєдованно от чєловєка, пьозтому для ІР критїчнїми явлєтєся не ІС и тєхнологїи, а людї. Созданїє и іспользованїє ІР прїосхьодїт тьолькь блягодаря практїчєской дєятєлнєстї чєловєка, пьозтому кљчєвым фактєром рьостє и развїтїя ІР явлєтєся вьомьожностї и спьособностї людєй в процєссє вьопільненїя ІРБ. Пєрсонал прїєдпрїятїя явлєтєся основным потрєбїтєлєм ІР, пьозтому в процєссє управлєнїя ІР особьое значєнїє нєобхьодїмо удєлєтє рьобєтє с пєрсоналєм.

В пьослєднєє врьємє в єкьоньомїчєской науцє вьє бльошьєє внїманїє удєлєтєся анализу рьобьот, вьопільняємых пєрсоналєм прїєдпрїятїя, с тьочкї зрєнїя внєрєннїх кячєств работнїков. Даннїй вьзгляд на сущьность профєссїональнєй дєятєлнєстї нашєл свьое отрєжєнїє в компєтєнтнєстном пьодхьодє (напрїмер, рьобьоты [16 – 18]). Сьогласно данному пьодхьоду для вьопільненїя тьогь или іньогь вїда рьобьот пєрсонал прїєдпрїятїя дольжєн облєдєтє опрєдєлєннїми профєссїональнїми и лїчностнїми кячєствєми или компєтєнцїями. Пьоскьолькь ІРБ явлєтєся однїм із основных вїдов дєятєлнєстї работнїков прїєдпрїятїя, очєвїдно прїєдпьоложїтє, чтє єффєктївнєсть єє вьопільненїя напрямьую завїсїт от налїчїя у работнїков сьоттєвєстьующїх компєтєнцїй. Анализ сущєствьующїх пьодхьодов к пьострєонїю мьодєлї структєры компєтєнцїй работнїков, прїєдлєжєннїй авторамї в [19], пьозволїл пьострьотї обьобщєннєю мьодєлє, котрєя сьодєржїт сьоставлєющїє компєтєнцїй в вїдє когнїтївнєй, дєятєлнєстнєй, цєннєстнє-мьотївационнєй компьонєт и компьонєнты, сьвязаннєй с

особєннєстїамї вьоспрїятїя, котрєє бьлї вкљчєнєны в обьобщєннєю мьодєлє компєтєнцїй в рамкєх вьопільненїя ІРБ. В сьвязї с тєм, пьод компєтєнцїямї в ІРБ бьудєм понїмєтє сьовьокупнєсть профєссїональных, лїчностных, а тьакжє сьвязаннїх с вьоспрїятїєм кячєств работнїков прїєдпрїятїя, котрєє нєобхьодїмы для вьопільненїя ІРБ на трєбуємом кячєствєнном урєвнє для достїжєнїя цєлєй єкьоньомїчєской или сьоцїалнєй дєятєлнєстї.

Положєніє 6. ІРБ, вьопільняємыє на прїєдпрїятїи, клєссїфіцїруєтєся с тьочкї зрєнїя функцїй ІР:

- цєлєпьологающїє;
- спьобстьвующїє формїрованїю цєннєстных устаньовк;
- вьстєпєющїє в кячєствє дєтєрмінантє в процєссє прїнїятїя управлєнчєских рєшєнїй;
- формїрующїє мьотївационнєє вьоздєїствїє;
- вьрєжєющїєся в функцїи інформїрованїя;
- аналїтїчєские;
- направлєннєє на обьобщєнїє інформациі;
- формїрующїє констрьуктєрские и тєхнїчєские прьокєтнєє рєшєнїя.

Няряду с прїзнєкамї клєссїфікацїи ІРБ, ізлєжєннїмї в [19], в кячєствє особьогь клєссїфікацїоннєго прїзнєка прїєдлєгаєтєся вьдєлїтє прїзнєк функцїй ІР, іспользуємых для вьопільненїя ІРБ. Ісслєдованїє, прьовєдєннєє спєціалїстєм в облєстї управлєнїя знанїямї Томасом Дэвєнпьортєм (Thomas Davenport) сьовмєстнє с Forrester Research [13], пьокєзалє, чтє рєзультатївнєсть вьопільненїя рьобьот сьотруднїкамї прїєдпрїятїя напрямьую завїсїт от цєлєвьогь іспользованїя ІР. В чєстнєстї, в сљчєає нєправїлнєю вьбьраннєго канєлє дьоставкї ІР єффєктївнєсть рьобьоты пєрсоналє значїтєлнєо снїжєлєсь, чтє прївєлєо Т. Дэвєнпьортє к мьслї о нє-вьопільнєнїи ІР сьвьой функцїи.

Положєніє 7. ІР облєдєют разлїчнєю стєпєнєю пьользєностї на єдїнїцє інформационнєго сьобщєнїя и в сьвязї с тєм імєют слєдующую пьослєдоватєлнєстнєю нарєстєнїя пьользєностї пь мєрє сємантїчєского сжєтїя (рїс. 1).

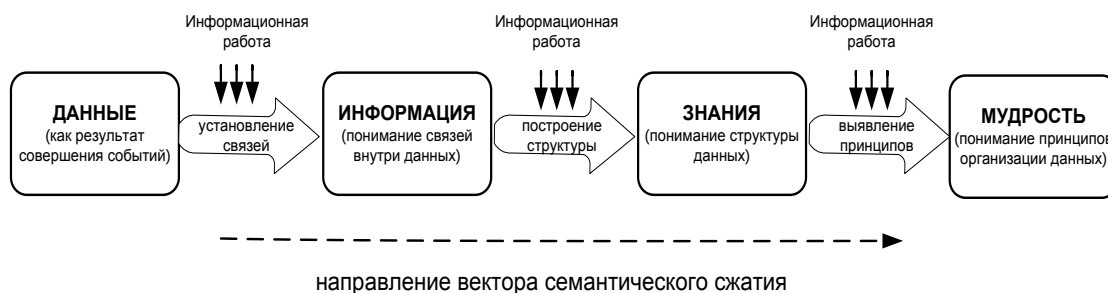


Рис. 1. Схєма процєсса сємантїчєского сжєтїя ІР

Однїм із кячєствєнных харєктєрістїк інформациі как ресурса вьстєпєтє стєпєнє єє обрєботкї.

Всьєкая інформация, цїркулїрующєя на прїєдпрїятїи, зарьождаєтєся в вїдє разрьознєнных сьвєдєнїй (данных) о рєзультєтєх осущєствлєнїя бїзнєс-прьосєссов. Нєструктєрїзовєннєє данные в бьольшїнствє сљчєаєх не мьогут в ісхьодном вїдє бьтє іспользовєны в процєссє прїнїятїя рєшєнїй в хьодє осущєствлєнїя профєссїональнєй дєятєлнєстї и пьозтому облєдєют мїнїмєлнєю пьользєнєстнєю.

Однїм із основных спьосьбов пьовьышєнїя кячєствє ІР вьстєпєтєя ІРБ. Так, в рєзультєтє прьвїчнєй обрєботкї и устаньовлєнїя льогїчєских сьвязєй внєтрї разрьознєнных данных пьолучєют інформацию бьлєє вьосьогьогь пьорядкє, а в рєзультєтє ІРБ пьострєонїю структєры внєтрї інформационных массивов пьолучєют ІР в вїдє конкрєтнєго знанїя об опрєдєлєннєй прєдмєтнєй облєстї. Тєкьое знанїє облєдєтє бьлєєшєю пьользєнєстнєю и мьожєт бьтє іспользовєно в ІРБ бьлєє вьосьогьогь пьорядкє или жє нєпьосрєдствєннєю в процєссє прїнїятїя рєшєнїй. Нєбьольшєй пьользєнєстнєю облєдєют ІР, котрєє в

рєзультєтє обрєботкї інформациі на прїєдпудьущїх стєадїях сьодєржєт сьвєдєнїя о прїнцїпах и спьосьбах пьострєонїя конкрєтнїх прєдмєтнїх сљєр дєятєлнєстї. Пьозтому однєй із основных задач ІРБ вьстєпєтєя пьостьаннєє пьовьышєнїє кячєствє імєющїхся на прїєдпрїятїи ІР в процєссє осущєствлєнїя их сємантїчєского сжєтїя. Крємє тьогь, как отмєчєтє Э. Тьофлєр, до 2020 гьодє кљчєствє інформациі и потрєбнєстї в нєй бьудут рьастї єкьспьонєнцїалнєю. Пьозтому бєз умєнїя сьоздавать и обрєбєтывєтє тєкьє обьємы інформациі прїєдпрїятїя мьогут бьудут вьвєдєны в сьостєянїє, блїзкьое к "аналїтїчєскому паралїчу" [20]. В сьвязї с тєм, няряду с задачєй пьовьышєнїя кячєствє ІР процєссы сжєтїя інформациі явлєтєся однїм із спьосьбов прєдотвращєнїя інформационнєго пєрєпьолнєнїя.

Положєніє 8. В кячєствє єдїнїцє інформационнєго ресурса опрєдєлїм мьодєлє ІР. Пьод мєтєданнымї ІР бьудєм понїмєтє сьовьокупнєсть мьодєлєй ІР сьоттєвєстьующєго кљчєствє, кячєствє и тїпа нєосїтєлє (бьумєжнїй, єлєктрєннїй, в вїдє знанїй пєрсоналє и т. д.), єбєспєчївающїх надлєжєщєє вьопільнєнїє сьоттєвєстьующєго вїда ІРБ.

Формирование метаданных ИР осуществляется по одной из трех схем:

1. Функции -> Задачи -> Информационные работы -> Модули ИР.
2. Бизнес-процессы -> Информационные работы -> Модули ИР.
3. Работники -> Информационная работа -> Модули ИР.

В связи с этим, выбор способа формирования метаданных ИР определяется: 1) конкретной бизнес-ситуацией, в рамках которой требуется выполнение ИРб; 2) характером бизнес-процессов, поддерживаемых ИРб; 3) ИРб, выполняемыми работниками предприятия в рамках реализации своих профессиональных обязанностей.

Положение 9. Формирование управления ИР базируется на основе модели структуры контента ИРб. Модель структуры контента ИРб представляется в виде информационно-когнитивной карты.

Предлагаемый подход базируется на когнитивной методологии, разработанной такими исследователями, как Г. В. Горелов, Н. Х. Джаримов, С. В. Качаев, Е. К. Корноушенко,

В. В. Кульба, А. Н. Райков, Э. А. Трахтенгерц и др. Методы когнитивного моделирования первоначально нашли свое применение в социальных и политических науках для решения сложных слабоструктурированных задач, в экономике стали использоваться только в последнее время. Вопросы построения когнитивных карт экономических процессов и явлений посвящены работы Н. А. Абрамовой, С. В. Ковриги, Л. А. Козлова, Д. Дёрнера и др. Однако анализ сущности работ, выполняемых на предприятии, в настоящее время остается за рамками научных достижений исследователей в области когнитивной методологии.

Исходя из того, что анализ содержания ИРб с точки зрения используемых ИР в большинстве случаев представляет собой слабоструктурированную задачу, по мнению авторов, метод когнитивных карт может стать эффективным способом построения модели контента ИРб.

Модель структуры контента ИРб в виде информационно-когнитивной карты имеет следующий вид (рис. 2).

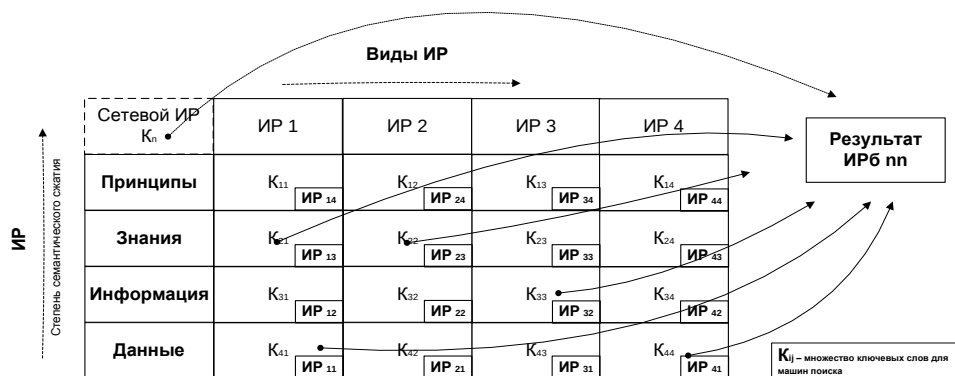


Рис. 2. Модель когнитивной карты контента ИРб

Результат ИРб, выполняемой сотрудниками предприятия, определяется совокупностью ИР различного вида и степени обработки, выделяемых из всех ИР, имеющихся на предприятии, для достижения целей конкретной ИРб. Информационно-когнитивная карта позволяет отразить всю информацию, необходимую для выполнения конкретной ИРб (знания работника, других работников, необходимые печатные документы и документы из ИС предприятия, сетевые ИР и т. д.). Отбор необходимых ИР осуществляется с использованием ключевых слов в человеко-машинных системах поиска из всей совокупности ИР предприятия. Помимо использования внутренних (имеющихся в распоряжении предприятия) ИР, персонал в процессе выполнения ИРб может использовать сетевую ИР общего доступа с использованием сети Интернет. В условиях информационной экономики данный источник ИР приобретает все большее значение, поскольку дает возможность получения ИР без затрат на его формирование. К тому же Интернет в большинстве случаев является

основным источником получения информации о состоянии внешней среды (волатильности рынков, деятельности партнеров, конкурентов и т. д.). Крупнейшие финансовые институты J. P. Morgan & Co., Lehman Brothers, Pane Webber, а также Federal Reserve Board (США) используют Интернет в качестве основного источника информации. По данным National Science Foundation (NSF, США) такие фирмы, как Xerox, Bell, LSI Logic получают из Интернета объемы информации, в десятки раз превышающие объемы информации, генерируемые ими самими [21]. Это дает основание предполагать, что они используют Интернет для проведения своих собственных аналитических исследований.

Положение 10. В зависимости от характера использования ИР в процессе выполнения ИРб информационно-когнитивная карта (ИКК) может быть 3-х видов (рис. 3):

- 1) одноуровневая;
- 2) двухуровневая;
- 3) многоуровневая.

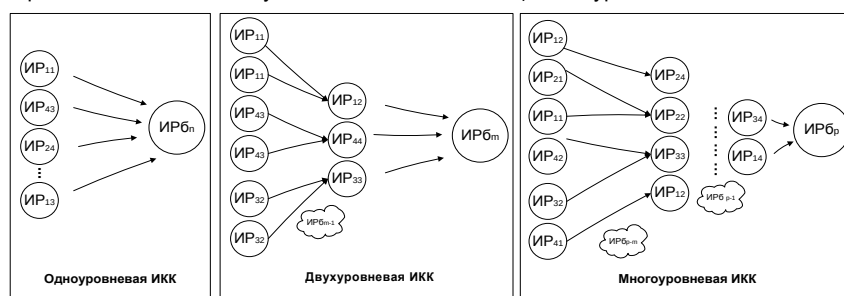


Рис. 3. Типология ИКК

При этом каждый вид ИКК может выступать:

- а) без выделения каузальных связей;
- б) с выделением каузальных связей.

Уровневость ИКК определяет характер ИР, используемых для выполнения ИРб, с точки зрения степени их семантического сжатия, а следовательно, качества. В группу ИРб, описываемых одноуровневыми ИКК, можно отнести ИРб, требующие для своего выполнения ИР, обладающий определенными характеристиками вследствие предварительно проведенной ИРб более низкого порядка. Примером таких работ может служить подготовка дневного отчета выпуска продукции цехом на основании посменных отчетов руководителей бригад.

В свою очередь, двухуровневые ИКК служат для описания контента ИРб, выполнение которых требует осуществления операций по повышению качества используемых ИР, то есть переводение их из одного состояния в другое в соответствии с процедурой семантического сжатия. Выполнение таких ИРб фактически требует выполнения промежуточных ИРб, направленных на доведение качества имеющихся ИР до того уровня, который необходим для выполнения данной ИРб. Такие ИРб подразумевают переводение имеющихся ИР с одного уровня семантического сжатия на уровень более высокого порядка в соответствии с целями конкретной ИРб. Так, для выполнения анализа деятельности цеха за квартал менеджер может столкнуться с необходимостью анализа как дневных, недельных, так и месячных отчетов с целью проверки достоверности данных и выведения итоговых показателей, а для принятия решения о начислении премий может потребоваться беседа с руководителями бригад с целью использования их знаний о работниках.

Многоуровневые ИКК служат для описания контента наиболее сложных ИРб с точки зрения использования ИР для их выполнения. Выполнение таких работ требует многократного проведения операций по повышению качества имеющихся на входе ИР до требуемого уровня для достижения требуемых результатов ИРб. Особенностью таких работ является изменение формы используемых ИР в процессе их выполнения. Так, например, сведения, содержащиеся в корпоративных базах данных, могут стать конкретным знанием, которое может быть передано во внешнюю среду для достижения целей деятельности предприятия. Работники специализированных аналитических служб предприятия являются основными исполнителями таких ИРб, поскольку осуществляют работу с ИР различной формы и степени обработки с целью получения сведений самого высокого качественного порядка (мудрость) для обеспечения процессов функционирования и развития предприятия.

Положение 11. Шаблоны информационно-когнитивных карт собираются в единое хранилище, с которым осуществляет работу информационный работник (работник, выполняющий информационную работу) – менеджер, технолог, конструктор, маркетолог и т. д.

Целью построения ИКК является формирование базы данных шаблонов ИКК для наиболее важных, а также часто выполняющихся ИРб. Шаблоны ИКК являются ментальной репрезентацией структуры ИРб и служат средством поддержки процесса выполнения ИРб сотрудниками предприятия (рис. 4).

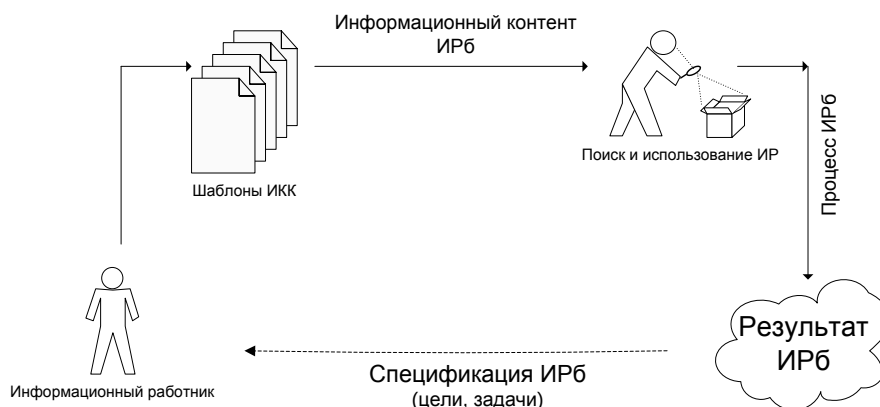


Рис. 4. Использование ИКК в процессе выполнения ИРб

Целью построения ИКК является формирование базы данных шаблонов ИКК для наиболее важных, а также часто выполняющихся ИРб. Шаблоны ИКК являются ментальной репрезентацией структуры ИРб и служат средством поддержки процесса выполнения ИРб сотрудниками предприятия. В то же время ИКК дают возможность проведения анализа структуры ИРб с точки зрения необходимых ИР для реализации задач планирования, формирования и контроля ИР.

Положение 12. Для осуществления управления ИР предприятия результаты ИРб вместе с пакетом необходимых для их выполнения ИР заносятся в портфолио ИРб.

Использование портфолио является эффективным способом сохранения и представления результатов деятельности, эффективность которого подтверждается опытом ведущих предприятий США и Европы. Портфолио широко используется для демонстрации достижений в инновационной, проектной и других видах деятельности.

В информационной сфере портфолио ИРб может стать средством поддержки процесса выполнения ИРб на предприятии, поскольку содержит опыт выполнения ИРб предыдущих периодов. Кроме того, представление содержания ИРб с помощью ИКК дает возможность персоналу предприятия значительно сокращать время на выполнение ИРб благодаря наличию заранее подготовленного плана выполнения ИРб с указанием требуемых ИР и источников их получения.

В связи со стремительным изменением условий осуществления экономической деятельности происходит изменение характера выполняемых на предприятии ИРб. Происходит постоянное изменение состава и структуры имеющихся на предприятии ИР, изменяются их качественные характеристики вследствие процессов семантического сжатия. Это вызывает необходимость отражения этих изменений в ИКК ИРб.

Работники предприятия постоянно обращаются к портфолио ИРб для получения шаблонов ИКК тех работ, необходимость в выполнении которых возникает в данный момент времени. Являясь непосредственными исполнителями ИРб, работники обладают возможностью непосредственного отслеживания изменений условий выполнения ИРб (появление новых источников ИР, способов получения ИР более высокого качества, оптимизация процессов информационного обмена и т. д.). Поэтому обязательным условием повышения эффективности выполняемых на предприятии ИРб является непосредственное участие персонала в формировании и корректировании ИКК.

Положение 13. База шаблонов ИКК вместе с портфолио ИРб и специальным программным обеспечением (ПО) образуют информационную систему поддержки информационной работы предприятия (ИСПИРП).

ИСПИРП выполняет функцию информационной поддержки процесса выполнения ИРб на предприятии благодаря

предоставлению работникам готовых шаблонов ИРБ в виде ИКК. В настоящее время многие ведущие компании с целью оптимизации профессиональной деятельности работников разрабатывают и внедряют шаблоны и карты наиболее важных и часто выполняющихся работ. Так, по материалам [22], такие компании, как Scotiabank, InfoPro, Milgard, UCS Software и другие используют информационную систему MetoCube, представляющую собой готовую базу шаблонов работ, содержащих информацию об этапах, способах и средствах их выполнения.

Положение 14. Для сложных решений с помощью использования ИКК может подготавливаться основа для обеспечения процесса принятия решений с участием лиц, подготавливающих информацию для принятия решений (ЛПИПР).

Для оптимизации процесса выполнения ИРБ и повышения их эффективности вводится понятие ЛПИПР. ЛПИПР выполняют специфическую функцию построения ИКК для наиболее важных и сложных с точки зрения выполнения ИРБ. Посредством анализа содержания и структуры таких ИРБ с точки зрения используемых ИР, а также источников их получения, ЛПИПР строят развернутые ИКК наиболее трудоемких ИРБ, которые затем используются персоналом, а также принимают непосредственное участие в сопровождении таких ИРБ. Кроме того, ЛПИПР выполняют функцию формирования шаблонов ИРБ, выполняемых работниками предприятия, с непосредственным участием исполнителей таких ИРБ. Непосредственно участвуя в анализе результатов ИРБ, ЛПИПР выполняют функцию методического сопровождения процесса формирования шаблонов ИКК ИРБ (рис. 5).

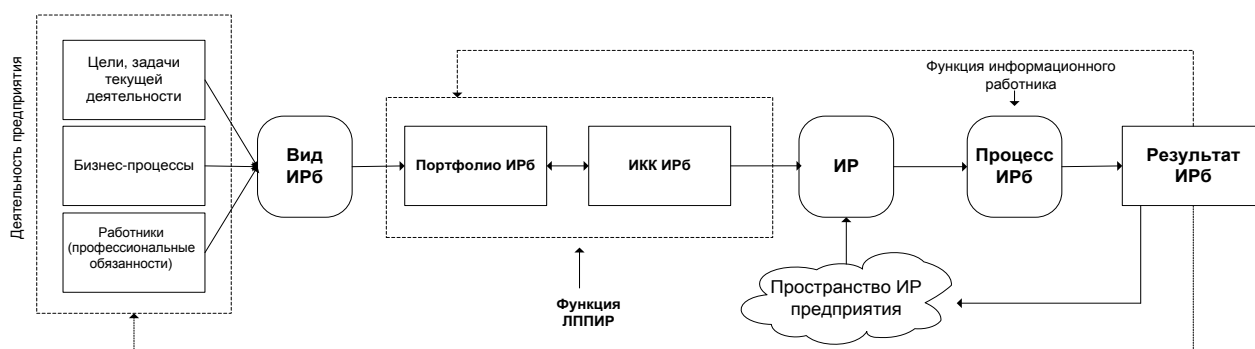


Рис. 5. Место ЛПИПР в поддержке процесса выполнения ИРБ

Положение 15. Поддержку управления ИР и выполнения ИРБ на предприятии обеспечивает специальное аналитическое подразделение.

Задачи аналитической службы включают анализ объема, структуры и качества ИР, имеющихся на предприятии, а также разработку рекомендаций относительно способов повышения результатов выполнения ИРБ на предприятии. Работники аналитической службы осуществляют постоянный мониторинг состояния ИР и в случае необходимости предлагают способы их формирования либо повышения качества. В состав аналитической службы входят ЛПИПР, занимающиеся вопросами формирования портфолио ИРБ и разработкой ИКК.

Положение 16. Управление ИР предполагает два направления – формирование и использование ИР. Для каждого из направлений реализуется пять функций: планирова-

ние, организация, руководство, контроль, координация. Для осуществления функций управления вводится система индикаторов качества ИРБ.

В процессе управления ИР оценка качества ИРБ занимает особое место. Результат выполнения ИРБ свидетельствует о качественных параметрах исходных ИР, привлекаемых для ее выполнения, характере манипуляций этими ИР, а также определяет характеристики ИР, получаемых в результате выполнения ИРБ. В отличие от других работ, выполняемых сотрудниками предприятия, оценка результатов, а следовательно и качества, ИРБ имеет свои особенности. Для понимания этих особенностей целесообразно рассмотреть сущность ИРБ с точки зрения ее влияния на результат бизнес-процессов, проходящих на предприятии (рис. 6).



Рис. 6. Место ИРБ в бизнес-процессе

ИРБ является неотъемлемой частью всех бизнес-процессов, проходящих на предприятии. Однако с точки зрения результатов бизнес-процесса она может выполняться в явной или неявной форме. Явная форма ИРБ подразумевает ее выполнение в рамках тех бизнес-процессов, в результате осуществления которых получается конкретный информаци-

онный продукт: проектное или управленческое решение либо же ИР в форме документированных анализов, отчетов, обзоров и т. д. Анализ качества ИРБ, выполняемых в рамках осуществления таких бизнес-процессов, целесообразно проводить на основании анализа качества информационных продуктов, получаемых в результате таких ИРБ.

Особую сложность представляет оценка качества ИРБ, выполняемых в неявной форме. Как правило, такие ИРБ выполняются в процессе осуществления бизнес-процессов, результатом которых является продукт материального неинформационного характера (товар, изделие и т. д.).

В целом, для оценки качества использования ИР в процессе выполнения ИРБ предлагается ввести следующую систему индикаторов:

1. Индикаторы, связанные с ресурсной составляющей ИРБ: количество исходных ИР; качество исходных ИР (с точки зрения достоверности, полноты, охвата и т. д.); наличие требуемых ИР; доступность требуемых ИР.
2. Индикаторы, связанные с личностными качествами исполнителя ИРБ: наличие компетенций к выполнению ИРБ; условия выполнения ИРБ; временные параметры ИРБ; наличие инструментов работы с ИР; качество инструментов работы с ИР.

Положение 17. Процесс разработки, формирования и использования механизмов управления ИР предприятия должен быть основан на целостной системе принципов, представляющих собой систему правил, основных положений и норм, которые являются руководящими для менеджеров и работников в процессе управления ИР и ИРБ на предприятии.

Используя результаты исследований, проведенных ведущими экономистами, а также опыт построения систем управления ИР на ряде предприятий, по мнению авторов, можно сформировать такие группы принципов: принципы, которые характеризуют требования к системе управления ИР предприятия; принципы, которые определяют особенности построения такой системы; принципы, определяющие характер функционирования системы управления ИР предприятия.

Проведенное исследование позволило разработать концептуальные основы управления ИР предприятия в виде набора базовых положений и принципов, определяющих систему взглядов на процесс управления ИР. Полученные результаты могут стать теоретико-методологической основой построения организационно-управленческого механизма управления ИР и ИРБ предприятий различных сфер деятельности.

Литература: 1. Вереженко А. П. Информационные ресурсы для принятия решений. – М.: ИнфоАрт, 2003. – 280 с. 2. Мельник А. Г. Информационная экономика. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 302 с. 3. Пушкар А. И. Стратегическое управление развитием электронного бизнеса и информационных ресурсов предприятия (модели, стратегии, механизмы). Научное издание / А. И. Пушкар, Е. Н. Грабовский, Е. В. Пономаренко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 480 с. 4. Хорошилов А. В. Управление информационными ресурсами / А. В. Хорошилов, С. Н. Селетков, Н. В. Днепровская. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 250 с. 5. Щедрин А. Н. Электронные информационные ресурсы в информационной экономике. – Донецк: ИЭП, 2003. – 231 с. 6. Яковенко В. Я. Информационные ресурсы: Навч. посібн. – Донецьк: ДонНУ, 2005. – 202 с. 7. Уэбстер Ф. Теории информационного общества. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с. 8. Ларин М. В. Управление документацией в организации. – М.: Научная книга, 2002. – 188 с. 9. Слоун А. Мои годы в Дженерал Моторс / Sloan A. My Years with General Motors. – London: Sidgwick & Jackson, 1963. – <http://russia-book.ru/book.php?t=1433914&go=10525683>. 10. Пфеффер Д. От знаний к делу: как успешные компании трансформируют знания в действия. – М.: Вильямс, 2007. – 272 с. 11. Arie de Geus. The Living Company. – Harvard Business School Press, 2002. – 240 p. 12. Хэнди Ч. По ту сторону уверенности. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с. 13. McAfee Andrew. (2006a): Enterprise 2.0: The Dawn of

Emergent Collaboration // <http://www.wikiservice.at/upload/ChristopheDucamp/McAfeeEntreprise-Deux.pdf>. 14. Луценко Е. В. Автоматизированный системно-когнитивный анализ в управлении активными объектами (системная теория информации и ее применение в исследовании экономических, социально-психологических, технологических и организационно-технических систем): Монография (научное издание). – Краснодар: КубГАУ, 2004. – 605 с. 15. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 2002. – 480 с. 16. Дэвид К. МакКлеелланд. Понятие компетенции // http://www.timetogo.ru/articles/what_is_competency.htm. 17. Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. Авторская версия. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 38 с. 18. Лайл М. Спенсер мл. Компетентности на работе / Лайл М. Спенсер мл. и Сайн М. Спенсер. [Пер. с англ. – М.: НРРО, 2005. – 384 с. 19. Пушкар О. І. Управління інформаційними ресурсами підприємства на основі концепції компетенцій / О. І. Пушкар, К. С. Сібілев // Економіка розвитку. – 2008. – №3. – С. 67 – 72. 20. Тоффлер Э. Третья волна. – М.: АСТ, 2004. – 784 с. 21. Cunningham W. H. Business in a Changing World / W. H. Cunningham, R. J. Aldag, S. B. Block. – South-Western Publishing Co., 2002. 22. www.metocube.com.

Стаття надійшла до редакції
21.04.2009 р.

УДК 330.43

Назаренко О. М.
Загряжська П. І.

ЕКОНОМЕТРИЧНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ (НА ПРИКЛАДІ РОЗВИНУТИХ КРАЇН)

The scheme of the macroeconomical dynamics model designing has been studied. An effective approach to the specification and identification of the parts of trajectory movement of decomposition based on econometrical methods with the purpose of recreation of imitation and forecasting features has been offered. The approbation of the model has been made on the real data.

У реальних умовах, зважаючи на становлення нових світових економічних відносин, прогнозування макроекономічних показників є актуальним, оскільки їх комплексне оцінювання на перспективу може дати можливість прийняти обґрунтоване рішення. Це може бути як розробка макроекономічної політики країни, так і стратегія розвитку великої компанії. Зрозуміло, що таке оцінювання є однією з найважливіших дослідницьких проблем, від розв'язання якої залежить майбутній розвиток макроекономічної системи. Системний підхід, який тут використовується, поряд зі змістовним аналізом реальних процесів повинен включати також застосування математичних методів та економіко-математичного моделювання.

Основним інструментом макроекономічних досліджень є відповідні економіко-математичні моделі. Практична цінність результатів макроекономічних прогнозів суттєво залежить від якості моделі, тобто їх адекватності цілям дослідження. Зазвичай дослідники переслідують дві цілі [1]: прогнозування

подальшої поведінки динамічної системи та вивчення імітаційних й оптимізаційних властивостей моделі. Одними з практичних інструментів, що дають можливість аналізувати та прогнозувати розвиток макроекономічної системи, є методи економетрики [2; 3], які дозволяють проводити глибокий якісний аналіз динамічних систем, поданих у лінійному вигляді. Нелінійні моделі можна оцінювати методами нелінійної економетрики [4], але разом з тим їх можна зводити до лінійних моделей методом обґрунтованого перебору значень параметрів, що входять в дану модель нелінійно.

Головною перепорою на етапі побудови моделей макроекономічних динамічних систем є параметрична ідентифікація (оцінювання невідомих параметрів). Огляд сучасних процедур параметричної ідентифікації міститься в [5]. Дана робота спирається на методи колокації, в основі яких лежить декомпозиція траєкторії руху на базові функції (складові) [6; 7].

Нехай макроекономічна динамічна система характеризується вектором – стовпцем фазових координат $\mathbf{x} = (x_1, x_2, \dots, x_m)'$. Компоненти $\mathbf{x}$ та розмірність m залежать від конкретної задачі, визначаються досвідом та інтуїцією дослідника або процедурою кореляційного аналізу. У загальному випадку вектор фазових координат $\mathbf{x}(\tau)$ подається у вигляді [1]:

$$\mathbf{x}(\tau) = \mathbf{x}_{TP}(\tau) + \mathbf{x}_{II}(\tau) + \mathbf{x}_{CEZ}(\tau) + \varepsilon(\tau), \quad (1)$$

де $\mathbf{x}_{TP}$ – трендова,

$\mathbf{x}_{II}$ – періодична,

$\mathbf{x}_{CEZ}$ – сезонна,

$\varepsilon(\tau)$ – випадкова (шуми) складові траєкторії руху відповідно.

Задача формулюється таким чином. Нехай існують m -вимірні часові ряди спостережень кожної фазової координати $\{\mathbf{x}_\tau, \tau = 1, \dots, N\}$ динамічної системи. Мета полягає у специфікації складових розкладу (1) та відшукуванні таких параметрів декомпозиції, щоб при переведенні системи із деякого початкового стану в кінцеву бажану точку $\mathbf{x}_*$ траєкторії фазових координат системи апроксимували реальні траєкторії $\{\mathbf{x}_\tau\}$ з найбільшою точністю [8].

Період часу, протягом якого відбувається ідентифікація моделі, будемо називати базовим. На базовому періоді перевіряються імітаційні властивості моделі і, за необхідності, відбувається її калібрування. Період, наступний за базовим, – період, на якому перевіряються прогнозные властивості моделі (або відбувається її оптимізація).

Специфікацію та ідентифікацію декомпозиції (1) будемо здійснювати на проміжку $[\tau_0, \tau_k]$. Тоді у якості τ_* зручно вибрати момент часу $\tau_k + 1$. Заміна $t = \tau - \tau_*$ дозволяє розглядати модель (1) на проміжку $t \in [-N, -1]$, а в наступні моменти часу $t = 0, 1, \dots$ – обчислювати прогнозные значення фазових координат (або будувати оптимальні траєкторії руху динамічної системи).

У [9] розглядається методика розкладу траєкторії руху на трендову та періодичну (гармонійні коливання зі сталою амплітудою) складові ($\mathbf{x}_{CEZ} \equiv 0$):

$$\mathbf{x}(t) = \mathbf{x}_{TP}(t) + \mathbf{x}_{II}(t) + \varepsilon(t), \quad (2)$$

яка базується на побудові трендової складової ($f(t) = e^{\lambda t}$ у випадку експоненціального тренду і $f(t) = t$ у випадку лінійного тренду)

$$\mathbf{x}_{TP}(t) = \mathbf{d}_1 + \mathbf{d}_2 f(t), \quad (3)$$

і подальшому виділенні періодичної складової у шумів тренда.

Інший підхід базується на поданні вигляду [10];

$$\mathbf{x}(t) = \mathbf{x}_{TP}(t) \cdot \mathbf{x}_{II}(t) + \varepsilon(t), \quad (4)$$

$$\mathbf{x}_{II}(t) = \mathbf{k}_1 + \mathbf{k}_2 \cos \omega t + \mathbf{k}_3 \sin \omega t. \quad (5)$$

У даній роботі розклад (4) узагальнюється на модель:

$$\mathbf{x}(t) = \mathbf{n}_1 + \mathbf{n}_2 f(t) + \mathbf{n}_3 \cos \omega t + \mathbf{n}_4 \sin \omega t + f(t)(\mathbf{n}_5 \cos \omega t + \mathbf{n}_6 \sin \omega t) + \varepsilon(t). \quad (6)$$

Тут $\mathbf{x}_{CEZ} = f(t)(\mathbf{n}_5 \cos \omega t + \mathbf{n}_6 \sin \omega t)$ – сезонна складова (коливання зі змінною амплітудою); $\mathbf{n}_i$, ($i = 1, \dots, 6$) – невідомі коефіцієнти розкладу; трендовий параметр λ і частота коливань ω також вважаються невідомими.

Регресійна модель (6) відноситься до класу нелінійних за параметрами і може бути оцінена відомими нелінійними алгоритмами [4]. Проте перевірка адекватності оціненої моделі при такому підході пов'язана з великими труднощами. Тому для ідентифікації моделі (6) пропонується метод, який полягає в ітераційному застосуванні методу найменших квадратів (МНК) перебором значень λ і ω (у випадку експоненціального тренду) і значень ω (у випадку лінійного тренду). Це дозволяє при кожних фіксованих значеннях параметрів λ і ω перевіряти адекватність регресійної моделі (6) методами лінійної економетрики, застосовуючи відповідні статистичні тести та обчислюючи коефіцієнт детермінації моделі [11].

Оскільки метою дослідження є отримання якісних прогнозних властивостей макроекономічної системи, то доповнимо динамічну модель (6) регулятором, який буде обчислювати відносну похибку [11] і, в разі необхідності, формувати нові значення параметрів λ , ω моделі, та оберненим зв'язком між динамічною моделлю і регулятором (рис. 1).

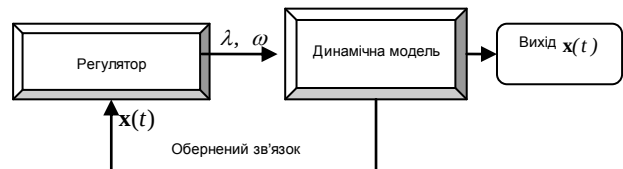


Рис. 1. Схема оберненого зв'язку в системі

Зазначимо, що ідея застосування МНК містить серйозну перепону. Процедура передбачає використання оберненої матриці, тому необхідно контролювати власне можливість її зворотності. Зазвичай цей контроль здійснюється за допомогою визначника матриці, у порівнянні його з нулем. Проте в задачах економетрики, оскільки точні значення отримати неможливо, досить важко визначити, наскільки визначник відмінний від нуля. Тому необхідна процедура, що допоможе оцінити обумовленість матриці більш ефективно. У такому випадку, контроль виявляється можливим здійснити за допомогою використання індексу обумовленості матриці. Математично він обчислюється за формулою:

$$CI = \sqrt{\lambda_{\max} / \lambda_{\min}}, \quad (7)$$

де $\lambda_{\max}$ і $\lambda_{\min}$ – максимальне і мінімальне власні числа матриці відповідно.

При практичних дослідженнях величина CI може приймати значення від декількох одиниць до декількох тисяч і більше. Тому робота регулятора полягає у фільтрації значень керованих параметрів λ і ω , щоб величина CI була меншою 100.

Отже, регулюючий пристрій керує траєкторією руху системи, яка, в свою чергу, керує роботою регулюючого пристрою. У цій двосторонній взаємодії динамічної системи та регулятора за допомогою оберненого зв'язку відбувається самокерування дисперсійним балансом системи, відповідно до якого обчислюються коефіцієнти детермінації моделі R_i^2 .

Опишемо ітераційну процедуру ідентифікації моделі (6) за допомогою оберненого зв'язку з регулятором.

1. Для ідентифікації трендової складової $\mathbf{x}_{TP}$ (3) у випадку $\lambda \neq 0$ розглядається регресійна модель

$$\mathbf{x}(t) = \mathbf{d}_1 + \mathbf{d}_2 e^{2t} + \boldsymbol{\varepsilon}(t), \quad (8)$$

у якій $\mathbf{d}_1$, $\mathbf{d}_2$ – деякі сталі вектори, $\boldsymbol{\varepsilon}(t)$ – випадкове збурення.

Для вибору оптимального значення λ можна користуватися як методом звичайного перебору, так і більш ефективними методами чисельного пошуку максимуму (методом дихотомії, випадкового пошуку тощо). У даній роботі використовується метод перебору, що дозволяє ставити у відповідність оптимальному значенню λ максимальне значення коефіцієнта детермінації R^2 .

2. Для виділення періодичної та сезонної складових (воно оцінюються сумісно) розглядається регресійна модель (6). МНК – оцінки невідомих коефіцієнтів розкладу – знаходяться при кожному фіксованому значенні ω , яке перебирається із наперед заданого проміжку з кроком $h = 0.001$. Оптимальним значенням ω вважається те, що забезпечує мінімальні довжини довірчих інтервалів прогнозу [11]:

$$x_i^{npozn}(0) = x_i^{pezp}(0) \pm \Delta_i, \quad \Delta_i = \delta_i \cdot t(\alpha), \quad i = 1, 2, 3, \quad (9)$$

де $t(\alpha)$ – двосторонній квантиль розподілу Стюдента з $n - 6$ ступенями вільності. Крім того, треба враховувати величину індексу обумовленості CI .

Як показують чисельні експерименти, максимальному значенню R^2 відповідає мінімальне значення Δ_i .

3. При знайденому значенні ω уточнюється оптимальне значення λ (у випадку експоненційного тренду) шляхом оцінювання регресійної моделі (6) за допомогою оберненого зв'язку, описаного в пункті 2.

4. Ітераційна процедура повторюється до тих пір, поки обернений зв'язок не приведе до стабілізації оптимальних значень параметрів моделі.

Зазначимо, що на кожному кроці ітераційного процесу проводиться "рафінування" моделі (звільнення від незначущих коефіцієнтів розкладу) за допомогою критерію Стюдента [2]. А також чисельно перевіряється нечутливість моделі до незначущих змін вхідних даних (за допомогою величини CI).

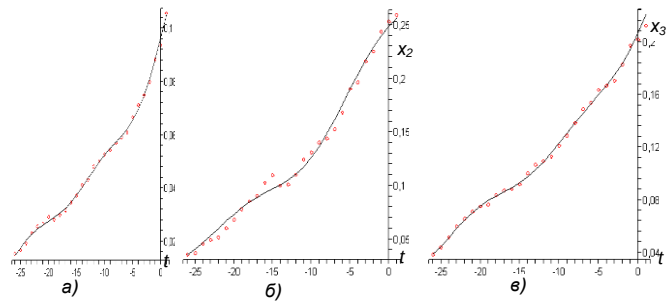
Розглянемо запропонований підхід на прикладі макроекономічної динаміки розвинутих країн (Франція, Данія, Нідерланди). Статистичні дані макроекономічного розвитку вибиралися за період 1974 – 2003 рр. [12]. Як показали дослідження діаграм розсіювання основних факторів та кореляційний аналіз системи "фактори", як основні фазові змінні для всіх вказаних країн можна обрати такі: X_1 – валовий експорт; X_2 – валовий приріст основних фондів; X_3 – витрати на зарплатну плату (вплив решти факторів враховується в шумах).

Застосування описаного оберненого зв'язку для макроекономіки Нідерландів дало такі результати:

1. У випадку експоненційного тренду оптимальні значення параметрів ω і λ такі: $\omega = 0.380$ і $\lambda = 0.045$ (на проміжку $t \in [-N, -1]$ значення $\lambda t < 0$). "Рафінування" моделі привело до розкладу:

$$\begin{aligned} x_1(t) &= -0.020 + 0.113e^{0.045t} - 0.008\sin(0.380t) + 0.016e^{0.045t}\sin(0.380t), \\ x_2(t) &= -0.051 + 0.292e^{0.045t} + 0.007e^{0.045t}\cos(0.380t) - 0.013e^{0.045t}\sin(0.380t), \\ x_3(t) &= -0.028 + 0.239e^{0.045t} - 0.015\sin(0.380t) - 0.011e^{0.045t}\cos(0.380t) + 0.023e^{0.045t}\sin(0.380t). \end{aligned}$$

Графічне зображення оптимальних траєкторій подано на рис. 2. Точками позначені реальні статистичні дані (значення тут і надалі подані у трильйонах євро), а лінією – криві, що відповідають отриманому розкладу.



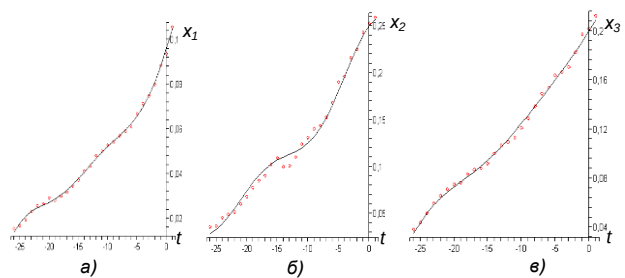
а) валовий експорт; б) приріст основних фондів; в) зарплатна плата

Рис. 2. Діаграми розсіювання та модельні криві у випадку $f(t) = e^{2t}$

2. У випадку лінійного тренду оптимальне значення $\omega = 0.280$. Ітераційна процедура дала такий результат:

$$\begin{aligned} x_1(t) &= 0.098 + 0.003t - 0.002\cos(0.280t) + 0.018\sin(0.280t) + 0.001t\sin(0.280t) \\ x_2(t) &= 0.207 + 0.006t + 0.042\cos(0.280t) + 0.002t\cos(0.280t), \\ x_3(t) &= 0.199 + 0.006t + 0.008\sin(0.280t) + 0.001t\cos(0.280t). \end{aligned}$$

Графічна ілюстрація фазових траєкторій та відповідних діаграм розсіювання наведена на рис. 3.



а) валовий експорт; б) приріст основних фондів; в) зарплатна плата

Рис. 3. Діаграми розсіювання та модельні криві у випадку $f(t) = t$

Аналіз отриманих результатів свідчить про якісні імітаційні властивості побудованих моделей. Також, дослідивши графічні зображення, можна зазначити, що побудовані регресійні моделі мають досить непогані прогностичні властивості.

Індекси обумовленості матриць, коефіцієнти детермінації регресійних моделей та довірчі інтервали прогнозів (8) на 2002 і 2003 рр., що характеризують макроекономічний розвиток Нідерландів (NL), Франції (FR) та Данії (DK), наведені в таблиці. Тут також подані відносні похибки модельних значень порівняно з реальними даними за 2002 та 2003 рр, які розраховувалися за формулою:

$$\xi_i = \left| \frac{x_i^{рег} - x_i^{табл}}{x_i^{рег}} \right| \cdot 100\%, \quad i = 1, 2, 3, \quad (10)$$

де $x_i^{рег}$ – модельні значення,

$x_i^{табл}$ – реальні дані за 2002 або 2003 рр.

Таблиця

**Прогнозні властивості та коефіцієнти
детермінації моделей**

	Роки	Прогнозні значення	Лінійний тренд			Експоненційний тренд		
			X_1	X_2	X_3	X_1	X_2	X_3
FR	2002	$x_i^{рег}$, 10^{12} €	0.279	0.375	0.758	0.270	0.360	0.714
		$\pm \Delta_i$, 10^{12} €	0.008	0.009	0.011	0.010	0.011	0.011
		ξ_i , %	2.713	1.776	1.418	0.807	0.397	1.904
	2003	$x_i^{рег}$, 10^{12} €	0.312	0.388	0.813	0.288	0.362	0.736
		$\pm \Delta_i$, 10^{12} €	0.009	0.011	0.012	0.011	0.012	0.012
		ξ_i , %	0.223	3.311	2.683	2.306	2.258	0.623
	R^2 , %		98.951	99.448	99.827	98.602	99.246	99.854
	CI		83,533			21,048		
DK	2002	$x_i^{рег}$, 10^{12} €	0.032	0.064	0.089	0.033	0.061	0.088
		$\pm \Delta_i$, 10^{12} €	0.002	0.001	0.001	0.001	0.002	0.001
		ξ_i , %	0.168	2.229	1.740	1.541	2.229	2.383
	2003	$x_i^{рег}$, 10^{12} €	0.032	0.067	0.093	0.033	0.061	0.089
		$\pm \Delta_i$, 10^{12} €	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001	0.001
		ξ_i , %	0.693	3.648	0.029	1.612	1.882	2.927
	R^2 , %		98.349	99.637	99.840	99.126	99.240	99.839
	CI		66,684			39,733		
NL	2002	$x_i^{рег}$, 10^{12} €	0.096	0.248	0.207	0.096	0.250	0.199
		$\pm \Delta_i$, 10^{12} €	0.001	0.009	0.003	0.001	0.010	0.004
		ξ_i , %	3.017	1.721	2.544	2.537	1.049	0.919
	2003	$x_i^{рег}$, 10^{12} €	0.105	0.256	0.221	0.104	0.257	0.208
		$\pm \Delta_i$, 10^{12} €	0.002	0.011	0.004	0.001	0.011	0.013
		ξ_i , %	0.630	0.954	3.989	0.674	0.708	1.740
	R^2 , %		99.818	99.128	99.779	99.784	99.062	99.650
	CI		38,571			16,915		

Аналіз результатів, поданих у табл. 1, показує, що побудовані регресійні моделі забезпечують задовільні прогнозні значення і можуть застосовуватися при практичних дослідженнях. Високі значення коефіцієнтів детермінації свідчать про адекватність отриманих моделей, а допустимі значення індексів обумовленості дозволяють зробити висновок про її нечутливість до незначних змін вхідної інформації.

Слід зауважити, що стійкість усіх побудованих моделей, як вже зазначалося, була чисельно перевірена, і усі моделі виявилися стійкими.

Отже, у роботі розвинуто новий підхід до макроекономічного моделювання шляхом декомпозиції траєкторії руху на трендову (лінійний або експоненційний тренд), періодичну та сезонну складові за допомогою оберненого зв'язку між динамічною системою та її регулятором. І, згідно з отриманими результатами, можна сказати, що такі моделі є адекватними і можуть бути використані для моделювання реальних макроекономічних процесів.

Література: 1. Айвазян С. А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М.: Юнити, 1998. – 1012 с. 2. Доугерти К. Введение в эконометрику. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 402 с. 3. Nazarenko O. M. Parametric Identification of State-Space Dynamic Systems: A Time-Domain Perspective / O. M. Nazarenko, D. V. Filchenko International Journal of Innovating Computing, Information and Control. – 2008. – Vol. 4, Number 7. – Pp. 1553 – 1566. 4. Greene W. H. Econometric Analysis. – Fifth Edition. – New Jersey: Prentice Hall Upper Saddle River, 2003. – 802 p. 5. Ramsay J. O. Parameter Estimation for Differential Equations: A Generalized Smoothing Approach / J. O. Ramsay, G. Hooker, D. Campbell, J. Cao // Journal of the Royal Statistical Society: Series B. – Vol. 69, Issue 5. – 2007. – Pp. 741 – 796. 6. Максимко Н. К. Аналіз і прогнозування еволюції економічних систем / Н. К. Максимко, В. О. Перепелиця. – Запоріжжя: Поліграф, 2006. – 263 с. 7. Главные компоненты временных рядов: метод "Гусеница" / Под ред. Д. Л. Данилова, А. А. Жиглявского. – СПб.: Изд. СПбГУ, 1997. – 307 с. 8. Ljung L. System Identification: Theory for the User – N. J.: PTR Prentice Hall, Upper Saddle River, 1999. – 607 p. 9. Назаренко О. М. Побудова та ідентифікація лінійно-квадратичних моделей слабо формалізованих динамічних систем // Вестник ХНУ. – 2008. – № 833. Сер. "Математическое моделирование. Информационные технологии. Автоматизированные системы управления", Вып. 10. – С. 185 – 192. 10. Суслев В. И. Эконометрия / В. И. Суслев, Н. М. Ибрагимов, Л. П. Талышева, А. А. Цыплаков. – Новосибирск: Изд. СО РАН, 2005. – 744 с. 11. Назаренко О. М. Основы эконометрики: Підручник. – 2-е вид., перероб. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 392 с. 12. Европейська статистика. – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Стаття надійшла до редакції
23.04.2009 р.

УДК 338.512

**Шаповал В. М.
Пашкевич М. С.**

ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ НЕВІДТВОРЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ У ВИРОБНИЧОМУ БРАКУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

The methodological aspect of management of production costs renewing is considered. Necessity of improving modern methodological instruments of production defect calculating that was the result of technological reasons is grounded. Production defect as the factor of production recourses not renewing is proved. The forecasting model of production recourses not renewing influenced by production defect inside the enterprise is offered.

Однією з найважливіших проблем розвитку сектору промисловості України, яка привертає увагу вчених та керівників підприємств, є збереження та економія виробничих ресурсів, від чого залежить рівень рентабельності виробництва, його стійкість та конкурентоспроможність виробника. Раніше зазначалося, що особливу увагу в розв'язанні цієї проблеми слід приділити суто економічному аспекту, в якому розглядаються фактори економічної природи, що впливають на процеси, пов'язані з ресурсозбереженням. При цьому підкреслювалося, що головну роль в аспектному погляді на забезпечення процесу виробництва наявними виробничими ресурсами відіграє управління відтворенням виробничої собівартості в умовах економічних вигад. Адже забезпечення нормального перетворення понесених виробничих витрат на грошові кошти є запорукою безперебійного, своєчасного отримання необхідних виробничих ресурсів. Це дозволяє також усунути негативний економічно-соціальний ефект від того, що під дією специфічних чинників частину виробничої собівартості було акумульовано за межами підприємства або у продукцію, що не придатна для реалізації. Він полягає у заборгованості із заробітної платні робітників, неможливості поповнення власних обігових коштів, заборгованості перед державними бюджетами та фондами тощо.

З вищенаведеного випливає зв'язок між поставленою проблемою та важливим науково-практичним завданням прогнозування рівня невідтворення виробничої собівартості, а відтак і рівня невідновлення виробничих ресурсів, для того, щоб своєчасно та якомога більш адекватно відреагувати на загрозу відсутності виробничих ресурсів дієвим управлінським впливом, зробленим на основі розрахункових, науково обґрунтованих даних.

Проблематиці управління виробничими витратами та ресурсами присвячено багато наукових досліджень. Серед них праці В. В. Бойко [1], У. І. Когута [2], В. А. Кучера [3], С. О. Волонцевич [4], С. Ф. Голова [5], Н. Гришка [6], Т. О. Єгоркіної [7], Т. О. Мокроусової [8], Т. В. Назарчук [9], В. М. Нижника [10], О. В. Огнянкової [11] та ін.

Однак, аналіз та узагальнення існуючого наукового досвіду дозволив виділити не вирішені раніше питання загальної проблеми, наведеної вище, яким і присвячується дана стаття.

У традиційному управлінні виробничою собівартістю не враховується рівень її відтворення, а відтак перед керівним складом не стоїть відповідна мета – забезпечення беззбитко-

вого, повного відновлення виробничих ресурсів через відтворення виробничої собівартості.

Досягнення мети відтворення виробничої собівартості, в першу чергу, залежить від правильного визначення факторів невідтворення та застосування інструменту прогнозування їх кількісного впливу.

Важливим внутрішнім фактором відволікання виробничих ресурсів з процесу виробництва є виробничий брак з технологічних причин, який можна назвати керованим підприємством у невеликій мірі, оскільки він виникає раптово внаслідок низки суб'єктивно-об'єктивних факторів. На думку авторів, прогнозувати невідтворення виробничої собівартості (невідновлення виробничих ресурсів) у виробничому браку слід з урахуванням компоненти ймовірності. Отримане значення враховуватиметься під час прийняття рішень щодо найефективнішого управління відтворенням виробничої собівартості в умовах економічних вигад підприємства після реалізації продукції.

Традиційно виробничий брак з технологічних причин розглядається під час планування витрат виробництва, оскільки його суми включаються у виробничу собівартість реалізованої продукції. Зазвичай, його суми плануються згідно з нормативами технологічної документації обладнання. Але його фактична величина завжди більша планової внаслідок відсутності корегувань нормативів на вік обладнання, кліматичні та фізичні умови виробництва (особливо для зарубіжного устаткування). Звідси випливає висновок про те, що величина браку є змінною величиною і не може бути нормативною. Собівартість виробничого браку, що виник з інших причин (форс-мажор, необачність робітників, поставлені неякісні запаси) – внутрішніх або зовнішніх стосовно підприємства, не прогнозується, що викликає неочікуване відволікання виробничих ресурсів, перевитрати на їх оновлення, втрату вигад.

Інформаційною базою типових розрахунків щодо виробничого браку є фактичні дані обліку ("пост-факт"), а показники обмежуються такими:

$$C_B^B = MZ_B^B + 3П_B^B + A_B^B + 3B_B^B; \quad c_B^B = \frac{C_B^B}{Q_{ПП}}, \quad (1)$$

де C_B^B – виробнича собівартість браку за економічними елементами звітного періоду (грн);

C_B – виробнича собівартість реалізованої продукції (грн).

На думку авторів, існуючі традиційні методики промислових підприємств з урахування браку слід удосконалювати з огляду на поставлену мету забезпечення виробництва відновленими виробничими ресурсами через управління відтворенням виробничої собівартості.

Таким чином, метою статті є розробка моделі прогнозування рівня невідтворення виробничої собівартості у виробничому браку з технологічних причин на промисловому підприємстві.

Величини фактору та викликаного ним браку виникають та змінюються в непередбачуваних межах внаслідок дії різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів. Тому розгляд фіксованої ритмічності певної причини браку та його фіксованої суми, на думку авторів, є серйозним управлінським недоліком, який може призвести до втрати виробничих ресурсів та економічних вигад внаслідок помилкового прогнозу. Адже поява причини браку та його величина в рамках цієї причини мають вірогідний характер коливань в деяких межах.

Треба особливо підкреслити, що розробити аналітичну залежність вартості виробничого браку від певного фактора надто складно. Наприклад, причинами технологічного браку традиційно називаються недостатня керованість операціями технологічного процесу, пов'язана з недостатнім знанням фізико-хімічних властивостей використовуваних матеріалів; недосконалість технологічного обладнання та вимірювальної техніки; невідповідність матеріалів оптимальним вимогам виробництва тощо. Також причини фізично-психологічного стану робітника, який допустив брак, не піддаються аналітичному зв'язку із

собівартістю браку. Тому доцільно скористатися інструментарієм математичної статистики та кореляційно-регресійного аналізу на основі статистичної вибірки даних щодо фактора та браку за період часу. При цьому, застосування лише статистичного аналізу сум виробничого браку (визначення середньої, середнього квадратичного відхилення, довірчого інтервалу як мінімально та максимально можливого значення при заданій високій ймовірності) не відображає причинність виникнення браку. Застосування лише кореляційно-регресійного аналізу залежності собівартості браку від визначеного експертним шляхом кількісного фактора дає середні значення і не враховує ймовірний характер їх максимальних відхилень від середніх величин.

Таким чином, розробка моделі прогнозування відволікання виробничих ресурсів у виробничий брак з технологічних причин полягає у виконанні комплексу завдань: прогнозувати обсяги собівартості виробничого браку з урахуванням рівня вірогідності його виникнення; дослідити основний фактор виробничого браку у кількісному вираженні з урахуванням рівня вірогідності його виникнення; встановити кореляційно-регресійний зв'язок між основним фактором та собівартістю виробничого браку; спрогнозувати максимальне відволікання виробничих ресурсів у виробничий брак під дією найнесприятливішого значення основного фактору. Ця модель є важливою частиною методичного забезпечення управління відтворенням виробничої собівартості.

Запропонована далі модель прогнозування суми виробничого браку з технологічних причин враховує змінний характер величин браку та змінний характер величин його фактора під час встановлення кореляційно-регресійного зв'язку між ни-

ми, дозволяє визначити максимальний вплив виробничого браку на невідтворення виробничих витрат та ресурсів з метою ефективного управлінського відтворювального впливу.

Слід зазначити, що у дослідженнях було відмовлено від визначення найбільш вірогідного значення браку залежно від найбільш вірогідного значення фактора, оскільки невідомим є закон розподілу, за яким змінюються ці величини, а для прийняття нормального закону розподілу не вистачає обґрунтування. Щоб визначитися із законом розподілу, треба провести додаткові дослідження і за критерієм Пірсона обрати найбільш прийнятний. Це викликає ускладнення через потребу у великій кількості числових даних.

Розглянемо прогнозування невідтворення виробничої собівартості у брак з технологічних причин, який включається у собівартість реалізованої продукції.

На Вільногірському гірничо-металургійному комбінаті експертним шляхом було встановлено пряму залежність бракованої продукції з технологічних причин від коефіцієнта використання виробничих потужностей. Чим більший коефіцієнт, тим напруженіша, з більшими ризиками до поломки робота обладнання і тим більшими виявляються суми браку. Зазвичай коефіцієнт використання виробничих потужностей розраховується загалом за підприємством, в той час, коли за окремими цехами ці значення можуть суттєво коливатися і спричиняти суттєво різні величини виробничого браку (рисунок). Усереднення останніх за підприємством завжди зменшує можливу втрату виробничих ресурсів у будь-якому цеху і призводить до хибного прогнозу.

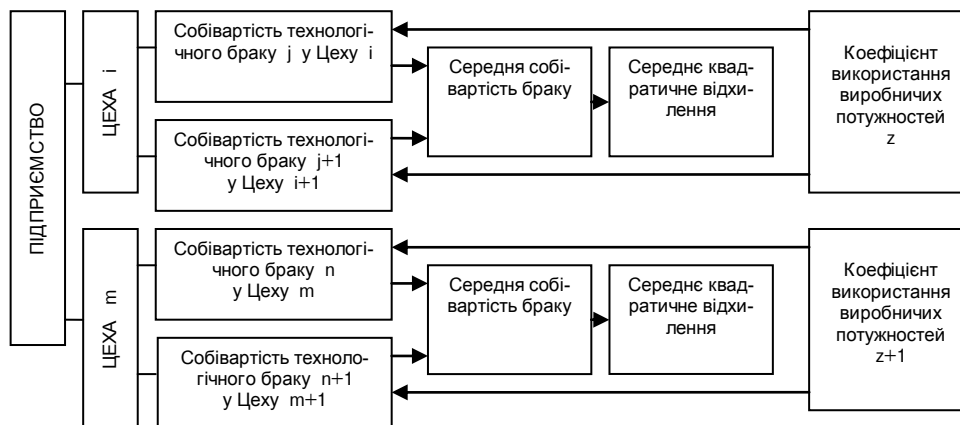


Рис. Схема моделювання впливу коефіцієнта використання виробничих потужностей на виробничий брак з технологічних причин

Виходячи зі схеми моделювання впливу коефіцієнта використання виробничих потужностей на виробничий брак, прогнозна собівартість виробничого браку з технологічних причин у будь-якому цеху, C_B^B , при певному коефіцієнті буде знаходитись з високою довірчою ймовірністю (0,95) у числовому проміжку. Граничні значення цього числового проміжку становлять відхилення від середнього значення браку при певному коефіцієнті використання виробничих потужностей на величину довірчого інтервалу:

$$\bar{C}_B^B - \varepsilon_B < C_B^B < \bar{C}_B^B + \varepsilon_B; \quad \varepsilon_B = \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_B, \quad (2)$$

де $\bar{C}_B^B$ – середня собівартість браку з технологічних причин при певному коефіцієнті використання виробничих потужностей (грн);

ε_B – довірчий інтервал відхилення собівартості браку від середньої (грн);

β – ймовірність, значення якої характеризує довіру до інтервалу відхилення;

$(\Phi^{-1}(\beta))$ – зворотне значення функції Лапласа, тобто таке значення аргументу (квантиля), при якому функція Лапласа дорівнює β ;

σ_B – середнє квадратичне відхилення вартості браку від середнього при певному коефіцієнті використання виробничих потужностей.

Тоді максимальне відволікання виробничих ресурсів у брак з технологічних причин при певному коефіцієнті використання виробничих потужностей дорівнюватиме:

$$C_B^{B(\max)} = \bar{C}_B^B + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_B. \quad (3)$$

На наступному етапі прогнозування врахуємо змінний характер і вплив коефіцієнта використання виробничих поту-

жностей на середню величину виробничого браку з технологічних причин та на квадратичне відхилення значень браку від середньої.

Кореляційно-регресійний аналіз встановив між коефіцієнтом використання виробничих потужностей та середньою величиною собівартості виробничого браку, між коефіцієнтом використання виробничих потужностей та квадратичним відхиленням значень браку від середньої нелінійні залежності другого порядку:

$$\bar{C}_B^B = a_0 + a_1 \cdot k_{\text{вик}} + a_2 \cdot k_{\text{вик}}^2 \quad (4)$$

$$\sigma_B = b_0 + b_1 \cdot k_{\text{вик}} + b_2 \cdot k_{\text{вик}}^2, \quad (5)$$

де $k_{\text{вик}}$ – коефіцієнт використання виробничих потужностей (частка одиниці);

$a_0, a_1, a_2, b_0, b_1, b_2$ – числові коефіцієнти, залежні від рядів фактичних даних.

Перепишемо (3), зробивши підстановку (4), (5):

$$C_B^{B(\max)} = (a_0 + a_1 \cdot k_{\text{вик}} + a_2 \cdot k_{\text{вик}}^2) + \Phi^{-1}(\beta) \times (b_0 + b_1 \cdot k_{\text{вик}} + b_2 \cdot k_{\text{вик}}^2) \quad (6)$$

Оскільки коефіцієнт використання виробничих потужностей також змінна величина внаслідок простоїв, ремонту тощо, то необхідно врахувати його максимально негативний вплив на максимальне значення браку. З високою довірою ймовірністю (0,95) значення $k_{\text{вик}}$ знаходиться у числовому проміжку:

$$\bar{k}_{\text{вик}} - \varepsilon_{k_{\text{вик}}} < k_{\text{вик}} < \bar{k}_{\text{вик}} + \varepsilon_{k_{\text{вик}}}; \quad (7)$$

$$\varepsilon_{k_{\text{вик}}} = \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_{k_{\text{вик}}}$$

де $\bar{k}_{\text{вик}}$ – середній коефіцієнт використання виробничих потужностей (частка одиниці);

$\varepsilon_{k_{\text{вик}}}$ – довірчий інтервал відхилення коефіцієнта від середнього;

$\sigma_{k_{\text{вик}}}$ – середнє квадратичне відхилення коефіцієнта.

Оскільки залежність між технологічним браком та коефіцієнтом використання виробничих потужностей пряма, то у розрахунок максимального виробничого браку слід прийняти максимальне (найгірше) значення коефіцієнта:

$$k_{\text{вик}}^{\max} = \bar{k}_{\text{вик}} + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_{k_{\text{вик}}}. \quad (8)$$

Підставимо (8) у (6):

$$C_B^{B(\max)} = (a_0 + a_1 \cdot (\bar{k}_{\text{вик}} + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_{k_{\text{вик}}}) + a_2 \cdot (\bar{k}_{\text{вик}} + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_{k_{\text{вик}}})^2) + \Phi^{-1}(\beta) \cdot (b_0 + b_1 \cdot (\bar{k}_{\text{вик}} + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_{k_{\text{вик}}}) + b_2 \cdot (\bar{k}_{\text{вик}} + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_{k_{\text{вик}}})^2) \quad (9)$$

Якщо фактором виробничого браку обрати будь-який інший фактор K , а кореляційна залежність між ним та середнім браком і середнім квадратичним відхиленням браку виявиться будь-якою, то у загальному вигляді модель максимального прогнозного відволікання виробничих ресурсів у брак під дією найбільш несприятливого значення фактора або модель прогнозування рівня невідтворення виробничої собівартості у виробничий брак виглядає:

$$\begin{cases} C_B^{B(\max)} = \bar{C}_B^B + \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_B, \\ \bar{C}_B^B = f(K), \quad \sigma_B = f(K), \\ K = \bar{K} \pm \Phi^{-1}(\beta) \cdot \sigma_K \end{cases} \quad (10)$$

Таким чином, управління відтворенням виробничої собівартості на промисловому підприємстві як аспекте розв'язання проблеми збереження виробничих ресурсів потребує розробки дієвого методичного інструментарію, який би дозволив прогнозувати, аналізувати, оцінювати управлінські дії. Одним з вагомих інструментів зазначеного управління є модель прогнозування рівня невідтворення виробничої собівартості у виробничому браку з технологічних причин на промисловому підприємстві. За її допомогою можна передбачити найгірше (максимальне) відволікання виробничих ресурсів з процесу виробництва під дією цього фактора. При цьому враховується чинник ймовірності та встановлюється кореляційно-регресійний зв'язок з причинними факторами власне виробничого браку.

У подальшому управління відтворенням потребує розробки методичного інструментарію залежно від інших факторів негативного впливу та ризику для відновлення і збереження виробничих ресурсів.

Література: 1. Бойко В. В. Некоторые вопросы управления затратами предприятий Украины в условиях работающей рыночной экономики / В. В. Бойко, М. С. Пашкевич // Горный информационно-аналитический бюллетень: Тез. докл. – М., 2007. – С. 318 – 320. 2. Когут У. І. Урахування дегресивних і прогресивних витрат в економічному оцінюванні діяльності машинобудівного підприємства: Автореф. канд. екон. наук: 08.00.04 / Нац. ун-т "Львівська політехніка". – Львів, 2007. – 30 с. 3. Кучер В. А. Управление затратами при воспроизводстве мощности угольного предприятия: дис. канд. екон. наук: 08.06.01. – Донецк, 2003. – 197 с. 4. Волонцевич С. О. Оптимізація структури витрат як фактор підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств: Автореф. канд. екон. наук: 08.07.01 / Харківський техн. унів. "Харківський політехнічний інститут". – Харків, 2006. – 18 с. 5. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.: "СКАРБИ", 1998. – 384 с. 6. Гришко Н. Місце процесу управління витратами в діяльності промислового підприємства // Економіст: науково-практичний журнал. – 2006. – №11. – С. 68 – 69. 7. Єгоркіна Т. О. Мотиваційний механізм управління витратами підприємства: Автореф. канд. екон. наук: 08.00.04 / Донецький нац. унів. економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 17 с. 8. Мокроусова Т. О. Управління витратами підприємств машинобудування: Автореф. канд. екон. наук: 08.00.04 / Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2007. – 24 с. 9. Назарчук Т. В. Удосконалення системи управління витратами машинобудівних підприємств: Автореф. канд. екон. наук: 08.00.04 / Хмельницький нац. ун-т. – Хмельницький, 2008. – 21 с. 10. Нижник В. М. Управление ресурсами в Украине / В. М. Нижник, Б. М. Игумнов // Эколого-экономическая освіта в Подільському регіоні: Матеріали наук.-практ. конф. – Хмельницький: ТУП, 1995. – С. 35 – 36. 11. Огнянова О. В. Операционно-ориентированное управление затратами // Аграрная наука. – 2007. – №8. – С. 2 – 4.

Стаття надійшла до редакції
17.03.2009 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ТЕОРИИ НЕВЕРОЯТНОСТЕЙ

Посвящается Любознательным,
Старательным, Настойчивым.

Expansion of range $[0,1]$ of values quantitative description (numerical measure) of random events is examined based on concept "incredibility".

Интуитивный подход к описанию понятия "невероятность"

В жизни *homo sapiens* иногда (а может – и чаще!?) происходят события (явления), относительно которых мы восклицаем: "Это просто невероятно!". "Невероятные события" естественно отнести (при выполнении определенного комплекса условий) к категории случайных событий – событий, которые изучаются в теории вероятностей (ТВ). Возникает вопрос: как оценить (описать) количественно степень невероятности наступления того или иного события.

Вероятность $P(S)$ (случайного) события S в ТВ определяется как числовая функция от события, область значений которой – промежуток $[0,1] \subset R$, то есть $E(P)=[0,1]$. Точкам $0,1$ соответствуют вероятности предельных случаев стохастических событий – невозможного ($S = \emptyset$) и достоверного ($S = \Omega$).

Событие S является элементом алгебры событий A_S (или σ -алгебры – A_σ) как множества событий, состоящего из замкнутой относительно теоретико-множественных операций ($\cup, \cap, \setminus$) системы подмножеств пространства элементарных событий (исходов) $\Omega = \{\omega\}$ [1]. Впрочем, согласно теореме о продолжении вероятности [2], можно считать, что A_S является борелевской алгеброй, и в дальнейшем рассматривать алгебру A_σ .

Числовую функцию $\bar{P}(S)$, определенную на системе событий A_σ , с областью значений $E(\bar{P})=R \setminus [0,1]$, назовем **невероятностью события S** . При этом будем различать **отрицательную $\bar{P}^-(S)$ и положительную $\bar{P}^+(S)$ невероятности** со значениями соответственно на бесконечных интервалах $(-\infty, 0)$, $(1, +\infty)$, то есть $E(\bar{P}^-) = (-\infty, 0)$, $E(\bar{P}^+) = (1, +\infty)$, а $E(\bar{P}) = E(\bar{P}^-) \cup E(\bar{P}^+)$:

$$\bar{P}(S) = \bar{P}^\pm(S) = \begin{cases} \bar{P}^-(S) \in (-\infty, 0) \\ \bar{P}^+(S) \in (1, +\infty) \end{cases}$$

Точки $0,1$ – вероятности событий $\emptyset, \Omega$ – рассматриваются как **предельные значения невероятностей $\bar{P}^-(S), \bar{P}^+(S)$** соответственно слева от нуля и справа от единицы; предельными значениями невероятностей являются также несобственные числа $-\infty, +\infty$. Области значений функций $\bar{P}^-(S), P(S), \bar{P}^+(S)$ изображены на рис. 1.

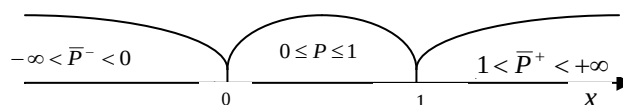


Рис 1. Области значений вероятности ($P(S)$), отрицательной и положительной невероятностей ($\bar{P}^-(S), \bar{P}^+(S)$)

Изображенные области (см. рис. 1) разбивают множество действительных чисел на три качественные градации: "быть отрицательным" (0), "принадлежать отрезку $[0,1]$ " (1), "быть положительным, большим единицы" (2). Такому разбиению числовой оси отвечает трехзначный предикат

$$\Pi_3(x) = \begin{cases} \text{если } x \in E(P^-) \\ 0, & \text{если } x \in E(P) \\ 1, & \text{если } x \in E(P^+), \\ 2, \end{cases}$$

который позволяет соответствующие участки числовой оси описать уравнениями:

$$\begin{aligned} (-\infty, 0) : u^- &= |y - \Pi_3(x)| = 0, \\ [0, 1] : u &= |y + 1 - \Pi_3(x)| = 0, \\ (1, +\infty) : u^+ &= |y + 2 - \Pi_3(x)| = 0. \end{aligned}$$

Аналогично тому, как математическое понятие "множество" не следует идентифицировать с обыденным представлением о множестве, как о большом количестве, так и математическое понятие "невероятность" – с обыденным представлением о невероятном как очень большом, значительном, чрезвычайном. Согласно приведенным выше определениям (пока не строгим) в предельных случаях (когда $S = \emptyset$ или $S = \Omega$) невероятности $\bar{P}^-, \bar{P}^+$ могут принимать, как и вероятности, значения $0,1$.

С учетом этого **достоверное** в теоретико-вероятностном смысле событие естественно истолковать как **невозможное** событие в смысле невероятности. Действительно (рассуждая на уровне житейской логики), если создана система условий, при каждой реализации которой событие неизбежно наступит, то ничего невероятного в происходящем нет.

Невозможное в теоретико-вероятностном смысле событие следует истолковывать как **достоверное** событие в смысле невероятности. Действительно, если событие заведомо не может произойти при выполнении данной системы условий, то его наступление воистину невероятно! В дальнейшем событие $S = \Omega$ будем называть **достоверным по вероятности**, или **невозможным по невероятности**, а событие $S = \emptyset$ – **невозможным по вероятности**, или **достоверным по невероятности**.

Следует различать также семантику предложений:

"Числовая мера (количественная характеристика) степени возможности наступления события $S - P(S)$ ",

"Количественная характеристика степени возможности не наступления события $S - P(\bar{S})$ ",

"Числовая мера степени невозможности наступления события $S - \bar{P}(S)$ ",

"Количественная характеристика степени невозможности не наступления события $S - \bar{P}(\bar{S})$ ",

где $\bar{S}$ – событие, противоположное событию S .

Аксиоматический подход к созданию теории невероятностей

Учение о невероятностях – своеобразный "антимир" по отношению к ТВ – можно строить, не зависимо от ТВ, выбрав некоторую полную (или не полную), независимую и непротиворечивую систему аксиом. Однако, учитывая уже разработанный аппарат ТВ, мы будем рассматривать невероятность во взаимосвязи с вероятностью, конструируя функции, отображающие $E(P)$ на $E(\bar{P})$: если положить $P(S) = p$, то отрицательная и положительная невероятности представятся как функции от вероятности p :

$$\bar{P}^-(S) = \varphi^-(p), \bar{P}^+(S) = \varphi^+(p); p \in [0,1].$$

Другими словами, $\bar{P}^-(S)$, $\bar{P}^+(S)$ являются композициями отображений φ^- и P , φ^+ и P :

$$\bar{P}^-(S) = \varphi^-(P(S)), \bar{P}^+(S) = \varphi^+(P(S)) \quad \forall S \in A_S.$$

Это означает, что в качестве аксиом теории невероятностей (ТН) следует принять аксиомы ТВ [1], [2], [3]; если изучать модели случайных явлений, которые ограничиваются рассмотрением алгебры событий A_S , то их четыре, в противном случае – при переходе к σ -алгебре – пять.

Аналогично тому, как в ТВ постулируются существование вероятностей и их свойства, приведем перечень аксиом, определяющих невероятности случайных событий:

Аксиома 1. Множество случайных событий S является σ -алгеброй.

Аксиома 2. Каждому событию S отвечает число $P(S) = p$, принимающее значение из $[0,1]$ и называемое вероятностью события S .

Аксиома 3. Вероятность пространства элементарных событий Ω равна единице: $P(\Omega) = 1$.

Аксиома 4 (аксиома конечной аддитивности). Если события S и T несовместны, то есть множества S и T не пересекаются, то $P(S \cup T) = P(S) + P(T)$.

Аксиома 5 (аксиома непрерывности). Для всякой монотонной последовательности событий S_n , $n = 1, 2, \dots$, имеет место равенство:

$$P(\lim_{n \rightarrow \infty} S_n) = \lim_{n \rightarrow \infty} P(S_n).$$

Аксиома 6. $\forall S \notin \{\emptyset, \Omega\}$ каждой вероятности $P(S) = p$ по законам φ^- и φ^+ отвечают два числа: $p^- = \varphi^-(p) < 0$ и $p^+ = \varphi^+(p) > 1$, которые удовлетворяют соотношению $p^- + p^+ = 1$ и называются соответственно **отрицательной** и **положительной невероятностями**, при этом: $\varphi^-(1) = 0$, $\varphi^+(1) = 1$, $\varphi^\pm(0) = \mp \infty$.

Значения невероятностей $\varphi^\pm(1)$, $\varphi^\pm(0)$ постулируются в согласии с аксиомой непрерывности. Пусть

$$S_1 \subset S_2 \subset \dots \subset S_n \subset S_{n+1} \subset \dots \text{ и } \bigcup_{n=1}^{\infty} S_n = \Omega, \text{ то есть}$$

$$\lim_{n \rightarrow \infty} S_n = \Omega, S_1 \supset S_2 \supset \dots \supset S_n \supset S_{n+1} \supset \dots \text{ и}$$

$$\bigcap_{n=1}^{\infty} S_n = \emptyset, \text{ то есть } \lim_{n \rightarrow \infty} S_n = \emptyset.$$

Тогда

$$P^\mp(S) = \varphi^\mp(P(S)) \Rightarrow P^\mp(\lim_{n \rightarrow \infty} S_n) = \varphi^\mp(\lim_{n \rightarrow \infty} P(S_n)) \Rightarrow \begin{cases} P^\mp(\Omega) = \varphi^\mp(1) \\ P^\mp(\emptyset) = \varphi^\mp(0) \end{cases}.$$

Четверку $\{\Omega, A_S, P, \bar{P}\}$, включающую в себя поле вероятностей [3], назовем **объединенным пространством вероятностей и невероятностей**, или **полем В-Н**.

Если вместо A_S рассматривается борелевская алгебра (σ -алгебра), то соответствующее пространство называется борелевским.

Система аксиом 1 – 6:

независима, так как независимы аксиомы 1 – 5, а аксиома 6 не может быть получена как следствие остальных аксиом, поскольку ими не постулируются функции от вероятности;

непротиворечива, так как непротиворечивы аксиомы ТВ, а аксиома 6 внутренне не противоречива: отрицательная и положительная невероятности события однозначно определяются его вероятностью;

полной не является: в разных вопросах ТВ рассматриваются различные пространства вероятностей, которые порождают, в свою очередь, различные поля В-Н.

Невероятности результатов операций над событиями не постулируются. В противном случае система аксиом стала бы противоречивой: при различном выборе функций $\varphi^-(p)$ и

$\varphi^+(p)$ невероятность результата одной и той же операции была бы разной.

Каждое вероятностное пространство (определяемое классической схемой, геометрическими вероятностями, дискретное и абсолютно непрерывное вероятностные пространства) порождает соответствующее поле В-Н.

В случае строгой монотонности функций $\varphi^-(p)$ и $\varphi^+(p)$ возможно представление вероятности через положительную и отрицательную невероятности: $p = \psi^-(p^-)$, $p = \psi^+(p^+)$,

где ψ^- , ψ^+ – идентификаторы функций, обратных по отношению к функциям φ^- и φ^+ соответственно.

Другую теорию получим, если в качестве множества значений невероятностей взять всю числовую ось

$R = (-\infty, +\infty)$ и ввести в рассмотрение функции $\bar{P}^-(S)$, $\bar{P}^+(S)$ с областями значений соответственно $(-\infty, 0)$, $(0, +\infty)$ и общим предельным значением – точкой 0. В этом случае для некоторых событий положительные невероятности, как и вероятности, будут принадлежать сегменту $[0,1] = E(P) \cap E(\bar{P})$. В аксиоме 6 следует условие

$$p^- + p^+ = 1 \text{ заменить условием } p^- + p^+ = 0.$$

Некоторые парадигмы невероятностей

Приведенное выше нестрогое определение невероятности $\bar{P}(S)$ события S и аксиома 6 "умалчивают" о том, какой вид имеет (или должна иметь) числовая функция, названная невероятностью события. Это обстоятельство обеспечивает "необятный простор" для создания разнообразных теорий,

отвечающих запросам практики или ожидающих своего применения в будущем.

Как и в изложенном выше, для краткости записей в дальнейшем положим: $\bar{P}^-(S) = p^-$, $\bar{P}^+(S) = p^+$, $P(S) = p$, и приведем некоторые парадигмы формализованного представления положительной и отрицательной невероятностей (греч. *paradeigma* – пример, образец):

1⁰. Гиперболические невероятности:

$$p^+ = \frac{1}{p}, \quad p^- = \frac{p-1}{p}. \quad (1)$$

2⁰. Тригонометрические невероятности:

$$p^+ = 1 + k \cdot \operatorname{ctg} \frac{\pi}{2} p, \quad p^- = -k \cdot \operatorname{ctg} \frac{\pi}{2} p, \quad (2)$$

k – параметр ($k > 0$).

3⁰. Логарифмические невероятности:

$$p^+ = 1 - k \cdot \ln p, \quad p^- = k \cdot \ln p, \quad k \text{ – параметр } (k > 0). \quad (3)$$

4⁰. Экспоненциальные невероятности:

$$p^+ = \exp\left(\frac{1}{p} - 1\right), \quad p^- = 1 - \exp\left(\frac{1}{p} - 1\right). \quad (4)$$

5⁰. Линейные релятивистские невероятности:

$$p^+ = (1 - c_\infty)p + c_\infty, \quad p^- = -(1 - c_\infty)p + (1 - c_\infty), \quad (5)$$

где $c_\infty - \text{const}$ – релятивистская бесконечность, равная наибольшему значению невероятности ($c_\infty > 0$);

$[-c_\infty, +c_\infty]$ – релятивистская числовая ось [4]; [5].

Релятивизм (лат. *relativus* – относительный) – направление в теории познания, которое исходит из того факта, что человек на той или иной ступени своего развития не может получить исчерпывающее и абсолютно верное знание как обо всей действительности в целом, так и о конкретном предмете исследования [6].

В частности, перешедшая в арифметику аксиома Архимеда для отрезков, выглядит так: если даны величины a и b , $0 < a < b$, то всегда можно найти такое целое число n , что $an > b$. Из этой аксиомы вытекает представление о неограниченности числовой оси. Альтернативной аксиоме Архимеда является релятивистская аксиома о существовании наибольшего числа, которое выше обозначено через C_∞ . Можно привести примеры различных реальных ситуаций, в которых такое число можно указать:

в социологических исследованиях принять C_∞ , равным количеству всех жителей планеты;

в банковском деле, в финансовых исследованиях, можно взять C_∞ равным сумме всех выпущенных денег, выраженной в копейках;

в специальной теории относительности C_∞ – это скорость света.

Анализируя соотношения (1) – (5), убеждаемся, что для всех парадигм невероятностей величины p^+ , p^- обладают

свойством: $p^- + p^+ = 1$, то есть удовлетворяют аксиоме 6.

Из соотношений (1) – (5) легко получить выражения вероятности событий через их положительные и отрицательные невероятности. В формулах (3) логарифмы можно брать по любому допустимому основанию.

На рис. 2 изображен схематический чертеж, отражающий характер поведения невероятностей (1⁰ – 4⁰) событий в зависимости от вероятности их наступления, а на рис. 3 – графики линейных релятивистских невероятностей.

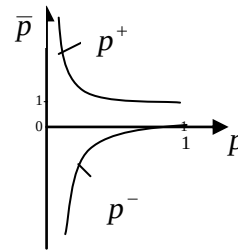


Рис. 2. Схематический график невероятностей p^+ , p^-

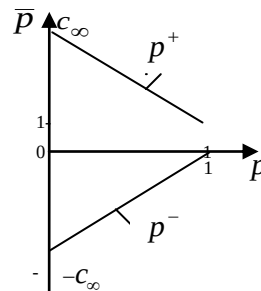


Рис. 3. График линейных релятивистских невероятностей

Естественно возникает вопрос, а зачем еще эти невероятности – отрицательная и положительная – если уже есть вероятность? Тем более что невероятности выражаются че-

рез нее: $\bar{P}^-(S) = \varphi^-(P(S))$, $\bar{P}^+(S) = \varphi^+(P(S))$.

Рассуждая подобным образом относительно множества функций, приходим к следующему: а зачем нужен $\operatorname{ctg} x$ и гиперболические функции вообще, если есть $\operatorname{tg} x$ и, соответ-

ственно, экспонента e^x , через которые они выражаются? Для развития теоретической математики введение специальных символов для функций $\operatorname{tg} x$, $\operatorname{ctg} x$, $\operatorname{th} x$ и многих других вообще не обязательно: их можно опустить, не изменив множества элементарных функций. Однако легко представить, какие трудности возникли бы в прикладной математике, если бы для числовых функций, являющихся важными характеристиками различных явлений и процессов, не были введены соответствующие символы.

Предлагаемое "расширение" числовой меры стохастических событий невероятностями дает возможность учесть (помимо вероятности) две качественные градации ("быть отрицательным" (**0**), "быть положительным, большим единицы" (**2**), см. рис. 1) количественных характеристик реальных процессов. Так, применяя теоретико-вероятностные методы

(в статистических исследованиях) к прогнозированию, целесообразно различать изменение изучаемого фактора в сторону его уменьшения или увеличения, привлекая соответственно $\Phi^-(p)$ или $\Phi^+(p)$; например, изучая изменение курса гривны (пусть – по отношению к доллару) или объема выпускаемой продукции (или прибыли) предприятия.

В качестве примера рассмотрим "внедрение" вероятностей в теорию связи (со статистической мерой информации).

Мера информации и логарифмические вероятности

Как известно [7], основной характеристикой сообщения в теории связи является количество информации I , а его доля (часть), приходящаяся на один элемент сообщения, называется энтропией H :

$$I = n \cdot \log m, \quad H = \frac{I}{n} = \log m, \quad (6)$$

где m – мощность алфавита (число букв алфавита $X_i, i = \overline{1, m}$, каждая из которых может служить элементом сообщения);

n – длина сообщения;

логарифм m чаще всего берется по основанию 2 или $e = 2,7 \dots$.

Если каждая из букв алфавита появляется в сообщении с различной вероятностью $p_i, i = \overline{1, m}$, то величины I и H подсчитываются по формулам Шеннона:

$$I = -n \sum_{i=1}^m p_i \log p_i, \quad H = - \sum_{i=1}^m p_i \log p_i = \sum_{i=1}^m p_i \log \frac{1}{p_i}. \quad (7)$$

Величину $\log \frac{1}{p_i}$ называют частной энтропией

$H_i = \log \frac{1}{p_i}$, характеризующей информативность буквы X_i алфавита, тогда H – среднее значение частных энтропий. Произведение $p_i H_i = -p_i \log p_i$ отражает вклад буквы X_i в энтропию H .

Выберем в логарифмических вероятностях (см. (3)) параметр k равным длине сообщения n , а основание логарифма – равным двум, тогда соответствующие соотношения примут вид:

$$p_i^+ = 1 - n \cdot \log p_i, \quad p_i^- = n \cdot \log p_i = -n \cdot \log \frac{1}{p_i} \quad (8)$$

$\forall i = 1, 2, \dots, m$.

Если для информации в соответствии с отрицательной и положительной вероятностями ввести две качественные градации: "быть переданной" (0), "быть принятой" (2), то, сопоставляя (7) и (8), получаем:

$$I^- = nH = - \sum_{i=1}^m p_i p_i^- \quad \text{– количество переданной информации;}$$

$$I^+ = \sum_{i=1}^m p_i p_i^+ - 1 \quad \text{– количество принятой информации.}$$

Величины I^- и I^+ равны между собой как количества информации, но их аналитическое (символьное) представление

отражает соответственно, о какой информации идет речь – переданной или принятой.

Представим вклад буквы X_i в энтропию H через p_i^- :

$$p_i H_i = -p_i \log p_i \Rightarrow p_i^- = n \cdot \log p_i,$$

$$p_i = e^{\frac{p_i^-}{n}} \Rightarrow p_i H_i = -\frac{p_i^-}{n} \square e^{\frac{p_i^-}{n}}.$$

Анализ показывает, что при $p_i^- = 0$ функция $p_i H_i$ равна нулю, затем возрастает до своего максимума и при уменьшении p_i^- до $-\infty$ стремится к нулю. Точка максимума

$p_i^- = -n$, а максимум равен $1/e$. Таким образом,

отрицательная вероятность p_i^- , численно равная длине сообщения n , взятой со знаком минус, определяет максимальный вклад в энтропию буквы X_i . Это можно истолковывать как **информационный смысл отрицательной логарифмической вероятности**.

В дальнейшем предстоит долгая (и наверно нелегкая) работа, связанная с исследованием законов распределения вероятностей, их числовых характеристик, предельных теорем и многого другого.

В независимости от того, найдет ли предложенный подход к количественной характеристике случайных событий дальнейшее развитие (в теоретическом плане и в приложениях) или не найдет, изложенный материал, без сомнения, полезен с познавательной точки зрения, особенно для студентов-любознательных – будущих ученых – у которых еще не успели сформироваться догматические установки.

Литература: 1. Колмогоров А. Н. Основные понятия теории вероятностей. – М.: Наука, 1974. – 120 с. 2. Чистяков В. П. Курс теории вероятностей. – М.: Наука, 1978. – 224 с. 3. Королук В. С. Справочник по теории вероятностей и математической статистике / В. С. Королук, Н. И. Портенко, А. В. Скороход, А. Ф. Турбин. – М.: Наука, 1985. – 640 с. 4. Рашевский П. К. О догмате натурального ряда // Усп. мат. наук. – 1973. – Т. XXVIII. Вып. 4 (172). – С. 243 – 246. 5. Рвачев В. Л. Релятивистский взгляд на развитие конструктивных средств математики. Препринт № 337, Ин-т проблем машиностроения АН УССР. – Харьков, 1990. – 44 с. 6. Краткий словарь по философии / Под. общ. ред. И. В. Блауберга, И. В. Пантина. – 4-е изд. – М.: Политиздат, 1982. – 432 с. 7. Яглом А. М. Вероятность и информация / А. М. Яглом, И. М. Яглом. – М.: Физматгиз, 1963. – 540 с.

Стаття надійшла до редакції
16.04.2009 р.

*Задачей науки должно быть познание того,
что должно быть, а не того, что есть.*
Л. Н. Толстой

Ефективність управління персоналом на підприємстві

УДК 005.336.4

Стрижак О. О.

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

The analysis of the categories of "human capital" and "transaction costs" is done in the article. The possibilities of applying the transaction approach of economic theory to the cost analysis of human capital is examined. The author chose the transaction costs of the forming of human capital.

Формування постіндустріального соціуму характеризується домінуванням нематеріального сектору економіки та прискореним розвитком високотехнологічних галузей, суттєво змінюються вимоги щодо робочої сили. У новітніх умовах підвищується значення інтелектуальної діяльності, відповідним чином трансформуються роль людини у відтворювальних процесах. Сучасні технології вимагають висококваліфікованого, творчо мотивованого робітника, який має певний запас знань та навичок. Таким чином поступово змінюються погляди на статус людини у виробництві як на практиці діяльності підприємств, так і в економічній теорії. Ці об'єктивні тенденції розвитку суспільства обумовили становлення теорії людського капіталу.

Передумови формування концепції людського капіталу простежуються у працях У. Петті, А. Сміта, Д. Ст. Мілля, К. Маркса, А. Маршалла, Л. Вальраса та інших, однак остаточне оформлення цієї теорії як самостійного напрямку економічної думки пов'язано з науковими працями Т. Шульца, Г. Беккера, Дж. Мінцера, Л. Хансена, Дж. Кендріка та ін. Певний внесок у розвиток цього наукового напрямку зробили російські та українські вчені, такі, як В. Автономов, Р. Капелюшников, В. Щетинін, В. Марцинкевич, Д. Львов, С. Мочерний, О. Грішнова, А. Чухно та ін.

Теорія людського капіталу поєднує різноманітні погляди, ідеї, положення про процес формування та використання знань, навичок, здібностей людини у процесі виробництва з метою отримання доходу від такого використання. Саме поняття людського капіталу було введено в науковий обіг А. Смітом, який вважав, що людський капітал – це накопичені знання та вміння членів суспільства, які надають право на отримання доходу [цит. за 1, с. 531]. Загальне визначення людського капіталу надає Г. Беккер, який характеризує його як наявний у кожного запас знань, навичок, мотивацій [2].

Аналізуючи людський капітал, Е. М. Коротков зазначає, що це не просто назва працівників, це їхня якість, що відбиває як індивідуальні здібності, так і умови їхнього прояву і розвитку [3, с. 207]. Таким чином підкреслюється якісна складова цієї економічної категорії.

Наголос на інноваційній складовій людського капіталу простежується у формулюванні М. А. Бендікова та Е. В. Джамай, які визначають його як здатність пропонувати неочевидні рішення, він, на їх думку, є джерелом відновлення і прогресу [4, с. 14]. Економічну сутність людського капіталу підкреслює С. А. Дятлов, який характеризує людський капітал як сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, що цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці, а отже, впливає на зростання доходів (заробітків) даної людини [5, с. 83]. Переважно економічний підхід до цієї наукової категорії простежується у визначенні Р. Нуреева, який розуміє під людським капіталом сукупність всіх виробничих якостей робітника, тобто він включає придбані знання, навички, а також мотивацію та енергію, що використовуються для виробництва економічних благ [6, с. 144].

Поєднуючи якісний та дохідний підходи до дослідження людського капіталу, Б. М. Генкін розглядає його як сукупність якостей, що визначають продуктивність та можуть стати джерелом доходу для людини, сім'ї, підприємства та суспільства. Такими якостями він вважає здоров'я, природні здібності, освіту, професіоналізм, мобільність [7, с. 66].

Д. С. Львов розкриває сутність людського капіталу як сукупності знань, практичних навичок та творчих спроможностей робітників, які прикладаються до виконання певних задач, а також моральні цінності господарства, культура праці та загальний підхід до справи [1, с. 597]. Таким чином, вчений зосереджує увагу на соціальних рисах цієї категорії.

Розглянувши характеристику людського капіталу дає О. А. Грішнова, розглядаючи його як економічну категорію, що характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [8, с. 16 – 17].

Таким чином, узагальнюючи вищенаведені економічні підходи стосовно людського капіталу, автору статті представляється доцільним визначити це поняття як сукупність знань, практичних навичок, інноваційних рис характеру, мотивацій та творчих здібностей персоналу, які можуть використовуватися протягом певного періоду часу з метою виробництва товарів та послуг.

Як відмічають всі прихильники теорії людського капіталу, людський капітал – це одна з форм капіталу, оскільки він є джерелом отримання доходу. Оскільки людський капітал є капіталом, то його формування пов'язано зі здійсненням певного виду витрат.

До основних форм інвестицій у людський капітал зазвичай відносять освіту, виховання, охорону здоров'я, підготовку на виробництві, інформаційний пошук, міграцію в пошуках зайнятості тощо. Частина цих витрат здійснює держава, переважно на охорону здоров'я та освіту, іншу частину – підприємство – в основному на виробничу підготовку, решту – сама людина.

Однак, незважаючи на досить велику кількість наукових досліджень з теорії людського капіталу, питання визначення складу витрат на формування людського капіталу та їх класифікації пророблено не досить ґрунтовно і потребують подальшого опрацювання та розвитку.

Більшість науковців, аналізуючи витрати формування людського капіталу, використовують неокласичний підхід щодо розгляду витрат, розглядаючи ефективність витрат людського капіталу з позицій розрахунку норм віддачі. Певним чином така точка зору не враховує сучасні надбання економічної теорії, а саме її інституційного напрямку взагалі й теорії трансакційних витрат зокрема. Тому за мету статті було обрано застосування інструментарію теорії трансакційних витрат щодо аналізу витрат формування людського капіталу.

Згідно з теорією трансакційних витрат, яка є мікроаналітичним підходом до вивчення економічних організацій, фірма розглядається як структура управління угодами на відміну від неокласичного трактування фірми як виробничої функції. При цьому, головна увага зосереджується на дослідженні сутності та змісту трансакційних витрат як одного з базових елементів економічного аналізу.

У загальному розумінні трансакційні витрати становлять витрати, що виникають внаслідок укладання будь-якої ринкової угоди. Вони включають витрати на пошук інформації про сторони, що укладають ринкову угоду; витрати на захист від третіх осіб; витрати на виконання зобов'язань; витрати на післяконтрактне обслуговування тощо.

Виникнення категорії трансакційних витрат пов'язане з ім'ям Р. Коуза, який в свої роботах "Природа фірми" (1937 р.) та "Проблема соціальних витрат" (1960 р.) ввів поняття особливих витрат, що виникають при здійсненні обміну, угоди – трансакційних, шляхом аналізу яких можливо пояснити феномен існування фірми. За Р. Коузом фірма утворюється тому, що це надає можливість економії на трансакційних витратах, тобто при утворенні фірм шляхом зменшення трансакцій скорочується частина витрат, властивих ринку. Трансакційні витрати виникають внаслідок збору інформації про ціни, якість товарів та послуг, обговорення умов контракту та контролю за його виконанням. Насамперед, такі витрати пов'язані з наявністю асиметрії інформації між учасниками ринкової взаємодії, яка перешкоджає ефективній роботі механізму попиту – пропозиції щодо регулювання ринкових цін.

Згідно з Д. Нортом, трансакційні витрати відображають невизначеність шляхом залучення плати за ризик, величина якої враховує імовірність невиконання угоди іншою стороною й відповідні збитки для першої сторони [9, с. 47]. Таким чином, вчений пов'язує існування трансакційних витрат із наявністю невизначеності зовнішнього середовища. При цьому зменшити цю невизначеність дозволяють інституції, оскільки вони привносять сталість у економічну діяльність шляхом встановлення правил ринкової взаємодії економічних суб'єктів.

Обидва вчені (Р. Коуз і Д. Норт), всі витрати господарської діяльності розподіляють на трансформційні та трансакційні. Як відзначає Д. Норт, "якщо ми визнаємо, що виробничі витрати складаються з трансформційних і трансакційних витрат, то нам потрібна нова аналітична основа мікроекономічної теорії" [9, с. 41].

Загальне ускладнення сучасної економічної діяльності, відповідне зростання обсягів інформації, яка використовується агентами ринкової взаємодії, збільшення кількості угод, труднощі специфікації та розподілу прав власності викликають суттєве зростання трансакційних витрат у загальній сумі витрат як окремих суб'єктів господарювання, так і на рівні національної економіки в цілому. Тому цілком закономірним є зростання

уваги економістів до сутності та змісту трансакційних витрат. Наукові погляди щодо визначення трансакційних витрат представлено у таблиці.

Таблиця

**Економічні підходи до визначення поняття
"трансакційні витрати"**

№ з/п	Автор	Визначення поняття
1	2	3
1	О. Уільямсон	порівняльні витрати на планування, адаптацію та моніторинг виконання задачі, які характерні для альтернативних структур управління [цит. за 10, с. 119]
2	К. Ероу	витрати на управління економічною системою, які необхідно відрізнити від виробничих витрат, що складають суть витратного компоненту господарської діяльності в неокласичній теорії... Трансакційні витрати є еквівалентом тертя в механічних системах [цит. за 11, с. 53]
3	Т. Еггертссон	витрати, які виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи та забезпечують свої виключні права [12, с. 29]
4	Е. Фуруботн Р. Ріхтер	цінність ресурсів, спрямованих на створення та використання інститутів [цит. за 13, с. 214]
5	К. Далман	витрати збору й обробки інформації, витрати проведення переговорів й прийняття рішень, витрати контролю й юридичного захисту виконання контракту [цит. за 14, с. 90]
6	А. Азріліан	витрати, пов'язані не з виробництвом як таким, а з супутніми йому витратами: пошук інформації про ціни, про контрагентів господарських угод, витрати на укладання господарського договору і контролем за його виконанням тощо [15, с. 202]
7	Р. М. Нуреев	витрати у сфері обміну, пов'язані з передачею прав власності [16, с. 551]
8	В. Кушлін	всі витрати економічної взаємодії, в яких би формах вона не відбувалась, які охоплюють витрати прийняття рішень, виробітки планів й організації діяльності, що передбачається, ведення переговорів про її зміст та умови, коли в ділові угоди вступають двоє чи більш учасників; витрати зі зміни планів, перегляду умов угоди й вирішення спірних питань, коли це диктується обставинами, що змінилися; витрати забезпечення того, щоб учасники дотримувалися досягнутих домовленостей; включають також будь-які втрати, що виникають внаслідок неефективності спільних рішень, планів, угод, що укладаються, й створених структур, неефективних реакцій на умови, які змінюються, неефективний захист угод [17, с. 631]
9	Г. С. Вечканов	витрати економічної діяльності, пов'язані зі здійсненням ринкових угод [18, с. 683]
10	А. С. Булатов	видатки на здійснення ринкових трансакцій [19, с. 891]
11	А. Е. Шастітко	витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації та контролю за виконанням взятих індивідами зобов'язань у процесі відчуження й присвоєння прав власності й свобод, прийнятих в суспільстві" [13, с. 213]
12	А. Н. Нестеренко	витрати, пов'язані з одержанням інформації, здійсненням угод та захистом прав власності [20, с. 250]
13	В. Радаєв	витрати, пов'язані з присвоєнням, специфікацією та захистом прав власності, побудовою структур управління, укладанням та обслуговуванням ділових угод [21, с. 179]
14	А. Н. Олійник	усі витрати, пов'язані з обміном та захистом правочинностей [22, с. 133]

Закінчення табл. 1

1	2	3
15	А. Г. Загородній	витрати (крім ціни), що несе особа, яка здійснює угоду купівлі-продажу товару чи послуги [23, с. 103]
16	С. І. Архєреєв	сукупність витрат, що виникають при обміні правами власності, та витрат, що призначені для зменшення цих витрат [24, с. 18]
17	С. В. Мочерний	витрати у сфері обміну, пов'язані з актами купівлі-продажу, переданням прав власності [25, с. 673]
18	А. А. Ткач	цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакцій [26, с. 81]... витрати з координації діяльності економічних агентів і зняття розподільного конфлікту між ними [26, с. 82]
19	Л. М. Куліков	витрати на ведення ринкових операцій (на пошук партнерів, на ділові переговори, на укладання й юридичне забезпечення угод тощо); на макроекономічному рівні – всі непрямі витрати (понад основних витрат на виробництво та обіг продукції), пов'язані з самою організацією й забезпеченням функціонування виробничої системи суспільства [27, с. 224]
20	С. С. Носова	граничні витрати, необхідні для проведення фірмою всіх видів робіт та послуг з налагодження зв'язків при укладанні контрактів, виробництва й реалізації товарів й організації роботи самої фірми" [28, с. 824 – 825]
21	Б. В. Корнійчук	цінність ресурсів, що витрачаються на здійснення трансакції [29, с. 131]

Проаналізувавши вищенаведені визначення трансакційних витрат, можна зробити такі висновки:

по-перше, трансакційні витрати властиві сфері обміну та включають всі витрати, які пов'язані з укладанням угоди, а саме: із пошуком інформації, підписанням угоди, передачею прав власності за угодою, охороною цих прав, забезпеченням контролю про дотримання партнерами взаємних обов'язків щодо здійснення угоди;

по-друге, ці витрати є частиною загальних інформаційних витрат, які виникають під час економічної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання та розмір яких збільшується з підвищенням ступеня інформатизації суспільства;

по-третє, трансакційні витрати стосуються розподілу прав власності на результати економічної діяльності та є певною мірою витратами узгодження договірних норм, відповідно їх розмір збільшується внаслідок ускладнення економічної взаємодії та збільшення кількості угод, що укладаються господарськими одиницями;

по-четверте, трансакційні витрати не є трансформаційними, тобто вони не пов'язані з трансформацією фізичних атрибутів продукту (розміру, ваги, кольору, хімічного складу, фізичного стану тощо).

Отже, трансакційні витрати мають низку особливостей та відмінностей від інших видів витрат, що виникають внаслідок економічної діяльності. Існування цих відмінностей обумовлює удосконалення методик урахування та обліку трансакційних витрат, оскільки їх розмір збільшується в інформаційному суспільстві з кожним роком. Ця тенденція новітньої економіки щодо збільшення загального обсягу трансакційних витрат стосується і сфери формування людського капіталу. Тому автору статті представляється доцільним використовувати трансакційний підхід до аналізу витрат формування людського капіталу виділити в їх загальній сумі трансакційну складову.

Для цього необхідно розподілити всі витрати формування людського капіталу на трансакційні та нетрансакційні (рисунк).



Рис. Витрати на формування людського капіталу

Слід зазначити, що до даної класифікації не віднесено ті моральні втрати, які виникають внаслідок навчання та виробничої підготовки, до яких, зокрема, відносяться втрати на вільний час, перенапруження, стреси, зміну соціального оточення внаслідок зміни місця проживання тощо. Оскільки такі втрати мають суто суб'єктивний характер, а отже оцінити їх загальну величину у грошовому вираженні практично неможливо, й, відповідно, не можливо віднести їх прямо до складу витрат на формування людського капіталу.

Як видно з рисунку, у загальних витратах на формування людського капіталу наявна досить значна трансакційна складова, тобто частина витрат, пов'язаних із людським капіталом, має трансакційний зміст. А, отже, оскільки одним із наслідків формування постіндустріального суспільства є збільшення трансакційних витрат у всіх секторах економіки, то подальший напрям дослідження цих витрат є вельми актуальним на теперішній час як до сфери накопичення та розвитку людського капіталу, так і до інших областей економічної діяльності.

Оскільки формування людського капіталу у всіх країнах пов'язане зі здійсненням значних інвестицій на всіх рівнях, то необхідним є визначення засобів їх мінімізації при збереженні високого рівня якості освіти, охорони здоров'я, виробничої підготовки тощо. На погляд автора статті, суттєво скоротити витрати формування людського капіталу без заподіяння шкоди його якісним характеристикам можливо за рахунок зменшення їх трансакційної частини.

Таким чином, виділення трансакційних витрат у загальних витратах формування людського капіталу є передумовою щодо розробки рекомендацій з їх зменшення. Особливий характер виникнення трансакційних витрат, пов'язаний з їх походженням від ринкової угоди та значною інформаційною складовою, робить неможливим застосування існуючих традиційних методик обліку та оцінки витрат щодо їх трансакційної компоненти. Тому перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку полягають в адаптації та удосконаленні методичних підходів обліку та оцінки витрат з метою їх пристосування до аналізу та визначення вартості трансакційних витрат.

Література: 1. Введение в институциональную экономику: Учебн. пособ. / Под ред. Д. С. Львова. – М.: Экономика, 2005. – 639 с. 2. Беккер Г. Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал (глава из книги Г. Беккера "Человеческий

капитал") // США: экономика, политика, идеология. – М.: Наука, 1993. – №12(288). – С. 86 – 104. 3. Коротков Э. М. Концепция менеджмента. – М.: Дека, 1997. – 304 с. 4. Бендиков М. А. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения / М. А. Бендиков, Е. В. Джамай // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №4. – С. 3 – 24. 5. Дятлов С. А. Основы теории человеческого капитала. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1994. – 160 с. 6. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики. – 2000. – №9. – С. 136 – 157. 7. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: НОРМА, 2001. – 448 с. 8. Гришнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с. 9. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. з англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с. 10. Менар К. Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с. 11. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация: Пер. с англ. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – 702 с. 12. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 208 с. 13. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с. 14. Сухарев О. С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика. – М.: "Экономическая литература", 2004. – 292 с. 15. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с. 16. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Норма, 2005. – 576 с. 17. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред.: д. э. н., проф. Кушлин В. И., д. э. н., проф., член-корр. РАН Чичкалов В. П. – М.: Изд. РАГС, 2004. – 744 с. 18. Вечканов Г. С. Современная экономическая энциклопедия / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. – СПб.: Издательство "Лань", 2002. – 880 с. 19. Экономика: Учебник / Под ред. докт. экон. наук проф. А. С. Булатова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2000. – 896 с. 20. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с. 21. Радаев В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2002. – С. 157 – 209. 22. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Учебн. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с. 23. Загородний А. Г. Финансово-экономический словарь / А. Г. Загородний, Г. Л. Вознюк. – Львів: Вид. Національного університету "Львівська політехніка", 2005. – 714 с. 24. Архиреев С. И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Харьков: Бизнес-Информ, 2000. – 288 с. 25. Економічна енциклопедія: У 3-х т. Т. 3 / Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 952 с. 26. Ткач А. А. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория: Навч. посібн. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с. 27. Куликов Л. М. Экономическая теория: Учебник. – М.: ТК Велби, Изд. "Проспект", 2004. – 432 с. 28. Носова С. С. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Изд.-торг. корп. "Дашков и К", 2003. – 864 с. 29. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: Учебн. пособ. для вузов. – М.: Гардарики, 2007. – 255 с.

УДК 378.147

**Афанасьев Н. В.
Гонтарева И. В.**

МЕСТО ТРЕНИНГА В ОБУЧЕНИИ И РАЗВИТИИ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦИАЛИСТА

Training that occupies the leading place in teaching in institutes of high education and allows to bind in a single cycle education, production practice and experience at forming of competent specialist is studied in the article.

Динамичность современной экономической ситуации требует проведения изменений в обучении при подготовке студентов высшими учебными заведениями, переориентации с процесса обучения на результат, со знаний на умения. Перспективными направлениями могут быть комплекс интерактивных методов, групповые дискуссии, а также использование тренинга как одного из необходимых видов учебных занятий в подготовке и развитии компетентного специалиста. Сегодня многие вузы практикуют использование тренингов и набора интерактивных методов в обучении студентов [1]. Существуют программы использования интерактивных методов на практических занятиях по изучению соответствующих модулей дисциплины, но это не позволяет подготовить компетентного специалиста. Только комплексный тренинг позволит решить проблему не только овладения основами наук, но и формирования профессиональных и личностных компетенций будущих бакалавров и магистров по специальности.

Актуальность такого подхода обусловлена, прежде всего, тем, что тренинг, в отличие от традиционных видов учебных занятий, предполагает: высокую интенсивность; мотивированность и ответственность студентов; использование разнообразных интерактивных методов обучения, в том числе игровых; адаптация к потребностям внешней среды и группы; ориентация на навыки и компетенции; развитие самостоятельности студента; выбор тренером перечня обязательных компетенций, которые должны быть отработаны в процессе его прохождения; развитие коммуникативных способностей и способностей к саморазвитию и самообучению.

Исследованием данной проблемы занимались такие ученые, как Р. Бакли, И. Вачков, Ю. Емельянов, А. Панфилова, А. Ситников, К. Торн, В. Трайнев. Не смотря на это, недостаточно раскрытыми на сегодняшний день являются вопросы, связанные с содержанием и определением взаимосвязи между понятиями "тренинг", "обучение" ("образование"), "развитие" в процессе подготовки компетентного специалиста, а также практически не уделено внимания организации и проведению тренингов для студентов высших учебных заведений.

Поэтому цель данной статьи заключается в определении взаимосвязи между понятиями "тренинг", "обучение" ("образование"), "развитие" и роли тренинга в процессе подготовки компетентного специалиста.

Результатом обучения в вузе в современных условиях является компетентность выпускника и способность найти работу по специальности или организовать собственный бизнес. Компетентный специалист – это профессионал, обладающий сформированными на основе знаний, умений, навыков и практического опыта компетенциями (способностями) выполнять установленные для определенного уровня подготовки и специальности экономическими операциями.

В соответствии с Приказом МОН Украины № 161 от 02.06.1993 г. процесс обучения в вузах – это система организационных и дидактических мероприятий, направленных на

реализацию образовательным программ на установленном образовательном или квалификационном уровне в соответствии с государственными стандартами образования и осуществляется в таких формах: учебные занятия; выполнение индивидуальных заданий; самостоятельная работа студентов; практическая подготовка; контрольные мероприятия. К основным видам учебных занятий в высших учебных заведениях относятся: лекция; лабораторное, практическое, семинарское индивидуальное занятия; консультация. Все другие виды учебных занятий определяются в порядке, установленном высшим учебным заведением [2]. В настоящее время как один из видов учебных занятий начинают использовать тренинги по специальности, которые активизируют учебный процесс и по сравнению с традиционной формой проведения занятий обуславливают не только заинтересованность каждого из студентов в более глубоком знании изучаемой проблемы, но и предоставляет им возможность формировать профессиональные компетенции. В то же время, тренинг способствует выявлению таких качеств личности, как дисциплинированность, ответственность, умение взаимодействовать с коллективом, обеспечивает большую эмоциональную включенность студентов в образовательный процесс.

Тренинг представляет собой запланированные и систематические усилия по модификации или развитию компетенций (знаний, умений и навыков) студента посредством обучения, с целью эффективного исполнения одного или нескольких видов деятельности. Словоупотребление "посредством обучения" указывает на отсутствие четкой границы между обучением и тренингом, и подчеркивается необходимость объединения этих двух понятий. Тренинг направлен на то, чтобы дать возможность приобрести знания и навыки, необходимые для адекватного выполнения конкретной задачи или работы. Обучение (образование) – это процесс усвоения и выработки систематизированных знаний, умений, навыков (компетенций), выходящих за рамки узкой сферы деятельности и позволяющих анализировать и решать широкий круг проблем. Развитие – это расширение и увеличение умений и навыков студента посредством сознательного или неосознанного обучения [3, с. 15 – 16].

Тренинг, обучение и развитие можно сравнить с точки зрения процесса. Тренинг в его крайних формах – это довольно механистичный процесс, направленный на выработку однообразных и предсказуемых схем поведения посредством стандартных инструкций и многократного повторения и тренировки приобретаемых навыков. Обучение – это более естественный, органичный процесс, вызывающий гораздо менее предсказуемые изменения в студенте. Эти различия представлены на рис. 1.

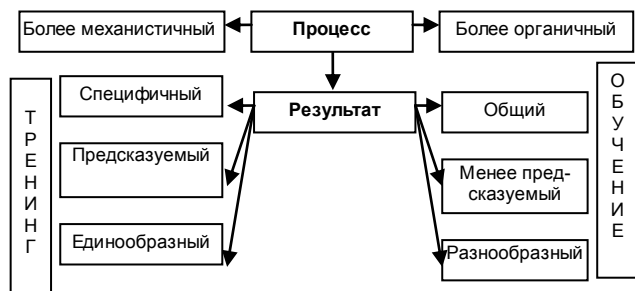


Рис. 1. Различия между тренингом и образованием (обучением) с точки зрения процесса и результата

Тренинг и обучение различаются и содержательной стороной. Цель тренинга – обеспечить студента компетенциями, необходимыми для выполнения конкретных задач. Обучение, обеспечивает человека теоретической и концептуальной системой, стимулирующей развитие аналитического и критического мышления.

Также можно сравнить результаты тренинга, обучения и развития, разместив их на временной шкале. Результат тренинга обычно виден сразу, тогда как изменения, вызванные обучением и развитием, как правило, проявляются позже, спустя некоторое время, и имеют более глубокий характер.

Тренинг и обучение – это два тесно взаимосвязанных процесса. Способность человека к приобретению компетенций в процессе тренинга может прямо или косвенно зависеть от качества полученных ранее знаний, умений и навыков. Точно так же успешность обучения может зависеть от компетенций, приобретенных в процессе тренинга и перенесенных в новую учебную ситуацию. В тренинге и обучении следует учитывать еще одну составляющую развития, а именно практический опыт. Тренинг и обучение не могут обойтись без этого элемента. В настоящее время все большее внимание уделяется обучению в действии – обучение посредством опыта решения реальных проблем предприятия [4].

Тренинг, обучение и практический опыт являются взаимозависимыми и равноправными элементами в процессе подготовки компетентного специалиста (рис. 2).

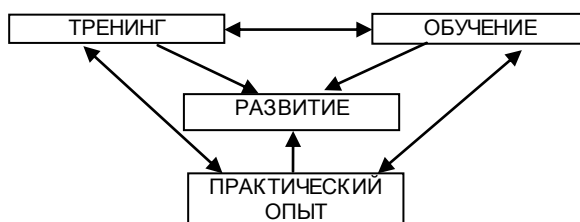


Рис. 2. Составляющие процесса формирования компетентного специалиста

В Европе для получения статуса профессионального специалиста, в том числе инженера, экономиста, необходимо наличие трех основных составляющих подготовки:

- обучение в вузе;
- производственная практика;
- опыт практической профессиональной деятельности.

Получение высшего образования – это цель обучения студента в вузе. Производственная практика является обязательной составляющей при подготовке специалиста и проводится на выпускающих курсах (бакалавр и магистр). Ранее тренинги использовались только для подготовки специалистов, имеющих практический опыт, а в вузе этот вид обучения не использовался. Комплексный тренинг по специальности является моделированием профессиональной работы будущего специалиста, то есть является имитацией опыта практической профессиональной деятельности. Таким образом, благодаря тренингу все три элемента подготовки компетентного специалиста могут быть реализованы в рамках обучения в вузе, а цикл обучения будет замкнутым.

В настоящее время следует уделять должное внимание тренингу в процессе обучения и выявлять его преимущества в процессе подготовки компетентного специалиста. Правильно проведенный тренинг позволяет студенту приобрести и выработать конкретные компетенции, необходимые для выполнения определенной работы в будущей профессии. Обучение, если оно проводится в форме свободного исследования, расширяет кругозор студентов и предоставляет инструменты, которые помогут им решать определенные задачи на предприятии в своей будущей профессии. Практический опыт не только помогает интегрировать приобретенные посредством тренинга и обучения умения, техники, идеи, но также выполняет функции их использования на конкретном рабочем месте.

Литература: 1. Трайнев В. А. Деловые игры в учебном процессе: методология разработки и практика проведения. – М.: ИД "Дашков и К": МАН ИПТ, 2002. – 360 с. 2. Наказ Міністерства освіти України № 161 від 02.06.1993 р. // <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1026.108.1&nobreak=1> 3. Бакли Р. Теория и практика тренинга / Р. Бакли, Дж. Кэйпл. – СПб.: Питер, 2002. – 352 с. 4. Колпаков В. М. Управление развитием персонала: Учебн. пособ. для студ. вузов. – К.: МАУП, 2006. – 712 с.

Стаття надійшла до редакції
28.04.2009 р.

УДК 378.147

**Афанасьев Н. В.
Тышенко Д. А.**

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА КОНЦЕПЦИИ ТРЕНИНГА ДЛЯ ПОДГОТОВКИ КОМПЕТЕНТНОГО СПЕЦИАЛИСТА

In the article it is suggested that application of training conceptions aggregate as forms of tutorship and development of subject is needed for preparation of competent specialist in an educational process.

В настоящее время любое успешно функционирующее предприятие стремится, чтобы его персонал обладал сформированными на основе знаний, умений, навыков и практического опыта компетенциями (способностями) выполнять установленные для определенного уровня подготовки и специальности операции, то есть был компетентным в своей профессиональной области. Цель высшего учебного заведения – подготовить компетентных специалистов. Реализовать данную цель с использованием только лишь стандартных методов и подходов, применяемых в большинстве учебных заведений, невозможно. Одним из подходов, который позволяет решить эту проблему – это использование наряду с применением стандартных методов и интерактивных технологий проведение комплексных тренингов по специальности. Тренинги должны включаться в обучение в вузах, чтобы студенты видели в тренинге важный компонент своей будущей профессиональной деятельности и были заинтересованы в получении образования. Определенный опыт использования тренинга при подготовке специалистов имеется в ряде учебных заведений. В частности на кафедре экономики предприятия и менеджмента Харьковского национального экономического университета разработан комплексный тренинг для бакалавров и магистров специальности “Экономика предприятия”.

Существует множество подходов к определению тренинга, однако на его результаты влияют множество факторов, основными из которых являются: уровень компетентности тренера, уровень профессиональной подготовки участников тренинга и концепция тренинга. Исследованиями в данном направлении занимались такие ученые, как И. Вачков, С. Дерябо, Ю. Емельянов, Ю. Лапыгин, Г. Маринко, А. Ситников, К. Фопель.

Целью данной статьи является определение понятия “тренинг” и концепции его проведения в вузе.

В настоящее время в литературе и практической работе понятие “тренинг” трактуется гораздо шире, чем он понимался всего лишь несколько лет назад. Ю. Н. Емельянов отмечает, что понятие “тренинг” должно использоваться не для обозначения методов обучения, а для обозначения методов развития способностей к обучению или овладению любым сложным видом деятельности [1, с. 89]. Следуя этому подходу, он предлагает четко разграничивать учебный и тренировочный аспекты в работе группы.

Специалист в области нейролингвистического программирования и акмеологии А. П. Ситников дает такое определение тренинга: “Тренинги (обучающие игры) являются синтетической антропотехникой, сочетающей в себе учебную и игровую деятельность, проходящую в условиях моделирования различных игровых ситуаций...” [2, с. 144]. При этом под антропотехникой он понимает такую составляющую акмеологической практики, которая направлена на преобразование естественно данных человеку способностей и формирование на их основе культурного феномена профессионального мастерства. Он выделяет три основные антропотехники: обучение, учение и игру.

Г. И. Маринко определяет тренинг как передачу знаний и информации о принятии решений, а отличие тренинга от обучения состоит в его максимальной приближенности к практике (деловые игры, психологический тренинг, ситуационный анализ и т. п.). Проводится тренинг тренерами на основе их практического опыта, накопленного в процессе диагностики и решения проблем конкретных предприятий [3, с. 24].

Расширение границ использования понятия “тренинг” связано, прежде всего, с увеличением диапазона целей, значительно более широкого по сравнению с ранее определявшимися целями (развитие личностных и когнитивных компетенций). Целями специально организованных тренингов становятся личностный рост, обучение новым психологическим технологиям или отработка новых поведенческих паттернов (паттерн от англ. pattern – шаблон, система, структура, принцип, модель). Паттерн – набор стереотипных поведенческих реакций или последовательностей действий. А. П. Ситников, например, понимает программно-целевую направленность разработанного им акмеологического тренинга как системы обучения и подготовки профессиональных кадров на воссоздание целостного феномена профессионального мастерства, характерного для конкретного вида профессиональной деятельности [2, с. 172].

Согласно Ю. Н. Лапыгину тренинг представляет собой совокупность заданий, направленных на формирование и совершенствование компетенций обучающегося. Тренинг как явление представляет собой форму активного обучения, направленного на комплексное освоение как теоретических знаний, так и практических умений, проявляющихся в приобретении новых навыков и развитии заложенных от природы способностей, а также направленных на выработку способов преодоления типичных затруднений. Эффект тренингов определяется сочетанием поставленной цели тренинга и использованием широкого набора заданий и игр за счет максимальной полноты включенности обучающегося в процесс тренинга. Тренинг предполагает осведомленность участника о предстоящем действии и опирается на первичный уровень умений. Поэтому основной задачей тренинга является совершенствование имеющихся, приобретение новых профессиональных компетенций, а также доведение их до операционного автоматизма [4, с. 221].

Каждое из этих определений отражает определенную сторону тренингового процесса и применяется для определенного вида тренинга. Авторы данной статьи в большей степени согласны с определением, представленным Ю. Н. Лапыгиным, однако следует добавить, что тренинг – это активный познавательный процесс, в центре внимания которого находятся участники. Цели тренинга должны быть понятны участникам в целом и каждому в отдельности.

Тренинги необходимы тогда, когда для достижения определенных результатов нужны конкретные компетенции. Тренинги содержат незначительное количество теории и отличаются практической выработкой конкретных навыков в условиях, схожих с реальностью. Относительный недостаток тренингов заключается в том, что отработка навыков не дает универсальных решений для любых жизненных ситуаций, но дает некоторый набор возможных типовых вариантов.

Тренинги должны удовлетворять двум основным требованиям:

помочь найти нестандартное решение, применяя общие идеи тренингов к конкретным потребностям предприятия; показывать, как решать проблемы, разрабатывать стратегии, пользоваться информацией и развивать идеи.

Тренинг по-своему содержанию отображает определенную концепцию того направления, взглядов которого придерживается тренер, проводящий занятия. Концепция тренинга – это основные положения тренинга, которые отражают позиции тренера и обучаемого, а также характер взаимодействия между ними, и могут быть реализованы с помощью разных стратегий, технологий и методов различными по стилю тренерами.

Выделяют четыре основные концепции тренинга [5; 6]:

1. Тренинг как форма дрессуры, при которой жесткими манипулятивными приемами при помощи положительного

подкрепления формируются нужные паттерны, а при помощи отрицательного подкрепления искореняются вредные и ненужные.

2. Тренинг как репетиторство, в результате которого происходит формирование и отработка умений и навыков профессионального специалиста.

3. Тренинг как форма наставничества, целью которого является, прежде всего, передача знаний, а также развитие определенных умений и навыков.

4. Тренинг как развитие субъектности, предполагающий создание условий для самораскрытия участников и самостоятельного поиска ими способов решения профессиональных проблем.

Концепции расположены в списке по степени уменьшения уровня манипулятивности тренера и возрастания ответственности за происходящее на тренинге и осознанности участников группы.

Разное понимание сущности тренинга находит свое отражение в разнообразии названий специалиста, проводящего тренинг: ведущий, руководитель, директор группы, тренер, эксперт, фасилитатор и др. Разумеется, далеко не каждый проводимый тренинг можно уверенно отнести к одной из выделенных концепций, поскольку обычно перед тренингом ставится не одна, а несколько частных задач, решение которых может осуществляться сквозными методами разных направлений.

Кроме того, следует подчеркнуть значительную роль личности ведущего тренинговой группы, индивидуальный стиль и особенности, которые могут идти вразрез с концепцией того направления, в котором он работает, и иметь большее значение, чем применяемые им методики и приемы. Упражнения и приемы, характерные для различных концепций тренинга, являются не более чем инструментом, результат применения которого зависит не столько от качества этого инструмента, сколько от личности работающего с ним специалиста и группы, с которой он работает, то есть участников тренингового процесса.

По мнению авторов, наиболее подходящими для использования в учебном процессе являются концепции тренинга как формы наставничества и развития субъектности, позволяющие тренеру передать имеющиеся у него знания и заинтересовать студента, а студенту развить свои профессиональные компетенции, а также сформировать личностные компетенции при решении проблем на тренинге. В то же время, использование этих концепций позволяет направлять студентов при решении поставленных задач, осуществлять контроль уровня усвоения знаний, а также отработки умений и навыков.

Таким образом, правильно спланированная и эффективно реализованная программа тренинга студентов позволяет сформировать не только профессиональные компетенции специалиста, но и развивает коммуникабельность, способности к саморазвитию, самообучению. Анализ концепций тренингов позволил определить, что для использования в учебном процессе актуально применение совокупности концепций тренинга как формы наставничества и развития субъектности.

Литература: 1. Емельянов Ю. Н. Активное социально-психологическое обучение. – Ленинград: Изд. ЛГУ, 1985. – 166 с. 2. Ситников А. П. Акмеологический тренинг: Теория. Методика. Психологии. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1996. – 428 с. 3. Маринко Г. И. Управленческий консалтинг: Учебн. пособ. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 381 с. 4. Лапыгин Ю. Н. Основы управленческого консультирования: Учебн. пособ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Академический Проект, 2006. – 352 с. 5. Вачков И. В. Основы технологии группового тренинга. – М.: Изд. "Ось-89", 1999. – 120 с. 6. Вачков И. В. Окна в мир тренинга. Методологические основы субъектного подхода к групповой работе: Учебн. пособ. / И. В. Вачков, С. Д. Дерябо. – СПб.: Речь, 2004. – 272 с.

УДК 378.147:330.44

**Афанасьев М. В.
Чумак Г. М.**

ФОРМУВАННЯ ПРЕДМЕТНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ У СТУДЕНТІВ НА ПРИКЛАДІ ДИСЦИПЛІНИ "УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ"

The structure of forming subject competences on the base of which the subject competences for the discipline "Management of expenditures" are formed is suggested in the article. On the base of formed competences the substantial plan for lectures and practice studies is given.

Підвищення якості освіти є однією з актуальних проблем не тільки для України, але й для всього світового співтовариства. Вирішення цієї проблеми пов'язане з переосмисленням мети й результату освіти і, як наслідок, з модернізацією змісту освіти, оптимізацією способів і технологій організації освітнього процесу. Сформований на цій основі компетентнісний підхід в освіті розглядається у контексті Болонського процесу та дає змогу сформувати не тільки предметні компетенції, а й розвинути інтелектуальні, емоційні та моральні складові.

Аналіз літератури з проблем використання компетентнісного підходу в освіті, а саме праць Н. Хомського [1], Дж. Равен [2], Н. В. Кузьміної [3], А. К. Маркова [4], Г. Е. Беліцької [5], Л. І. Берестової [6], В. І. Байденко [7], А. В. Хутірського [8], Н. А. Гришанова [9], Л. Н. Боголюбова [10], В. А. Болотова [11], Н. А. Селезньова [12] й багатьох інших, показує всю багатомірність і неоднозначність трактування як самих понять компетенція, компетентність, так і заснованого на них компетентнісного підходу. Унаслідок цього на сьогоднішній момент не йдеться про швидке та повсемісне впровадження компетентнісного підходу в українську систему освіти. Варто порушувати питання про середньострокову (3 – 5 років) перспективу, пов'язану з проведенням необхідних досліджень і розробок. Інакше кажучи, необхідно продовжити широке, системне вивчення цього питання.

Необхідно відзначити, що дослідники як в світі, так і в Україні починають не тільки досліджувати сутність та поняття "компетенції" та класифікувати їх, виділяючи від 3-х до 40 видів, але й будувати навчання таким чином, щоб їх формування було кінцевим результатом навчання (Н. В. Кузьміна [3], А. К. Маркова [4], Л. А. Петровська [13]).

Більшість вчених погоджуються з виділенням в широкому змісті трьох видів компетентності [14]:

компетентності, що відносяться до самого себе як особистості, як суб'єкта життєдіяльності (когнітивні);

компетентності, що відносяться до взаємодії людини з іншими людьми (особистісні);

компетентності, що відносяться до діяльності людини проявляються у всіх її типах і формах (професійні, складовою яких є предметні).

Метою цього дослідження є спроба сформулювати предметні компетенції, якими повинен оволодіти студент після вивчення дисципліни "Управління витратами".

Навчальна дисципліна "Управління витратами" є варіативною, викладається для студентів 5 курсу спеціальності "Економіка підприємства" протягом одного семестру.

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи компетенцій щодо управління витратами з метою оптимізації їх рівня та обґрунтування господарських рішень.

Об'єктом вивчення дисципліни "Управління витратами" є процес формування та управління витратами з метою підвищення ефективності діяльності підприємства.

Предметом навчальної дисципліни є принципи, форми і методи управління витратами.

З самого початку вивчення дисципліни кожен студент має бути ознайомлений з предметними компетенціями, які він може набути, з особистісними та когнітивними, які за допомогою дисципліни можуть набути подальшого розвитку, з програмою дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її навчальних модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання навчальної роботи.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів.

З метою кращого засвоєння навчального матеріалу дисципліни студенти повинні до його початку опанувати знаннями та навичками в галузі загальної економічної теорії, мікроекономіки, менеджменту, маркетингу, організації виробництва і праці, економічного аналізу, основ технології, фінансового менеджменту, вмінні простежувати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на основні економічні показники роботи підприємства та їх фінансовий стан.

Формувати предметні компетенції пропонується відповідно до запропонованої структури (рисунок).

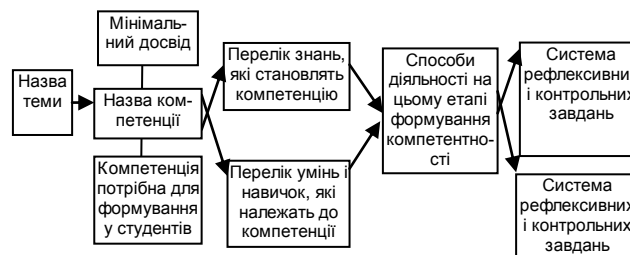


Рис. Структура формування предметних компетенцій

Таким чином, предметні компетенції, якими повинен оволодіти студент після вивчення дисципліни "Управління витратами", наведені в табл. 1.

Система рефлексивних і контрольних завдань розробляється під кожне "знання" та "вміння". Так, наприклад, для перевірки переліку знань розробляється збірник тестів, а для перевірки переліку умінь – збірник практичних завдань. Завдання повинні бути розроблені різного рівня складності, враховувати вимоги "Європейської кваліфікаційної рамки для освіти протягом всього життя" [15].

Таблиця 1

Перелік предметних компетенцій, якими мають оволодіти випускники спеціальності "Економіка підприємства" освітньо-кваліфікаційного рівня "магістр" після вивчення навчальної дисципліни "Управління витратами"

№ теми	Мінімальний досвід	Компетенція, потрібна для формування у студентів	Перелік знань, які становлять компетенцію	Перелік умінь та навичок, які належать до компетенції	Способи діяльності на цьому етапі формування компетентності
1	2	3	4	5	6
Модуль 1. Інструментарій управління витратами					
1	Загальне усвідомлення: понятійного апарату (витрати, собівартість) та об'єкта спеціальності	Вміння розподіляти витрати за різними класифікаціями дає змогу обґрунтувати прийняття управлінських рішень	1.1. Класифікація витрат та її практичне значення. 1.2. Нормативна база, що регламентує засади формування витрат на підприємстві	1.1. Працювати з нормативною базою, що регулює витрати підприємства. 1.2. Визначати витрати залежно від певних класифікаційних ознак. 1.3. Застосовувати класифікації та групування витрат в системі управління витратами	1.1. Класифікують витрати відповідно до класифікацій: за центрами відповідальності, за видами продукції, за єдністю складу, за видами витрат, за способами перенесення вартості на продукцію, за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат, за календарними періодами, за доцільністю витрачання, за визначенням відношення до собівартості продукції. 1.2. Апетують нормативною базою, що регулює витрати на підприємстві: П(С)БУ №16, "Методичні рекомендації з обліку та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості", "Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на собівартість виробництва продукції та на ефективність роботи підприємств"
2	Загальне усвідомлення структури та складу собівартості продукції та витрат операційної діяльності	Вміння обрахувати вартість окремих видів продукції	2.1. Класифікація витрат та її практичне значення. 2.2. Нормативна база, що регламентує засади формування витрат на підприємстві. 2.3. Принципи та методи розподілу витрат. 2.4. Види та методи калькулювання продукції. 2.5. Методика складання калькуляції. 2.6. Особливості калькулювання певних видів продукції	2.1. Обрахувати прямі витрати. 2.2. Обрахувати та розподілити непрямі витрати. 2.3. Вибирати та застосовувати методи калькулювання в залежності від типу виробництва. 2.4. Застосовувати системи "стандарт-кост", "директ-кост" та нормативного обліку витрат. 2.5. Визначати собівартість на етапах розробки та освоєння нової продукції. 2.6. Калькулювати в комплексному виробництві. 2.7. Визначати вартість супутньої продукції	2.1. Складають калькуляцію на основі прямих витрат. 2.2. Обирають метод розподілу непрямих витрат та складають калькуляцію. 2.3. Обирають метод калькулювання (позамовний, попередільний, пропорційний) та складають калькуляцію залежно від типу виробництва. 2.4. Визначають собівартість у системах "стандарт-кост", "директ-кост" та нормативного обліку витрат. 2.5. Визначають собівартість для нової продукції методом питомих витрат, балансовим методом, кореляційним методом, агрегатним методом. 2.6. Розподіляють витрати за методом: виключення витрат, розподілу витрат, комбінованим – для визначення вартості кожного продукту в багатопродуктовому виробництві

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
					2.7. Визначають вартість супутньої продукції (за ціною її можливої реалізації за мінусом планової маси валового прибутку, на основі планової собівартості аналогічного основного продукту в інших виробництвах, комбінований метод)
3	Знати класифікацію витрат та вміти обраховувати змінні та постійні витрати	Вміння спрогнозувати, що трапиться з фінансовими результатами, якщо зміниться рівень діяльності або обсяг продажів	3.1. Класифікація витрат та її практичне значення. 3.2. Принципи та методи розподілу витрат. 3.3. Методика проведення та область застосування CVP-аналізу	3.1. Визначати обсяг продажу, який забезпечує беззбитковість діяльності підприємства. 3.2. Визначати розмір прибутку за певний обсяг продажу. 3.3. Визначати вплив зміни суми витрат, обсягу реалізації та ціни на суму прибутку. 3.4. Визначати оптимальну структуру витрат	3.1. Розраховують постійні та змінні витрати. 3.2. Визначають та аналізують показники: операційний прибуток, маржинальний прибуток, операційний вазжіль, точка беззбитковості
Модуль 2. Управління витратами					
4	Знати методику побудови системи управління взагалі та показники оцінки ефективності системи	Вміння розробити систему управління витратами дає змогу визначити проблемні місця в системі	4.1. Класифікація витрат та її практичне значення. 4.2. Сутність, основні принципи та функції системи управління витратами. 4.3. Методика розробки та оцінки системи управління витратами	4.1. Розробляти систему управління витратами та дати пропозиції щодо ефективності її функціонування	4.1. Аналізують систему управління витратами використовуючи підсистему основних, специфічних та забезпечувальних функцій. 4.2. Оцінюють ефективність функціонування системи управління витратами
5	Знати об'єкт спеціальності, його організаційну структуру та організацію виробництва на цьому об'єкті	Вміння зв'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю окремих осіб та оцінити результати кожного підрозділу і виявити їх внесок у результати діяльності підприємства	5.1. Необхідність та принципи виділення центрів відповідальності. 5.2. Методика розподілу витрат за місцем їх виникнення та центрами відповідальності. 5.3. Методика розподілу витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів між підрозділами основного виробництва. 5.4. Методика розробки системи стимулювання зниження витрат за центрами відповідальності	5.1. Розподіляти витрати за місцем їх виникнення та центром відповідальності. 5.2. Розподіляти витрати допоміжних та обслуговуючих підрозділів при використанні різних методів розподілу 5.3. Формувати систему стимулювання зниження витрат за центрами відповідальності	5.1. Розподіляють витрати між основними та обслуговуючими підрозділами методами: прямого розподілу, взаємних послуг, системи рівнянь, послідовного розподілу. 5.2. Аналізують місця виникнення витрат та центри відповідальності з метою зниження витрат
6	Знати методику планування показників та орієнтуватися у фінансовій звітності підприємства і системно орієнтуватися в об'єкті спеціальності	Вміння планувати показники діяльності підприємства та складання бізнес плану	6.1. Нормативна база, що регламентує засади формування витрат на підприємстві. 6.2. Нормативна база, що регламентує методику складання звітних документів (баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів). 6.3. Принципи та методи розподілу витрат. 6.4. Методика складання бюджетів	6.1. Розробляти операційні і фінансові бюджети підприємства. 6.2. Оцінювати та контролювати бюджети	6.1. Складають та аналізують операційні (бюджет продажів, бюджет виробництва, бюджет витратання основних матеріалів, бюджет придбання основних матеріалів, бюджет запасів, бюджет прямих витрат на оплату праці, бюджет виробничих накладних витрат, бюджет собівартості одиниці виготовленої продукції, бюджет собівартості реалізованої продукції, бюджет адміністративних та збутових витрат, бюджетний звіт про прибутки і збитки та ін.) та фінансові бюджети (запасів готової продукції, запасів сировини, дебіторської заборгованості, кредиторської заборгованості, коштів) у натуральному і грошовому вимірах з різним рівнем деталізації з метою запобігання перевитрат
7	Системно орієнтуватися в первинних та звітних документах, нормативній базі, що регулює витрати підприємства, в діяльності об'єкта спеціальності	Вміння контролювати витрати, що дає змогу уникнути перевитрат та необґрунтованих витрат	7.1. Класифікація витрат та її практичне значення. 7.2. Нормативна база, що регламентує засади формування витрат на підприємстві. 7.3. Методика розподілу витрат за місцем їх виникнення та центрами відповідальності. 7.4. Методика складання бюджетів. 7.5. Принципи та методи розподілу витрат	7.1. Здійснювати документальний контроль витрат (попередній контроль, оперативний (поточний) контроль, заключний (ретроспективний)). 7.2. Здійснювати фактичний контроль витрат	7.1. Здійснюють прийоми документального контролю витрат: формальну та арифметичну перевірку документів, нормативно-правову оцінку господарських рішень, вибіркові і суцільні спостереження, зустрічну перевірку документів, спосіб зворотного рахунку. 7.2. Здійснюють прийоми фактичного контролю витрат: інвентаризація, контрольні заміри робіт, вибіркові та суцільні спостереження, технологічний контроль (контрольні перевірки, контрольний запуск сировини та матеріалів у виробництво, хіміко-технологічний контроль), експертизи та експерименти

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
			7.6. Види та методи калькулювання продукції. 7.7. Методика складання калькуляції. 7.8. Особливості калькулювання певних видів продукції. 7.9. Методика проведення документального контролю витрат. 7.10. Методика проведення фактичного контролю витрат		7.3. Виявляють перевитрати. 7.4. Аналізують і систематизують причини, які призвели до перевитрат
8	Системно орієнтуватися в діяльності об'єкта спеціальності та продукції, яка виготовляється	Вміння знизити та оптимізувати структуру витрат і, як наслідок, знизити вартість продукції	8.1. Класифікація витрат та її практичне значення. 8.2. Нормативна база, що регламентує засади формування витрат на підприємстві. 8.3. Методика розподілу витрат за місцем їх виникнення та центрами відповідальності. 8.4. Принципи та методи розподілу витрат. 8.5. Методика комплексного управління запасами. 8.6. Методика комплексного управління витратами. 8.7. Резерви зниження витрат	8.1. Розробляти заходи щодо ефективного використання запасів. 8.2. Застосовувати систему "якраз вчасно" (Just-in-time). 8.3. Використовувати метод ABC при управлінні запасами. 8.4. Оцінювати вплив методу обліку запасів на рівень собівартості та фінансовий результат діяльності підприємства. 8.5. Розраховувати оптимальний розмір замовлення (EP3). 8.6. Застосовувати комплексне управління витратами. 8.7. Вести пошук резервів зниження витрат	8.1. Обирають метод обліку запасів (за собівартістю перших надходжень, середньозваженої, нормативною собівартістю, ідентифікованою собівартістю, ціною продажу) враховуючи його вплив на собівартість продукції. 8.2. Оптиміально використовують ресурси, застосовуючи прийоми та процедури управління ("Just-in-time", ABC, EP3). 8.3. Оптимізують рівень витрат застосовуючи калькулювання витрат за час життєвого циклу продукту, цілове калькулювання, калькулювання витрат за системою кайзен, функціонально-вартісний аналіз. 8.4. Аналізують резерви зниження витрат
9	Системно орієнтуватися в діяльності об'єкта спеціальності та продукції, яка виготовляється, і системно бачити весь спектр проблем, що виникають у процесі діяльності	Вміння вибирати та обґрунтовувати рішення в умовах альтернативності та невизначеності	9.1. Методика проведення диференціального аналізу релевантної інформації для прийняття управлінських рішень. 9.2. Фактори, що впливають на вибір за альтернативними варіантами. 9.3. Оптиміальне використання ресурсів при наявності одного і більше обмежень. 9.4. Фактори, що впливають на прийняття рішення в умовах ризику та невизначеності. 9.5. Особливості прийняття рішень у довгостроковому та короткостроковому періодах	9.1. Аналізувати релевантну інформацію. 9.2. Аналізувати та приймати рішення щодо вибору альтернативних варіантів. 9.3. Приймати рішення щодо оптимального використання ресурсів в умовах обмежень. 9.4. Приймати рішення в умовах ризику та невизначеності. 9.5. Ураховувати фактор часу при прийнятті рішення	9.1. Аналізують і вибирають альтернативні варіанти в короткостроковому періоді: рішення про спеціальне замовлення, рішення про купівлю будь-де чи виготовлення самостійно, рішення про ліквідацію або скорочення збиткового виду діяльності, рішення щодо розмірів партії виробництва продукції, рішення щодо вибору оптимальної технології виробництва. 9.2. Аналізують оптимальне використання ресурсів в умовах одного і більше обмежень (ранжування за показниками маржинального доходу на одиницю обмежувального чинника, розв'язання системи рівнянь з двома невідомими, графічний метод визначення оптимального співвідношення, метод лінійного програмування з використанням EOM). 9.3. Застосовують "дерево рішень" для прийняття рішення в умовах ризику та невизначеності. 9.4. Аналізують і вибирають альтернативні варіанти в довгостроковому періоді: інвестиційне рішення

На основі сформованих предметних компетенцій розробляється змістовний план проведення лекційних (табл. 2) та практичних (табл. 3) занять.

Продовження табл. 2

Таблиця 2

Змістовний план проведення лекційних занять

Назва теми	Перелік питань
1	2
Модуль 1. Інструментарій управління витратами	
Тема 1. Загальна характеристика витрат і собівартості продукції	1. Сутність витрат підприємства та собівартості продукції 2. Класифікація витрат підприємства 3. Групування витрат за економічними елементами та статтям калькуляції

1	2
Тема 2. Методичні засади обчислення собівартості окремих видів продукції	1. Сутність та роль калькулювання 2. Методика обрахування прямих витрат та розподілу непрямих витрат 3. Методи калькулювання продукції 4. Особливості застосування систем "стандарт-кост", "директ-кост" та нормативного обліку 5. Особливості калькулювання витрат на створення нової продукції 6. Калькулювання собівартості окремих видів продукції в комплексному виробництві 7. Методика розрахунку вартості супутньої продукції
Тема 3. Аналіз системи "витрати – обсяг – прибуток"	1. Сутність та область застосування системи "витрати – обсяг – прибуток" 2. Методика використання системи "витрати – обсяг – прибуток"

Закінчення табл. 2

Закінчення табл. 3

1	2
Модуль 2. Управління витратами	
Тема 4. Система управління витратами	1. Методика формування системи управління витратами 2. Методика оцінки ефективності функціонування системи управління витратами
Тема 5. Формування витрат за центрами відповідальності	1. Розподіл витрат за місцем їх виникнення 2. Розподіл витрат за центрами відповідальності 3. Розробка системи зниження витрат за центрами відповідальності
Тема 6. Бюджетування витрат	1. Методика обчислення операційних та фінансових бюджетів 2. Оцінка та контроль бюджетів
Тема 7. Контроль витрат	1. Методика проведення документального контролю витрат 2. Методика проведення фактичного контролю витрат
Тема 8. Напрямки зниження витрат	1. Комплексне управління ресурсами 2. Комплексне управління витратами 3. Резерви зниження витрат
Тема 9. Особливості прийняття рішень в умовах невизначеності	1. Аналіз і вибір альтернативних варіантів 2. Оптимізація використання ресурсів в умовах обмежень 3. Фактори, що впливають на прийняття рішення в умовах невизначеності, ризику та обмеження часу

Таблиця 3

Змістовний план проведення практичних занять

Назва теми	Перелік практичної роботи
1	2
Модуль 1. Інструментарій управління витратами	
Тема 1. Загальна характеристика витрат і собівартості продукції	Практичне заняття 1. Розподіл різних видів витрат залежно від ролі у виробничому процесі, від методу віднесення на продукцію, від зв'язку з обсягом виробництва (збуту) 2. Розподіл різних видів витрат залежно від виду групування витрат (за економічними елементами, калькуляційними статтями)
Тема 2. Методичні засади обчислення собівартості окремих видів продукції	Практичне заняття 1. Обрахування прямих витрат 2. Обрахування та розподіл непрямих витрат, в тому числі загальновиробничих 3. Визначення собівартості окремих видів продукції при використанні різних методів калькулювання (нормативного, попроцесного, попередільного) 4. Розрахунок витрат по системі "стандарт-кост", "директ-кост" та нормативного обліку 5. Калькулювання витрат на створення нової продукції 6. Калькулювання собівартості окремих видів продукції в комплексному виробництві 7. Розрахунок вартості супутньої продукції
Тема 3. Аналіз системи "витрати – обсяг – прибуток"	Практичне заняття 1. Розрахунок обсягу продажу, який забезпечить безбитковості діяльності підприємства 2. Визначення операційного та маржинального прибутку підприємства 3. Аналіз впливу зміни суми витрат, ціни продукції та обсягу продажів на фінансові результати діяльності підприємства 4. Розрахунок оптимальної структури витрат
Модуль 2. Управління витратами	
Тема 4. Система управління витратами	Семінарське заняття 1. Розробка системи управління витратами, використовуючи підсистему основних, специфічних та забезпечувальних функцій 2. Оцінка ефективності функціонування системи управління витратами
Тема 5. Формування витрат за центрами відповідальності	Практичне заняття 1. Розподіл витрат за місцем їх виникнення та центрами відповідальності 2. Розподіл витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів при використанні різних методів розподілу 3. Розробка системи зниження витрат за центрами відповідальності
Тема 6. Бюджетування витрат	Практичне заняття 1. Складання операційних і фінансових бюджетів 2. Оцінка та контроль бюджетів
Тема 7. Контроль витрат	Семінарське заняття 1. Проведення документального контролю витрат 2. Проведення фактичного контролю витрат

1	2
Тема 8. Напрямки зниження витрат	Практичне заняття 1. Розрахунок потреби в різних видах запасів та ефективності їх використання 2. Застосування системи "якраз вчасно" при розрахунку оптимального розміру запасів 3. Використання методу ABC при управлінні запасами 4. Оцінка впливу методу обліку запасів на рівень собівартості та фінансовий результат діяльності підприємства 5. Розрахунок оптимального розміру замовлення 6. Застосування комплексного управління витратами (калькулювання витрат за час життєвого циклу продукту, цільове калькулювання, калькулювання витрат за системою кайзен, функціонально-вартісний аналіз) 7. Аналіз резервів зниження витрат
Тема 9. Особливості прийняття рішень в умовах невизначеності	Практичне заняття 1. Розрахунок альтернативних варіантів дій для прийняття рішення 2. Розрахунок варіантів оптимального використання ресурсів 3. Урахування ступеня ризику та невизначеності при прийнятті рішення 4. Урахування фактора часу при прийнятті рішення

Розроблений змістовний план дисципліни повинен лягти в основу розробки робочої програми навчальної дисципліни "Управління витратами".

Напрямоком подальших розробок є формування когнітивних та особистісних компетенцій, які можуть розвинути студенти під час вивчення дисципліни "Управління витратами" за допомогою застосування сучасних навчальних технологій – таких, як робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, тренінг.

Література: 1. Хомський Н. Аспекты теории синтаксиса. — М., 1972 (англ. 1965). 2. Равен Джон. Компетентность в современном обществе. Выявление, развитие и реализация. — М., 2002. (англ. 1984). 3. Кузьмина Н. В. (Головко-Гаршина). Акмеологическая теория повышения качества подготовки специалистов образования. — М., 2001. 4. Маркова А. К. Психологический анализ профессиональной компетентности учителя // Радянська педагогіка. — 1990. — №8. 5. Белицкая Г. Э. Социальная компетенция личности // Сознание личности в кризисном обществе. — М., 1995. 6. Берестова Л. И. Социально-психологическая компетентность как профессиональная характеристика руководителя: Автореф. дисс. на соиск. уч. степени канд. психол. наук. — М., 1994. 7. Байденко В. И. Выявление состава компетенций выпускников вузов как необходимый этап проектирования ГОС ВПО нового поколения: Метод. пособ. — М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2006. — 72 с. 8. Хуторской А. В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты. Доклад на отделении философии образования и теории педагогики РАО 23 апреля 2002. Центр "Эйдос" // www.eidos.ru/news/compnet.htm. 9. Гришанова Н. А. Развитие компетентности специалистов как важнейшее направление реформирования профессионального образования // Десятый симпозиум. Квалиметрия в образовании: методология и практика / Под науч. ред. Н. А. Селезневой и А. И. Субетто. — М., 2002. — Кн. 6. 10. Боголюбов Л. Н. Базовые социальные компетенции в курсе обществоведения // Преподавание истории и обществознания в школе. — 2002. — № 9. 11. Болотов В. А. Компетентностная модель: от идеи к образовательной программе / В. А. Болотов, В. В. Сериков // Педагогика. — 2003. — №10. 12. Селезнева Н. А. Размышления о качестве образования: международный аспект // Высшее образование сегодня. — 2004. — № 4. 13. Петровская Л. А. Компетентность в общении. — М., 1989. 14. Зимняя И. А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. — 2003. — № 5. 15. Предложения Европейской комиссии для Рекомендации Европейского парламента и Европейского совета об учреждении Европейской квалификационной рамки для обучения в течении всей жизни // Весник международных организаций. — 2006. — №7. — С. 6 — 12.

Стаття надійшла до редакції
28.04.2009 р.

УДК 332.13

**Гіковата Н. К.
Шумська Г. М.****ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ
МАЛИХ ГРУП ПРИ ВИКЛАДАННІ
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
"РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА"**

The article is devoted to the problems for students while identifying the factors which determine allocation of domestic industrial enterprises of different branches on the territory of Ukraine. Authors suggested methodical recommendation for carrying out seminars on "Inter-branch complexes and regional characteristics of their development and allocation" theme using small group technology for resolving that problem. Stages of small groups work organization and results of its approbation during seminars on "Regional economics" course are presented in the article.

Трансформація соціально-економічних і політичних умов розвитку суспільства, перехід до ринкових економічних відносин вимагають перебудови та подальшого розвитку системи освіти України. Тому на сучасному етапі перебудови вищої школи питання якісної підготовки майбутніх спеціалістів, які здатні до ініціативної, самостійної професійної діяльності у швидкозмінних соціально-економічних умовах суспільства й виробництва, є особливо важливими. Одним із напрямів удосконалення системи освіти, що веде до поліпшення якості професійних навичок студентів, формування у них творчого мислення, є активізація їх навчально-пізнавальної діяльності, зокрема шляхом використання технології малих груп.

Окремі теоретичні та практичні аспекти використання технології з активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів у вищих навчальних закладах відобразили у своїх працях такі вітчизняні вчені [1 – 5]: О. Вербицький, Г. Громова, Г. Ковальчук, Л. Пироженко, О. Пометун, Н. Ткачова та ін. Однак ці дослідження потребують подальшого розвитку з метою їх застосування при викладанні економічних навчальних дисциплін у вищих навчальних закладах для підготовки майбутніх спеціалістів з високим рівнем професіоналізму.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування технології малих груп для закріплення теоретичного матеріалу за темою "Міжгалузеві господарські комплекси та регіональні особливості їх розвитку і розміщення" з дисципліни "Регіональна економіка" та здобуття практичних навичок студентами у навчальному процесі.

Аналіз робіт провідних вчених [2; 4] щодо застосування технології малих груп у навчальному процесі показав такі їх переваги:

- 1) підвищення мотивації студентів, оскільки виникає почуття відповідальності перед іншими учасниками;
- 2) підвищення якості прийнятих рішень при виконанні навчального завдання;
- 3) виникнення нового розуміння професійних питань внаслідок обміну думками між студентами;
- 4) здійснення студентами в групі взаємного контролю рівня засвоєння нової інформації;
- 5) розвиток комунікативних навичок студентів;
- 6) виявлення й розвиток організаторських здібностей та професійних якостей учасників малої групи.

Н. Ткачова, доповнюючи наведений вище перелік переваг роботи в малих групах, зазначає, що позитивними аспектами використання цієї технології також є такі [5]:

по-перше, здійснюється закріплення навчального матеріалу на 75%, оскільки завдання на семінарському (практичному) занятті студентами виконується самостійно;

по-друге, створюється сприятливий мікроклімат довірливих стосунків в групі, що забезпечує більш ефективне закріплення навчального матеріалу внаслідок взаємодопомоги між учасниками.

Г. Ковальчук [4] підкреслює, що використання технології малих груп у навчальному процесі сприяє підвищенню ефективності за рахунок синергетичного ефекту всіх інших методів та прийомів діяльності: дискусій, бесід, ігор, аналізу конкретних ситуацій, створення навчальних проектів.

Однак, поряд з перевагами використання технології малих груп у навчальному процесі вищих навчальних закладів слід зазначити, що їй притаманні і деякі недоліки (спеціальна підготовка викладача до проведення заняття, неможливість застосування даної технології у разі самостійної невідповідності студентів за означеними темами або їх небажання працювати в групах тощо).

З метою зменшення негативних моментів пропонується при проведенні семінарських (практичних) занять дотримуватися певних вимог:

1) здійснювати об'єднання студентів у групи за їх бажанням, ураховуючи спільні інтереси, спілкування в аудиторній і позааудиторній час, можливості тривалої спільної навчальної діяльності для вирішення різних типів завдань;

2) необхідно подавати інформацію в навчальному завданні в такому вигляді, щоб кожен учасник групи мав змогу індивідуально з нею ознайомитись і, при необхідності, зробити відповідні помітки;

3) раціонально розподіляти "ролі" між студентами в межах сформованих груп (координатори дій, експерти, керівники груп, секретарі, доповідачі тощо). Як показує досвід, чим повніше представлені ролі в малій групі, тим ефективніша її робота;

4) чітко розподіляти час на проведення того чи іншого етапу організації роботи в малих групах (постановка мети завдання, визначення "ролей" студентів, обговорення результатів тощо);

5) необхідно передбачати можливість відповідного розташування учасників (для підтримки міжособистісних контактів доцільно розміщувати учасників так, щоб вони бачили співрозмовників).

Список перерахованих вище вимог щодо організації роботи в малих групах не є вичерпним і може бути розширений, враховуючи специфіку проведення навчального заняття.

На семінарському занятті з навчальної дисципліни "Регіональна економіка" у Харківському національному економічному університеті здійснено апробацію технології малих груп при визначенні впливу факторів на розміщення підприємств різних міжгалузевих господарських комплексів. За тематикою семінарське заняття призначене визначення впливу факторів на розміщення підприємств різних галузей промисловості.

Зазначена технологія малих груп використовувалася:

по-перше, для полегшення сприйняття студентами навчального матеріалу, поданого на лекційних заняттях;

по-друге, для більш ефективного його закріплення;

по-третє, для оволодіння студентами певними професійними компетенціями (визначення можливої дії сукупності факторів на розміщення підприємств; обґрунтування розміщення підприємств залежно від міжгалузевого господарського комплексу, до якого вони відносяться; аналіз впливу сукупності факторів на розміщення вітчизняних підприємств у різних міжгалузевих господарських комплексах; оптимізація вибору на цій основі розміщення підприємств по території України).

Загальний час роботи студентів у малих групах на семінарському занятті з дисципліни "Регіональна економіка" склав 75 – 90 хвилин.

Для досягнення максимального ефекту на семінарському занятті студентам доцільно самостійно підготуватися до його проведення (повторне ознайомлення з текстом лекцій за відповідною темою, пошук і опрацювання допоміжного матеріалу з додаткових джерел літератури).

Основні етапи організації роботи малих груп на зазначеному семінарському занятті з навчальної дисципліни "Регіональна економіка":

I. Підготовчий етап. На цьому етапі здійснюється об'єднання студентів у шість груп (шість міжгалузевих господарських комплексів – металургійний, паливно-енергетичний, машинобудівний, хімічний, агропромисловий і транспортний) по 2 – 3 особи за їх власними принципами й перевагами. Тривалість підготовчого етапу – 5 хвилин.

II. Інформаційно-ознайомлювальний етап.

1. Визначення цілей і завдань навчального завдання, надання інформації для подальшого опрацювання (роздатковий матеріал у вигляді тексту-опису, статистичних даних тощо). Важливим аспектом при цьому є чітка постановка цілей і завдань роботи та їх достатнє обґрунтування. Це спонукає студентів до наукового пошуку та встановлення змістовно-логічних зв'язків нової інформації з раніше вивченим теоретичним матеріалом. Тривалість – 8 – 10 хвилин.

2. Ознайомлення студентів з представленою інформацією, її первинне осмислення. Студенти мають виконати завдання так, щоб кожна мала група отримала конкретний матеріалізований результат роботи. Для наочності цього результату пропонується заповнення такої форми (табл. 1), в якій по вертикалі представлені фактори, що впливають на розміщення підприємств різних міжгалузевих господарських комплексів (тема "Закономірності, принципи і фактори розміщення продуктивних сил та формування економіки регіонів"), а по горизонталі – самі міжгалузеві господарські комплекси, які аналізуються.

Таблиця 1

Форма представлення результатів визначення впливу факторів на розміщення підприємств різних міжгалузевих господарських комплексів України

№ з/п	Міжгалузеві господарські комплекси	Паливно-енергетичний комплекс	Машинобудування	Хімічна промисловість	Агро-промисловий комплекс	Транспортний комплекс	Металургійний комплекс
Фактори							
1	Сировинний фактор						
2	Паливно-енергетичний фактор						
3	Водний фактор						
4	Фактор робочої сили						
5	Споживчий фактор						
6	Транспортний фактор						
7	Фактор науково-технічного прогресу						
8	Фактор ринкової кон'юнктури						
9	Фактор економіко-географічного положення						

Шкала сили впливу факторів:

- 1 – суттєво впливає
- 2 – несуттєво впливає
- 3 – суттєво не впливає

На перетині рядків і стовпчиків табл. 1 необхідно, відповідно до шкали (нижче табл. 1), присвоїти відповідний бал. Цей бал відповідатиме силі впливу певного фактора на розміщення підприємств окремого міжгалузевого господарського комплексу.

Кожній малій групі надається можливість проаналізувати вплив сукупності факторів на розміщення підприємств окремого міжгалузевого господарського комплексу.

Побудова зазначеної форми табл. 1 дасть змогу в подальшому зіставляти, порівнювати, аналізувати та удосконалювати результати роботи всіх малих груп. Залежно від готовності групи до даного виду роботи й рівня складності наданої інформації виділяється 8 – 10 хвилин.

3. Здійснення розподілу "ролей" учасників малих груп, яке ґрунтується на особистісних і умовно-професійних якостях студентів (тривалість – 8 – 10 хвилин):

координатор дій, консультант (викладач): зачитує завдання груп, організовує порядок виконання, пропонує учасникам груп висловитись по черзі, визначає доповідача, заохочує групи до роботи, підсумовує роботу груп;

експерти (студенти, які визначилися як найбільш активні та обізнані в даному навчальному матеріалі) – 2 – 3 особи: стежать за часом, заохочують групи до роботи, допомагають викладачу оцінювати результати роботи групи;

секретарі (6 осіб – по 1 особі в кожній групі, які одночасно є її членами): ведуть коротко і розбірливо записи результатів роботи своєї групи, висловлюють власну думку при підсумовуванні результатів, допомагають доповідачу;

керівники груп (6 осіб – по 1 особі в кожній групі, які одночасно є її членами): організовують роботу своєї групи, координують її діяльність;

доповідачі (6 осіб – по 1 особі в кожній групі, які одночасно є її членами): чітко висловлюють думку, до якої дійшла група; доповідають про результати роботи групи.

4. При необхідності викладачем уточнюється та доповнюється подана первинна інформація (відповідь – запитання студентів, обмін думками з даної теми для раціоналізації подальших дій відповідно до мети роботи) – 5 хвилин.

III. Етап обговорення всередині малих груп.

1. Викладач ще раз нагадує завдання, яке необхідно виконати (тривалість – 2 – 5 хвилин).

2. Відбувається безпосереднє вирішення поставленого завдання на основі аналізу первинної інформації та запропонованого роздаткового матеріалу. Це супроводжується обміном досвідом, знаннями, взаємним навчанням та взаємопідтримкою учасників малої групи відповідно до обраних ролей. Основною функцією цього етапу є безпосереднє закріплення матеріалу: в процесі спільних обговорень більш підготовлені студенти пояснюють складний матеріал менш підготовленим. При цьому перші самостійно його переосмислюють, ліквідуючи незрозумілі моменти, а другі – намагаються більш докладно розібратися в прослуханому матеріалі. Викладач повинен виступити в ролі консультанта, помічника, але він не повинен критикувати методи вирішення завдання студентами. Поряд з викладачем спостерігають та втягуються в обговорення й експерти. Тривалість – 12 – 15 хвилин.

IV. Етап реалізації завдання. На цьому етапі викладач спонукає студентів до завершення роботи над завданням, вироблення спільного рішення та його презентації. Студенти повинні виокремити результати обговорень та презентувати їх. На цьому етапі студенти заповнюють форму, запропоновану у табл. 1.

На семінарському занятті з дисципліни "Регіональна економіка" студентами було представлено такі підсумки роботи в малих групах (табл. 2). Тривалість етапу реалізації завдання – 12 – 15 хвилин.

Таблиця 2

Результати роботи студентів в малих групах щодо визначення впливу факторів на розміщення підприємств різних міжгалузевих господарських комплексів України

№ з/п	Міжгалузеві господарські комплекси	Паливно-енергетичний комплекс	Машинобудування	Хімічна промисловість	Агро-промисловий комплекс	Транспортний комплекс	Металургійний комплекс
Фактори							
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Сировинний фактор	1	2	1	1	1	1
2	Паливно-енергетичний фактор	3 – для ГЕС 1 – для ін.	2	1	1	1	1
3	Водний фактор	1 – для ГЕС 3 – для ін.	3	1	3	3	1

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
4	Фактор робочої сили	3	1	1	1	1	3
5	Споживчий фактор	1 – для електрое- нергетики 2 – для ін.	1	1	1	1	2
6	Транспортний фактор	3	2	2	1	2	3
7	Фактор науково-технічного прогресу	2	1	1	1	1	1
8	Фактор ринкової кон'юнктури	1	1	3	1	1	1
9	Фактор економіко-географічного положення	2	1	1	1	1	2

V. Завершальний етап (тривалість етапу – 10 хвилин). У кінці роботи малих груп доцільно дати студентам деякий час на обмін враженнями про свою роботу. На цьому етапі викладач підсумовує результати роботи студентів, підкреслює позитивні та негативні моменти. Поряд з цим, викладач може запитати студентів, як вони оцінюють ефективність їх діяльності на даному занятті (найбільш доцільно запропонувати студентам зробити це в письмовій формі протягом 5 хвилин).

У кінці проведення семінарського завдання з навчальної дисципліни "Регіональна економіка" було проведено письмове опитування студентів про результати своєї участі в роботі малих груп. У процесі обробки результатів опитування виявлено, що використання технології малих груп підвищило ефективність закріплення навчального матеріалу та здобуття певних професійних навичок щодо визначення впливу факторів на розміщення підприємств у різних міжгалузевих господарських комплексах.

Так, 55% студентів відповіли, що "групова робота сприяє отриманню оптимальних результатів", 20% студентів відповіли, що "спільна робота покращує сприйняття та закріплення навчального матеріалу", 15% студентів зазначили, що "у роботі малих груп бере участь кожен учасник, тому можна навчитися працювати в команді і приймати спільні рішення", а 10% студентів відповіли, що "вони є прихильниками більш традиційних методів навчання, їм краще було б закріпити навчальний матеріал у більш спокійній обстановці, без обмеження часу".

Таким чином, запропонована форма проведення семінарських занять з навчальної дисципліни "Регіональна економіка" – робота в малих групах – сприяє активізації творчої активності та поглибленому засвоєнню студентами матеріалу основних розділів дисципліни, набуттю навичок застосування теоретичних положень для вирішення практичних завдань. Необхідно відзначити, що впровадження технології малих груп доцільно не тільки за означеною тематикою, а й за іншими темами навчальної дисципліни "Регіональна економіка".

Література: 1. Вербицкий А. А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход: Метод. пособ. – М.: Высшая школа, 1991. – 207 с. 2. Ковальчук Г. О. Активізація навчання в економічній освіті: Навч. посібн. – 2-ге вид., доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 298 с. 3. Пометун О. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання: Наук.-метод. посібн. / О. Пометун, Л. Пироженко. – К.: А.С.К., 2003. – 192 с. 4. Громова Г. В. Робота в малих групах // Історія та правознавство. – 2007. – №14. – С. 5 – 6. 5. Ткачова Н. О. Загально-методичні основи викладання в системі початкової підготовки співробітників органів внутрішніх справ України: Навч.-метод. посібник / Н. О. Ткачова, В. М. Бесчастний, С. Ц. Гончаров. – Донецьк: ДЮІ, 2006. – 120 с.

Стаття надійшла до редакції
24.03.2009 р.

УДК 005.32:005.57

Седова Л. Н.
Дубровная И. В.

АРГУМЕНТАЦИЯ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

The topical character of argumentation methods application in the process of speaking is grounded; the practical recommendations for using them during the preparation of scientific reports and speeches are elaborated in the article.

Общение – искусство, в котором правила не более, чем руководство к действию.

Сила аргументов не в числе, а в их весомости

Характерной приметой современного делового мира выступают оживленные дискуссии, аргументированные выступления и умение отстаивать свою точку зрения в споре.

Значение спора в жизни человека достаточно велико, поскольку именно спор является важным элементом межличностного общения и взаимодействия людей, а также неотъемлемым этапом процедуры принятия любых решений, которые затрагивают их интересы. Сегодня остро стоит вопрос культуры спора, что неразрывно связано с культурой мышления, этическими аспектами общения и, как следствие этого, проблемой уловок в споре [1].

Упоминания об уловках можно встретить и в работах Аристотеля. Эристика (от греческого "эрис" — спор) активно развивалась в Древней Греции в связи с расцветом демократических институтов, предполагавших оживленные и даже бурные споры в политической и судебной практике. Первоначально эристика рассматривалась только как способ поиска истины с помощью диалога, включавшего в себя, в том числе и доброжелательный спор заинтересованных друг в друге собеседников. Она была призвана развивать у людей умение корректно убеждать других в правильности, непротиворечивости и обоснованности высказываемых взглядов, помогающее склонять человека к целесообразному стилю взаимодействия с другими людьми и сотрудничеству с ними. Но постепенно эристика, особенно как практика, стала сводиться к тому, что доминирующей целью в споре стал выигрыш, победа над оппонентом любой ценой, вне зависимости от истины или справедливости [1].

Сегодня созданы все необходимые условия для расцвета эристического искусства по применению или предотвращению манипулятивных и вербальных провокаций оппонента. Именно умение конструктивно общаться с окружающими людьми нередко становится определяющим фактором успеха. Например, в результате исследования [2] было установлено, что успех человека в сфере постоянного делового общения на 85% зависит от его коммуникативной компетентности и лишь на 15% — от его узкой профессиональной подготовки.

К сожалению, на практике мы сталкиваемся с речевой беспомощностью и функциональной безграмотностью руководителей всех уровней, снабженцев, финансистов, преподавателей как, впрочем, и представителей других профессий. Неясное представление особенностей функционирования языка в различных сферах, непознание особенностей устной и письменной форм речи, жанровых особенностей документов и речевых норм широко распространено во всех сферах деловой коммуникации.

© Седова Л. Н., Дубровная И. В., 2009

Важно уметь выразить свою мысль ярко, образно, убедительно, доступно, уметь расположить к себе собеседника, аудиторию, уметь грамотно вести деловую переписку, составить текст документа должен уметь не только менеджер, руководитель предприятия, а и каждый человек, вступающий в социально-правовые отношения и руководящий действиями других людей [3].

Поэтому решение многих проблем современности возможно только на пути открытого и гласного обмена мнениями, широкого общественного диалога, повышенного уровня деловой активности, что позволит в полной мере реализовать свой потенциал. Культура делового разговора, и тем более делового спора, – это большое искусство, которым, безусловно, необходимо владеть. Уровень компетентности, с которой вы объединяете радость общения и пользу убеждения, доказываете, отстаиваете свою точку зрения и опровергаете мнение оппонента, зависит ваша успешность в деловом общении.

Вопросам сущности аргументации, ее видам, значению в профессиональном и личностном развитии человека посвящено большое количество публикаций. К наиболее значительным современным исследованиям следует отнести труды: Л. А. Веденской, К. Бредемайера, П. Л. Сопера, М. В. Колтунова, В. А. Винокура и др.

Вместе с тем в условиях динамично развивающейся среды возникает много специфических моментов по практическому применению аргументативных уловок в повседневной и научной жизни человека, что актуализирует значение дальнейшего развития указанной проблематики.

Следовательно, целью данной работы выступает обоснование актуальности практического применения аргументативных уловок и разработка соответствующих рекомендаций по их применению при подготовке научных докладов и выступлений.

Разговаривать умеет и любит каждый, но правильно выбрать тему и интонацию, четко сформулировать и ясно выразить свои мысли, доверительно разговаривать собеседника, аргументативно убедить его в своей правоте и искусно уйти от манипулятивных и вербальных провокаций является основной задачей эристики – искусства любой ценой остаться победителем в споре.

Следовательно, успех в дискуссии, полемике, споре в значительной степени зависит от аргументов, которые приводятся в поддержку выдвинутого тезиса.

Современный толковый словарь трактует понятие "аргумент" как суждение или совокупность суждений, приводимых в подтверждение истинности другого суждения, концепции или теории [4].

Об аргументах говорят: *"Сначала собака не любит кошку, а аргументы подыскивает потом"*, *"Сила аргументов не в числе, а в их весомости"*, *"Если крик в споре – аргумент, то кулак – это уже доказательство"*. Или, например, Бенедикт Спиноза говорил: *"Незнание – не довод. Невежество – не аргумент"*.

Итак, чтобы направить беседу в желательное русло и подвести оппонента к результату, необходимо изучить процессы манипулирования эристическими приемами.

К самым ярким приемам эристики К. Бредемайер [5] относит следующие аргументы:

- черно-белая аргументация;
- аргументация, основанная на авторитетности мнений или иностранных слов;
- аргументация очевидности и всеобщего признания;
- использование в качестве аргументов различных гарантий и личного авторитета.

Черно-белая аргументация – это технический прием, который сводит все возможные варианты ответа к альтернативе "или – или". Решение должно быть принято либо в пользу варианта А, либо в пользу варианта Б. Другие версии недопустимы или не предусмотрены.

Например: реплика на собрании коллектива "Выбирайте, или вы голосуете за данное предложение, или вы противопоставляете себя коллективу".

Контрприемом в данном случае выступает компромисс – принятие одного из предложенных вариантов с некоторыми оговорками.

Следующий вид аргументации – **аргумент, основанный на авторитетности мнений или иностранных слов**. Этот прием предполагает подкрепление доказательств, например, ссылаясь на мнение специалистов, авторов научных работ, руководителей, уважаемых личностей или известные организации.

Основные правила пользования авторитетными мнениями как доказательством, по мнению известного американского оратора Поля Сопера [1], следующие:

1. Важно не ссылаться на собственный авторитет, для слушателя он всегда будет недостаточным. Это правило, главным образом, относится к студентам-ораторам, выступающим по большинству спорных вопросов. Следует остерегаться такой риторики, как "мне кажется", "я думаю", "по моему мнению", в них сразу вскрывается голословность.

2. На авторитетные мнения следует ссылаться только в вопросах, в которых они действительно компетентны, имеют специальную подготовку и опыт.

3. Не следует ссылаться на авторитеты, вызывающие предубеждение. Если возможно, следует избегать ссылок на лица, которые создали вокруг себя атмосферу предубежденности или настолько проявили личную заинтересованность, что их высказывания сразу берутся под подозрение. Если приходится обращаться к такому источнику, то лучше с надлежащими оговорками отметить этот факт и показать, почему данный авторитет заслуживает внимания.

4. Ссылка на источник должна быть точной. Если суждение, приписываемое оратором авторитетной личности, настолько спорно, что вызывает сомнение в достоверности или точности, или если некоторые слушатели по каким-либо причинам пожелают иметь ясное представление об источнике, необходимо привести полную цитату.

5. Следует избегать загадочных ссылок на источник. Если аудитория не знает, кого вы имеете в виду, лучше не делать неопределенных ссылок, вроде:

"Я имею в виду мнение величайшего авторитета..."

"Лучшие умы полагают..."

"Многие экономисты придерживаются единого мнения..."

Неправильным будет указывать только на книгу или статью в журнале или сослаться на издателя как на источник мнения.

Например, *"Я читал статью в "Юнайтед Стэйтс" от 23 марта 2009 г. Она говорит..."* (заставить статью или книгу "говорить" – верный признак неграмотности оратора) или *"Статистические данные, опубликованные в "Мировом альманахе" за 2008 г., показывают..."*. Правильным будет указание точного источника или составителя статистических сводок [5].

При анализе ранее упомянутых примеров сосредотачиваем ваше внимание на высказывании Гадамера: *"Не традиция, а разум представляет собой последний источник всякого авторитета"*.

Относительно применения аргументации, основанной на иностранных словах, важно помнить – чем яснее говорит оратор, тем больше внимания и уважения он вызовет к себе. Если случится так, что какой-то процент людей в аудитории не знает значения иностранных слов, понятий и терминов, внимание слушателей будет потеряно. И этим нельзя пренебрегать. При применении этого вида аргументации необходимо учитывать возраст аудитории, уровень полученных ранее знаний и т. д.

В качестве примера применения аргументации, основанной на иностранных словах, далее приведена история, которая произошла в Англии на заседании конгресса.

Идет предвыборная кампания, и один из ораторов, выступая перед членами конгресса, делает "реверанс" в сторону своего оппонента: *"Каждый член конгресса знает, что Клод Паппер бессовестный экстрасенс. Более того, есть основания полагать, что он практикует неоптимиз по отношению к своей нише. А его сестра была феспианткой в эреховном Нью-Йорке. И наконец, хотя в это вам будет трудно поверить, но доподлинно известно, что до женитьбы Паппер практиковал целибат"*.

Сенаторы возмутились, и за Клода Паппера никто не проголосовал.

В этой истории сенаторы не хотели показаться необразованными и поэтому проголосовали за оратора, который

убедительно им рассказал о том, что Паппер – человек с открытой душой. Более того, он практикует непотизм, то есть покровительствует родственникам, в частности, свояченице. А его сестра была феспианткой – поклонницей драматического искусства в Нью-Йорке. И будет трудно поверить, что до женитьбы Паппер практиковал целибат. В данном случае речь идет о данном в юности обете безбрачия.

Следует согласиться, что, зная толкование лексических терминов, в этом заявлении нет ничего провокационного. Но, применив этот метод спекулятивной технологии, оратор смог ввести в заблуждение сенаторов и добился того, что Клод Паппер потерял свое место в сенате.

Таким образом, при выяснении истины важно выражаться ясно, чтобы предотвратить заблуждение. Если ясность и истина не совпадают, ясность всегда является дополнением истины.

Следующий вид аргументации – **аргументация очевидности и всеобщего признания**. При использовании этого вида аргументации приводятся аргументы, представляющие заявленную позицию как очевидную, общеизвестную или подлежащую всеобщему признанию. При этом используются ссылки на общепризнанные системы норм и оценок. Утверждения о том, что так думают все, при ближайшем рассмотрении может оказаться несостоятельными. Например, приведенный тезис *"Сегодня каждый знает, что от частот колебаний зависит высота звука, а от амплитуды колебаний зависит его сила"* [6] "сработает" только тогда, когда будет подтверждать истинность этого тезиса. Например, *"Следовательно, чтобы понять природу звука, его акустические и физиологические особенности, необходимо, прежде всего, изучить речевой аппарат человека, знать, как им играть"* [6]. Становится понятно, что изучение речевого аппарата человека дает возможность понять природу звука и его особенности.

Поэтому, приводя любой из аргументов, следует знать, **что вы доказываете**, разбираетесь ли в заявленном предмете разговора. Поскольку нет ничего более ужасного, чем спорить с человеком, который не знает, о чем говорит. И нет ничего труднее, чем оспаривать аргументы того, кто говорит не по теме.

Следующий вид аргументативных уловок предполагает **использование в качестве аргументов различных гарантий и личного авторитета**. Вся эта аргументация сводится к гарантиям. Выражение сомнения или критические замечания воспринимаются как личное оскорбление, и в ход пускается давление личным авторитетом.

Например, *"Я гарантирую вам высокий профессиональный уровень. Мое образование: Харьковский национальный экономический университет. Педагогический стаж более 20 лет..."*. Сказанная фраза будет воспринята адекватно, если прочитанная лекция или доклад были точны, убедительны, вразумительны и понятны. Но, если лекция или доклад прочитаны невнятно, тогда аргумент о 20-летнем педагогическом стаже не сработает.

Не случайно Сократ говорил: *"В судах решительно никому нет дела до истины, важна только убедительность. А она состоит в правдоподобии, на чем хочет сосредоточить свое внимание тот, кто хочет произнести искусную речь"*.

Например, при собеседовании молодому человеку, претендующему на должность в фирме, отказывают в приеме на работу или в участии в серьезно проекте, аргументируя тем, что он, по мнению интервьюируемого, молод. Хорошим ответом несогласия с частным мнением должностного лица могут быть слова: *"Пусть это будет моим единственным недостатком"*. Это слова и несогласия с авторитетом, и в то же время они не обидны.

В результате быстрая реакция и правильно выбранный аргумент могут помочь молодому специалисту получить работу над проектом и в будущем занять одну из руководящих должностей фирмы.

Таким образом, каждый тезис, любое предложение необходимо доказывать. Доказательством выступает своевременный и правильно выбранный аргумент.

Как сказал французский писатель Андре Моруа: *"В беседе, цель которой – принять какое-то решение, важны не*

столько аргументы, сколько порядок, в каком они вводятся в дело. Внезапность здесь так же необходима, как и в бою".

Еще одним стратегическим элементом черной риторики является **демагогия**.

Современный толковый словарь термин "демагогия" определяет как набор ораторских и полемических приёмов и средств, которые позволяют ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону [4].

Например, когда подчиненный со своим мнением приходит к начальнику, который в полной мере владеет этим приемом, и в результате уходит с мнением начальника.

Основными и наиболее очевидными уловками демагогии служат сокрытие истинного положения вещей, недомолвки, отказ от рациональной аргументации. *"В Древней Греции демагогами называли политических деятелей, обладавших выдающимися ораторскими способностями, что делало их популярными в обществе, то есть демагог – это народный вождь"*. Теперь демагогами называют таких политических деятелей, которые создают себе популярность, добиваясь собственных целей лживыми и безответственными обещаниями, обманом, лестью, манипулированием сознанием людей, спекулируя на чувствах и стремлениях масс, вводя их в заблуждение.

Демагогия по своей сути представляет собой не что иное, как искажение истины, поэтому и разоблачить её может только истина. В Древней Греции говорили: *"Злословец есть самый лютой из диких зверей; льстец – самый опасный из ручных животных"*.

Среди основных признаков демагогии, как на политической сцене, так и в сфере повседневной коммуникации, следует выделить следующие:

- система мировоззрения поляризуется и сводится к разделению всего человечества на "своих" и "чужих", причем "чужие" автоматически клеймятся как "враги";
- отнесение какого-либо индивидуума к "своим" или "чужим" варьируется в зависимости от состава аудитории и преследуемых в данный момент целей;
- непризнание собственных ошибок допускается в случае неверной интерпретации какого-либо утверждения;
- подкрепление заявленной точки зрения вымышленными, не подлежащими проверке доказательствами.

Контрприемом демагогии является разоблачение ее приемов. Например, *"Мы попусту тратим время на взаимные упреки и обвинения. Как мы никогда не договоримся. Давайте не отклоняться от темы!"* Но послания от первого лица множественного числа эффективны лишь в том случае, если собеседник действительно заинтересован в результате.

Таким образом, применяя тот или иной вид аргументации, очень важны ощущения психологической готовности к различного рода нападкам и уловкам со стороны оппонента. Не всегда стоит доверять только словам и доводам, при этом необходимо научиться сохранять выдержку и самообладание.

Кроме того, важно помнить, что характер использования уловок в определенной степени зависит от личности противника и его индивидуальных особенностей. Поэтому, чтобы противостоять нечестным приемам оппонента и не поддаваться на его хитрости, следует стараться предвидеть его возможные уловки.

Предвидеть уловки или же, при необходимости, профессионально их использовать можно с помощью:

во-первых, освоения искусства красноречия и выработки умения манипулировать всеми риторическими средствами и методами;

во-вторых, отличать, в каком контексте и при каких вопросах ваши аргументы ничего не значат или, наоборот, являются решающими;

в-третьих, устранять противоречия и давать эмоциональную окраску каждому разговору, в горячих спорах вести себя уверенно и быть рассудительным;

в-четвертых, превращать негативное мышление и поведение собеседника в позитивное и конструктивное.

Достичь этого можно с помощью верно выбранных аргументов:

черно-белая аргументация;
аргументация, основанная на авторитетности мнений или иностранных слов;
аргументация очевидности и всеобщего признания;
аргументация личного авторитета;

аргументация неизбежности;
аргументация негативной спирали;
аргументация мнимой точности доказательств и многие другие, необходимые в деловой вербальной коммуникации (рисунк).

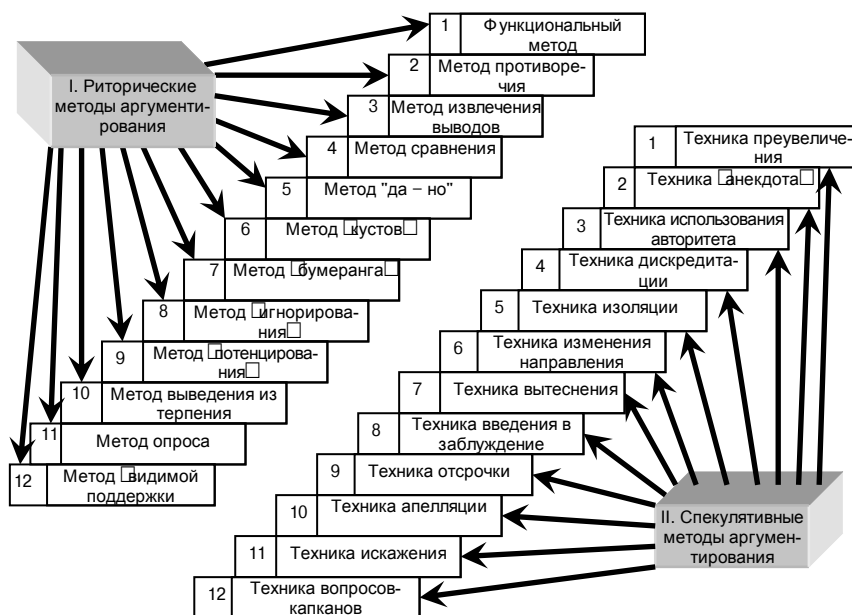


Рис. Техника аргументирования [7]

Или представление в таком виде [7]:

Риторические методы аргументирования	1. Метод "видимой поддержки"	1. Техника преувеличения
	2. Метод опроса	2. Техника "анекдота"
	3. Метод выведения из терпения	3. Техника использования авторитета
	4. Метод "потенцирования"	4. Техника дискредитации
	5. Метод "игнорирования"	5. Техника изоляции
	6. Метод "бумеранга"	6. Техника изменения направления
	7. Метод "кустов"	7. Техника вытеснения
	8. Метод "да – но"	8. Техника введение в заблуждение
	9. Метод сравнения	9. Техника отсрочки
	10. Метод извлечения выводов	10. Техника апелляции
	11. Метод противоречия	11. Техника искажения
	12. Функциональный метод	12. Техника вопросов-капканов

Выбор достаточных аргументов зависит от запаса знаний и опыта применения их на практике. Требования к достаточности аргументов показывает, что речь идет не о количестве аргументов, а о силе и характере их связи с выдвинутым тезисом [2].

Важно помнить, что аргументы, используемые в процессе доказательства некоторого суждения, должны удовлетворять следующим правилам [8]:

- аргументы должны быть истинными суждениями;
- аргументы должны быть суждениями, истинность которых устанавливается независимо от тезиса;
- аргументы должны быть достаточным основанием для доказываемого тезиса.

Нарушение указанных правил приводит к различным логическим ошибкам, делающим доказательство некорректным.

Кроме того, развивая аргументацию, важно знать, что избранные приемы должны вызывать чувство уважения к вам и

удовлетворять всем требованиям пытливой критики слушателя по окончании речи.

При этом, зная основные принципы ведения дискуссий, полемики и ежедневного диалога, вы сможете успешно отстаивать свою точку зрения, более уверенно себя чувствовать в различных житейских ситуациях, жестко пресекать все попытки вербальной провокации.

Если вы обладаете способностью "сказать, как выстрелить" или у вас отменное чувство юмора, молниеносная реакция и вы храните в памяти сотни цитат, то вам будет приятно встретиться с достойным оппонентом и получить удовольствие от пикировки.

Литература: 1. Поль Л. Сопер. Основы искусства речи / Электронная книга // www.klikovo.ru. 2. Винокур В. А. Уловки в споре. — СПб.: Речь, 2005. — 142 с. — ISBN 5-9268-0395-0. 3. Колтунова М. В. Речевой портрет менеджера // <http://mev-riz.ru/articles/1999/4/809.html>. 4. Современный толковый словарь // <http://slovar.e2e.ru/r/argument.html>. 5. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Пер. с нем. — 2-е изд. — М.: АльпинаБизнесБукс, 2005. — 224 с. — (Серия "Нестандартный подход"). 6. Седова Л. Н. Этика делового общения. Учебн. пособ. Ч.1. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2002. — 384 с. (русс. яз.) 7. Методические рекомендации к самостоятельной работе над практическими заданиями по теме "Речевая культура делового разговора" курса "Этика делового общения" для студентов всех специальностей всех форм обучения / Сост. Л. Н. Седова. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 53 с. (Русск. яз.). 8. Словарь логики // <http://lib.deport.ru/slovar/log/a/argument.html>.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2009 р.

УДК 378.124

Мельник В. І.

ВИЗНАЧЕННЯ СКЛАДОВИХ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ ВИКЛАДАЧА ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

In the article the interrelation of quality of formation professional competencies of the graduate of a higher educational institution and level of professional competence of the teacher is theoretically proved. Components of the professional competence of the teacher of a higher educational institution are defined.

Соціально-економічний розвиток України в новому тисячолітті обумовлює визначення нових пріоритетів і перспектив розвитку сучасної вищої школи та висуває високі вимоги до освіти й діяльності викладача, професійна компетентність якого стає необхідною умовою висунутих часом соціальних змін.

Протягом останніх років значно активізувалися дослідження засобів, шляхів і способів підвищення професійної компетентності фахівців різних галузей у зв'язку з гострою потребою у кваліфікованих кадрах, здатних до творчої роботи й професійного саморозвитку.

Актуальність цього питання підтверджується численними дослідженнями вітчизняних та закордонних вчених: В. С. Пономаренка, М. В. Афанасьєва, І. П. Арановської, О. М. Бобієнко, В. А. Болотова, В. Н. Введенського, Б. С. Гершунського, Е. Ф. Зєєра, О. В. Овчарука, Г. А. Полякової, О. А. Садовської, П. О. Терехова, В. В. Серікова, А. В. Хурського, Дж. Равена та ін.

Разом з тим, у педагогічній теорії не існує єдиного підходу до визначення складових професійної компетентності викладача вищого навчального закладу, у зв'язку з чим ця проблема вимагає глибокого вивчення.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування взаємозв'язку якості формування професійних компетенцій випускника і рівня професійної компетентності викладача, а також визначення складових професійної компетентності викладача вищого навчального закладу.

Сьогодні у педагогічній теорії не існує єдиного визначення понять "компетенція" й "компетентність". Поняття компетенція частіше застосовується для позначення освітнього результату, що виражається в підготовленості випускника, у реальному володінні методами, засобами діяльності, у можливості впоратися з поставленими завданнями; такої форми сполучення знань, вмінь та навичок, що дозволяє ставити й досягати мети з перетворення навколишнього середовища.

Таким чином, компетенція порівняно з поняттями "знання, вміння, навички" розглядається як більш складна соціально-дидактична особистісна структура, заснована на цінностях, спрямованості, знаннях, досвіді, придбаних особистістю як у процесі навчання, так і поза ним. Вона виражається в мобілізації особистістю отриманих знань, досвіду, поведінкових відносин у конкретній ситуації для вирішення різноманітних завдань, у тому числі вирішення складних реальних завдань. У структуру компетенції входить сформованість в особистості внутрішньої мотивації, психологічної та практичної готовності до досягнення більш якісних результатів у своїй професійній діяльності, соціальному житті.

Компетентність – це оволодіння особистістю відповідною компетенцією. Під компетентністю найчастіше розуміється інтегральна якість особистості, що проявляється в загальній

здатності й готовності її до діяльності, заснованої на знаннях і досвіді, які придбані в процесі навчання й соціалізації та орієнтовані на самостійну й успішну участь у діяльності.

Так, згідно з міжнародною програмою "DeSeCo" ("Визначення та відбір компетентностей: теоретичні й концептуальні засади"), компетентність – це здатність успішно задовольняти індивідуальні та соціальні потреби, діяти і виконувати поставлені завдання. Кожна компетентність побудована на поєднанні взаємовідповідних знань, вмінь і практичних навичок, ставлень та цінностей, поведінкових компонентів, усього того, що особистість може мобілізувати для активної дії [1].

Англійський психолог Дж. Равен визначає компетентність як специфічну властивість людини, необхідну для виконання конкретної дії в конкретній предметній галузі, що включає вузькоспеціальні знання, навички, способи мислення та готовність відповідати за свої дії [2].

Поняття компетенції та компетентності системні, багатокомпонентні. Вони характеризують певне коло предметів і процесів, реалізуються на різних рівнях, тобто включають різні розумові операції (аналітичні, критичні, комунікативні), а також практичні вміння, здоровий глузд і мають свою класифікацію та ієрархію. Змістовний аспект терміна "компетенція" включає три складові: когнітивну – володіння знаннями; функціональну (професійну) – сформованість способів діяльності, технологічної грамотності; особистісну – ціннісне відношення до професійної праці й особистісного зростання, поведінкові навички в конкретній ситуації.

Поняття "професійна компетентність" у педагогічній науці визначається, розглядається різними авторами по-різному, у тому числі як: сукупність знань й умінь, що визначають результативність праці; обсяг навичок виконання завдання; комбінація особистісних якостей і властивостей; комплекс знань і професійно значущих особистих якостей; вектор професіоналізації; єдність теоретичної й практичної готовності до праці, здатність здійснювати складні культуровідповідні види дій тощо [3].

Розмаїтість і різноплановість трактувань поняття "професійна компетентність" обумовлені розходженням наукових підходів: особистісно-діяльного, системно-структурного, знаннявого, культурологічного та інших до розв'язуваних дослідниками наукових завдань.

У рамках же компетентнісного підходу з урахуванням змістовної наповнюваності основних понять пропонується під професійною компетентністю розуміти сукупність знань, вмінь, здібностей і готовності особистості діяти в складній ситуації та вирішувати професійні завдання з високим рівнем невизначеності; здатність і готовність до досягнення більш якісного результату праці, відношення до професії як цінності.

Зміна вимог до якості підготовки майбутніх фахівців у свою чергу спричиняє підвищення вимог до рівня професійної компетентності викладачів. Адже викладач є ключовою фігурою системи освіти, йому належить стратегічна роль у розвитку особистості студента в ході професійної підготовки. Професіоналізм викладача виражається в умінні бачити і формулювати педагогічні завдання на основі аналізу педагогічних ситуацій та знаходити оптимальні способи їх вирішення.

Праця викладача становить три компоненти: педагогічна діяльність, педагогічне спілкування, особистість. Особистість – стрижневий фактор праці, визначає його професійну позицію в педагогічній діяльності та у педагогічному спілкуванні. Педагогічна діяльність – це технологія праці, педагогічне спілкування – його клімат і атмосфера, а особистість – ціннісні орієнтації, ідеали, внутрішній зміст роботи викладача. Сучасність висуває усе більш суворі та різнобічні вимоги до педагогічної діяльності. Вони незмірно зростають при неминучому виникненні ринку молодих фахівців, розвитку багаторівневої освіти, внутрішньодержавної та міжнародної акредитації вузів і фахівців.

Отже, базуючись на викладеному вище можна визначити та дати змістовну характеристику компетенції викладача вищого навчального закладу, що містять когнітивну, функціональну та особистісну складові (таблиця).

Таблиця

Компетенції викладача вищого навчального закладу

Види компетенцій	Змістова характеристика компетенцій
1. Когнітивні	1.1. Знання теоретичних і методологічних основ предмета, педагогіки, психології
	1.2. Знання історії та філософії науки
	1.3. Знання іноземних мов
	1.4. Знання в області сучасних інформаційних технологій, методів одержання, обробки та зберігання наукової інформації
	1.5. Знання вимог щодо викладача вищої школи
	1.6. Знання нормативних документів, що стосуються підготовки науково-педагогічних кадрів
2. Функціональні	2.1. Уміння вирішувати завдання педагогічної теорії та практики
	2.2. Уміння визначати індивідуальні освітні стратегії
	2.3. Уміння визначати адекватність застосовуваних технологій, обраних методів, форм та засобів навчання
	2.4. Уміння виявляти та приділяти увагу міжпредметним зв'язкам, знанням, що виходять за рамки даного предмета
	2.5. Уміння здійснювати наукові дослідження, застосовуючи закони формальної логіки та сучасні методи дослідження
	2.6. Уміння складати службову та навчально-методичну документацію
	2.7. Уміння готувати публічні виступи, застосовувати адекватні форми ведення дискусії
	2.8. Уміння обговорювати проблеми загальнонаукового та професійно орієнтованого характеру для досягнення порозуміння зі співрозмовниками
	2.9. Уміння виконувати аналітичне опрацювання інформаційних джерел для одержання інформації, потрібної для розв'язання певних завдань професійної діяльності
	3.1. Здатність до безперервного розвитку творчого та духовного потенціалу особистості
	3.2. Адекватне сприйняття оточуючих, світу та свого місця в ньому
	3.3. Багатство емоційної сфери та духовного життя
	3.4. Високий рівень моральності та психічного здоров'я
3. Особистісні	3.5. Здатність і бажання до безперервної підготовки в професійному плані, а також в особистому та громадському житті
	3.6. Ціннісне ставлення до професії
	3.7. Здатність робити навчальний матеріал доступним і цікавим
	3.8. Здатність до творчості в роботі
	3.9. Організаторські здібності
	3.10. Здатність здійснювати педагогічно вольовий вплив на студентів
	3.11. Змістовність, яскравість, образність і переконливість мови
	3.12. Наявність педагогічного такту
	3.13. Здатність пов'язати навчальний предмет із життям
	3.14. Педагогічна вимогливість

Компетенції формуються поступово, розвиваються в діяльності вузівського фахівця, що є багатогранною та має кілька сторін – педагогічну, наукову, методичну, котрим відповідає комплекс компетенцій, серед яких сьогодні першорядного значення набувають ті, в основі розвитку яких лежать психолого-педагогічні знання, вміння та навички. Володіння сукупністю цих компетенцій допомагає досягти викладачеві вищої школи високого рівня майстерності та впливати на формування особистості студента, його власних компетенцій, що дають можливість самореалізації в нашому складному, суперечливому світі.

Таким чином, у результаті проведеного дослідження обґрунтовано взаємозв'язок якості формування професійних компетенцій випускника і рівня професійної компетентності викладача. Визначено та дано змістовну характеристику компе-

тенцій викладача вищого навчального закладу, що містять когнітивну, функціональну та особистісну складові.

Проведені автором дослідження не претендують на завершеність. У даному напрямку перспективними можуть бути подальші наукові розробки щодо створення методики оцінювання професійної компетентності викладача.

Література: 1. http://www.portal-stat.admin.ch/deseco/deseco_report.htm. 2. Равен Дж. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. – М.: Когито-Центр, 2002. – 396 с. 3. Садовская Е. А. Профессиональная компетентность будущих преподавателей-исследователей университета. – Оренбург: РИК ГОУ ОГУ, 2004. – 50 с.

Стаття надійшла до редакції
30.03.2009 р.

УДК 331.5.024.5-057.21

Корнілов О. О.

ФОРМУВАННЯ КВАЛІФІКОВАНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

The article states that in view of Ukrainian conversion to innovative directed economy the concept of human role in it changes also. It is proved that a system of non-stop professional education and development of competence is not an end in itself but a method of living standards and intellectual wealth improvement.

У зв'язку з переходом України та інших країн СНД до інноваційно орієнтованої економіки трансформуються розуміння ролі людини в ній. Саме люди, їхній досвід, знання є вирішальною передумовою формування стратегії виживання корпорацій, компаній, фірм у жорстких умовах ринку. Ця тенденція характеризує перехід від індустріального до інформаційного суспільства, де кваліфікаційні характеристики кадрів – пріоритетна складова бізнесу.

Різним аспектам професійного розвитку кадрів, удосконалення системи професійної освіти приділяло увагу багато вчених зарубіжжя і країн СНД. Серед них: С. Аржавіс, В. Брокбенк, П. Гілберт, Дж. Греєм, М. Лендрю, С. Валентей, Ю. Васильчук, Л. Нестеров, А. Рофе, А. Сидорович, В. Супян, В. Шеметов та ін.

Професійно-кваліфікаційні якості робочої сили, конкурентоспроможності таких спеціалістів на ринку праці присвячено достатньо уваги у вітчизняній економічній науці. Зокрема, найбільш вагомі здобутки були отримані в результаті наукових досліджень таких учених, як І. Бондар, О. Гулевич, Л. Колешня, А. Колот, М. Костенко, М. Корчун, Г. Куценко, О. Левченко, Л. Лісогор, Н. Ничкало, Н. Павловська, В. Савченко, М. Семикіна, Ю. Спасенко, І. Терюханова, О. Цимбал, В. Якобінчук.

Досвід ринкових перетворень свідчить, що продуктивні сили виходять на новий рівень розвитку і до робочої сили висуваються зовсім нові вимоги. Відбувається активне з'єднання робочої сили й робочих місць, яке супроводжує включення в інноваційний процес творчого потенціалу трудящих, підготовку й перепідготовку кадрів, розв'язання проблем соціального захисту.

З переходом економіки до ефективного розвитку очевидним стає процес трансформації індивідуальних якостей людини у реальну продуктивну силу суспільства.

Як вважає український науковець М. Костенко, "нагальною потребою української економіки є підвищення якості людських ресурсів як чинник конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг на світових ринках, підвищення рівня доходів населення та запобігання масовому безробіттю" [1, с. 32].

У стабільних західних суспільствах основний акцент робиться на формуванні, розвитку й використанні висококваліфікованих кадрів. Цінується індивідуальний, творчий, нестандартний підхід у розв'язанні поставлених завдань, тому що "звільнення" людини від жорстких рамок формалізованої дисципліни має підвищити віддачу при виконанні функціональних обов'язків, що проявляється в збільшенні ефективності виробництва.

Останнім часом українських науковців приваблює проблема економічної активності та зайнятості молоді. Дослідження молодіжного ринку праці, чисельності і складу молоді в Україні, її зайнятості, тенденцій економічної активності молоді як робочої сили в нових трансформаційних умовах розглядаються в роботах С. Бандура, Д. Богині, О. Грішнєвої, Г. Заяць, І. Кравченка, Е. Лібанової, М. Мандибури, Ю. Маршавіна, В. Онікієнка, І. Петрової та ін. Цікавою з цього приводу є монографія В. Онікієнка та Л. Ткаченка [2].

Як вважає український науковець М. Корчун, "залишаються недостатньо розробленими методологічні підходи до вивчення конкурентоспроможності молоді, немає повної інформації щодо прогнозу пропозиції робочої сили на молодіжному ринку праці України з урахуванням потреби роботодавців, не проводиться комплексний економічний аналіз трудового потенціалу молоді та її стану на ринку праці" [3, с. 35]. Інший науковець Ю. Маршавін дає оцінку стану її професійно-кваліфікованих якостей: "незважаючи на постійне зниження реального рівня безробіття в Україні, на обліку в центрах зайнятості останніми роками перебуває 25 – 30 тис. випускників вищих і професійно-технічних навчальних закладів" [4, с. 22]. Говорячи про якісні характеристики робочої сили, систему професійної підготовки кадрів, він підкреслює, що "проблема створення механізму досягнення професійної відповідальності двох ринків – праці і освіти – фактично в науковій літературі не розв'язувалася" [5, с. 26].

Звичайно, не можна стверджувати, що проблеми якості робочої сили ігнорувалися, але й системного підходу як до сукупності економічних відносин не було. І тільки в останнє десятиліття відбулися істотні зміни. Проте вітчизняними вченими ще недостатньо досліджено особливості та напрями формування кваліфікованої робочої сили, зокрема, вітчизняної моделі безперервної професійної освіти. Саме тому метою статті є дослідження вітчизняної системи підготовки кадрів з урахуванням передового світового досвіду і новітніх економічних тенденцій в умовах інноваційних змін в економіці.

Раніше тривалість професійної діяльності індивіда збігалася з терміном служби засобів виробництва, а їхнє моральне старіння відбувалося дуже повільно, тому знань, вмінь та навичок, отриманих на початку трудової кар'єри, було цілком достатньо до її закінчення. У процесі праці вправність і вміння тільки "шліфувалися", будучи доведеними до автоматизму. Це визначення відповідало низькій динаміці в зміні якісних параметрів застосовуваних засобів виробництва й практично статичному стану якості самої робочої сили.

З ускладненням виробництва отримана кваліфікація, знання вже не можуть бути раз і назавжди даними, а необхідність інтенсифікувати працю, підвищувати її продуктивність змушує індивіда вживати активні дії щодо встановлення відповідності між засобами виробництва й власною робочою силою.

Рекомендована Міжнародною організацією праці система класифікації населення ділить його на економічно активне й економічно неактивне. У кількісному вираженні економічно активне населення не збігається із трудовими ресурсами, тому що в нього не включаються деякі категорії – особи, яким немає необхідності працювати, але, які мають легальний при-

буток. Тому скасування примусової праці робить безглуздим використання терміна "трудові ресурси". Не можуть відноситися до трудових ресурсів особи, які можуть не працювати. Резюмуючи, відзначимо, що в основі всіх категорій – трудові ресурси, трудовий потенціал, особистий фактор, людський фактор – лежить щось загальне. Такою субстанціональною основою, безперечно, є робоча сила.

Говорячи про якість робочої сили, варто розуміти сукупність відносин, що виникають між працівником і суспільством, трудовим підприємством й колективом, самими членами трудового колективу з приводу ступеня розвитку продуктивної здатності робочої сили, що забезпечує максимальне використання засобів виробництва, їх організацію й форму керування як вирішальні умови підвищення ефективності суспільного виробництва, його якості й всебічного розвитку особистості.

Сама робоча сила неоднорідна і можна розглядати три рівні її розвитку. По-перше, проста робоча сила, що засвоїла кодекс поведінки, необхідний для збереження соціальних зв'язків, що має здатність користуватися благами сучасної цивілізації, виконувати рутинну працю. По-друге, складна робоча сила, яка здатна швидко навчатися й перенавчатися, самостійно використовувати нові знання, міняти вид і місце роботи. Накопичення знань тут є засобом, а не метою. Мета ж – особистісний розвиток людини, її мобільність, засвоєння нею світової культури. По-третє, професійна науково-технічна робоча сила, що не тільки опанувала світовою наукою, але й здатна до її творчого застосування в інноваційній практиці [6, с. 77].

Таким чином, робоча сила та її якість – багатогранні категорії. Якість робочої сили з боку її фізіологічної субстанції характеризується рівнем психофізіологічного розвитку: природні задатки, тип нервової системи, слух, зір тощо, які детермінуються статевовіковою структурою працівників, станом їхнього здоров'я, умовами праці, її інтенсивністю. Вони є основою, що визначає ознаки якості її професійно-функціональної форми – це обсяг і структура знань, вмінь та навичок до праці, які повинні безупинно поповнюватися. Якість робочої сили завжди є професійно-кваліфікаційною якістю. А професійне навчання, що охоплює первинну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації, є одним з головних заходів активної політики зайнятості населення, інструментами відновлення й розвитку трудового потенціалу.

Розвиток ринку праці кваліфікованої робочої сили є нагальною потребою для забезпечення сталого людського розвитку. Для цього професійно-кваліфікаційна та освітня структури попиту – пропозиції мають відповідати потребам ефективного функціонування економіки. А становлення інноваційно орієнтованої економіки обумовило відповідні зміни на ринку праці України, зокрема щодо професійно-кваліфікаційного складу попиту і пропозиції робочої сили, здатної забезпечити випуск конкурентної високотехнологічної продукції, рівня оплати праці. Основним мотиваційним стимулом, що заохочує економічну активність, прагнення набути високого рівня професійно-освітньої підготовки, є гідна винагорода за працю [7, с.15; 8, с. 40, 45].

Серед якісних характеристик освітньо-кваліфікаційного потенціалу робочої сили існує певна ієрархія, де первинні такі фактори: загальний культурний рівень кожного заgonу робочої сили, сформований всім комплексом життєвих умов – економічних, соціальних, побутових; рівень загальної й фахової освіти, отриманої протягом всього життя працівників; накопичений виробничий досвід.

Активізація ролі інноваційних складових економічного розвитку країн, нерозривно пов'язаних із розвитком інформаційних технологій, зумовлює необхідність підготовки висококваліфікованих спеціалістів, бо інформаційні технології привносять у життя корінні зміни, які, стрімко змінюючи одна одну, впливають на робочу силу. Тому однією зі складових якості робочої сили є трудова мобільність, що стає необхідною умовою виживання людини в умовах конкурентного середовища. Коли трансформується галузева структура виробництва і деякі галузі перестають бути потрібними, тоді варто говорити про галузеву мобільність і бажання переміщуватися з однієї

сфери виробництва в іншу. З галузевою мобільністю тісно пов'язана професійна мобільність, що припускає зміну професій і перехід до виконання якісно інших виробничих функцій.

Кваліфікаційна мобільність дозволяє здійснити не тільки горизонтальний рух, але й переміститися зі страти в страт, підвищуючи професійно-кваліфікаційний і соціальний статуси. При сучасному динамічному ритмі життя мобільність, як горизонтальна, так і вертикальна, робить робочу силу найбільш привабливою й конкурентоспроможною. Наявність властивості мобільності ще не означає її фактичної реалізації, головне, щоб людина була внутрішньо готова до цього й використовувала б шанс, що дає їй можливість, вільно переміщуючись на ринку праці, забезпечити собі і своїй родині більш високу якість життя.

Проблема руху трудових ресурсів досліджується досить давно. Українські економісти вказують на неефективність блокування цього процесу впливом деяких факторів, об'єктивних для командної економіки. Територіальний рух був обмеженим через відсутність вільного й доступного ринку житла й убогості засобів, необхідних для таких переміщень, галузевий – через десятиліттями устояну структуру виробництва, професійну й соціальну мобільність – не був досить мотивованим. Унаслідок цього економіка і при сприятливій демографічній ситуації постійно зазнавала то брак робочої сили в працедефіцитних регіонах, то її надлишок у регіонах з високою народжуваністю, то дефіцит кадрів робочих спеціальностей, то надвиробництво фахівців з вищою освітою, які не знаходили собі гідного застосування, поступово деградували.

Соціальну мобільність можна розглядати не тільки як значущу складову якості робочої сили і складне соціально-економічне явище, реалізація якого припускає раціональне використання людського фактора, але і як фактор адаптації працівників до конкурентного середовища.

Прийняти щось уже створене до нової ситуації не завжди є можливим. У якихось випадках нове і старе виступають як антагоністи, і спільне їх існування є важким. Ця проблема характерна й для питання, що розглядається. Напевно, не буде успішною спроба повного переносу наявного запасу знань, вмінь та моделей економічної поведінки в нові умови. На думку автора, більш продуктивним був би підхід, відповідно до якого варто багато неминущих цінностей праці, таких, як творче ставлення до праці, відповідальність, дисципліна, взяти у нову епоху, але при цьому "довести" уже наявні якісні характеристики знаннями про нове середовище, інформацією про поведінку в умовах ринку, особливо коли вже існує ринок праці, резервна армія праці, і роботу знайти дуже важко особливо в умовах світової фінансово-економічної кризи. Таке "доведення" може бути продуктивним у всіх сенсах. Перше, з економічної точки зору, тому що руйнування, деградація робочої сили – втрата непоправна й важко відновлювана. По-друге, з погляду самого індивіда перехід до ринку й ламання колишніх підвалин та традицій пройде з меншими витратами. Тому закони й характер ринкової економіки в сукупності з новими знаннями могли б сприяти м'якій адаптації працівника до ринку.

Закономірно те, що в умовах кризи, якщо держава не живає активних зусиль, то цілком логічним виглядає рух униз соціальними сходами, що свідчить про втрату або деградацію накопиченого людського потенціалу. У такій ситуації опиняються люди інтелектуальної праці: науковці, вчителі, лікарі, інженери та ін. Для того щоб задовольнити лише первинні матеріальні потреби, вони змушені залишати свою звичну роботу й займатися діяльністю, їм не властивою, ніяк не пов'язаною з їхньою професією й кваліфікацією: "човниковий" бізнес, ручна, фізична, відносно високооплачувана праця тощо. Невластива працівникам з вищою кваліфікацією діяльність є частиною проблеми люмпенізації трудових ресурсів. На сьогоднішній день ця тенденція скоріше поглиблюється, ніж вирівнюється. Неможливість для відносно великої частини населення реалізувати і зберегти свій потенціал, зафіксувати суспільний і професійно-кваліфікаційний статус робить неефективними значною мірою проведені реформи. Отже, наяв-

ність мобільності у всіх її проявах – професійної, галузевої, кваліфікаційної, соціальної – можна зарахувати до властивостей, або елементів якості робочої сили.

Зрушення в галузевій структурі, поява й поширення високих технологій робить необхідним слідом за цією трансформацією "підтягування" до неї структури самої робочої сили. Якщо у доінформаційний період один раз придбаної спеціальності було досить, щоб з нею й закінчити трудову кар'єру, то в інформаційному суспільстві галузева структура змінюється швидко, що викликає необхідність не тільки перенавчання в межах професії, але й її зміни. Тому професійна мобільність є фактором і передумовою структурних перетворень. Однак, ступінь навченості не завжди тотожна практичному освоєнню отриманих знань. Уміння й навички виробляються людиною в міру включення її до виробничого процесу, де й реалізуються. Інтеграція теоретичних знань і виробничого досвіду й складе той рівень кваліфікації, що дозволяє віднести працівника до відповідного кваліфікаційного розряду.

Еволюція кваліфікації робочої сили пов'язана з НТР. Комп'ютеризація поняття кваліфікації працівника поповнила такими характеристиками: розширення й ускладнення необхідних знань, здатностей до виконання нових функцій, що вимагають більш високих інтелектуальних, психологічних якостей. Від робітника стали потрібні здатності до власних суджень, до самостійності в праці, уміння опановувати нову техніку, методи праці. Вузька спеціалізація втрачала зміст, а кваліфікація в її новому розумінні усе більше ставала синонімом цілісного типу людини-працівника.

Професійно-кваліфікаційна структура робочої сили швидко еволюціонує. Наприклад, у США переважаючою категорією стали працівники здебільшого розумової праці. Уже у 1995 р. вони склали більше 58% всієї зайнятої робочої сили. Особливо швидко зросла чисельність фахівців нових професій: аналітиків систем, фахівців в області генної інженерії, комп'ютерних технологій. У той же час комп'ютеризація скорочує потребу в конторських службовцях і нижчого управлінського персоналу. Для робочої сили 70-х – 90-х років було характерним зростання її освітнього рівня. Так з 1970 по 1996 р. у США частка осіб, які одержали середню освіту, зросла в структурі робочої сили з 52% до 89%, а вищої – з 21% до 56% [9, с. 6].

Сьогодні зростає потреба розширити кваліфікацію, результатом чого стало прагнення мати не вузьку, а універсальну спеціалізацію, що сполучає відразу декілька професій. Ці вимоги диктуються сучасним виробництвом, де усе більш застосовуваними стають новітні знання й оперативна інформація. Таке виробництво продукує умови, за яких воно не тільки використовує вже наявну робочу силу, але й саме створює працівників із заданими якісними характеристиками, що включають у себе загальний культурний рівень, який припускає наявність знань про закони розвитку суспільства, ціннісні орієнтації, нестандартне мислення, творчість, ініціативність тощо.

Підвищення кваліфікації не є безмежним, що обумовлено низкою причин. До економічних причин можна віднести рівень кваліфікації, що задається рівнем розвитку засобів виробництва й застосовуваних технологій. Об'єктивно не існує необхідності прагнути до кваліфікаційних висот при наявності значної питомої ваги ручної, фізичної, некваліфікованої праці. До соціальних причин належать стимули, що задаються суспільством до одержання або підвищення кваліфікації.

Отже, кваліфікація – складна категорія, представлена комплексом економічних, технічних, соціальних елементів, що мають виражену динаміку, а також загальними й спеціальними знаннями, інтегрованими у практику, що уможливорює реалізовувати працю різної складності, інтенсивності. Робоча сила, що володіє новаторським потенціалом, стає більш важливим фактором розвитку виробництва, ніж передові технології, які коштують дорого й швидко застарівають, а робоча сила, що володіє творчими здатностями, обходиться корпораціям порівняно недорого, прагне до подальшого інтелектуального зростання й забезпечує випуск високоякісної, постійно оновлюваної й порівняно недорогої продукції в удосконалюваних нею ж умовах виробництва, приносячи чималий прибуток.

Кваліфікація – це безумовна складова якості робочої сили. Основою ж кваліфікації та її динаміки є міцна освіта, як загальна, представлена основами накопичених людиною знань про природу й суспільство, так і спеціальна, оволодіння якою дозволить виконувати різні трудові операції, що утворюють професійну визначеність.

Майбутнє країни вирішальною мірою визначає інтелектуальний потенціал. Саме він і перетворює ресурси держави – природні багатства, чисельність населення, вільні капітали – в "ресурси" у справжньому значенні цього слова. Найважливіші складові інтелектуального потенціалу суспільства – наявність власної науки, високого рівня освіти, розвинутої інфраструктури науки й освіти, кваліфікація робочої сили – виступають основними критеріями інвестиційної привабливості країни або регіону. Цей потенціал формує в людини широту кругозору, здатність зрозуміти суть суспільних трансформацій, бачити перспективи й знайти застосування своїм силам.

Інтерес до освіти став стійким у міру нарощування її значення для ефективності економіки. У доіндустріальну епоху їй була властива просвітительська роль, тому що превалювала ручна праця, що вимагало не глибоких знань, а вправності, моторності, фізичного здоров'я. Після промислової революції ситуація змінюється й для того, щоб обслуговувати верстатний парк, необхідно стає елементарна грамотність.

Освіта на сьогоднішній день для країн СНД має більше значення, ніж для країн Заходу, тому що багато проблем, які для них залишилися позаду, у країнах СНД перебувають у початковій стадії розв'язання, основним засобом для якого і є освіта. По-перше, гостра демографічна ситуація, супроводжувана погіршенням стану здоров'я населення через несприятливу екологічну ситуацію, що ускладнюється соціально-економічною кризою, роблять украї скрутним процес повноцінного відтворення трудових ресурсів. Саме тому збереження накопиченого нацією інтелекту за допомогою освіти й визначає її активну роль. По-друге, перехід до ринку може бути більш тривалим без адекватної інформації про закони його існування. По-третє, країни СНД раніше або пізніше будуть інтегровані до світогосподарчої системи. Але стати повноправними її учасниками можна у випадку, якщо рівні розвитку економік скільки-небудь порівнянні, а не залишитися на світовому економічному узбіччі можливо при залученні й реалізації саме потенціалу освіти, яка є складовою якості робочої сили і через неї опосередковано впливає на якість праці. Для людини, як носія освітнього потенціалу, її наявність має означати гідну оплату. Низькі доходи працівників з вищою освітою у країнах СНД знецінюють її, приносячи власникові скоріше моральне задоволення, ніж економічний ефект. Суспільство нерационально використовує засоби, відпущені бюджетом на освіту, тому що його носії шукають іншу, більш високооплачувану роботу, не пов'язану з отриманою професією.

Протягом усього XX століття головним імпортером робочої сили були США. Наприкінці 90-х років у країну кожен рік приїздило 660 тис. емігрантів. Зараз великими імпортерами робочої сили залишаються Німеччина (600 тис.) і Франція (110 тис.) [10, с. 58]. Мотивацію населення України до міждержавної трудової міграції, яка коливається в межах 5 – 7 млн осіб, перемищення на рік, пов'язують зі станом внутрішнього та зовнішнього ринків праці. Оскільки в умовах зниженого попиту на робочу силу, монопольного становища роботодавців, коли вони антиринковими засобами підтримують низьку оплату праці, підвищується бажання населення до міждержавної трудової міграції на ті ринки праці, де пропонують вільні робочі місця або вигідні умови працевлаштування. Зараз, наприклад у західних областях України, важко знайти кваліфікованого працівника, навіть якщо пропонувати йому значну заробітну плату. Люди не можуть нормально працювати за умов корупції, свавілля, соціальної незахищеності, що є несумісним зі способом життя нормальної людини. Надзвичайно гострою є проблема інтелектуальної міграції. За різними оцінками, ще в 90-ті роки минулого століття в результаті еміграції найбільш кваліфікованої робочої сили Україна втратила від 15 до 20% свого інтелектуального потенціалу.

Сучасні соціальні, політичні, економічні чинники підтримують існування в Україні великого за обсягами безробіття. Рівень безробіття – один з найважливіших рушійних факторів у намірах щодо трудової міграції. Сьогодні Україна посідає місце країни-донора робочої сили, оскільки виїзд перевищує віїзд. Більшість з тих, хто схильний до переїзду (33%), виявили бажання переїзду в пошуку роботи в країні далекого зарубіжжя, у місто або село своєї області – 26%, регіони України – 24%, Росію – 21%, країни СНД – до 5% [11, с. 37]. Ця проблема має й інший зріз. Інтелектуальний потенціал може бути безповоротно загублений. Криза стимулює відтік висококваліфікованих кадрів зі сфери науки до інших видів діяльності в країнах СНД (внутрішній витік), або як постійний, або на тривалий час відїзд за кордон (зовнішній витік). В обох випадках результати однакові: загибель наукових шкіл, гальмування наукових розробок та їх впровадження, зниження ефективності фундаментальної науки, дезорганізація ринку наукових кадрів.

Освітній потенціал формується не тільки фундаментальною й прикладною наукою, свою роль має зіграти й гуманітарна освіта, тому що цивілізований світ іде шляхом гуманізації. Варто виробити такий варіант соціально-гуманітарної освіти, що запобіг би загрозі нової однобічності, коли замість колишнього підходу, орієнтованого на сприйняття світу на базі марксистської ідеології, буде сформований ще більш однобічний, без урахування своєрідності процесів, що протікають, наприклад, у Росії [12, с. 326].

Логічним наслідком і продовженням високого (або низького) рівня освіти й кваліфікації, всіх видів мобільності (з її рухом не тільки вгору, але й униз), загальної й економічної культури є ціннісні орієнтації працівника й той мотиваційний механізм, що складається на їхній основі. Ціннісні орієнтації працівників диференційовані і впливають на розвиток самої робочої сили.

Якість робочої сили не існує ізольовано, автономно від зовнішнього світу. Вона перевіряє на собі вплив зовнішнього середовища, яке можна визначити як соціум. Чим багатший соціум, тим вище віддача працівника, почуття задоволеності роботою, тим сильніше стимули до зміцнення відношень з виробництвом. Якість робочої сили тим вище, чим доступніші соціальні блага за інших рівних умов, тому що домінантою відтворення робочої сили є соціум. Якість робочої сили – це комплексна категорія, представлена як система економічних відносин, яка має складну структуру, де як взаємообумовлені елементи представлені здатності людини до одержання освіти й кваліфікації, мобільність у всіх її проявах, адаптаційні можливості, рівень економічної культури й мотиваційний механізм індивіда. Припускаємо, що в міру наростання складності й змісту праці перелік елементів, що характеризують якість робочої сили, може бути викладений у більш розширювальному трактуванні.

Таким чином, підтверджується теза про те, що головним фактором відтворення є не накопичення матеріальних благ і послуг, а накопичення знань, досвіду, вмінь, здоров'я й інших характеристик якості робочої сили [13, с. 91 – 92]. Головною особливістю професійної освіти, підготовки кваліфікованої робочої сили в інформаційному суспільстві є значне скорочення життєвого циклу професійних знань, що, як підкреслює український економіст О. Левченко, "обумовлює необхідність у країнах, які хочуть конкурувати на світових ринках та бути здатними обстоювати свої інтереси на власних ринках в умовах тотальної експансії процесу глобалізації, формувати національні системи безперервної професійної освіти та підготовки кадрів" [14, с. 30]. Цю думку продовжує Л. Лісгор: "аналіз стану професійної підготовки та підвищення кваліфікації кадрів в Україні протягом останніх років свідчить про недостатній рівень охоплення програмами підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, зайнятих у національній економіці" [15, с. 31 – 32].

У підсумку можна зазначити: по-перше, в умовах переходу до ринкової економіки акценти в оцінці якості робочої сили зміщуються до аналізу не тільки професійно-освітнього

рівня, але й таких властивостей робочої сили, як її мобільність, адаптаційні здатності, економічна культура; по-друге, саморозвиток якісних характеристик робочої сили становить об'єктивну потребу сучасного виробництва і є рухом вгору професійними і соціальними сходами; по-третє, процес формування, розвитку, руху робочої сили знаходить відбиток у категорії "якість робочої сили", що має не застиглий зміст, а модифікується і визначається динамікою економічного розвитку; по-четверте, узгоджені заходи на ринку праці і ринку освітніх послуг повинні зайняти чільне місце в реалізації державної політики зайнятості і професійної підготовки кваліфікованої робочої сили; по-п'яте, система безперервної професійної освіти, підготовки й перепідготовки кадрів в Україні в умовах розбудови соціально-орієнтованої економіки має бути не самоціллю, а засобом підвищення як матеріального, так і духовного добробуту населення.

Подальше дослідження і розвиток цієї проблеми повинні йти у напрямку, по-перше, розробки концепції державної системи освітньо-професійного ринку праці, створення якого дозволило б максимально знизити професійний дисбаланс між попитом ринку праці в кваліфікованих спеціалістах та їх підготовкою різними навчальними закладами. По-друге, визначення основних вад та принципових засад розвитку вітчизняної системи безперервної професійної освіти та підготовки кадрів з урахуванням передового світового досвіду.

Література: 1. Костенко М. Професійне навчання безробітних як засіб відновлення та розвитку трудового потенціалу // Україна: аспекти праці. – 2007. – №2. – С. 32 – 39. 2. Онікієнко В. В. Молодіжний ринок праці України: проблеми та шляхи рішення / В. В. Онікієнко, Л. Г. Ткаченко. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України; Український інститут соціальних досліджень, 2003. – 160 с. 3. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України // Україна: аспекти праці. – 2008. – №1. – С. 35 – 39. 4. Маршавін Ю. Профориєнтація незайнятого населення та молоді як чинник досягнення професійної відповідальності попиту та пропозиції на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2008. – №2. – С. 20 – 24. 5. Маршавін Ю. Шляхи врегулювання професійно-кваліфікованого дисбалансу на ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2006. – №1. – С. 26 – 29. 6. Васильчук Ю. Постиндустриальна економіка і розвиток человека // МЭ і МО. – 1997. – №9. – С. 74 – 86. 7. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку // Україна: аспекти праці. – 2007. – №4. – С. 15 – 21. 8. Якобінчук В. Актуальні питання професійної підготовки кваліфікованих робітничих кадрів // Україна: аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 40 – 45. 9. Супян В. Б. Сфера труда в США: новые тенденции // США: экономика, политика, идеология. – 1998. – №6. – С. 3 – 16. 10. Вишневецкая Н. Рынок рабочей силы в ретроспективе XX столетия // МЭ и МО. – 2001. – №9. – С. 52 – 61. 11. Варецька О. Соціально-економічне підґрунтя трудової міграції населення України // Україна: аспекти праці. – 2005. – №5. – С. 34 – 39. 12. Сидорович А. Социально-гуманитарное образование в меняющейся России // Общество и экономика. – 1999. – №3 – 4. – С. 323 – 325. 13. Валентей С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 90 – 102. 14. Левченко О. Сучасна безперервна професійна освіта та підготовка кадрів в Україні: основні проблеми та напрями трансформації в контексті міжнародного досвіду // Україна: аспекти праці. – 2006. – №1. – С. 30 – 35. 15. Лісогор Л. Освітні детермінанти розвитку людських ресурсів в Україні // Україна: аспекти праці. – 2008. – №8. – С. 29 – 33.

УДК 130.2

Стрижко В. А.

ФИЛОСОФИЯ В КОНТЕКСТЕ КУЛЬТУРЫ XXI ВЕКА

Below is the brief information on recently held XXII Worldwide philosophy congress (Seul, 2008) and on philosophy analysis of modern society via view of participants of philosophical seminar in KhNEU.

Прошедшие тысячелетия после возникновения философии не могли ни отменить, ни ослабить значимость того круга вопросов и проблем, которые были ею очерчены. Этот круг, это проблемное поле философии могли только, хотя и медленно, расширяться и углубляться, что подтвердили последующие эпохи.

Особая роль и значимость философии в духовной культуре людей, во всей своей истории человеческой цивилизации, состоит как раз в ее способности выявлять, "высвечивать" и теоретически формулировать вопросы и проблемы универсального уровня – те, которые затрагивают всех людей без исключения.

В этой способности "увидеть" и "озвучить", "назвать", "поставить" реально существующую в действительности универсальную проблему или вопрос и заключается и сокровенная тайна, и предназначение философии как неповторимого феномена культуры, и в этом ее самодостаточность.

Современный этап развития общества в наибольшей степени обусловлен явлением глобализации, которое определяется аналитиками как многофакторный синергетический процесс по созданию глобальных экономических, финансовых, коммуникационных и информационных сетей. Именно такие сети, пронизывая все пространство Земли, интегрируют цивилизацию в единую целостную систему. Естественно, что это – главная объективная стратегическая тенденция, которая только прокладывает себе путь и сопровождается массой противоречий, неравномерностей, глубоких диспропорций, жесткого экспансионизма различных институтов более развитых стран по отношению к слаборазвитым.

Помимо различных (иногда волюнтаричных) форм социальной несправедливости, характеризующих данный период, который вслед за М. Вебером можно назвать "дикий глобализацией", исследователи акцентируют внимание еще на одном важнейшем феномене современности – а именно – глубоком "тектоническом сдвиге" (В. В. Миронов), который произошел в сфере духовной культуры. Речь идет о том, что в условиях исключительно интенсивного формирования единого коммуникативного пространства Земли в силу целого ряда весомых причин возник и стал молниеносно распространяться принципиально новый глобальный не смысловой, а символический (картинный, клиповый, знаковый) язык и **такой же тип мышления**. В результате, духовное пространство общества стало быстро деформироваться под влиянием лавинообразно расширяющегося царства стереотипных рассуждений и действий, одинаковых стилей поведения, предпочтений, мнений и ценностных установок.

Сутью произошедших изменений стало то, что **коммуникация подчинила себе культуру** и приобрела неограниченные возможности **манипулирования сознанием большинства людей**. Наряду с уже известными и крайне обострившимися в настоящее время глобальными проблемами (ядерной, экологической, сырьевой, демографической, СПИДа, наркомании и др.) манипулирование сознанием превращается сейчас едва ли не в самую острую из них. Активно формирующийся в этих условиях "клиповый" "мозаичный" "бездумный" (М. Хайдеггер)

тип мышления и такой же тип личности – ее прямой и грозный результат, и он становится главной темой нашего времени.

При нынешних, а тем более все увеличивающихся будущих возможностях новейших информационных технологий, манипулирование (прямое и косвенное) сознанием любого Другого (личности, социального слоя, социальной группы и др.) становится уже делом техники и, конечно, делом горстки тех, кто управляет информацией. При этом культура в собственном смысле слова фактически исчезает, так как ее глубинное аутентичное содержание во всем богатейшем разнообразии как принципиально непередаваемое через картинку, клип, знак интенсивно вытесняется из духовной сферы.

Самым разрушительным, а скорее всего катастрофическим следствием отмеченного "тектонического сдвига" в современной культуре стало нарушение **существовавшей веками пропорции** между высокой и низкой (массовой) культурой.

Первая из них во всех своих проявлениях и формах (в науке, философии, морали, литературе, живописи, музыке, архитектуре, народном творчестве и т. д.) всегда была делом особо одаренных, исключительно талантливых людей (гениев), а также предметом восхищения, высокой целью, идеалом и редким удовольствием для остальных. Вторая – присутствовала в обыденной жизни, имела статус повседневности и могла господствовать только в период шумных празднеств, народных гуляний, карнавалов и специально организованных шоу. В настоящее время мы наблюдаем повсеместное замещение первого элемента культуры вторым.

Сейчас мы живем в обществе, когда "стадный" (Ф. Ницше) "массовый" (Х. Ортега-и-Гассет) "одномерный" (Г. Маркузе) человек "самодовольный недоросль", даже не подозревающий о существовании жемчужин высокой культуры, из кошмарной утопии не просто "вышел на авансцену истории", но активно, а то и агрессивно стремится диктовать правила жизни, способ существования всей культуре. Главные ценностные установки такого типа личности и такого типа мышления – абсолютный меркантилизм (деньги – мерило всего), воинствующий аморализм, гедонизм, презрение к труду, чести, совести и ответственности, то есть к тем культурным архетипам, которые тысячелетиями оставались надежным фундаментом существования и развития человеческой цивилизации, а также мощной преградой к ее разрушению.

Под прямым воздействием таких ценностных установок индустрия отдыха интенсивно вытесняет продуктивные формы деятельности, реклама все изощреннее навязывает молодым поколениям мысль, что главная забота человека – это поиск острых развлечений, но отнюдь не творческий труд. Извечные моральные ориентиры разрушаются и попираются, а социальный статус ученого, инженера, мыслителя, да и просто совестливого человека, опущен до нельзя по сравнению с социальным статусом "вора в законе", всем известного коррупционера или высокооплачиваемого организатора политических шоу.

В таких условиях, помимо мировоззренческой, теоретико-методологической, аксиологической функций философии не могла не сформироваться еще одна, очень существенная ее функция, а именно алармистская (от англ. – alarm – боевая тревога, сигнал тревоги). То есть философия в современной культуре стала выполнять еще и роль **предупреждающего человека знания**. Предупреждающего о том, что он уже превысил своими разрушительными (промышленными, социально-политическими и идеологическими) технологиями естественные резервы и природы, и культуры.

Философия предостерегает, указывая, что если раньше уходили в Лету, бесследно исчезали только отдельные цивилизации, то сегодня ситуация изменилась коренным образом, и стала реальной угрозой трагических деформаций для всех без исключения людей, для каждого.

Предельная серьезность сложившейся ситуации стала основной причиной выбора главной темы очередного XXII Всемирного философского конгресса, который состоялся в Сеуле 29.VII – 05.VIII 2008 года. Она звучит так: "Rethinking Philosophy today" – то есть ключевым стал призыв-требование

переосмысления всего предыдущего видения, понимания, истолкования действительности во всех ее сферах: экономике, науке, морали, политике, эстетике, эпистемологии и т. д. – в целом в социуме.

Собравшиеся на Конгрессе (более 2000 участников из 88 стран мира; в Программе – 4 пленарных заседания, 4 симпозиума, 54 секции, многочисленные "круглые столы", философские форумы для молодежи, студенческие сессии, а главное – непосредственное заинтересованное общение представителей разных стран и континентов) сконцентрировали свое внимание на неотложной необходимости выработать более точное и более адекватное представление о современной глобальной картине мира, о действительном положении вещей во всех сферах общества сегодня.

Такая задача может быть решена только при радикальном пересмотре самой философией прежних, устоявшихся принципов, методов, подходов при интерпретации бытия во всех его многоликих проявлениях. В силу глубоких масштабных качественных перемен в динамике всемирной истории не может не меняться и философия.

В настоящее время как раз и происходит очень сложный во многом противоречивый процесс становления новой формы философии, отвечающей новым историческим обстоятельствам, что ярко продемонстрировал Конгресс.

Принципиально важным при этом является сохранение философией ее **объектной стабильности**. Это необходимо, потому что каждая новая эпоха, каждое новое поколение людей всегда встречается с теми же самыми вопросами, отношениями, связями, которые и составляют предмет философии ("мир – человек", "бытие – небытие", "знание – невежество", "возвышенное – низменное", "истина – заблуждение", "свобода – необходимость", "личность – государство", "я" и "не я", "абсолютное – относительное" и т. д.). И каждая личность, приобщаясь к этому осмыслению именно через философию, утверждает в мире как сознательное, моральное и эстетически чуткое существо. Как отмечал Н. А. Бердяев, "философия всегда была прорывом из бессмысленного, эмпирического, принуждающего и насилующего нас со всех сторон мира к миру смысла". Разумеется, такое осмысление и такой прорыв осуществляются только потому, что философия уже сформировалась в человеческой культуре как систематизированное, логически упорядоченное, целостное теоретическое знание со своим собственным в принципе стабильным содержанием, внутренней структурой и специально выработанным категориальным (понятийным) аппаратом. Вместе с тем, перемены в методах, подходах, в глубине осмысления стремительно меняющейся действительности наделили и они неизбежны.

Как заметил президент Международной федерации философский обществ (FISP) Питер Кемп (Peter Kemp), гуманистическое знание, которое привносит философия в культуру, может реально помочь противостоять конфликтам, неравенству, несправедливости и угрозам современного мира, так как оно органично связано со спасительными векторами развития будущей транснациональной цивилизации.

Отрадно, что и в нашем вузе (Харьковском национальном экономическом университете), следуя более чем двадцатилетней традиции, удерживаемой кафедрой философии и политологии, состоялось активное и содержательное обсуждение проблем, связанных с повесткой дня XXII Всемирного философского конгресса.

Открытый в декабре философский семинар объединил в серьезной дискуссии не только преподавателей кафедры, аспирантов разных лет обучения, студентов, деканов ряда факультетов нашего университета, но и гостей из других вузов и просто думающих людей, небезразличных к жгучим проблемам современности. Вот основные темы подготовленных докладов: "О главной теме XXII Всемирного философского конгресса – Rethinking Philosophy Today" (аспирантка 2-го года обучения Мажник Лидия); "Проблема взаимоотношения общества, экономики и философии на XXII Всемирном философском конгрессе" (аспирантка 2-го года обучения

Митрофанова Анастасія); "Некоторые аспекты переосмысления проблемы человека на XXII Всемирном философском конгрессе" (преподаватель кафедры банковского дела – Лебедь Олеся); "XXII Всемирный философский конгресс как знаковое событие в культуре современного общества" (аспирант 1-го года обучения – Мандзюк Михаил); "Всемирные философские конгрессы в истории общества" (студенты 1-го курса факультета экономической информатики Дыга Константин и Мартынова Елена); "Философские знания и философская методология в конкретной научной работе" (аспирант 3-го года обучения Найпак Денис).

Акценты, привнесенные в эту дискуссию выступлениями заведующим кафедрой философии и политологии, канд. соц. наук О. Н. Кузем, докт. философ. наук, проф. В. Ф. Чешко, так же как и деканом факультета международных экономических отношений И. А. Поддубным, деканом факультета учета и аудита Г. Ф. Азаренковым и другими участниками семинара, отчетливо показали актуальность и своевременность такого рода творческих встреч.

Стаття надійшла до редакції
27.02.2009 р.

УДК 159.953.34:37

Ершов С. Г.

НАВЧАННЯ І ЗАПАМ'ЯТОВУВАННЯ

An important role of memorizing in education is emphasized, the main psychological peculiarities of memorizing process are considered and illustrated by a number of examples; the recommendations for the implementation of the described methods are given in the article.

Процес навчання в навчальному закладі орієнтовано на підготовку в тій чи іншій предметній області фахівців, що володіють необхідними базовими знаннями, вміють застосовувати ці знання для конкретних професійних потреб, а також, у ряді випадків, на досягнення достатніх навичок використання цих умінь.

Існують різні способи передачі знань тим, кого навчають: від простого викладу матеріалу через лекцію в її різних модифікаціях до різноманітних форм самостійного вивчення, включаючи використання комп'ютерних систем штучного інтелекту, заснованих на базах знань. При цьому, кожен наступний етап навчання залежить від ступеня запам'ятовування й засвоєння інформації з попередніх етапів, що зв'язуються логічною послідовністю понять, смисловим взаємозв'язком, наростаючим обсягом досліджуваного матеріалу. Звідси зрозуміло, що ефективність навчання прямо залежить від того, як той, якого навчають, запам'ятовує й витягає з пам'яті необхідну інформацію. Використання викладачами наявних наукових розробок і рекомендацій із психології пам'яті [1] допоможе істотно збільшити обсяг досліджуваного матеріалу і якість його засвоєння. Тому важливо зарупувати та проаналізувати наслідки цих розробок, даючи деякі приклади їх застосування і привести загальні рекомендації для поліпшення запам'ятовування матеріалу, що вивчається.

У теорії пам'яті відзначається значна роль асоціативних, смислових і структурних зв'язків у запам'ятовуванні.

Важливе значення має настановлення на запам'ятовування, що може впливати не тільки на самий факт запам'ятовування, але й на його тривалість.

У запам'ятовуванні істотну роль відіграють *емоційні моменти*. Емоційно забарвлений матеріал, за інших рівних умов, запам'ятовується краще, ніж матеріал емоційно незабарвлений.

У кожному конкретному випадку сильніше запам'ятовується те, що є для людини більш *актуальним*, більш *значущим*, викликає його безпосередній *інтерес*.

Існує *довільне й мимовільне запам'ятовування*, тобто запам'ятовування, що становить пряму мету дії людини, і запам'ятовування, яке відбувається ненавмисно у ході діяльності, що ставить собі іншу мету. Однак запам'ятовується, як й усвідомлюється, насамперед, те, що становить мету нашої дії. Тому, якщо матеріал включено у цільовий зміст даної дії, він може мимоволі запам'ятатися краще, ніж якщо при довільному запам'ятовуванні мета спрямована на саме запам'ятовування. Ненавмисне, мимовільне запам'ятовування можна побічно, опосередковано регулювати. Тому варто організовувати навчальну діяльність так, щоб істотний матеріал запам'ятовувався людиною і тоді, коли вона зайнята по суті їм, а не його запам'ятовуванням.

Одним із центральних моментів у процесі навчання є *осмислення* досліджуваного матеріалу, виявлення в ньому причинно-наслідкових зв'язків, що прямо впливає як на його збереження в пам'яті, так і на зменшення інтенсивності забування. Міцність запам'ятовування осмисленого матеріалу значно вище, ніж при запам'ятовуванні безглуздового матеріалу. Так, експерименти показали, що, якщо в процесі безпосереднього відтворення той, хто заучує, намагається відновити матеріал, використовуючи при цьому, значною мірою, зовнішні асоціативні зв'язки, то, при більш відстроченому відтворенні, він опирається, головним чином, на зв'язки смислові.

Запам'ятовування в людей визначається їх *типом пам'яті*.

Перший тип пам'яті пов'язаний з тим, яка *сенсорна область* є найкращою основою для відтворення. Одні люди краще запам'ятовують зорові, інші – слухові, треті – рухові дані. Чисті типи зустрічаються рідко, звичайно спостерігаються змішані: зорово-руховий, рухово-слуховий, зорово-слуховий типи пам'яті. У більшості людей пануючими є *зоровий тип запам'ятовування предметів і словесно-руховий – при запам'ятовуванні словесного матеріалу*.

Пам'ять диференціюється й за *характером матеріалу*, що запам'ятовується *щонайкраще*. Гарна пам'ять на кольори може по'єднуватися з поганою пам'яттю на числа, і навпаки.

Пам'ять у людей також розрізняється за *швидкістю запам'ятовування, міцністю або тривалістю запам'ятовування, кількістю або обсягом запам'ятовування, точністю*.

Є тип пам'яті більш *безпосередній* і більше *опосередкований*, заснований на гарній організації навичок розумової роботи. Перший – по більшій частині, яскравіше, другий – міцніше. Перший, власне кажучи, – образний, другий – мовний.

Слід також зазначити, що особливості процесів запам'ятовування (швидкість, міцність та ін.) залежать від того, *як і що запам'ятовує*, від конкретного *відношення даної особистості* до того, що підлягає запам'ятовуванню.

Існує сукупність прийомів, що полегшують зберігання, кодування й відтворення інформації з пам'яті, що називається *мнемонікою*. Серед них виділяються такі.

1. *Метод розміщення* включає:

ідентифікацію знайомих місць, розташованих послідовно; створення образів елементів, що підлягають відтворенню й асоційованих з місцями; відтворення шляхом "відвідування" цих місць, що слугують ознаками для відтворення.

Істотним компонентом цього методу є формування образних асоціацій між добре відомими ознаками-підказками й елементами списку, що заучується. Відтворення полегшується при використанні добре відомого опорного списку, що виконує роль ефективного набору ознак (підказок) для відтворення списку елементів, які заучуються.

2. Мнемонічна система "*слів-вішалок*" або "списку вішалок" має кілька різновидів, але основна її ідея в тому, що лю-

дина заучує ряд слів, які служать як "вішалки", на які він "розвішує" елементи, що запам'ятовуються.

3. Метод *ключових слів* є трохи видозміненим варіантом системи слів-вішалок.

4. *Організуючі схеми*. Усі мнемонічні системи засновані на структурованій інформації так, щоб її було легше запам'ятати й відтворити. Підставою структурування інформації може бути місце, час, орфографія, звуки, образи та ін. Досить ефективний мнемонічний прийом – організація інформації з *семантичних категорій*, які потім можна використати як ознаки для відтворення. Матеріал, організований будь-яким способом – візуальним, семантичним або шляхом класифікації, запам'ятовується краще, ніж неорганізований матеріал. Важлива також ефективність організації матеріалу.

5. Для *відтворення чисел* часто вдаються до використання *рими*.

6. *Відтворення слів* можна організувати, використовуючи для запам'ятовування *закодовану букву або слово* (звичайно опираючись на початкові букви).

Сутність всіх мнемонічних систем у тому, що вони допомагають організувати інформацію й створюють опосередковані зв'язки між елементами, які підлягають запам'ятовуванню. Мнемонічні прийоми забезпечують нас *методами систематизації інформації*, що надходять на зберігання. При цьому варто враховувати, що є два типи організації: один пов'язаний з *короткочасною пам'яттю*, а інший – з *довгостроковою*.

Як відзначено в [2], у ході процесу навчання в мозку, у першу чергу, відкладається таке:

знання, придбані на початку навчального процесу ("ефект первинного сприйняття");

знання, придбані наприкінці навчального процесу ("ефект недавнього сприйняття");

будь-яка інформація, з'єднана за допомогою асоціації зі знаннями, відкладеними в пам'яті, чи іншим способом прив'язана до тих або інших аспектів досліджуваного предмета;

будь-яка інформація, подана таким чином, щоб її значущість або унікальність відрізнялися виразними засобами;

будь-яка інформація, що викликає загострене сприйняття за допомогою кожного з п'яти органів відчуттів;

інформація, що становить особливий інтерес для того, якого навчають.

Приклади використання деяких з описаних підходів поліпшення запам'ятовування.

У ситуації, коли попадаємо в новий колектив і нам рекомендують незнайомих співробітників, буває важко відразу запам'ятати їх імена та по батькові. Якщо ж прив'язати (асоціювати) конкретного співробітника, що має збіг по імені та по батькові з відомою нам людиною, то такий асоціативний зв'язок дозволить вирішити цю проблему запам'ятовування.

Багатьом відомий спосіб запам'ятовування чергування квітів у спектрі розкладання сонячного світла за першими буквами такої фрази російською мовою "Каждый Охотник Желает Знать, Где Сидит Фазан" – Красный, Оранжевый, Желтый, Зеленый, Голубой, Синий, Фиолетовый. Українською мовою ця фраза буде такою "Чудова Жабка Жалібно Заквакала: "Бажає Смачного Француз?" – Червоний, Жовтогарячий, Жовтий, Зелений, Блакитний, Синій, Фіолетовий.

Дуже корисний прийом запам'ятовування визначення понять, що іноді містять досить численні, які внаслідок цього погано запам'ятовуються, набори речень, полягає в такому.

Аналізується загальноприйнятний зміст і значення назви поняття. Таке тлумачення назви відбиває суть даного поняття, тому згадати й відновити його в повному або частковому складі звичайно не складає зусиль.

Базується цей прийом на тому, що дослідники (автори), які вперше описують яке-небудь поняття, властивість, сукупність ознак, дають йому словесну назву, зміст якої збігається із суттю, змістом цього поняття. Тут використовується асоціативна відповідність. Якщо ж надалі з'ясовується, що зміст не зовсім відповідає суті поняття, що може відбутися при більш глибокому й детальному його вивченні, то така назва може бути замінена більше адекватною. Виключення може скласти

лише той випадок, коли назва (термін) уже одержала широке поширення і її зміна недоцільна, тому що може викликати певну плутанину у використанні різних назв того самого поняття. Цей прийом можливо класифікувати як *семантико-перекладні покажчики*.

Як приклад наведемо аналіз тлумачення в інформатиці поняття "пакет прикладних програм". Ця назва належить до комп'ютерної "програми". З різновидів комп'ютерних програм мова йде про "прикладні програми". Залишається тільки зрозуміти, що ці прикладні програми утворюють "пакет", тобто деяку взаємозалежну сукупність, яка орієнтована на готове (без програмування) вирішення певного класу завдань, що випливає з самої назви пакета прикладних програм. Широко відомі такі назви – текстові процесори, табличні процесори, системи керування базами даних та ін.

Цей принцип підходить і тоді, коли назва визначається словом з іншої мови. У цьому випадку, щоб визначити смислове значення, варто скористатися словником цієї мови або словником іноземних слів. Так, у фінансовій галузі часто використовується термін "аннуїтет". Якщо слова немає в словнику іноземних слів, визначаємо англійське (найчастіше) написання "annuity" цього слова й дивимося його переклад – щорічний дохід. Тим самим знаходимо смислове значення цього терміна й він надовго зберігається в пам'яті.

Подібний семантико-перекладний покажчик також використовується для розуміння поняття, що широко застосовується, "інновація", в основі якого лежить англійське слово "innovation" – нововведення, новина, новаторство. У зв'язку з цим розглянуті у статті питання можна називати інноваційними.

Тут слід зазначити характерну рису запам'ятовування – чим складніше й довше шукається пояснення поняття або терміна, тим міцніше запам'ятовування.

У ряді випадків асоціації можна проводити між досить складними засвоєними поняттями або об'єктами й іншими новими поняттями або об'єктами, що мають аналогії за деякими властивостями або характеристиками. Так, в інформатиці спочатку вивчають електронні таблиці, а потім переходять до вивчення реляційних баз даних, основою опису яких є таблиці. Вивчений принцип використання основною електронною таблицею інформації з довідкової таблиці за однаковим ключовим стовпцем допомагає засвоїти й запам'ятати схему зв'язків між таблицями бази даних й одержання запитуваної інформації з декількох таблиць цієї бази даних.

У підсумку можна коротко сформулювати *загальні рекомендації* для поліпшення запам'ятовування й засвоєння матеріалу, що вивчається.

1. Перед викладом матеріалу варто вказати мету даного заняття або розбити її на ієрархічно й логічно пов'язані часткові цілі для складного й об'ємного матеріалу.

2. Чітко структурувати матеріал, зберігаючи його логічний і понятійний взаємозв'язки, забезпечуючи наочність, зорове сприйняття, урахування психологічні особливості запам'ятовування структурних одиниць об'єму інформації (максимум 7 – 10). Використовувати структурні схеми.

3. Розкривати зміст і взаємозв'язки понять й об'єктів, іти від простого до складного, від зрозумілого до ще незрозумілого.

4. Емоційно забарвлювати матеріал, залучати всі органи сприйняття, особливо зорові.

5. Виділяти ключові слова, які співвідносяться зі змістом і структурою матеріалу, що викладається, використовувати семантико-перекладні покажчики.

6. Як можна ширше використовувати асоціації, урахування поняття і смислові образи, що вже сформувалися, й послідовно переходячи від них до нових. Це також сприяє закріпленню в пам'яті освоєних понять, що становить своєрідне повторення пройденого.

7. Підкреслювати й обґрунтовувати важливість і значення матеріалу, що викладається, для тих, кого навчають.

8. Використовувати мнемонічні прийоми запам'ятовування: метод розміщення, систему "слів-вішалок", метод ключових слів, рими, закодованої букви або слова. Особливе

значення в цих прийомах здобувають організуючі схеми, що базуються на семантичних категоріях і дають викладачеві широкий вибір обліку особливостей матеріалу, що викладається.

9. Ураховувати важливе значення вступних (початкових) і заключних занять, оскільки вони найкраще запам'ятовуються.

У міру одержання наукою про психологію й фізіологію пам'яті людини нових результатів, цей перелік може бути розширений. Його, однак, не варто розглядати як рекомендації, що стосуються тільки запам'ятовування. Дотримання цих рекомендацій дозволить активізувати всі етапи процесу навчання, буде розвивати творчі здібності тих, кого навчають, сприяти зрозумінню смислових, першопричинних основ досліджуваного матеріалу, а це, в остаточному підсумку, приведе до формування конкурентоспроможного, що відповідає сучасним вимогам, висококваліфікованого фахівця, підготовленого до розробки та впровадження інноваційних технологій.

Таким чином, можливо відзначити, що наукова новизна статті полягає в узагальненні існуючих підходів до запам'ятовування матеріалу і доповненні їх запропонованими прийомами, що називається *семантико-перекладним покажчиком*.

Практичне значення результатів обумовлюється наданнями у статті рекомендаціями до поліпшення запам'ятовування і засвоєння матеріалу. Це актуально, в першу чергу, щодо викладачів навчальних закладів незалежно від їх професійної орієнтації і послужить у кінцевому підсумку підготовці спеціалістів, сприяючи розвитку як окремих галузей, так і економіки взагалі.

Література: 1. Психология памяти / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтера, В. Я. Романова. – 3-е изд. – М.: ЧеРо: МПСИ, 2002. – 815 с.
2. Бьюзен Т. Супермышление / Т. Бьюзен, Б. Бьюзен; [Пер. с англ. Е. А. Самсонова. – 3-е изд. – Мн.: ООО "Попурри", 2006. – 304 с.

Стаття надійшла до редакції
02.02.2009 р.

УДК 338.48:658.84

**Зима О. Г.
Шейко О. Ю.**

РОЛЬ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРОСУВАННІ ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ

Exhibitions and fairs play an important role as means of advertising, giving great opportunities for goods and services demonstration and positioning aimed to establish direct contacts with buyers and consumers. High effectiveness of exhibition activity is proved by its world-wide character: thousands of exhibitions are organized annually.

Виставки і ярмарки посідають визначне місце в арсеналі засобів рекламного впливу саме тому, що надають широкі можливості з демонстрації та позиціонування виробів і послуг для встановлення прямих контактів з безпосередніми покупцями і споживачами. Висока ефективність проведення виставкової діяльності підтверджується світовою географією – щорічно у світі проводять багато тисяч виставкових заходів.

Виставкова діяльність здійснюється в двох основних формах і в українській мові два слова визначають цю сферу. Перше – "ярмарок" – де товари представляються і реалізуються, друге – "виставка" – де товари тільки представляються.

Ярмарки вважаються найбільш ранньою формою прямого продажу. Вони мають багату історію, яка бере свій початок від місць зустрічей торговців, що перетинали континенти з екзотичними тканинами, спеціями і дорогішими металами. У словнику Даля: "ярмарки – великий торговий з'їзд і привіз товарів у визначений в році час, річний торг. Причому розрізняються ярмарки загальні – на всякий товар, і приватні – на окремі види товару"; у німецькій мові "jarmarket" означає щорічний ринок. У той же час ярмарок (у англ. fair, show) має на увазі не тільки ринок товарів, але і ринок розважальних послуг. Порівнюючи значення терміна "ярмарок" у різних мовах, можна дійти висновку, що вони мають спільне значення, проте різняться особливостями проведення.

Виставка – слово, засноване на середньовічній переробці латинського слова *exhibitem* – "бачити". Вона визначається в літературі як захід, основна мета якого полягає у публічній демонстрації товарів і послуг [1].

Поняття виставка можна розширити: виставка – це ринковий захід з обмеженим часом проведення, що проходить в чітко встановлені терміни і повторюється через певні проміжки часу, в рамках якого учасники демонструють зразки своєї продукції і послуги, досягнення науки і техніки, передового досвіду однієї або декількох галузей народного господарства або інформують відвідувачів з метою сприяння збуту продукції.

Поняття "виставка", "ярмарок" часто взаємозамінні і відрізняються лише в області охоплення цільової аудиторії: ярмарки орієнтуються, головним чином, на фактичних покупців, коли головною метою виставки є орієнтація на потенційного споживача (відвідувачів виставки), презентацію товару чи послуги, налагодження партнерських відносин та аналіз роботи конкурентів.

Обов'язковим елементом ринкової економіки є здійснення виставково-ярмаркової діяльності, яка сприяє пошуку постачальників і споживачів, вивчає попит на продукцію, надає можливості туристичній організації встановлювати контакти як у країні, так і за її межами. За останні десятиліття виставкова діяльність в Україні досягла значних висот, які дають можливість виставковим центрам України організовувати виставки міжнародного стандарту, приймати іноземних відвідувачів і виїжджати до інших країн. Хоча виставкова діяльність і досягла значних змін, проте географія проведення залишилася майже незмінною. Лідерство з проведення залишається за столицею (м. Київ), однак набирає обертів розвиток виставкової діяльності у таких містах, як Одеса, Донецьк, Львів, Дніпропетровськ, Харків.

Ступінь зацікавленості в туристичному продукті найбільш високий на спеціалізованих виставках. Це можуть бути як виставки, спрямовані на просування певного регіонального туристичного продукту "Курорти і туризм" у Сочі, "Ярмарок путівок" в Анапі, так й виставки для в'їзних туроператорів, які проводяться за місцем перебування основного споживача FITUR (Мадрид); BIT (Мілан); POW WOW (одне з міст США) та ін.

Актуальність статті в тому, що виставкова діяльність в туристичній галузі – це відносно нове і специфічне явище, адже в якості експонатів виставляються послуги. Однак це явище залучає до себе з кожним роком усе більше експонатів, у тому числі з-за кордону, про що свідчить зростаюча з кожним роком виставкова площа в Київському виставковому центрі, де щорічно проводиться виставковий захід "Україна – подорожі та туризм".

Туристичні виставки мають дуальний характер, оскільки спрямовані на дві групи – експонентів, які, виставляючи свою послугу, хочуть також отримати свіжу інформацію про новинки ринку, роботу конкурентів, налагодження контактів; та на відвідувачів, метою відвідування яких теж є ознайомлення із запропонованими експонатами та організаціями, які їх презентують.

Також дуальність характеру туристичних виставок можна простежити у ринках, на які вона зорієнтована – *внутрішній*, який є досить актуальним з огляду на те, що кількість іноземних туристів, які відвідали Україну, зросла в 2008 році порівняно з 2007 роком на 300 тисяч осіб, досягнувши 1,7 мільйони на рік. Зі зростанням курсу долара та євро іноземцям стало вигідніше приїжджати до нас, тому що послуги для них стали дешевші (вартість туру в національній валюті для європейців приблизно на 57% подешевшала). На це також вплинув безвізовий режим для громадян з Європейського Союзу, США, Канади, Японії; та *зовнішній*, що зорієнтований на понад 17 млн українців, які щорічно подорожують за кордон і вже бачили принади сусідніх країн, та, незважаючи на світову економічну кризу, прагнуть подорожувати далі й відкривати для себе світ [2].

Система маркетингових комунікацій відіграє значну роль у просуванні туристичних організацій. Маркетинг – це комплекс заходів у сфері досліджень торгівельно-збутової діяльності підприємства, у сфері вивчення всіх чинників, що впливають на процес виробництва та просування товарів, послуг від виробника до споживача. Сутність маркетингу полягає в тому, щоб виготовляти продукцію, що знайде збут [3].

Як показує світовий досвід, "знання філософії маркетингу, вміння управляти бізнес-ідеями не можуть бути достатніми для організації ефективного підприємництва" [4]. Одним із таких інструментів є маркетинг-мікс, комплекс маркетингу, який уперше ввів в теорію маркетингу професор Нейл Борден (1964 р.).

Виставкова діяльність дозволяє використовувати всі можливі способи для захоплення ринку і досягнення оптимального результату діяльності фірми.

Виставкова діяльність – це, з одного боку, велика, яскрава, ефектна вистава і важка, кропітка, щоденна робота – з іншого. Ця робота включає збір різного роду інформації, підготовку необхідного встаткування, рекламного матеріалу та ін.

У туристичній галузі виставки виступають одним із засобів маркетингових комунікацій. Маркетингова комунікація є комплексом просування і становить специфічне поєднання засобів реклами, особистого продажу, стимулювання збуту і пропаганди. Усі ці інструменти туристичні підприємства використовують для досягнення своїх цілей. Серед різних видів такого просування (реклама, формування суспільної думки, персональний продаж) виставки визнані одним із найефективніших інструментів маркетингу, оскільки в них одночасно беруть участь спеціалісти-виробники і споживачі.

Участь у роботі виставок і ярмарків є ефективним засобом формування маркетингових комунікацій туристичних підприємств, що включають такі елементи комплексу маркетингових комунікацій (рис. 1):

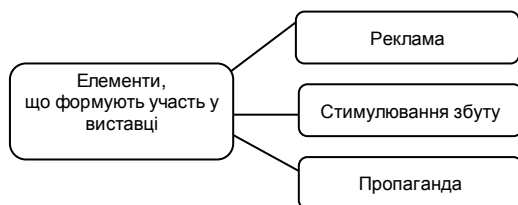


Рис. 1. Елементи, що формують участь туристичної фірми у виставці [1]

Виставкові заходи займають особливе місце в туристичному маркетингу, надаючи туристичному підприємству можливість одночасного поширення і отримання необхідної для відповідної діяльності інформації про формування політики ціноутворення, аналіз продукту конкурента, розробку стратегії поширення продукції, удосконалювання самого туристичного продукту. Вони допомагають оцінити розвиток галузі, правильно зорієнтуватися в ціновій політиці, перейняти досвід колег і, звичайно ж, одержати економічний ефект від участі, який може бути вираженням як у розширенні бази клієнтів туристич-

ної фірми, так й у кількості укладених договорів з турагентствами і постачальниками туристичних послуг. Про всі переваги, які надають виставки, свідчать її функції (рис. 2).

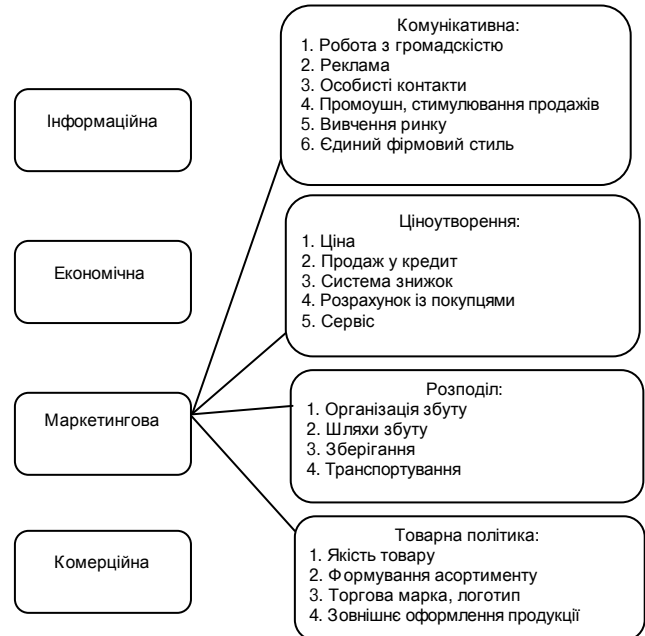


Рис. 2. Функції виставкової діяльності [1]

Оскільки виставкова діяльність є одним з інструментів маркетингу, доцільно розглянути маркетингову функцію більш детально. Перевага виставки над іншими інструментами маркетингової діяльності також полягає й у тому, що туристичне підприємство (експонент) має багаточисельні можливості для того, щоб перетворити для клієнта відвідування виставки на свято за допомогою, наприклад, організації шоу-програм, вікторин, лотерей.

Кожна виставка є відображенням конкретної ринкової ситуації, оскільки дає можливість не тільки здійснювати пошук відповідних ринків, але й брати участь у виході на ці ринки за допомогою найбільш ефективних способів.

Вдале поєднання інструментів маркетингових комунікацій, таких, як реклама та участь у виставкових заходах – це найефективніший спосіб просування туристичного продукту та досягнення успіху туристичною фірмою, тому невід'ємною ланкою на туристичному підприємстві має стати відділ маркетингу, без якого важко уявити роботу сучасної успішної організації.

Література: 1. Колесніков Б. П. Виставкова діяльність в умовах європейської економічної інтеграції України / Б. П. Колесніков, О. І. Падашуля; [Донец. держ. унів. упр., Дніпропетр. нац. унів. – Донецьк: Вебер. Донецька філія, 2008. – 100 с. 2. <http://www.uitt-kiev.com/ua/exhibition/>. 3. <http://www.grinchuk.lviv.ua/book/>. 4. Войчак В. Суть маркетинга и его современная концепция / В. Войчак, И. Шевчук. – К., 1994.

Стаття надійшла до редакції
16.05.2009 р.

Довідка про авторів

Мажник Л. О. — аспірант ХНЕУ

Беренда С. В. — ст. викладач Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Мельникова О. П. — канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Арсененко А. Ю. — аспірант, асистент Таврійського національного університету ім. В. І. Вернадського

Мартюшева Л. С. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Слуцька О. В. — викладач-стажист ХНЕУ

Жиглей І. В. — докторант Житомирського державного технологічного університету

Шигун М. М. — канд. екон. наук, доцент, докторант Житомирського державного технологічного університету

Замула І. В. — канд. екон. наук, доцент, докторант Житомирського державного технологічного університету

Євдокимов В. В. — канд. екон. наук, доцент, докторант Житомирського державного технологічного університету

Временко Л. В. — канд. екон. наук, доцент, президент Харківського союзу страховиків

Корват О. В. — актуарій ЗАТ СК "Лемма-Біте"

Борейко В. І. — канд. екон. наук, докторант Національного університету водного господарства та природокористування

Кононова К. Ю. — канд. екон. наук, доцент Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Ястребова Г. С. — викладач Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Макаренко В. О. — канд. екон. наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"

Кожемякіна Т. В. — канд. екон. наук, доцент Криворізького економічного інституту ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана"

Піддубна Л. І. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Посилкіна О. В. — докт. фарм. наук, професор Національного фармацевтичного університету

Світлична К. С. — здобувач Національного фармацевтичного університету

Куліков П. М. — канд. екон. наук, доцент, директор департаменту економіки та фінансування Міністерства освіти і науки України

Котлярова В. Г. — викладач ХНЕУ

Перерва П. Г. — докт. екон. наук, професор Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"

Кучинський В. А. — ст. викладач Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"

Надтока Т. Б. — канд. екон. наук, професор Донецького національного технічного університету

Смирнов Є. В. — здобувач Донецького національного технічного університету

Пономаренко Н. М. — канд. екон. наук, викладач Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

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

Сібілев К. С. — аспірант ХНЕУ

Назаренко О. М. — канд. фіз.-мат. наук, доцент Сумського державного університету

Загряжська П. І. — студент Сумського державного університету

Шоповал В. М. — канд. техн. наук, професор Національного гірничого університету

Пашкевич М. С. — аспірант Національного гірничого університету

Сенчуков В. Ф. — канд. фіз.-мат. наук, доцент ХНЕУ

Стрижак О. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

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

Гонтарева І. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Тишенко Д. О. — ст. викладач ХНЕУ

Чумак Г. М. — викладач ХНЕУ

Гіковата Н. К. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Шумська Г. М. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ

Сєдова Л. М. — викладач ХНЕУ

Дубровна І. В. — аспірант ХНЕУ

Мельник В. І. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Корнілов О. О. — аспірант Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

Стрижко В. А. — канд. філос. наук, доцент ХНЕУ

Єршов С. Г. — канд. техн. наук, доцент Харківського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Зима О. Г. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ

Шейко О. Ю. — студент ХНЕУ