

**АКАДЕМІЧНИЙ**

**ОГЛЯД АКАДЕМІ  
REVIEW**

ЕКОНОМІКА ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО

НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ  
ЖУРНАЛ

Видається  
з листопада 1994 року

**1 • 2008**

Виходить 2 рази на рік

*До 15-річчя Дніпропетровського університету економіки та права*

## ЗМІСТ

### Економічна теорія

Холод Б.І.	Трансформація змісту і функцій наукових шкіл в умовах інтернаціоналізації наукової діяльності .....	5
Задоя А.О., Галась О.І., Круцяк Д.Б.	Структурні зміни зовнішньоторговельної діяльності України та валютний курс .....	11
Дядько Є.А.	Гене́за соціалізації економіки .....	18
Ландовська Л.П.	Роль заощаджень та інвестицій у ринковій економіці .....	26
Скоробогатов А.В.	Трансакційні складові функціонування фірми у ринковому середовищі .....	31

### Економіка підприємства

Ткаченко В.А., Судакова О.І.	Моделювання рішень при створенні системи економічної безпеки на підприємстві .....	37
Грекова В.А.	Розробка критерію ефективності використання та оновлення основних фондів .....	43

### Фінанси та кредит

Крамаренко Г.О., Скалозуб В.В., Вишнякова І.М.	Удосконалення фінансово-економічного механізму господарства пасажирських перевезень залізничного транспорту України на основі економіко-математичного моделювання .....	49
Дробязко С.И.	Применение элементов системы бюджетирования в управлении затратами .....	56
Липова Е.Ю.	Инвестиционная политика Украины как элемент социально-экономической политики государства .....	61
Болгар Т.Р.	Мониторинг уровня финансовой безопасности банков – необходимое условие экономической безопасности страны .....	68
Бершадская И.Н.	Управление капиталовложениями в условиях лимитирования финансовых ресурсов .....	73
Рогунова С.М.	Організаційні засади створення системи внутрішнього фінансового контролю і аудиту в бюджетній сфері на регіональному рівні .....	77
Вареник В.Н.	Теоретические подходы к определению категории «денежные потоки» ...	82

### Менеджмент

Павлова В.А., М'ячин В.Г., Жукова А.Г.	Інтернет і сучасні кабінетні дослідження в системі інформаційного забезпечення .....	87
Поповиченко І.В., Терник Е.А.	Система мотивации менеджеров по продажам .....	95

## **УДК 338+658**

Македон В.В.	Сутність та особливості сучасних корпоративних злиттів і поглинань .....	100
Богдан О.І., Арістаров Є.М.	Проблеми використання когнітивних методів у стратегічному управлінні .....	107
Кириченко В.В.	Дослідження уявлень персоналу про організацію .....	112
Меллер А.С.	Ошибки материальной мотивации .....	118
Пикалов В.Л.	Управление знаниями как важнейший элемент интеграционной системы управления торговым предприятием .....	123
Холод Е.Г., Ризун Н.О.	Современные инструменты анализа сложных экономических систем .....	132
<b>Регіональна економіка</b>		
Пушкар О.І.	Ефективність інвестиційного процесу в регіонах та шляхи її підвищення .....	138
Юдина Е.И.	Инновационное развитие региона – фактор ресурсосбережения и форма экономического роста .....	145
Костромський М.В.	Державна інвестиційна політика та її вплив на економічний розвиток України .....	152
<b>Міжнародна економіка</b>		
Чорная О.Е.	Тенденции и прогнозы развития мировой экономики, оценка региональных аспектов .....	156
Яковлева Н.Г.	Іноземний інноваційний капітал в економіці України .....	162
Левшаков С.Ф.	Оценка влияния денежных потоков трудовых мигрантов на экономику стран мира .....	167
<b>Освіта</b>		
Момот В.Є., Тарнопольський О.Б., Кожушко С.П., Жевага В.А.	Методологія сумісного використання case-study та англomовного занурення у викладанні економічних та менеджерських дисциплін .....	174
Полторак В.А.	Социологические исследования социальной и образовательной эффективности внедрения Болонской конвенции в вузе .....	181
Макарова Н.С.	Самостійна робота студента – важлива складова сучасного навчального процесу .....	188

**Головний редактор — Б.І. ХОЛОД,**  
доктор економічних наук, професор

### **Редакційна колегія:**

*О.І. Амоша, доктор економічних наук;*  
*І.В. Багрова, доктор економічних наук;*  
*О.С. Галушко, доктор економічних наук;*  
*А.О. Задоя, доктор економічних наук*  
*(заступник головного редактора);*  
*Г.О. Крамаренко, доктор економічних наук;*  
*Л.Ю. Мельник, доктор економічних наук;*  
*В.Є. Момот, доктор економічних наук;*  
*Ю.Є. Петруня, доктор економічних наук*  
*(заступник головного редактора);*  
*В.А. Ткаченко, доктор економічних наук;*  
*Л.В. Пилипчак, відповідальний секретар.*

Редактор *Л.В. Пилипчак*  
Коректор *О.В. Моїсєєва*  
Комп'ютерна верстка  
і дизайн обкладинки – *О.М. Гришкіна*

**Адреса редакції:** 49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна Леніна, 18  
Дніпропетровський університет економіки та права  
**Тел/факс:** (056) 778-58-66, 778-05-28.  
**e-mail:** rio@duep.edu

# CONTENTS

<b>Economic theory</b>	
B. Kholod	Transformation of contents and functions of research schools under the conditions of research internationalization ..... 5
A. Zadoya, O. Halas', D. Krutsjak	Structural changes of Ukraine foreign trade activity and currency rate ..... 11
Ye. Diadko	Genesis of economy socializing ..... 18
L. Landovs'ka	Investments and savings role in market economy ..... 26
A. Skorobogatov	Transactions constituents of a firm functioning in market surroundings ..... 31
<b>Operations management</b>	
V. Tkachenko, O. Sudakova	Solutions modeling while creating economic safety system at an enterprise ..... 37
V. Hrekova	Development of efficiency criteria for capital assets usage and renewal ..... 43
<b>Finance and credit</b>	
G. Kramarenko, V. Skalozub, I. Vyshniakova	Improving financial and economic mechanism of passenger transportation at Ukrainian railway industry on the basis of economic and mathematical modeling ..... 49
S. Drobiazko	Using elements of budgeting in cost management ..... 56
Ye. Lipova	Investment policy of Ukraine as an element of state social and economic policy ..... 61
T. Bolgar	Monitoring bank financial security level as a prerequisite for country financial security provision ..... 68
I. Bershadskaia	Capital investment management under conditions of financial resource limitation ..... 73
S. Rogunova	Organizational basis of inner financial control and audit system creation in a budgetary sphere at a regional level ..... 77
V. Varenyk	Theoretical approaches to the definition of the category «money flows» ..... 82
<b>Management</b>	
V. Pavlova, V. Myachin, A. Zhukova	Internet and modern desk studies in information provision system ..... 87
I. Popovichenko, Ye. Ternyk	System of sales manager motivation ..... 95
V. Makedon	Essence and peculiarities of modern corporate mergers and acquisitions . 100
O. Bogdan, Ye. Aristarov	Problems of cognitive method usage in strategic management ..... 107
V. Kyrychenko	Study of organisation vision by its personnel ..... 112
A. Meller	Errors in material motivation ..... 118
V. Pikalov	Knowledge management as an important aspect of integration system of trade company management ..... 123
Ye. Kholod, N. Rizun	Modern tools of complicated economic system analysis ..... 132

## Regional economy

O. Pushkar	Regional investment efficiency and ways of its improvement .....	138
Ye. Yudina	Region's innovative development as a resource-saving factor and a form of economic growth .....	145
M. Kostromsky	State investment policy and its influence on economic growth of Ukraine ..	152

## International Economics

O. Chorna	Trends and forecasts of world economy development, regional aspects evaluation .....	156
N. Yakovleva	Foreign innovation capital in Ukrainian economy .....	162
S. Levshakov	Evaluating influence of labour migrants cash flows on world economies .....	167

## Education

V. Momot, O. Tarnopolsky, S. Kozhushko, V. Zhevaga	Methodology of combined usage of case-study and English immersion in teaching economic and managerial subjects .....	174
V. Poltorak	Sociological study of social and educational efficiency of Bologna Convention adoption at higher school .....	181
N. Makarova	Students individual work as an important constituent part of modern teaching process .....	188

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету економіки та права (протокол № 2 від 17 квітня 2008 р.) і вченої ради Національного гірничого університету (протокол № 5 від 27 червня 2008 р.).

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою автора і редакції. При передрукуванні **посилається на «Академічний огляд»** обов'язкове.

Матеріали публікуються українською, російською і англійською мовами.

У журналі «Академічний огляд» можуть публікуватися результати дисертаційних досліджень (Постанова президії ВАК України № 01-05/9 від 8 вересня 1999 р.).

*Свідоцтво про державну реєстрацію  
КВ № 7155 від 3 квітня 2003 р.*

Підписано до друку 28.06.2008. Формат 70x108/16. Папір офсетний. Оперативна поліграфія. Ум. друк. арк. 16,80. Ум. фарбо-відб. 21,84. Обл.-вид. арк. 26,56. Тираж 300 прим. Зам.

Виготовлення журналу –  
видавництво «Нова ідеологія»,  
49044, м. Дніпропетровськ, вул. Гоголя, 15а.  
Тел/факс: 370-18-95.  
Свідоцтво ДК № 191 від 20.09.2000 р.

## ТРАНСФОРМАЦІЯ ЗМІСТУ І ФУНКЦІЙ НАУКОВИХ ШКІЛ В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Велика увага, яка наразі приділяється теоретичному аналізу загальних проблем розвитку сучасної науки, значною мірою визначається ефектами впливу новітніх тенденцій до інтернаціоналізації та глобалізації науки, що відзначаються як у національному, так й у цивілізаційному вимірі. Існуючі дослідження досить часто стосуються того факту, що протягом останніх десятиліть виник помітний перекис у розвитку природничо-технічних та соціально-гуманітарних наук, що намагаються дати пояснення закономірностям нових цивілізаційних зрушень, які не відповідають усталеним науковим уявленням [1].

Дійсно, суттєва акселерація науково-технічного прогресу призводить до того, що у глобальному вимірі нівелюється різниця між громадською свідомістю та загальними умовами розвитку суспільних та культурних систем. За таких умов наукова думка втрачає певну національну самобутність, що є загрозою для появи в різних географічних регіонах нових оригінальних уявлень, що є певними проривами у розвитку світової науки. Інформаційні технології, що слугують своєрідними «провідниками» інтеграційних процесів, суттєво випереджають можливості суспільної та індивідуальної свідомості пристосуватися до умов існування у новому, об'єднаному середовищі. У цьому контексті мова йде про втрату індивідуального характеру наукової діяльності, що традиційно розглядається як одна із засад розвитку науки.

У результаті, динаміка соціально-економічних процесів, пов'язаних зі становленням і трансформацією нової цивілізації, та її вплив на наукову діяльність, що виявляється у стрибкоподібному збільшенні швидкості обміну науково-технічними знаннями та інформацією, знач-

ною мірою випереджають процес формування загальноновизнаних систем уявлень, котрі сприяють розумінню сучасних тенденцій розвитку як технічної, природничої, так і соціально-гуманітарної науки. Розвиток і вдосконалення таких уявлень треба розглядати як одне з найважливіших завдань сучасної філософії та інших соціально-гуманітарних наук.

Якщо глобалізацію та виникнення нових закономірностей розвитку сучасної цивілізації розглядати як одну з найбільш змістовних цілей історичного процесу, треба зважити на те, що на тлі цих трансформацій має бути захищена можливість індивідуалізації наукової діяльності. Крім того, якщо новітню цивілізацію глобалізованого суспільства трактувати як іманентну сутність розвитку суспільства, то головною особливістю організації наукової діяльності за цих умов є існування спільного ринку висококваліфікованих наукових кадрів та наукових розробок.

Тобто у контексті розвитку наукової діяльності проявляється діалектичний дуалізм глобалізації, яка одночасно є об'єктивним процесом руйнування національної замкненості та інтенсивного взаємного збагачення окремих локалізованих наукових напрямків і течій, а також викликом самобутності наукового пошуку. Більш того, історичний прогрес у галузі розвитку науки, у кінцевому рахунку, призведе до стандартизації форм, методів та засобів організації наукової діяльності, в той же час збережеться необхідність впровадження нових форм і засобів, що у більшості випадків мають індивідуальне походження та пов'язані з окремими видатними вченими або національними школами.

Наприклад, сучасна система організації наукових досліджень, що використовується і в Європейському Союзі, і в

країнах СНД, де збереглися організаційні підходи, які були запроваджені ще за часів СРСР, базується на системі Альтхоффа, розробленій і впровадженій у період об'єднання Німеччини в останній третині ХІХ ст. У той час внаслідок роздрібненості німецьких земель навіть провідні університети не мали достатніх ресурсів, у першу чергу людських, для впровадження ефективних наукових досліджень. Альтхофф, який відповідав за науковий розвиток у першому уряді об'єднаної Німеччини, запропонував сконцентрувати наукову діяльність в окремих наукових інститутах. Фінансування цих централізованих інститутів, котрих спочатку було лише вісім, здійснювалося державою на підставі замовлення та конкурсних розробок, запропонованих безпосередньо дослідними інститутами. Описана реорганізація досить швидко призвела до значних успіхів німецької фундаментальної та прикладної науки і була поширена в Європі.

У той же час у Сполучених Штатах Америки склався зовсім інший підхід до організацій наукових досліджень, пов'язаний з тим, що на цей момент у країні не було усталених традицій ані в організації університетської освіти, ані у проведенні наукової діяльності. У такому випадку саме державні університети, тоді ще нечисленні, взяли на себе функції головних осередків наукових досліджень. Потреби промисловості обслуговували приватні лабораторії та дослідні фірми, що досить часто користувалися послугами університетської науки для вирішення проблем, для яких не вистачало людських ресурсів. Фундаментальна наука при такому підході майже не розвивалася з двох головних причин – в університетах відчувався дефіцит часу у вчених, які витрачали значні зусилля на викладання, а у приватних лабораторіях та дослідних фірмах бракувало фінансових та людських ресурсів для проведення будь-яких робіт, що не пов'язані з конкретними практичними проблемами.

Тому з часом у США було частково адаптовано європейський досвід організації наукових досліджень, але головним засобом вирішення проблеми диспро-

порції розвитку наукової діяльності та відставання фундаментальної науки у цій країні став імпорт людського капіталу з інших країн, який продовжується і сьогодні.

Розвиток системи університетської освіти в Україні на сьогодні не дозволяє автоматично адаптувати американський досвід, перш за все тому, що немає достатньої кількості платоспроможних студентів і відсутні реальні схеми забезпечення самоокупності ВНЗ. Відтік інтелектуальних ресурсів з України та недостатнє фінансування наукової діяльності призвели до того, що існує значна загроза підтримці наукового середовища та збереженню спадкоємності наукових шкіл. Державні і неформальні інститути (різні недержавні організації, фонди, програми тощо) не суттєво впливають на динаміку та розвиток соціального та інтелектуального капіталу, що пов'язаний з науковою діяльністю. Виняток становить лише традиційне наукове лідерство, при таманне сталій науковій школі, яка формується навколо визнаного лідера, котрий власною діяльністю та успіхами заохочує послідовників за умов відсутності матеріального мотивування. Слід відзначити, що діапазон цього впливу досить вузький, тобто без системних і скоординованих зусиль з боку держави та недержавних організацій дуже швидко ефективну наукову діяльність в Україні майже буде припинено.

Таким чином, складається парадоксальна ситуація – єдині інструменти, що держава має для регулювання процесу накопичення соціального та інтелектуального капіталу, тобто державні організації, установи тощо, практично не впливають на динаміку результатуючих параметрів. Це можна продемонструвати не тільки на досвіді України, але й на досвіді країн, що розвиваються, з декількох різних регіонів світу. Інтеграційні процеси, що прискорюються у міру становлення нової цивілізації, мають небажані для цих країн наслідки. У той же час інструменти, які впливають на розвиток наукової діяльності, характеризуються значним обмеженням потужності.

Таке становище ще більше підкреслює значення наукових шкіл під час гло-

балізаційних та інтеграційних процесів становлення новітньої цивілізації не тільки як засобу збереження індивідуальності та самобутності наукової діяльності, але й як єдиного ефективного інструменту управління розвитком національної науки в Україні та інших країнах, що розвиваються.

Охарактеризуємо типи наукових шкіл, що склалися та функціонують в національній науці. Існує декілька наукових праць, в яких наводиться відповідна класифікація, що найбільше відповідає завданням цього дослідження, зокрема класифікація, яку запропоновано у праці Н. Усенко [2].

По перше, треба виділити *школу класичного наукового мислення, що формується навколо визнаної наукової системи поглядів та уявлень* в галузі розуміння та інтерпретації сукупно нагромадженого значущого знання, яке характеризує наукову складову суспільної свідомості. Прикладами таких шкіл є сучасні економічні теорії і течії, такі як кейнсіанство, монетаризм, інституціоналізм та ін. Зазвичай результати діяльності цих наукових шкіл широко вивчаються у вищих та навіть середніх навчальних закладах, вони детально висвітлюються у численних підручниках і посібниках, що створені не обов'язково тільки представниками цієї школи. Така школа є розвинутою і визнаною, хоча й конкурує з новими і новітніми теоретичними системами уявлень та іншими проявами наукової складової суспільної свідомості.

На жаль, системних джерел для формування таких наукових шкіл в сучасній Україні майже не існує, тому що для їх становлення потрібний значний час. Але можна вказати декілька шкіл такого рангу, що мають історичне походження з України, наприклад теорія ноосфери Вернадського, теорія мотивації Туган-Барановського, теорія зварювання Патона та ін. Деякі з цих теорій, наприклад, теорія мотивації Туган-Барановського, вже втратили свою актуальність, тому що не витримали конкуренції з новими системами теоретичних поглядів на цю проблему і становлять інтерес виключно для історії науки. Незважаючи на те, що

можна дискутувати на тему визначення критеріїв ідентифікації першоджерел створення наукових шкіл такого рангу, зрозуміло, що їх виникнення є досить рідкісною подією в історії наукової думки. У цьому контексті лише слід зазначити, що розробка згаданих критеріїв є складним завданням для незалежного дослідження, особливо зважаючи на те, що переважну більшість таких критеріїв неможливо виразити кількісними вимірниками.

Проте дуже обмежена кількість власних джерел для формування шкіл класичного наукового мислення не заважає створенню таких шкіл навколо теорій, що були розвинуті за межами нашої країни. Глобалізація та інтернаціоналізація наукової діяльності у цьому сенсі є дуже позитивним фактором, тому що веде до суттєвого підвищення ефективності розповсюдження систем теоретичних поглядів будь-якого рівня складності та навіть прискорює процес розробки таких систем на основі міжнародного співробітництва. Більш того, саме у цьому випадку класичне наукове мислення може бути збагаченим за рахунок локальної самобутності наукових шкіл, що склалися на базі першоджерел зовнішнього походження.

У цьому контексті дуже плідним можна вважати використання потенціалу Нобелівських лауреатів українського походження. З одного боку, ці вчені у більшості випадків працювали за межами історичних кордонів України, де, перш за все, й використовувався їх внесок до сукупно нагромадженого значущого знання. Але, з іншого боку, вони були носіями традицій, властивих національній науці, що робить дуже плідним інтерпретацію їхніх ідей в Україні. Переважною мірою це стосується соціально-гуманітарної галузі, де, як було зазначено вище, особливо помітний дисбаланс у розвитку науки.

Щодо напрямків використання потенціалу та конкурентних переваг національної науки, дуже цікавим є дослідження [3], в якому викладено погляди нової української наукової діаспори, українських вчених, які мають визнання за кордоном та обіймають провідні посади у різноманітних національних та міжнародних наукових установах. У цій праці зап-

ропоновано створення мультидисциплінарних центрів фундаментальних досліджень, що концентрують існуючі наукові школи. На думку авторів, це єдиний спосіб забезпечення послідовного зростання рівня наукових розробок, що здійснюються в Україні. З цими пропозиціями можна цілком погодитися, особливо враховуючи той факт, що створювані центри дозволять сформулювати засади відродження багаторічних традицій ефективної організації наукових досліджень світового класу в Україні, запобігти відтоку висококваліфікованих наукових кадрів.

Другою за важливістю та впливовістю є науково-освітня школа. Як правило, становлення такої школи пов'язане з реалізацією оригінальної дослідної програми, в результаті виконання якої було створено певну кількість відповідних теорій і концепцій. Ця школа орієнтована на підготовку молоді до науково-дослідної діяльності у чітко визначеному змістово-парадигмальному діапазоні колективного мислення й самостійного пошуку. У більшості випадків на ранніх етапах формування такої школи (на лекціях і практичних заняттях, у лабораторіях і під час індивідуальних консультацій) фундатор школи продукує наукові ідеї і здійснює наукові розробки, а згодом до цього процесу залучаються його найближчі послідовники. Це найбільш індивідуалізована форма наукової школи, що має іманентний інструмент забезпечення саморозвитку та спадкоємності. Крім того, з часом, у міру розповсюдження та поглиблення системності відповідних уявлень цей тип наукових шкіл перетворюється на перший, такому перетворенню сприяє конкуренція думок і теорій. В останньому випадку мова йде про можливість створення «аутентичної» школи класичного наукового мислення на базі теоретичних поглядів фундаторів відповідної науково-освітньої школи зусиллями самих фундаторів, що, як було вказане вище, є дуже рідкісним, і тому дуже цінним явищем.

Передумови для вищезазначеного перетворення мають забезпечуватися переважно на рівні державної підтримки освітніх та наукових закладів, де скла-

лися такі школи. За умов формування новітньої цивілізації ефективність такої підтримки, як вже вказувалося, замала через відчутну проблемну кризу ефективності відповідних заходів на рівні конкретних наукових та освітніх установ.

Науково-освітні школи в Україні є досить численними, вони склалися, переважним чином, в навчальних закладах та установах академічної науки, де провідні фахівці поєднують наукову діяльність з освітньою.

*Наукова школа як дослідницький колектив* — одна з найрозвинутіших і, водночас, продуктивних форм організації колективної наукової творчості, що обов'язково реалізує авторську дослідну програму. Дослідна програма, переважно присвячена окремій науковій проблемі, зазвичай є великим здобутком особистості вченого, оскільки в ній відтворено результат творчого, наукового пошуку, аналізу і підтвердження певної сформульованої теорії чи концепції. Якщо мова йде про природничі науки, успішна реалізація дослідної програми може стати відкриттям нового явища, теоретичним поясненням відомого ефекту тощо. У певному сенсі ця школа має «родові ознаки» перших двох, тому що у більшості випадків авторська дослідна програма, що здатна залучити і об'єднати колектив авторів, ґрунтується на спробах визначення чи пояснення нез'ясованих аспектів у визнаній науковій системі поглядів та уявлень для того, щоб розробити відповідну теорію чи концепцію, яка вступить у конкуренцію з існуючими.

У розвитку наукової школи дослідницького колективу є певна точка біфуркації — у деякий момент, якщо авторська програма досліджень цієї наукової школи не дала бажаних результатів, можливі декілька сценаріїв розвитку.

Перший, найбільш позитивний сценарій полягає у модифікації авторської дослідної програми з урахуванням класичних теорій, концепцій і нових фактів, що з'ясовані під час спроб уточнення чи навіть спростування класичних уявлень. Така модифікація може привести до бажаного успіху і фіксації імені автора в історії науки. Якщо після уточнень очікуваних результатів не було досягнуто,



модифікація авторської програми досліджень має повторитися знову і знову, і так до отримання необхідних результатів чи докорінної переробки програми досліджень.

Другий сценарій не є бажаним чи ефективним, але він є логічним продовженням першого. Коли на певній ітерації (іноді це може статися навіть при першій спробі уточнення) авторської програми досліджень, котра лежить в основі школи, більшість колективу, що слідує за лідером, не вдоволена результатами діяльності, школа може припинити своє існування.

Третій сценарій теж не бажаний, незважаючи на те, що за цим сценарієм школа не розпадається і навіть не відбувається частих модифікацій програм досліджень. Але розвиток уявлень, що продукує дана школа, все більше й більше відокремлюється від змістовної сутності досліджуваних проблем. Представники такої школи самоізолюються від наукової дискусії, а їхні погляди стають маргінальними, менш самостійними. Дуже часто в таких школах виникає атмосфера авторитарності, яка, взагалі, антагоністична науковому пошуку.

Тобто наукова школа як дослідницький колектив не є безумовно стабільною,

що особливо важливо враховувати при розробці заходів державної підтримки наукової діяльності за умов глобалізації, інтернаціоналізації та становлення новітньої цивілізації. Тому при формуванні відповідних програм підтримки наукової діяльності як на регіональному, так і на загальнодержавному рівні, потрібно передбачати заходи щодо стабілізації та зміцнення існуючих наукових шкіл.

Слід відзначити, що наукова школа як дослідницький колектив є найпоширенішим типом наукових шкіл у національній науці. Майже кожний навчальний чи науковий заклад має декілька наукових шкіл – окремих дослідницьких колективів. Але, зрозуміло, не всі ці наукові школи через описані вище проблеми спроможні розвинутися до рівня школи класичного наукового мислення чи науково-освітньої школи.

Наприклад, за 15 років існування в Дніпропетровському університеті економіки та права склалося 9 наукових шкіл, дані про які у хронологічному порядку наведено у табл. 1.

Ці наукові школи здійснюють такі форми діяльності:

– розробка фундаментальних наукових тем;

*Таблиця 1*

**Наукові школи Дніпропетровського університету економіки та права**

Назва	Керівник	Рік зачаткування
Актуальні тенденції розвитку світової економіки	Б.І. Холод, д-р екон. наук, проф., засл. діяч науки і техніки	1993
Глобалізація та макроекономічне регулювання	А.О. Задоя, д-р екон. наук, проф., засл. діяч вищої школи	1993
Проблеми та перспективи становлення фінансової системи України	Г.О. Крамаренко, д-р екон. наук, проф.	1996
Методологічне забезпечення процесів корпоративного управління та проектного менеджменту	В.А. Ткаченко, д-р екон. наук, проф.	1997
Дослідження складних ринкових та соціальних систем	В.А. Полторак, д-р філос. наук, проф.	1999
Дослідження шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	В.А. Павлова, д-р екон. наук, проф.	2000
Теорія та методологія викладання іноземних мов	О.Б. Тарнопольський, д-р пед. наук, проф., засл. діяч вищої школи	2000
Новітні процеси та ефекти невизначеності у світовій економіці	В.Є. Момот, д-р екон. наук, проф.	2002
Дослідження неолексикси наукового та рекламного дискурсів	В.В. Зірка, д-р філол. наук, проф.	2006

- захист дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата і доктора наук;
- публікація монографій, підручників, навчальних посібників;
- публікація результатів наукових досліджень у фахових виданнях;
- проведення наукових конференцій;
- підготовка аналітичних наукових звітів;
- організація участі студентів у конкурсах наукових робіт та олімпіадах зі спеціальності; забезпечення підготовки таких дипломних робіт, які являли б собою самостійну творчу розробку з елементами наукової новизни.

**Наукова школа як напрямок у певній галузі знань** є найдовершенішою формою спільної пізнавальної творчості; вона характеризує зрілий період розвитку окремої науки. Наприклад, у науковому менеджменті нині сформувалися та можуть одночасно використовуватися шість концептуальних підходів, які розрізняються залежно від складності організації та ступеня впливу на неї зовнішнього середовища:

- функціональний, коли управління організацією – це послідовність взаємопов'язаних дій, що мають назву «функції управління»;

- процесний, коли діяльність з управління організацією являє собою послідовні процеси, що забезпечують вирішення окремих підзавдань;

- системний, що походить з уявлення про організацію як соціотехнічну систему, яка складається із сукупності необхідних структурних підрозділів;

- ситуативний, який спонукає навчати менеджерів ситуативно мислити, тобто вміння правильно оцінювати і прогнозувати розвиток конкретних управлінсько-виробничих ситуацій і знаходити оптимальні виходи з них);

- потоковий, коли діяльністю організації керують, як потоком перетворення вхідних матеріальних ресурсів на готову продукцію;

- проектний, коли організація управляється на основі проектів, різних за тривалістю та ресурсомісткістю напрямків діяльності.

Наведений приклад показує, що цей тип наукових шкіл є найдемократичнішим

та легким для впровадження. Дійсно, різні напрямки у певній галузі знань можуть плідно співіснувати, тому в організаційних засадах такої наукової школи виключена можливість маргінального сценарію розвитку чи ліквідації у випадку утруднення коригування принципів засад діяльності. Крім того, новий напрямок в науці сформується значно легше, ніж теорія або загальна концепція.

Відмінність між першим і четвертим типом наукових шкіл стосується не стільки предметно-змістового аспекту теоретичного пізнання, скільки функціонально-світоглядного, коли наукові традиції є підґрунтям власного парадигмального світобачення дослідника, а визнані теорії використовуються як метод інтерпретації мисленнєвого перетворення дійсності. Інакше кажучи, входження в наукове співтворарство завжди передбачає оволодіння певною традиційною сукупністю концептів, процедур і технік пошуку, а саме вимогу адекватного розуміння предметної сфери науки, методів її вивчення, логіки теоретизування, прийнятих фаховою спільнотою норм і цінностей, проблемних завдань і перспектив розвитку наукової галузі, ставлення до інших дисциплін тощо. Але на певному етапі творчого процесу кожен дослідник, подумки рухаючись непізнаними шляхами конкретної проблемної ситуації, перекодує її в дослідну програму своєї новаторської діяльності, котра, за умов її значної теоретичної новизни, об'єднує навколо себе вчених-послідовників. Саме у такий спосіб здебільшого виникає нова наукова школа.

#### Список використаної літератури

1. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц. – М.: Изд. дом «Новый век». – 2002. – 312 с.

2. Усенко Н. Як розпізнати наукову школу / Н. Усенко // Науковий світ. – № 3. – 2002. – С. 18–24.

3. Боярский А. Евроинтеграция Украины: роль науки и образования. Общий анализ и ряд конкретных предложений / А. Боярский, В. Чейнов, О. Ручайский. – [http://www.ihes.fr/\\_ruchay/ukraine](http://www.ihes.fr/_ruchay/ukraine)

## **СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ТА ВАЛЮТНИЙ КУРС**

Немає сумнівів, що зовнішньоекономічна діяльність для кожної країни сучасного світу стала важливим фактором динамічного розвитку. Не є винятком і Україна. З одного боку, зовнішні ринки є одним з найважливіших джерел зростання ВВП. З іншого – імпортовані товари не тільки створюють базу для розвитку виробництва (особливо це стосується енергоносіїв), а й суттєво поповнюють ринок споживчих товарів. Крім того, міжнародний рух капіталу та робочої сили є носієм сучасних технологій та інтелектуального потенціалу, що теж має вагомий вплив на темпи економічного розвитку.

Уся зовнішньоекономічна діяльність опосередковується валютними відносинами. Це пов'язане з необхідністю постійного врахування впливу на міжнародні контакти курсу національної грошової одиниці стосовно основних валют, в яких укладаються контракти. В економічній літературі досить давно (особливо з часів меркантилізму) та глибоко досліджено вплив курсу національної валюти на експортно-імпорتنу діяльність [1–2]. Однак абсолютна більшість праць присвячена так званій моновалютній міжнародній системі, коли практично всі угоди між суб'єктами різних країн укладаються в тій самій валюті. За цих умов підтримка стабільної національної валюти зводилася до утримання на певному рівні її курсу до основної валюти світових розрахунків. Останні 50 років це був долар США. Однак ситуація докорінно змінилася з введенням у міжнародний

обіг колективної європейської валюти – євро. Збільшення частки євро в обслуговуванні світових товарних та фінансових потоків дозволяє стверджувати, що міжнародна валютна система стала бівалютною [3]. Оскільки співвідношення між двома провідними світовими валютами не є фіксованим, виникає проблема обрання тієї валюти, у відношенні до якої держава хотіла б мати стабільну національну валюту. Така валюта отримала назву якірної.

Відомо, що якірною валютою для України в останні роки став долар. Держава в особі Національного банку України, використовуючи різноманітні інструменти монетарного (і не тільки) характеру, протягом тривалого часу утримувала незмінним курс гривні стосовно долара. Разом з тим більшість фахівців вважають, що ринковий курс гривні може бути вищий за нинішній. Курс гривні, розрахований за паритетом купівельної спроможності, на думку економістів, взагалі вищий за сучасний майже вдвічі. Тому не викликає сумнівів, що в найближчі роки нас чекає ревальвація гривні. Однак залишається без відповіді питання стосовно шляхів такої ревальвації: чи провести її в короткі терміни, чи розтягнути на кілька років, до якої межі ревальвувати та які макроекономічні наслідки це може мати? А можливо провести «м'яку» ревальвацію шляхом зміни якірної валюти?

Метою цієї статті є аналіз тенденцій структурних змін зовнішньоторговельної діяльності України та оцінка деяких мож-

ливих наслідків переходу до євро як якірної валюти.

Практика свідчить, що режим контролю обмінного курсу має низку явних переваг, а саме:

- встановлення номінального якоря прив'язує внутрішній рівень інфляції до темпів зростання цін на товари, які продаються на внутрішньому ринку, і таким чином стримують інфляцію;

- очікування майбутньої інфляції прив'язуються до рівня інфляції у країні валюти-якоря;

- контроль за обмінним курсом дає змогу центральному банку проводити послідовну грошово-кредитну політику;

- простота і прозорість для економічних агентів – «тверда і стійка національна валюта».

Для успішної реалізації режиму контролю за обмінним курсом необхідні певні умови. Головні з них: достатній обсяг валютних резервів для підтримки стабільності курсу, суворі фінансова дисципліна та незалежність грошової політики центрального банку. В іншому разі політика фіксованого курсу неприйнятна [4].

Високий ступінь доларизації економіки, низька довіра до уряду та центрального банку щодо їх спроможності утримувати номінальний курс національної валюти у визначених межах стрімко підвищують вірогідність атаки на національну валюту. Крім того, очікування її девальвації викликають зростання інфляційних очікувань і номінальних відсоткових ставок, що уповільнює процес фінансової стабілізації. Відкритість економіки та лібералізація внутрішнього фінансового ринку, які зазвичай є наслідком уведення режиму контролю за обмінним курсом, посилюють вразливість національної валюти з боку іноземних потоків капіталу та міжнародних спекулянтів. Прив'язка її номінального обмінного курсу до якоря позбавляє учасників внутрішнього фінансового ринку інформації про реальний стан грошово-кредитної політики, а в разі успішної діяльності спекулянтів, спрямованої на девальвацію курсу, виникають серйозні політичні та соціальні труднощі, які перешкоджають проведенню реформ.

Досвід європейських країн з передібною економікою доводить, що політика контролю за обмінним курсом дає позитивний результат у середньостроковому періоді (3–5 років). Але, незважаючи на досягнення певної макроекономічної стабілізації, вона провокує інфляцію. Цей висновок підтверджує й динаміка цін в економіці України в 2007–2008 рр., коли ми стали свідками прискореної інфляції. Тому немає сенсу консервувати проблему. Слід шукати шляхи зміни державної стратегії щодо курсу національної валюти стосовно інших провідних валют світу.

Інтеграція української економіки до світового господарства супроводжується значним зростанням обсягів зовнішньоекономічної діяльності. Тільки за останні 11 років зовнішньоторговельний оборот України збільшився з 19,1 млрд дол. у 1996 р. до 58,2 млрд дол. у 2007 р., або майже у 3 рази (табл. 1). І це незважаючи на значне скорочення зовнішньоторговельного обороту, яке спостерігалось до 1999 р. Сьогодні зовнішньоторговельний оборот складає більше 80% ВВП України. За цей же час іноземні інвестиції зросли з 896,6 млн дол. у 1996 р. до 29 489 млн дол. станом на 1.01.2008 р., або у 32,8 рази. Темпи зростання цього показника майже у 20 разів перевищували темпи зростання ВВП.

Разом з тим в останні роки спостерігається чітка тенденція до зміни співвідношення експорту та імпорту українських товарів та послуг. Якщо до 2004 р. була досить очевидною тенденція до збільшення чистого експорту, то у наступному році відбувся перелом: імпорт став зростати скоріше ніж експорт, що спочатку призвело до зменшення чистого експорту, а з наступного року – до його від'ємного значення. Тенденція до перевищення експорту над імпортом посилюється не тільки з року в рік, але й з місяця у місяць. Якщо за 9 місяців 2007 р. негативне сальдо торговельного балансу торгівлі товарами складало 6,7 млрд дол., то за 11 місяців уже 9,6 млрд дол. Звичайно, серед причин такого перелому можна виділяти зовнішні, пов'язані з негативними для типового українського

Динаміка зовнішньоторговельного обороту України\*

Рік	Експорт товарів та послуг (млрд дол.)	Імпорт товарів та послуг (млрд дол.)	Зовнішньоторговельний оборот		Чистий експорт (млрд дол.)
			млрд дол.	у відсотках до 1996 р.	
1996	19,1	18,8	37,9	100	+0,3
1997	18,9	18,5	37,4	98,7	+0,4
1998	16,4	16,1	32,5	85,8	+0,3
1999	15,2	12,9	28,1	74,1	+2,3
2000	18,1	15,2	33,3	87,9	+2,9
2001	19,8	16,9	36,7	96,8	+2,9
2002	22,0	18,2	40,2	106,1	+3,8
2003	27,3	24,5	51,8	136,7	+2,8
2004	38,0	31,1	69,1	182,3	+6,9
2005	40,3	38,0	78,3	206,6	+2,3
2006	45,9	48,7	94,6	249,6	-2,8
2007	58,2	65,5	123,7	326,4	-7,3

\*Розраховано за: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

експорту змінами світових цін та зростанням цін на імпортовані енергоносії, але, на наш погляд, ключову роль відіграли все-таки внутрішні фактори. По-перше, сальдо зовнішньоторговельного балансу змінилося не за рахунок зниження темпів приросту українського експорту (ввесь цей період експорт товарів зростає щонайменше на 20% за рік), а за рахунок прискорення зростання імпорту. По-друге, незважаючи на зростання цін на енергоносії, їх питома вага в українському товарному імпорті скоротилася з 29,5% у 2005 р. до 26,7% у 2007 р. Одночасно на 4,5 відсоткових пункти зросла питома вага імпорту наземних транспортних засобів, без урахування залізничного транспорту (з 8,4 % у 2005 р. до 12,9% у 2007 р.). Це свідчить про споживчо орієнтовані зміни структури імпорту, викликані, перш за все, змінами структури внутрішнього попиту в Україні.

Однозначно оцінювати зміни співвідношення експорту та імпорту України було б некоректно. З одного боку, тривале перевищення імпорту над експортом може призвести до виникнення проблеми валютних надходжень та платіжного балансу, що, власне кажучи, й почало проявлятися в кінці 2007 р. – на початку 2008 р. З іншого боку – поповнення споживчого ринку за рахунок імпорту дозволяє стримати інфляцію, оскільки вітчизняні виробники поки що

не в змозі забезпечити зростаючий, як наслідок значних соціальних виплат, платоспроможний попит населення. Однак такий виграв має тактичний характер, тоді як негативні наслідки від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу мають стратегічний характер, оскільки негативно позначаються на конкурентоспроможності української економіки.

Крім того, потрясіння світової фінансової системи, які спостерігалися в кінці 2007 р. та на початку 2008 р., поставили під сумнів ефективність національної зовнішньоекономічної системи, яка базується головним чином на доларі. Падіння курсу долара стосовно євро та цілого ряду інших провідних валют світу призводить до знецінення як частини валютних резервів країни, так і заощаджень населення, оскільки багато хто продовжує зберігати свої заощадження у валюті Сполучених Штатів Америки.

Слід відзначити, що при формальному збереженні незмінності обмінного курсу гривні щодо долара США (з квітня 2005 р. він залишається на рівні 5,05 грн за 1 доллар) реально відбувається досить серйозна прихована ревальвація гривні. Як наслідок інфляції в Україні тільки за 2006–2007 рр. купівельна спроможність гривні знизилася на 23%, тоді як купівельна спроможність долара у своїй країні знизилася всього на 5%. За інших рівних умов це призвело б до зниження курсу гривні щонайменше на 10–15%.

Оскільки курс утримується стабільним, це можна розглядати як непряме підтвердження заниженого курсу гривні, який установився у квітні–травні 2005 р.

Серйозні зміни структури зовнішньої торгівлі України як у територіальному, так і продуктовому аспекті, дають підстави сумніватися у перспективності використання Україною долара як якірної валюти на найближчі 3–4 роки. З метою підтвердження цих сумнівів проаналізуємо, як змінюється питома вага країн, у розрахунках з якими доцільно використовувати євро, у загальних обсягах експорту та імпорту України. Інформативною базою слугували дані Державного комітету статистики. Зоною євро умовно означено всі країни Європи. Усі інші країни віднесені до зони долара. Звичайно, такий поділ є дещо умовним, однак загальну тенденцію він дозволяє виявити.

Як видно з табл. 2, у 2007 р. на частку країн ЄС припадало більше 30% українського експорту та майже 38% імпорту. Як у структурі експорту, та і в структурі імпорту, цей показник має досить стійку тенденцію до збільшення. Досить підкреслити, що за останні одинадцять років вона збільшилася, відповідно, на 6 та 12 відсоткових пунктів.

Досить часто прихильники використання долара як якірної валюти на користь своєї позиції наводять такий аргумент, як значна залежність економіки України від поставки російських енергоносіїв, де валютою договору є долар США. Стабільність цієї валюти забезпечує стабільність умов поставки та мінімізує валютні ризики для споживачів. Але, по-перше, питома вага країн СНД взагалі та Росії зокрема у структурі експорту і імпорту постійно зменшується, а по-друге, можлива ревальва-

Таблиця 2

**Географічна структура українського експорту  
та імпорту товарів, %**

Рік	Країни СНД	Австралія і Океанія	Азія	Африка	Європа	Америка
<b>Експорт</b>						
1996	51,42	0,14	18,83	1,45	24,00	4,15
1997	39,25	0,12	26,91	3,32	25,82	4,58
1998	33,25	0,14	23,72	4,45	31,60	6,85
1999	28,08	0,39	27,49	5,33	32,73	5,98
2000	30,86	0,05	23,59	5,02	32,12	8,35
2001	28,75	0,05	24,41	5,39	35,17	6,22
2002	24,38	0,02	28,22	5,88	36,29	5,22
2003	26,20	0,02	23,41	5,42	39,66	5,29
2004	26,20	0,04	24,58	5,38	36,01	7,79
2005	31,35	0,04	24,47	6,99	31,79	5,35
2006	33,01	0,05	21,20	6,19	32,91	6,65
2007	37,80	0,03	21,04	5,67	30,00	5,45
<b>Імпорт</b>						
1996	63,49	0,14	3,80	0,80	26,45	5,29
1997	57,68	0,13	4,89	0,80	31,83	4,66
1998	53,81	0,14	5,99	0,81	34,06	5,15
1999	56,92	0,23	6,39	1,33	29,95	4,97
2000	57,61	0,39	5,96	0,98	30,89	4,17
2001	55,99	0,32	6,15	1,26	31,58	4,70
2002	52,83	0,30	6,90	1,04	33,88	5,05
2003	49,99	0,23	8,56	1,08	35,47	4,66
2004	52,45	0,28	8,88	0,96	34,10	3,33
2005	47,13	0,29	12,85	1,18	35,05	3,50
2006	44,82	0,22	13,48	0,92	37,31	3,25
2007	42,24	0,21	14,74	1,11	37,99	3,71

\*Розраховано за: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

ція гривні навпаки створить більш сприятливі умови для закупівлі енергоносіїв у Росії.

Для більшої наочності тенденцій змін структури українського експорту та імпорту за зонами використання валюти контрактів подамо ці матеріали у вигляді графіків (рис. 1–4). Як видно з рис. 1, сьогодні на частку зони євро в експорті товарів України припадає близько третьої частини. За останні десять років спостерігалось дві точки перелому у напрямку зміни кривих. До 2003 р. відбу-

політичних змін в Україні більш швидкими темпами зростає експорт до Росії та інших країн СНД, що позначилося на структурі експорту за валютними зонами: питома вага зони долара у 2004–2005 рр. зростала. Починаючи з 2006 р., відновилося попередня тенденція.

На відміну від експорту, український імпорт із зони євро постійно зростає більш високими темпами, ніж із зони долара (рис. 2). Це призвело до ще більшого зближення досліджуваних показників: сьогодні 2/5 українського імпор-

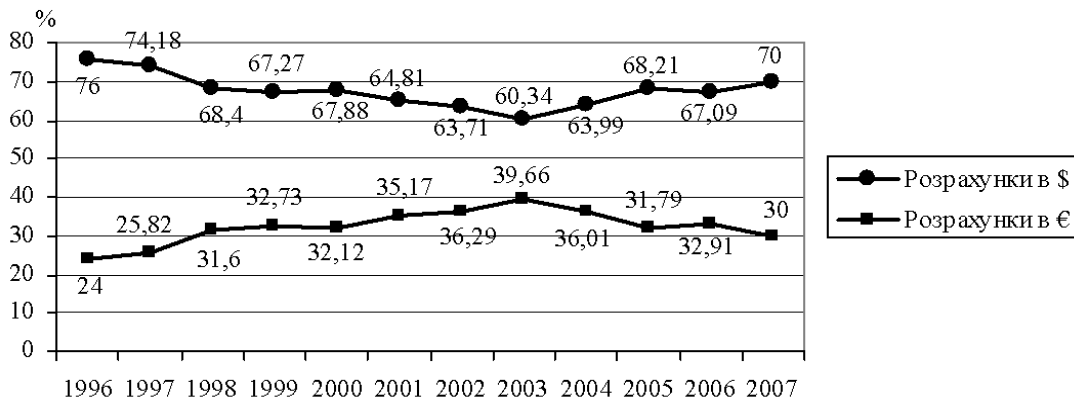


Рис. 1. Динаміка використання долара та євро у розрахунках за товари, що експортуються з України, %

валося щорічне зближення часток зон євро та долара. У 2004 р. внаслідок погіршення ситуації на світових ринках чорних металів та продукції хімічної промисловості (основні статті українського товарного експорту), а також певних

ту припадає на Європу (без країн СНД) та 3/5 на весь інший світ. Враховуючи вступ України до СОТ та можливість укладання договору про зону вільної торгівлі з ЄС, є всі підстави вважати, що в зовнішній торгівлі товарами України

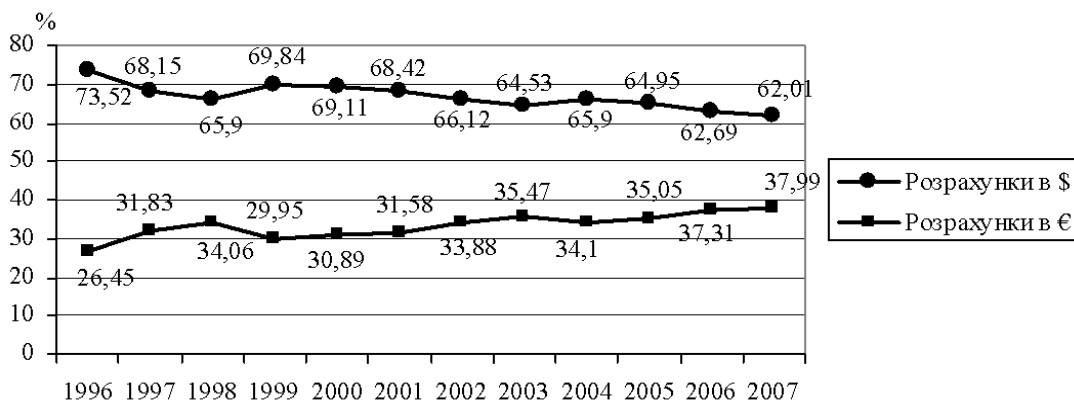


Рис. 2. Динаміка використання долара та євро у розрахунках за товари, що імпортуються в Україну, %

питома вага зони євро буде мати стійку тенденцію до зростання.

Ще більш динамічно процеси зближення відбуваються у зовнішній торгівлі послугами (рис. 3–4). Особливо це стосується імпорту послуг: на сьогодні зона євро вже фактично зрівнялася із зоною долара.

ка країн Європи за окремими видами зовнішньої торгівлі коливається від однієї третини (експорт товарів) до майже половини (імпорт послуг). Тому забезпечення прогнозованості курсу гривні стосовно євро буде зменшувати валютні ризики зовнішньоторговельної діяльності для значної (а можливо, найближчим ча-

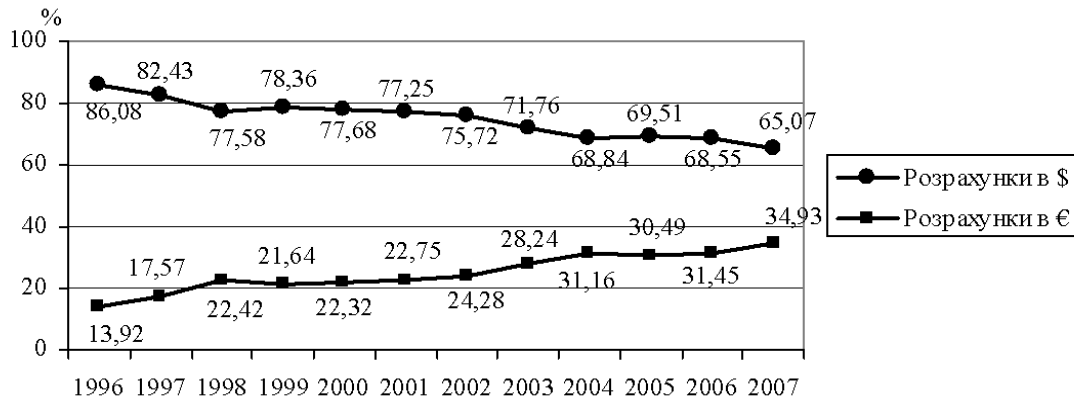


Рис. 3. Динаміка використання долара та євро у розрахунках за послуги, що експортуються з України, %

Таким чином, проведений аналіз дає всі підстави для серйозного обговорення переходу найближчим часом до перегляду української валютно-курсової політики та обрання якірною валютою євро. Аргументами на користь такого розвитку подій можуть бути такі твердження:

1. Відбувається стійке зближення питомої ваги зон євро та долара у зовнішній торгівлі України. Уже сьогодні част-

сом – переважної частини суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

2. Вступ України до СОТ та перспективність створення зони вільної торгівлі з ЄС буде сприяти розширенню зовнішньої торгівлі нашої країни з європейськими державами, що однозначно збільшить сферу застосування євро як валюти контрактів. Це актуалізує проблему забезпечення стабільності євро.

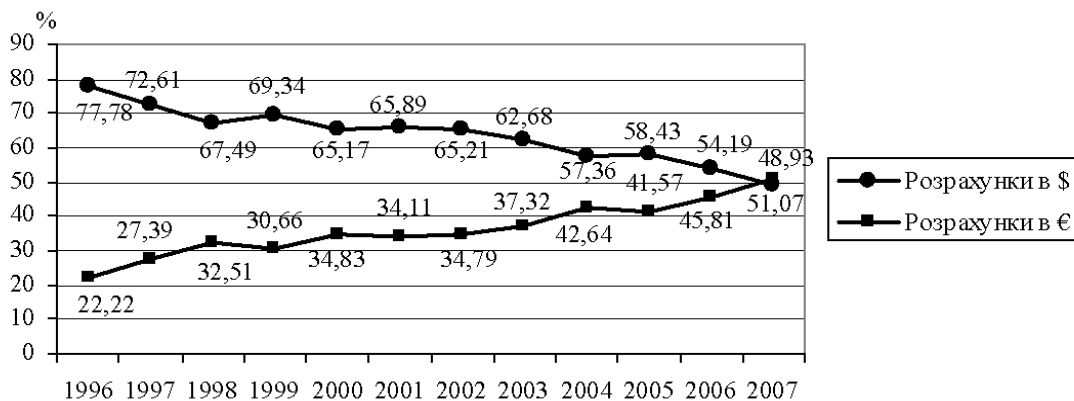


Рис. 4. Динаміка використання долара та євро у розрахунках за послуги, що імпортуються в Україну, %



3. Більшість міжнародних експертів сьогодні більш оптимістично оцінюють перспективи євро як валюти міжнародних контрактів порівняно з доларом. У лютому 2008 р. країни-члени ОПЕК заявили про наміри поступово перейти до використання євро як основної валюти контрактів. За цих умов жорстка прив'язка гривні до долара змушує її повторювати траєкторію руху курсу долара до євро, що далеко не завжди на користь українській економіці. Тому доцільніше триматися більш стабільної валюти.

4. Розширення європейського співробітництва взагалі, масштабне залучення до нього Росії, зокрема через ринок енергоносіїв, нестабільність долара дають можливість з високим ступенем імовірності прогнозувати перехід до євро як валюти контрактів на постачання російських енергоносіїв до Європи. Якщо таке відбудеться, то євро може стати валютою значної частини українсько-російських контрактів. Це перетворить євро в основну валюту, яка буде обслуговувати українську зовнішньоторговельну діяльність.

5. Перехід до євро як якірної валюти дозволить досить м'яко здійснити ревальвацію гривні стосовно долара. Очікувана зміна співвідношення євро/долар на користь першого не буде відбуватися обвалью, а тому й зміна курсу долара щодо гривні буде відбуватися повільно.

6. Сьогодні на країні ЄС припадає 76% прямих іноземних інвестицій в нашу економіку. Стабілізація гривні стосовно євро та цілеспрямоване управління її

курсом матиме позитивний вплив на залучення іноземних інвестицій в Україну.

Звичайно, наведений перелік аргументів не є абсолютно доказовим. Значна їх частина будується на прогнозах, екстраполяції на майбутнє тенденцій минулого, частково, навіть, на інтуїції. Певно, знайдуться вагомі контраргументи. Однак незаперечним є той факт, що вибір валютної стратегії потребує глибокого наукового обґрунтування з урахуванням сучасних тенденцій змін у світовому господарстві.

#### Список використаної літератури

1. Lane P.R. Financial Exchange Rates and International Currency Exposures / P.R. Lane // Centre for Economic Policy Research: Discussion Paper. № 6473. – September, 2007. – 61 p.

2. Corsett G. Optimal Monetary Policy and Sources of Local Currency Price Stability / G. Corsett, L. Dedola, S. Leduc // Centre for Economic Policy Research: Discussion Paper. № 6557. – November, 2007. – 59 p.

3. Papaioannou E. Optimal Currency Shares in International Reserves: The Impact of Euro and the Prospects for the Dollar / E. Papaioannou, R. Portes, G. Siourounis // NBER, Working Paper. N 12333. – June, 2006. – 55 p.

4. Береславська О. Особливості впливу валютного курсу на внутрішні ціни в Україні / О. Береславська // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 3 (133). – С. 9–13.

## ГЕНЕЗА СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Соціалізація економіки, на нашу думку, – одна з ключових складових світової економічної трансформації, в основі якої лежить більш тісна інтеграція приватних і суспільних засад, властива сучасній змішаній економіці. Вона виявляється в соціальній переорієнтації виробництва, гуманізації праці і життя людей, пом'якшенні соціальної диференціації і зростанні значення соціальної сфери, інших явищах і процесах. Соціальна орієнтація пронизує всі сфери економіки розвинутих країн Заходу. Центром соціально-економічного розвитку стає людська особистість з її різноманітними потребами. Відбуваються якісні зрушення в системі потреб, структурі попиту і споживання, стилі і якості життя, умовах розвитку людини.

Метою цієї статті є дослідження розвитку процесу соціалізації економіки у глобальному, світовому масштабі. Для досягнення поставленої мети потрібно виконати такі завдання: дати визначення категорії «соціалізація економіки»; виявити напрямки соціалізації, виокремити етапи появи, розвитку, занепаду та відтворення соціалізації економічних відносин; класифікувати існуючі моделі соціалізації економіки; визначити сфери, на які впливає соціалізація економіки або її занепад.

Щоб з'ясувати, чому з терміном «соціалізація економіки» найчастіше пов'язують саме середній клас суспільства, слід проаналізувати насамперед його соціальну структуру. Соціальна структура – це стійкий зв'язок елементів в соціальній системі. Основними елементами соціальної структури суспільства є індивіди, що займають певні позиції (статус) та виконують певні соціальні функції (ролі). Ці індивіди об'єднуються на підставі статусних ознак в групи, соціально-територіальні, етнічні та інші спільноти. Соціальна структура відображає об'єктивний поділ суспільства на спільноти, ролі, верстви,

групи тощо, вказуючи на різне становище людей у відношенні одне до одного за численними критеріями. Кожний з елементів соціальної структури, у свою чергу, є складною соціальною системою зі своїми підсистемами і зв'язками. З позиції проведеного дослідження нас цікавить саме середній клас. Середній клас (middle class) – це частина суспільства, яка займає за статусними позиціями середнє положення між вищим і нижчим класом. Вперше поняття «середні верстви» стосовно суспільства почав вживати ще Аристотель [1, с. 508]. Саме він висловив ідею, яка з тих пір регулярно повторюється багатьма вченими: чим більше буде ця середня частина суспільства, тим стабільнішим буде і саме суспільство.

У XX ст. поняття «середнього класу» отримало дуже широке розповсюдження, оскільки саме в цей час спостерігалось його різке чисельне збільшення. Аналізом середнього класу займалися М. Вебер [2], Н. Еліас [3], Л. Уорнер [4], Д. Голдторп [5, с. 1–37] та ін. Навіть марксистичні, незважаючи на абсолютизацію біполярності класової структури (пролетаріат – буржуазія), визнавали існування середнього класу, відносячи його до проміжних соціальних груп [6, с. 636].

Серед вчених постійно відбуваються дебати з приводу критеріїв виділення середнього класу. Найчастіше основними об'єктивними критеріями називають рівень освіти і доходів, стандарти споживання, володіння матеріальною або інтелектуальною власністю, а також здатність до висококваліфікованої праці. Окрім цих об'єктивних критеріїв, велику роль відіграє суб'єктивне сприйняття людиною свого становища, тобто її самоідентифікація як представника «соціальної середини».

Аналізуючи суспільство з позиції характеристики середньої верстви, виділяють два підходи. Одні вчені розгляда-

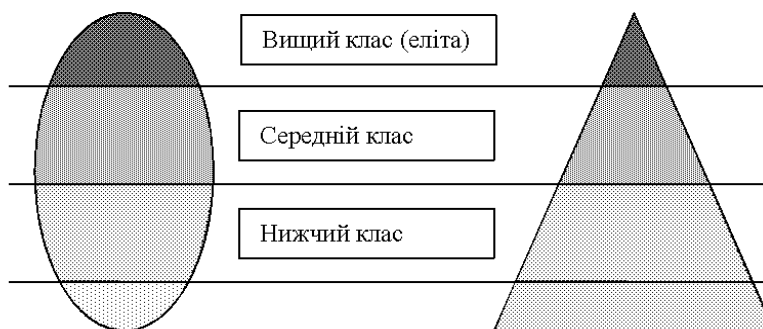
ють середній клас як якийсь досить однорідне утворення. При цьому підкреслюється, що представник середнього класу має вищий дохід і вигідніші умови праці, ніж люди з нижчого класу, але у нього менш вигідні позиції за цими ж параметрами, аніж у людей, що належать до вищого класу. На нашу думку, це досить спірне питання і дуже суб'єктивний підхід, критерії якого дуже важко виокремити та перевести у кількісні показники.

Більш поширений і, на наш погляд, більш конкретний другий підхід, прихильники якого підкреслюють неоднорідність середнього класу. Наприклад, на думку сучасного британського соціолога Е. Гіденса, всередині середнього класу можна виділити дві основні категорії. Перша – «старий середній» клас – включає дрібних підприємців. Дана ка-

тєгорія характеризується нестійкістю чисельності, хоча її питома вага у складі населення залишається досить високою. Це є результатом того, що постійно відбувається процес вибування підприємців, що розорилися, який зрівноважується припливом нових людей, охочих спробувати свої сили у власному бізнесі. Друга категорія – «новий середній» клас – складається з високооплачуваних найнятих робітників, як правило, зайнятих інтелектуальною працею. Вищий шар «нового середнього» класу включає менеджерів і фахівців, що працюють у сфері великого бізнесу. Ці люди, як правило, мають вищу освіту і є висококласними фахівцями. До нижчого шару належать

вчителі, лікарі, конторські службовці і т. д. Це дуже різноманітна група людей, за багатьма параметрами схожа з робітничим класом. Чітко виражених меж між цими категоріями не існує. Більш того, між ними спостерігається інтенсивна дифузія. Так, чисельність «старого середнього» класу (класу власників) неухильно скорочується і, навпаки, збільшується кількість «нових середніх» верств. Зараз більшість середнього класу – це люди, джерелом доходу яких слугує їхня особиста праця, професійні навички, а не володіння приватною власністю, як було раніше.

Крім цього, слід відзначити, що існує відчутна різниця між середнім класом у розвинутих країнах та тих, що розвиваються. Якщо подати схематично соціальну структуру розвинутих країн, одержимо фігуру у вигляді «яйця» (рис. 1): невеликі за чи-



**Рис. 1. Соціальна структура розвинутих країн (зліва) та країн, що розвиваються (справа) [7]**

сельністю нижчий (бідні верстви) і вищий (багаті верстви) класи, численний середній клас.

До середнього класу на даний момент відносять приблизно 60–70% населення розвинутих країн світу. Завдяки тому, що він є основною соціальною групою, середній клас розвинутих країн виконує ряд дуже важливих соціальних функцій. Базовою серед них є функція соціального стабілізатора: досягнувши певного місця в соціальній структурі суспільства, представники середнього класу схильні підтримувати існуючий державний устрій, який дозволив їм досягти їх певного становища. Слід враховувати, що середній клас відіграє провідну

роль у суспільстві, що дозволяє йому виконувати функції соціального стабілізатора.

Слід враховувати, що середній клас відіграє провідну

роль у процесах соціальної мобільності, і це також зміцнює існуючий соціальний лад, оберігаючи його від соціальних катаклізмів: незадоволеність нижчого класу своїм становищем врівноважується наданими їм цілком реальними можливостями для підвищення статусу в суспільстві.

Окрім стабілізуючої функції, середній клас відіграє важливу роль і в інших соціальних процесах. У сфері економічних відносин середні верстви стають економічними донорами не тільки як виробники величезної частини доходів суспільства, але і як великі споживачі, інвестори і платники податків.

Саме середній клас поставляє кадри чиновників і управлінців різного рангу – як для державного апарату, так і для бізнесу. Саморегуляція цивільного суспільства також базується на активності представників середнього класу. Цю його роль називають функцією адміністративно-виконавчого регулятора.

У країнах «третього світу» фігура, що адекватно відображає соціальну структуру суспільства, – «піраміда» (рис. 1): невелика група людей вищого класу, дещо більша за чисельністю група представників середнього класу, численний нижчий клас. Відносна нечисленність середнього класу призводить до того, що він не може повноцінно виконувати ті ж функції, що в розвинутих країнах. Це є однією з причин і в той же час наслідком соціально-економічного відставання країн, що розвиваються.

У кожній країні середній клас відрізняється певною специфікою. Близькими і легко порівнянними є критерії освіти і стилю життя. Більше розбіжностей спостерігається за матеріально-майновим критерієм. Наприклад, у Західній Європі приналежність до середнього класу визначається наявністю заощаджень, а в Америці – широким використанням кредиту. Серединне становище цієї групи населення призводить до ряду суперечностей. Так, на думку деяких ліворадикальних суспільствознавців, середній клас є одночасно і експлуатованим, і таким, що експлуатує: з одного боку, його експлуатують представники великого ка-

піталу, а з іншого – він сам бере участь в експлуатації найманої праці. Інші критики сучасного капіталізму підкреслюють, що в сучасному світі представники середнього класу змушені жити в атмосфері постійного стресу, прагнучи підвищити (або хоч би зберегти) свій рівень життя. Оскільки традиційний пролетаріат поступово відмирає, прихильники соціалістичних ідей починають покладати основні надії саме на «повстання середнього класу». Ліберальні кола, навпаки, вважають середній клас оплотом існуючого ладу.

Беручи до уваги різні підходи до визначення середнього класу, зміст соціалізації вчені вбачають у різних процесах: заперечення прибутку як головного мотиву діяльності; розвитку людини як особистості, її якостей і умов життя; нових явищ і тенденцій розвитку суспільства, протилежних капіталізму. Тобто термін «соціалізація» здавна використовують для визначення таких процесів: а) виховання особистості [8]; б) становлення нового типу економіки; в) заперечення прибутку як головного мотиву діяльності; г) появи нових явищ і тенденцій у розвитку суспільства, протилежних капіталізму.

Нас цікавить друге визначення терміна та його поява, коли у пом'якшенні соціальної диференціації, вирівнюванні доходів на користь найвразливіших верств і груп населення велику роль відіграє держава. Тут потрібно спростувати деякі міфи стосовно термінів «соціальний» та «соціалізм». Наприклад те, що соціалізм – це радянська влада плюс електрифікація всієї країни, а соціально-ринкове господарство – це ринок плюс «сильна соціальна політика». Саме так часто описують суть тієї моделі соціально-економічного розвитку, яка склалася у післявоєнній Західній Німеччині і призвела до безпрецедентного в європейській історії ХХ ст. зростання економіки і досягнення якісно нових стандартів суспільного розвитку. Зміст соціалізації економіки охоплює багато процесів, з яких зазвичай відзначають такі: вирівнювання доходів, усунення крайнощів; залучення працівників до управ-

ління їх працею, соціальне партнерство; зміна ставлення до власності; подолання характеру найманої праці; розвиток соціальної захищеності працівників та соціальної відповідальності на всіх рівнях організації; зростання різноманітності форм власності; скорочення питомої ваги приватної і капіталістичної власності; зростання частки держбюджету у розподілі ВВП. На нашу думку, доцільно

розглянути головні історичні тенденції розвитку сучасного суспільства, що вказують на процеси соціалізації економіки (табл. 1).

У першій половині ХХ ст. через ряд об'єктивних умов (посилення концентрації виробництва, ускладнення економічних зв'язків, загострення соціальних проблем і посилення мілітаризації економіки) відбулося розширення економіч-

Таблиця 1

## Гене́за соціалізації економіки протягом історичного розвитку підприємницьких форм

№ з/п	Сектор	Характеристика секторів економіки	Форма вияву соціалізації
I	Сектор традиційної економіки	Комунальний (общинний) характер економіки, що заснована на традиційних відносинах альтруїзму та самозабезпечення. Переважає ремісництво	Індивідуальне господарювання та орієнтація на інтереси особистості
	Кооперативний сектор економіки:	Форми співпраці безпосередніх виробників	Поєднання зусиль для досягнення ефекту синергії і поділу його результатів між учасниками об'єднання
	– помічі	Вільна праця вільних людей, об'єднаних для виконання певної великої роботи, що не під силу виконати одному	Відстрочена частина вигоди, бо винагородою є пригостання та обіцянка допомоги в майбутньому на тих же умовах
	– супряги	Більш розвинена форма сумісної праці, коли люди об'єднують не тільки свої зусилля, але і свої знаряддя виробництва для сумісного систематичного або разового виконання певних робіт для один одного	Взаємна вигода членів об'єднання
	– товариства	Організаційно оформлена співпраця вільних людей на постійній основі	Забезпечення справедливості співпраці
	– артілі	Об'єднання професіоналів для спільних робіт на третіх осіб (не в порядку взаємодопомоги)	Забезпечення більшої ефективності та віддачі праці
	– цехи	Співпраця всіх ремісників певного ринку на основі створення союзів, об'єднань. Передвісник кооперативу	Встановлення узгоджених відносин співпраці, в яких виникають відносини найму. Участь у створенні спільного продукту
	– кооперативи	Працівники самі працюють і господарюють, ведуть комерційну діяльність, їх співпраця орієнтована на добробут своїх членів, передбачає їх рівність, демократизм, участь в управлінні справами тощо	Отримання доходу пропорційно своїй праці, участь в управлінні підприємством
	– народні підприємства	Виникають на підприємствах середнього розміру за допомогою їх викупу самими працівниками для сумісного господарювання	Участь у капіталі підприємства
	Корпоративний сектор економіки	Акціонерні підприємства, що є основною формою асоційованого, сумісного господарювання, підприємництва	Встановлення приватної власності на майно, яке внесене до спільного виробництва, що оформляється за допомогою випуску акцій
II	Державний (суспільний, публічний) сектор економіки	Представники держави ведуть підприємницьку діяльність на професійній основі як менеджери	Державний капіталізм є вищою формою соціалізації підприємств, бо є можливість обходитися без капіталістів
III	Неприбутковий сектор економіки	Забезпечують задоволення тих потреб, які не можуть бути забезпечені іншими секторами економіки	Їх створення не ставить за мету отримання прибутку, а лише добродійність

них функцій держави. Вона все сильніше втручалася в регулювання не тільки економічних, але і соціальних відносин. У багатьох країнах Західної Європи і в США під тиском лівих сил і профспілок набуло розвитку соціальне законодавство. Саме на цій хвилі сформувалася ідеологія «держави загального благоденствования».

Державна політика соціального благоденствования в 40–50-ті рр. ХХ ст. включала програми досягнення високого рівня життя населення шляхом створення державної системи освіти, охорони здоров'я, житлового будівництва; програми соціального забезпечення, регулювання мінімального розміру оплати праці. Пізніше вони були доповнені демографічними і екологічними програмами захисту національної культури та ін.

Після Другої світової війни в програмних документах багатьох політичних партій, а також конституціях трьох держав Західної Європи (в Основному Законі ФРН 1949 р., Конституції Франції 1958 р. і Конституції Іспанії 1978 р.) з'явився термін «соціальна держава».

Завдяки зусиллям держави в післявоєнний період у більшості європейських країн створено національні соціально-економічні ради з представників об'єднань підприємців, профспілок і держави. У 1947 р. в Італії утворено Національну раду економіки і праці. У Бельгії в 1948 р. створено Центральну економічну раду, а в 1952 р. – Національну раду праці. У Голландії в 1950 р. сформовано Економічну і соціальну раду, а пізніше – Раду з проблем праці. У Франції Економічний і соціальний комітет діє з 1958 р., а в Англії – з 1962 р.

Категорію «соціалізація економіки» активно використовували на початку ХХ ст. Про неї писали в 1903 р. К. Каутський, І. Мечніков [9, с. 201]. Історію цього поняття дослідив В. Чернов (1873–1952 рр.) у праці «Конструктивний соціалізм» [10, с. 154]. Її суттю можна вважати деяке подолання відчуження як головного наслідку розвитку ринку. Змістом цієї категорії можна вважати закономірний процес самозаперечення буржуазної економіки [6, т. 46, с. 224]. Її називали

«кроками до соціалізму» або «мирною еволюцією капіталізму до нового ладу [11, с. 113].

А. Мюллер-Армак у своїй відомій праці «Соціальні аспекти економічної системи» 1947 р. стверджує, що планове господарство довело свою меншу ефективність. Потрібно створити юридичні рамки, які забезпечать справедливість у господарстві (на цьому часто наголошував Ф. Бем). Розробки у цьому напрямі було продовжено В. Репке, Л. Ерхардом, В. Ойкенем та ін. Про створення моделі «соціального ринкового господарства» як головного завдання економічної політики країни було заявлено самим канцлером ФРН К. Аденауером. Л. Ерхард на з'їзді християнсько-демократичного союзу (ХДС) у 1957 р. оголосив про початок другого етапу у ФРН «соціального ринкового господарства». Трохи пізніше в одній зі своїх публікацій початку 60-х рр. Л. Ерхард підкреслював, що саме «вільне змагання є, перш за все, основним елементом соціального ринкового господарства». Уявлення Ерхарда про нову модель економіки можна скласти і з його спогадів – абсолютно очевидно, що його серйозно не турбувало нічого, окрім вільних цін і стабільної валюти. Його модель «соціального ринкового» дуже скупа. Після того, як термін «соціальне ринкове господарство» був введений у 1947 р. і політика Ерхарда виявилася успішною, термін став предметом безлічі інтелектуальних і політичних спекуляцій. У нього стали з'являтися нові значення, і це стало не останньою причиною того, що вивчення літератури про «соціальне ринкове господарство» є досить складним.

З одного боку, «соціальним ринковим господарством» стали називати економіку Німеччини. Очевидно, що експеримент вдався, і назву концепції було перенесено на практичний результат. Сам Л. Ерхард почав говорити «наше соціальне ринкове господарство», маючи на увазі економіку ФРН. Врешті-решт, це викликало підміну поняття – соціальним ринковим господарством стали називати всі процеси, що мали місце в німецькій економіці, навіть якщо це

відбувалося всупереч ідеям батьків-засновників або якщо це було успадковане з минулого. Зрозуміло, «соціальному ринковому» стало діставатися від критиків за те, в чому «соціальне ринкове» звинувачувати некоректно.

З іншого боку, сама концепція «соціальне ринкове господарство» стала «допрацьовуватися», але таким енергійним і творчим чином, що первинні змістовні рамки поступово було втрачено. У результаті знайти ясне і єдине для всіх значення цього терміна після 1960-х рр. практично неможливо. Згодом термін став модним політичним і ідеологічним брендом.

Д.М. Кейнс орієнтувався на соціалізацію економічного життя, зокрема інвестицій, які сприймалися ним як шлях до державного соціалізму [12, с. 453–454]. Багато уваги приділив соціалізації Й. Шумпетер. Він називав її «об'єктивною історичною тенденцією руху до соціалізму». Цікаво, що саме інституціоналісти одними з перших виступили з ідеєю державного контролю над економікою і в теоретичному плані підготували певну платформу для подальшого розповсюдження кейнсіанства. Ранні інституціоналісти запропонували різні способи «соціального контролю». Так, Т. Веблен виступив з програмою передачі влади інженерно-технічній інтелігенції з подальшим контролем над виробництвом. Підвищення ролі держави і її втручання в економіку пропонував Дж. Комонс, який вважав, що уряд зможе забезпечити баланс інтересів різних верств суспільства. У. Мітчелл відстоював можливість усунення криз за рахунок державних витрат, організації національного планування.

Серед економістів інституційного напрямку особливо слід виділити представника шведської школи, лауреата Нобелівської премії з економіки 1974 р. за глибокий аналіз взаємозалежності економічних, соціальних і інституційних явищ – Г. Мюрдаля (1898–1987). Він мав вагомий міжнародний авторитет, причому не тільки як політичний діяч, але і як економіст, що зумів тісно пов'язати проблеми економічної і соціальної політики. Великі економісти завжди продава-

ли свої рекомендації у сфері політики (Мальтус, Рікардо, Маркс, Кейнс).

У свою чергу, Дж. Гелбрейт увів в економічну науку концепції «зрілої корпорації» і «нового соціалізму», конкретизував поняття «соціалізм» як засіб управління і контролю (без докорінної і, тим більше, насильницької ломки сучасної системи західної економіки). Якщо старий соціалізм був ідеологічним, то новий соціалізм, на думку Гелбрейта, результат обставин. Ідея заміни ринкової стихії промисловим плануванням широко використовується Гелбрейтом в обґрунтуванні процесу трансформації капіталізму в нове індустріальне суспільство. На думку Гелбрейта, найбільш важливим завданням для реформ у державі є емансипація переконань. Наступний крок реформи – емансипація держави, яка причетна до проблеми нерівності двох систем і одночасно слугує головним засобом її усунення.

Інституціоналісти завжди підкреслювали значення соціального контролю над економікою, пов'язуючи його з проблемою суспільного інтересу, змістовних критеріїв суспільного добробуту. Тому багато хто з них бачив вузькість кейнсіанства, що виправдовувало державне регулювання необхідністю коректування ринкової нерівноваги. Інституціоналісти, доводячи необхідність позитивної ролі державного регулювання, перш за все, прагнули вийти за межі ринкового підходу.

Серед французьких прихильників інституційно-соціологічного напрямку особливе місце належить Ф. Перру (1903–1987).

Держава, на думку Ф. Перру, в «загальній економіці» підсилить свою роль арбітражного органу, що стежить за дотриманням суспільних інтересів і стимулює приватну ініціативу. Суспільство буде зацікавлене створити такий тип господарства, в якому враховуватимуться перш за все інтереси кожної людини, всіх членів суспільства без винятку, а не окремих осіб або окремих соціальних груп.

Внаслідок активних наукових досліджень у сфері розвитку економіки капіталізм у різних країнах світу модифікувався, пристосувався до потреб суспільства та

набув деяких нових рис, а саме соціальних (табл. 2).

Соціалізацію ринкової економіки вивчало багато економістів, це питання є основним для наукової діяльності декількох економічних шкіл, і, користую-

демократичним, але й ліберальним ідеалам. Замість конкурентної, легітимної і керованої ринкової економіки в країні склалася монополістична, корумпована система. В Україні, де 28% населення живуть на межі бідності, 14% – в умовах

Таблиця 2

## Деякі відмінності сучасного капіталізму від чистого капіталізму

Основні риси	Суспільство XVIII–XIX ст.	Суспільство другої половини XX ст.
Масштаби усуспільнення виробництва	Усуспільнення виробництва в рамках підприємства	Усуспільнення і одержавлення частини господарства в національному і інтернаціональному масштабах
Переважаюча форма власності	Економічна діяльність одноосібних підприємців-капіталістів	Економічна діяльність на базі колективної приватної і державної власності
Регулювання економіки	Саморегулювання індивідуальних капіталів на засадах вільного ринку при слабкому втручанні держави	Активне державне регулювання національної економіки для стимулювання споживчого попиту і пропозиції, запобігання кризам і безробіттю тощо
Соціальні гарантії	Соціальна незахищеність громадян у випадках безробіття, хвороби і старості	Активне державне регулювання національної економіки для стимулювання споживчого попиту і пропозиції, запобігання кризам і безробіттю тощо

чись їхнім багатим досвідом, зазначимо, що соціалізація ринкової економіки може йти двома шляхами залежно від характеру державного втручання: 1) контроль держави над ринковими механізмами для забезпечення економічними благами всіх верств населення; 2) роль держави як «спортивного судді», що захищає інтереси та надає однакові економічні можливості для всіх верств населення. Історично склалося так, що другий шлях є більш ефективним для економічного процвітання країни.

Перехід України до нових суспільно-економічних відносин супроводжується змінами в соціальних орієнтирах економіки. При цьому всебічний розвиток і задоволення потреб людини потребує соціалізації економічної системи, тобто створення умов для зростання життєвого рівня населення, розвитку трудового потенціалу, недопущення надмірної диференціації за рівнем доходів, проведення пенсійної реформи, надання адресної соціальної допомоги малозабезпеченим верствам населення, розвитку освіти, культури, підвищення рівня охорони здоров'я.

Разом з цим сучасний суспільний устрій в Україні не відповідає не тільки

жебрацького існування, тобто 42% громадян змушені щодня фізично виживати, а 1–2% багатих людей отримують приблизно 25% всіх доходів, вирішення проблеми соціалізації економіки є нагальною необхідністю.

Проведений аналіз дає підстави зробити висновок, що соціалізація ринкової економіки – це: захист економічних інтересів незабезпечених верств суспільства; надання однакових економічних можливостей усім членам суспільства та більш рівномірний розподіл благ між різними верствами суспільства як фактор створення міцного середнього класу та наявність інститутів, що забезпечують ці процеси. Мати власне житло – одна з першочергових потреб людини. Створення економічних умов для задоволення цієї потреби уможливорює задоволення більш високих за рівнем потреб кожної особистості: у спілкуванні, інтелектуальному, духовному та професійному розвитку, бажанні вдосконалення та самоствердження. На нашу думку, одним з найефективніших шляхів для досягнення цієї мети є створення ефективної ринкової системи іпотечного кредитування. Проте ця проблема заслуговує на окреме наукове дослідження.



**Список використаної літератури**

1. Аристотель. Соч. в 4-х т. Т. 4; Пер. с древнегреч. – М.: Мысль, 1983. – 830 с.
2. Пшеничнюк О.В. Соціологія / О.В. Пшеничнюк. – <http://www.djerelo.com>
3. Федеральный образовательный портал / О процессе цивилизации. Социогенетические и психогенетические исследования. Э. Норберт. – М.: СПб.: Университетская книга, 2003, серия «Книга света». – (<http://www.ecsocman.edu.ru>)
4. Ученый секретарь / Социальный класс и социальная структура. Глава из книги: Уорнер Л., Янки Сити; Уорнер Л.М. // Рубеж. – 1999. – Т. 10–11. – [www.ieie.nsc.ru](http://www.ieie.nsc.ru)
5. Современная российская социология в Сети / Introduction: Social Mobility and Social Interests; Goldthorpe J.H. – Oxford: Clarendon press, 1987. – Пер. с англ. О.В. Лукши. – <http://socnet.narod.ru>
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. в 39 т. М., 1962. – Т. 26. – Ч. 1. – 503 с.
7. Энциклопедия «Кругосвет» / Средний класс. – <http://www.krugosvet.ru>
8. Мудрик А.В. Социальная педагогика / А.В. Мудрик. – М.: Академия, 1999. – 304 с.
9. Мечников И.И. Этюды оптимизма / И.И. Мечников. – М.: Наука, 1988. – 328 с.
10. Чернов В. Конструктивный социализм / В. Чернов. – М.: Росспэн, 1997. – 647 с.
11. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 29 / В.И. Ленин. – М.: Политиздат, 1969. – 782 с.
12. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег / Д.М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.

## РОЛЬ ЗАОЩАДЖЕНЬ ТА ІНВЕСТИЦІЙ У РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Заощадження населення є одним з важливих факторів економічного зростання, що стримується в даний час відсутністю необхідного обсягу інвестицій. Нереалізований інвестиційний потенціал приватних заощаджень – одна з причин того, чому населення в більшості випадків використовує неінвестиційні моделі ощадної поведінки.

Багато фахівців вважають, що сьогодні в нашій країні у населення накопичилося близько 100 млрд грн, що зберігаються «у панчосі». Необхідно примусити ці фінансові заощадження працювати на економіку держави. Основними учасниками процесу залучення засобів в економіку через кредитний механізм є банки і Національний банк України як регулюючий орган зокрема. Проблема стабілізації і збільшення рівня інвестицій в економіці періоду становлення ринкових механізмів за своїм масштабом і складністю вирішення займає одну з провідних позицій серед проблем економічного розвитку.

Мета роботи – розглянути загальнотеоретичні аспекти заощаджень і інвестицій та з'ясувати, яку роль вони відіграють в ринковій економіці.

Незважаючи на те, що проблему формування заощаджень та інвестицій досліджувало чимало відомих економістів (Л. Вальрас, Дж. М. Кейнс, Д. Макконел, А. Маршалл, Д. Рікардо, П.А. Самюелсон, А. Сміт), визначення цих категорій є неоднозначним і полемічним. Так, на думку Дж. М. Кейнса, заощадження – частина доходу в розпорядженні, яка залишається після задоволення споживчих потреб і спрямовується на споживання у майбутньому [5, с. 10]. Дуже схоже визначення заощаджень дають сучасні російські дослідники: «Заощадження населення – сума грошового доходу, яка не використовується на поточне споживання і

призначається для задоволення потреб у майбутньому» [1, с. 125].

Однак, на наш погляд, найбільш вдале визначення «заощадження» запропоноване Д. Полфреманом і П. Фордом у книзі «Основи банківської справи» [8, с. 103]: «Заощадження є результатом накопичення власниками багатства, зокрема у вигляді грошових коштів, а сфера його застосування розповсюджується на дії окремих осіб і членів їх сімей, тобто, перш за все, на домашні господарства».

Заощадження – грошові кошти, що залишилися після сплати всіх податків і витрат на товари і послуги. При цьому до основних спонукальних мотивів накопичення заощаджень можуть бути віднесені: перестраховування – гроші відкладаються «на чорний день»; ощадливість – деякі люди через звичку економічніші у своєму витрачання одержаного доходу, ніж інші; відстрочена купівлі – заощадження накопичуються для здійснення фінансування купівлі в майбутньому; контрактні зобов'язання – гроші відкладаються для погашення застави або виплати позики, сплати страхових внесків тощо [2].

Джерелом накопичення заощаджень є прибуткова частина сімейного бюджету, яка складається з натуральних і грошових доходів сім'ї. Але доход, одержаний сім'єю в натуральній формі, в прямому вигляді не придатний для накопичення, тому члени сім'ї використовують його для задоволення власних потреб, а залишок, як правило, перетворюють у грошовий доход, оскільки доход у грошовій формі зручніший для накопичення заощаджень.

На розмір національних заощаджень домашніх господарств впливає діючий рівень податкових платежів з доходів фізичних осіб, політика уряду з питань заощаджень, доступність кредиту та очі-

кування цінкових змін. А діючий рівень процентних ставок, як вважають багато економістів, має нееластичний вплив на розмір заощаджень [4]. Так, протягом останніх десяти років у нашій країні процентні ставки, що виплачуються з внесків громадян, часто виявлялися нижчими за темпи інфляції, внаслідок чого постійно скорочувалася реальна вартість коштів, що зберігалися. Проте заощадження в нашій країні мали місце. Загальний обсяг грошових заощаджень населення України у січні 2002 року становив 65,8 млрд грн, серед них 53,6% загальної суми заощаджень (35,3 млрд грн) сформовано в національній валюті, а 46,4% (30,6 млрд грн) в іноземній валюті.

У січні 2005 р. (порівняно з 2004 р.) депозити фізичних осіб збільшилися на 6,3% як за рахунок збільшення вкладів в національній (на 6,6%), так і в іноземних валютах (на 6,0%), що дає змогу банкам знизити ставки як за залученими, так і за розміщеними коштами. Загальний обсяг депозитів у лютому 2008 р. (порівняно із січнем 2008 р.) збільшився на 2% (з початку року – на 2,3%) – до 286,6 млрд грн. Депозити фізичних осіб збільшилися на 3,7% (з початку року – на 6,3%) – до 174,8 млрд грн [7].

Різке збільшення темпів інфляції за останній рік призвело до зміни структури витрат домашнього господарства. Більшої питомої ваги набули витрати, що забезпечують життєдіяльність сім'ї, і зменшилася решта витрат. Проте заощадження домашніх господарств за ці складні роки не зазнавали значних змін і залишалися приблизно на одному рівні – 6,2% загального рівня одержаних доходів.

Кошти, не витрачені на споживання, – це, за визначенням, заощаджені гроші. Їх можна примусити працювати, щоб вони принесли їх власникам ще більший приріст. Тобто домашні господарства з накопиченнями здійснюють певні дії. Ними, як правило, є:

1. Придбання дорогоцінних металів або каміння (ювелірні вироби).
2. Придбання майна і речей, що мають невеликий, але постійний попит.

3. Придбання цінних паперів, що мають постійний попит.

4. Придбання іноземної валюти.

5. Зберігання національної валюти вдома у вигляді готівки.

7. Зберігання національної валюти в банку у вигляді безготівкових грошових коштів.

Основними формами заощадження в даний час є банківські вклади, іноземна валюта, готівка «під матрацом».

Перевага у виборі кожного варіанта залежить від намірів і можливостей особи, що збирається зберігати гроші, але завжди серед них присутні три основних критерії, а саме: ліквідність, безпека, норма доходу. Ліквідність – це легкість, з якою можна перевести заощадження в готівку. Сума, що зберігається в ліквідній формі, змінюватиметься залежно від індивідуальних потреб власника заощаджень. Безпека – основна вимога до заощаджень, можливість в певний момент в майбутньому одержати свої кошти. Норма доходу – основна мотивація при виборі форми, яка буде використана для зберігання заощаджень, а особливо коли розглядається можливість зберігати їх в якому-небудь банку.

Між безпекою (збереженням), нормою доходу і ліквідністю існує складно-підрядна залежність. Способи заощаджень з високим ступенем ризику повинні забезпечити високу норму доходу, щоб залучити гроші. Висока норма доходу повинна також компенсувати зменшення ліквідності. Але слід відзначити, що запропонована висока норма доходу не завжди означає, що така норма фактично буде досягнута. З іншого боку, намагання зберегти купівельну спроможність грошей і забезпечити реальний приріст заощаджень ставить у залежність норму доходу на заощадження від рівня інфляції. Отже, потенційний вкладник змушений поступитися в обмеженні ліквідності своїх заощаджень і прийняти існуючу норму ризику. Збільшення терміну зберігання заощаджень має приводити, відповідно, до збільшення норми доходу, оскільки збільшення терміну пропорційно зменшує ліквідність і безпеку заощаджень.

Вирішити проблему збереження заощаджень з одночасним їх приростом можна за допомогою банків. Розміщення грошових коштів у банку дозволяє вкладникові значно зменшити ризик втрати заощаджень у разі здійснення ким-небудь протизаконних дій (грабіж, крадіжка, обман) і дозволяє одержати приріст розміщених коштів. Але ризик втрати грошових коштів, поміщених в банк, для вкладника залишається, оскільки він залежить також від безлічі ризикових чинників банківської діяльності.

Прийнято виділяти три основних типи ризиків, які найчастіше пов'язані з ризиком втрати банком заощаджень вкладників: інфляційні ризики, кредитні, політичні ризики. Перші ризики пов'язані з інфляційним знеціненням збережених коштів у зв'язку з перевищенням темпу зростання цін над виплачуваними за внеском відсотками, а від'ємний реальний відсоток при прискоренні інфляції для вкладників, скоріше, правило, ніж виняток. Другі ризики, властиві всякому незабезпеченому кредиту, виникають внаслідок незабезпеченості операції. Треті ризики пов'язані з можливістю вжиття державою конфіскаційних або обмежувальних заходів щодо вкладників. Інфляційні і політичні ризики є зовнішніми у відношенні до банківської системи і рівномірно впливають на всі банки.

Таким чином, з одного боку, домашні господарства мають постійну потребу розміщувати тимчасово вільні грошові кошти у різні засоби заощадження. А суспільство, з іншого боку, зацікавлене у тому, щоб тимчасово вільні грошові кошти громадян були залучені в економіку і ефективно використовувалися в процесі виробництва матеріальних благ. Успішне розв'язання цього завдання для будь-якої країни, в першу чергу, визначається обсягом накопичених заощаджень громадянами, у другу — залежить від ефективності їх використання.

Питання, в якій формі громадяни зберігають грошові кошти, набуває суспільно-економічного значення у зв'язку з тим, що накопичення можуть перетворюватися в ту або іншу форму заощад-

жень і, відповідно, або беруть участь в процесі виробництва матеріальних благ, або ні. Наприклад, придбання сертифіката акцій на вторинному фондовому ринку не є реальним інвестуванням в компанію, яка випустила акції. Проте дозволяє компаніям мати довгостроковий капітал, а власникові акції більш короткострокові вкладення коштів. Так само заощадження, внесені на рахунок в будівельну компанію, позичаються тим, хто збирається придбати будинок або квартиру, і є капіталом для придбання будинку. Також заощадження можуть бути розміщені в банку. Отже, заощадження і інвестиції тісно взаємопов'язані. Без заощаджень не могло б бути інвестицій, останні є природним результатом перших. Проте не всі форми заощаджень тісно взаємопов'язані з інвестиціями. Готівка «на руках» — це свого роду втрачені гроші для економіки.

Будучи одним з чинників зміни рівня доходу, заощадження є витокотом грошових коштів з кругообігу доходу, оскільки там залишається менше грошей для обслуговування процесу споживання і тим самим скорочують обсяг кругообігу доходів. З іншого боку, заощадження домашніх господарств (окрім готівки «на руках»), породжують інвестиції, які, у свою чергу, створюють додатковий капітал, що забезпечує додатковий випуск ВВП. Таким чином, заощадження домашніх господарств, перетворившись у інвестиції, є вливанням коштів у кругообіг доходів.

Інвестиції, в першу чергу, реальні, тобто капітальні вкладення, відіграють винятково важливу роль в економіці країни і будь-якого підприємства, оскільки вони є основою для:

- систематичного оновлення основних виробничих фондів підприємства і здійснення політики розширеного відтворення;
- прискорення науково-технічного прогресу і поліпшення якості продукції;
- структурної перебудови суспільного виробництва і збалансованого розвитку всіх галузей народного господарства;
- створення необхідної сировинної бази промисловості;

– пом'якшення або вирішення проблеми безробіття;

– охорони природного середовища і досягнення інших цілей тощо.

Таким чином, інвестиції потрібні, в першу чергу, для оздоровлення економіки країни і на цій основі вирішення багатьох соціальних проблем, для підвищення життєвого рівня населення.

Термін *інвестиції* походить від латинського слова *invest*, що означає вкладення коштів. У ширшому трактуванні інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого збільшення. За традиційним визначенням, інвестиції – всі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті чого створюється прибуток або досягається соціальний ефект [4]. Інвестиції в широкому розумінні можна визначити як витрати ресурсів, що здійснюються з метою одержання в майбутньому му користі або прибутку [8, с. 413].

Важливою умовою інвестиційної політики є залучення іноземного капіталу. Щорічний обсяг експортованого капіталу у світі складає близько 160–180 млрд дол. США. Україна змогла б претендувати на інвестиції в 40 млрд дол. США.

На жаль, наприклад, за 2007 р. прямі іноземні інвестиції склали близько 8,3 млрд дол. США [2]. Основна причина – в Україні не створені необхідні, тобто сприятливі, умови для залучення іноземного капіталу.

У сучасних умовах для поживлення інвестиційної діяльності в країні необхідно створити певні умови і передумови. До їх числа слід, в першу чергу, віднести:

– стабілізацію економічного стану в країні;

– зниження темпів інфляції;

– вдосконалення системи оподаткування;

– створення в країні умов для залучення іноземного капіталу.

Стабілізація економіки країни потрібна не тільки для зупинення спаду виробництва, але і для збільшення валового національного продукту і національ-

ного доходу, а отже, і необхідних накопичень для інвестицій. Стабілізація економіки країни – це основа для зниження інфляції. При цьому слід мати на увазі, що з процесом інфляції тісно пов'язана ставка банківського кредиту. Чим вище ставка відсотка, тим нижче попит на інвестиції. Зворотний зв'язок існує між попитом на інвестиції і очікуваною нормою чистого прибутку. Вигідно інвестувати у тому випадку, якщо норма чистого прибутку перевищує ставку відсотка. Якщо ж ставка відсотка перевищує очікувану норму чистого прибутку, то в цьому випадку для підприємства інвестиції невигідні.

В умовах інфляції, особливо гіперінфляції, коли банківський відсоток за кредит дуже високий, інвестиції для підприємства будуть вигідні тільки в тому випадку, якщо очікувана норма прибутку буде вища за цей банківський відсоток. Але такі проекти для підприємства знайти дуже важко. Таким чином, гіперінфляція є найістотнішим гальмом для поживлення інвестиційної діяльності.

Слід неабияк знизити податки для досягнення бажаної зміни споживчих видатків, яка б «компенсувала» скорочення інвестицій. Сьогодні в Україні досить високий рівень оподаткування населення, і подальший його рух може бути лише до зниження, що підвищуватиме схильність до заощаджень населення і створюватиме сприятливі умови для інвестування. Однак не вся сума економії, яку одержують домогосподарства від зниження рівня оподаткування, матеріалізується у вигляді заощаджень. Більшість домогосподарств України має досить низький рівень споживання, за якого не повністю задовольняються нагальні споживчі потреби. Тому економія від зниження рівня оподаткування значною мірою буде використана на розширення поточного споживання. Інша річ, домогосподарства з високим рівнем доходів. Схильність до заощаджень може підвищитися навіть більше, ніж знизиться норма оподаткування. Проте низька частка таких домогосподарств у загальній кількості не дасть змоги забезпечити належної пропорційності між зниженням рівня оподаткуван-

ня доходів і зростанням норми заощаджень та інвестицій усього населення.

Таким чином, у подальшому дослідженні необхідно більше уваги приділяти саме населенню з низьким рівнем доходів, тому що саме вони рухають економікою та впливають на найважливіші економічні процеси. В економічному житті суспільства явище заощадження знаходиться в досить тісному зв'язку з явищем інвестування. Заощадження є основою інвестицій. Стимулюючи зростання заощаджень, держава буде сприяти розширенню ресурсної бази функціонування фінансових ринків, збільшенню інвестицій в економіку, а отже, зміцненню бази своєї діяльності. Тому заощаджувальний процес потрібно активно стимулювати з боку всіх економічних суб'єктів, які використовують у своїх інтересах його позитивні наслідки: держави загалом, окремих її органів економічного управління, центрального і комерційних банків, усіх небанківських фінансових посередників.

#### Список використаної літератури

1. Агапова Т.А. Макроэкономика: учеб. пособ. / под общ. ред. проф. А.В. Сидоровича / Т.А. Агапова, С.Ф. Серегина. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 537 с.
2. Асоціація українських банків <http://www.aub.com.ua/>
3. Історія економічних учень / за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
4. Інформаційний портал про банки України. – <http://www.bankstore.com.ua>
5. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс. – М., 1996. – С. 16.
6. Макконел К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Макконел, С. Брю: В 2 т.: пер. с англ. 2-го изд. – М.: Республика, 1992. – 768 с.
7. Національний банк України. – <http://www.bank.gov.ua/>
8. Основы банковского дела: учебник / Д. Полфреман, Ф. Форд; пер. с англ. А.В. Дорошенко; науч. ред. М.С. Любский. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 622 с.

## ТРАНСАКЦІЙНІ СКЛАДОВІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМИ У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Прогрес у реформуванні економіки України приносить не тільки здобутки, уособлені в економічному зростанні та покращанні інвестиційного клімату, але і ставить нові питання. Становлення новітньої економіки змішаного типу, що є кінцевою метою ринкових реформ, неможливе без урахування психологічних, соціальних та політичних складових того середовища, в якому приймаються економічні рішення. Ці складові є сферою дослідження представників соціально-інституціонального напрямку економічної теорії. Саме вихід України на новий рівень економічних реформ, перехід від «дикого» капіталізму до більш розвинутих форм капіталістичних відносин зумовлює актуальність критичного перегляду дослідників інституціональних аспектів економічних відносин.

Інституціональний напрямок економічної думки активно еволюціонує з 1830-х років. Роботи представників німецької історичної школи (Ф. Лист, В. Шмоллер, Г. Зобарт) були творчо переосмислені та доповнені в ХХ ст., що призвело до появи «старого» інституціоналізму (Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Гелбрейт). Суттєвий внесок належить Р. Коузу, який ввів в економіку поняття трансакційних витрат, та представникам неоінституціональної економічної теорії, яка сформувалася під впливом теорії ігор (А. Алчіану, О. Вільямсону, Д. Норту, Д. Б'юкенену). Значний внесок у цей напрямок зробила французька школа нової інституціональної економіки (Л. Тевено, О. Фавро). В країнах колишнього Радянського Союзу на ниві досліджень інституціональної складової економічних відносин найбільш активно працюють Р. Нуреев, А. Олейник, Я. Кузьмінов, а серед українських дослідників – С. Архієреєв, Т. Гайдай.

Мета цього дослідження – зробити огляд праць, які присвячені проблемам

інституціональної економіки взагалі і трансакційним витратам зокрема та дослідити вплив становлення ринкових інститутів на розвиток економіки в Україні.

Головні питання інституціоналізму – що таке інституції, яким чином вони впливають на поведінку виробників, споживачів та держави? Чому на їх існування витрачаються чималі кошти? Як еволюціонують інституції та які чинники впливають на цю еволюцію? [1, с. 132–148].

За визначенням Д. Норта, інституції – це правила гри в суспільстві або обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище [2, с. 11]. Правила гри в суспільстві обмежують вибір можливих варіантів поведінки як для споживача, так і для виробника, причому обмеження можуть встановлюватися як з боку офіційної влади (правила, закони), так і неофіційно (звичаї, традиції).

На думку багатьох економістів, сенс підтримки суспільством інституційних обмежень полягає в економії трансакційних витрат. Розробка теорії трансакційних витрат, в першу чергу, пов'язана з іменами двох економістів – Р. Коуза та О. Вільямсона.

Базовою одиницею аналізу в теорії трансакційних витрат визнається акт економічної взаємодії, угода, що і має назву «трансакція». Категорія трансакції в працях названих вище економістів трактується гранично широко і використовується для позначення обміну як товарами, так і юридичними зобов'язаннями. Причому трансакціями визнаються як детально задокументовані і юридично оформлені контракти, так і прості домовленості, що потребують простого взаємопорозуміння сторін. Витрати й втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, отримали назву трансакційних витрат.

Трансакційні витрати – центральна категорія неоінституціонального аналізу. Ортодоксальна неокласична теорія схильна розглядати ринок як налагоджений механізм, в якому немає необхідності враховувати витрати на обслуговування угод. Змінила цей погляд на ринок як на ідеально функціонуючий механізм стаття Р. Коуза «Природа фірми» (1937 р.), в якій було показано, що при кожній угоді необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, установлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності, що, у свою чергу, призводить до зростання загальних витрат за контрактом. Ці додаткові витрати здатні суттєво змінити рішення, які приймаються економічними суб'єктами.

Спочатку трансакційні витрати були визначені Р. Коузом як «витрати користування ринковим механізмом» [3, с. 148]. Пізніше це поняття набуло більш широкого змісту. Воно стало позначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона (взаємодія) відбувається – на ринку або в межах самої фірми – оскільки ділове співробітництво в рамках ієрархічних структур (таких як фірми) також не проходить без непорозумінь і втрат. За визначенням К. Далмана, яке завоювало найбільше визнання, трансакційні витрати включають витрати на збір та переробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, на контроль за дотриманням контрактів і примусове їх виконання. Введення в науковий обіг ідеї трансакційних витрат виявилось великим теоретичним досягненням, яке, у свою чергу, призвело до постановки принципово нових питань стосовно обсягу та різновидів трансакцій, причин їх різноманіття та характеру співвідношення з виробничими (трансформаційними) витратами.

На думку О. Вільямсона, трансакції розрізняються за трьома головними ознаками – ступенем їх специфічності, повторюваності і невизначеності [4, с. 18–20]. На його погляд, чим більш загальний, короткостроковий та однозначний характер має угода, тим більше підстав або взагалі обходитися без її юридичного оформлення, або обмежуватися скла-

данням найпростіших контрактів. Навпаки, чим більш спеціальний, повторюваний і невизначений характер мають стосунки між контрагентами, тим вищими будуть трансакційні витрати і, відповідно, тим більшими будуть стимули до встановлення довгострокових відносин і укладання детальних контрактів між учасниками.

Особливого значення О. Вільямсон надає специфічності угоди. На його думку, специфічною є угода, яка потребує для виконання специфічних ресурсів. Пояснюючи, що таке специфічні ресурси, О. Вільямсон вказує, що у випадках, коли певний ресурс може використовуватися в різних виробничих процесах, він становить інтерес для безлічі користувачів і його ціна мало залежить від того, де саме він використовується. Відповідно, зрив запланованої угоди мало позначається на доходах власника ресурсу. На відміну від цього спеціальний ресурс, пристосований до умов конкретної угоди, у випадку розірвання угоди значною мірою втрачає свою цінність. Згідно з Вільямсоном, спеціальним ресурсом може бути як фізичний капітал (обладнання), так і людський (знання). Специфічність ресурсу може обумовлюватися його місцем розташування, а також призначенням для єдиного покупця при відсутності альтернатив збуту.

Як показав О. Вільямсон, у результаті інвестиції у специфічні активи, зроблені економічним агентом, відбувається його «замикання» в угоду зі своїм нинішнім партнером. Якщо до вкладення грошей в специфічні активи агент мав змогу обирати серед досить великої кількості приблизно рівноцінних контрагентів, то тепер коло можливих контрагентів звужується до одного. Розрив відносин стає рівнозначним втраті капіталу, вкладеного в специфічні активи, тому що вони пристосовані до особливостей даного партнера і мають малу цінність для всіх інших. Це перетворення вихідної конкурентної ситуації в кінцеву монопольну О. Вільямсон назвав «фундаментальною трансформацією», яку він вважає головною перешкодою на шляху ринкового обміну.



Згідно з висновками представників неокласичної школи (А. Маршала, В. Парето, П. Самуельсона) ринковий обмін товарами, послугами та ресурсами між національними економіками різних країн поступово вирівнює ціни, доходи та рівень добробуту в цих країнах [5, с. 415]. Проте в реальному житті спостерігається процес збагачення багатих і ще більшого збіднення бідних. Аналізуючи цю проблему, А. Алчіан сформулював ідею про конкуренцію між інституціями, яка сприяє витісненню неефективних інституцій більш ефективними, тобто такими, як зменшують трансакційні витрати в суспільстві.

Р. Коуз вперше поставив питання про причини одночасного існування в ринковій системі двох протилежних способів координації дій економічних суб'єктів – децентралізованого, властивого ринку, і централізованого, характерного для свідомо керованих організацій, зокрема фірм. На його думку, економія трансакційних витрат є вирішальним фактором при виборі організаційної форми та розмірів фірми. Причому доцільність існування будь-якого підрозділу фірми вирішується в контексті питання: «Що краще – виготовити продукцію самостійно (і взяти на себе трансформаційні та трансакційні витрати, пов'язані з виробничим процесом), чи просто купити необхідні товари та послуги на ринку (додавши до ціни самого товару чи послуги трансакційні витрати, пов'язані з актом купівлі-продажу). Праці Р. Коуза відкрили принципово нову площину економічних досліджень. На закладений ним теоретичній основі виросла ціла «родина» концепцій, що розвивають ідеї трансакційного підходу й спрямовані на більш повне й глибоке осмислення феномену фірми.

Розвиваючи цей підхід, У. Меклінг і М. Дженсен визначили фірму як «мережу контрактів». Проблема існування та еволюції фірми трактувалася ними як проблема вибору оптимальної контрактної форми, що забезпечує максимальну економію агентських витрат, тобто витрат, що супроводжують відносини між принципалами (керівниками) і агентами (виконавцями).

Величезний внесок у трансакційну теорію фірми був внесений О. Вільямсоном. Його книгу «Економічні інститути капіталізму» (1985 р.) можна дійсно вважати енциклопедією трансакційного підходу. Вільямсон не заперечує, що фірма має контрактне походження, але вводить в аналіз новий вимір – тип «регулятивних структур». На його думку, фірми як системи взаємопов'язаних контрактів відрізняються від звичайних угод купівлі-продажу насамперед особливим механізмом регулювання контрактних відносин. Вільямсон виділяє три основні форми контракту – класичний, неокласичний та контракт відносин. Класичний контракт застосовується для разових і повторюваних угод зі стандартними товарами. Такий контракт містить чітко обговорені умови й по закінченні строку його дії відносини сторін припиняються. Неокласичний контракт поширюється на угоди середнього ступеня специфічності. У таких контрактах, як правило, не вдається заздалегідь обумовити всі істотні обставини виконання контракту, тому вирішення частини питань сторони залишають на майбутнє. Така контрактація потребує певного ступеня попередньої довіри між учасниками. Контракти відносин мають місце у випадках, коли виконання угод потребує великих вкладень у спеціалізовані активи, цінність яких суттєво знижується при перериванні контракту. При контрактації такого роду критичного значення набуває особистість партнера, оскільки йому неможливо підшукати рівноцінну заміну на ринку. Відносини стають тривалими, неформальні міркування одержують перевагу над формальними зобов'язаннями.

Кожному типу контракту, на думку О. Вільямсона, відповідає особлива «регулятивна структура». Цим терміном позначаються організаційні механізми, що використовуються для оцінки поведінки учасників, вирішення можливих суперечок, адаптації до несподіваних змін, застосування санкцій до порушників. Захист класичного контракту може забезпечувати ринок, оскільки численність потенційних продавців і покупців обме-

жує можливості шахрайства та зловживань. Суперечки за такими контрактами вирішуються шляхом стандартної судової процедури. Неокласичні контракти регулюються тристоронньою структурою, що набуває форми арбітражу, який дозволяє розглядати суперечку по суті навіть у випадках, коли відповідне законодавство відсутнє або не повною мірою відповідає ситуації, що склалася. Регулювання контрактів відносин здійснюється в ході двосторонніх неформальних переговорів, без звернення до закону або авторитету третьої особи. У випадку контрактів відносин, що передбачають значні інвестиції у високоспецифічні активи, створюються унітарні регулятивні структури – фірми, де прийняття рішень покладається на одну із сторін.

Головна теза О. Вільямсона полягає в тому, що фірма забезпечує більш надійний захист специфічних активів від недобросовісності контрагента, який може, використовуючи погрозу розірвання угоди, вимагати від власника специфічних активів додаткових привілеїв для себе. Проте негативною стороною фірми як способу контрактації є послаблення економічних стимулів. На думку Вільямсона, на ринку діють стимули «високої потужності», а в межах фірми – стимули «слабкої потужності». Тому межі фірми в ринковому середовищі проходять там, де вигоди від кращої адаптації й більшої захищеності специфічних активів урівноважуються втратами від послаблення стимулів.

Ця лінія аналізу була продовжена теорією Д. Крепса, що будується навколо поняття «організаційної культури». На думку Д. Крепса, фірма не має повної інформації про майбутні зміни середовища своєї діяльності. Неминуча неповнота контрактів потребує від фірми готовності до несподіваних змін, але необхідну гнучкість їй вдасться отримати лише за умови згоди співробітників. Вони ж, у свою чергу, хочуть бути впевнені, що фірма не буде зловживати їхньою довірою. Щоб переконати співробітників у своїй лояльності фірма може сама зв'язати себе певними принципами, пообіцявши (у явній або неявній

формі) керуватися ними при пристосуванні до непередбачених обставин. Набір таких принципів утворює, за визначенням Д. Крепса, «організаційну культуру» фірми. Неухильне дотримання цих принципів закріплює за фірмою репутацію «надійної» та «справедливої», що дає відчутні довгострокові переваги. Успішна «організаційна культура» поширюється на інші сфери діяльності фірми, причому при поширенні однакових принципів на далекі одна від одної сфери ефективність адаптації поступово зменшується. Це падіння ефективності і є головною перешкодою на шляху вертикальної інтеграції. Межі фірми, стверджує Д. Крепс, будуть визначатися її організаційною культурою і проходити там, де краща адаптація в одних видах діяльності стане врівноважуватися гіршою адаптацією в інших.

Концепція П. Мілгрона та Дж. Робертса повертається до ідеї Р. Коуза про визначальну роль витрат на проведення переговорів. Згідно з цією концепцією, за умов відсутності «витрат торгу» послідовне укладання серії вичерпних короткострокових контрактів забезпечувало б оптимальний обсяг вкладів у специфічні активи, що суперечить висновкам теорії О. Вільямсона. На переконання Мілгрона та Робертса, саме витрати на проведення переговорів, а не самі по собі специфічні інвестиції, можуть служити підставою для відмови від ринку на користь фірми. Проте і внутріфірмова контрактація не вільна від недоліків. Можливості ринку обмежуються витратами торгу, а можливості фірми – витратами, пов'язаними з централізованою системою контролю. Саме існування центральної влади породжує стимули до зловживання нею. Крім того, вона створює підґрунтя для непродуктивної діяльності з метою впливу на процес прийняття рішень на користь тих або інших груп усередині організації. Збільшення фірми веде до ще більших втрат ефективності. Межа фірми, за П. Мілгромом та Дж. Робертсом, проходить там, де витрати впливу починають перевищувати витрати торгу.

Теоретикам трансакційних витрат вдалося виділити найважливіші характе-

ристики, що визначають сутність фірми. Це – формування складної мережі контрактів, довгостроковий характер ділових відносин, робота єдиною «командою», інвестування в специфічні активи, адміністративний механізм координації за допомогою наказів. Всі теорії, які розвивали ідеї Р. Коуза, виходили із загального уявлення про фірму як знаряддя для економії трансакційних витрат.

Відповідно до теорії Коуза, принцип економії трансакційних витрат пояснює не тільки сам факт існування фірм, але й багато аспектів їхнього функціонування: фінансову структуру, форми управління, організацію трудового процесу й т. ін. Плідність такого підходу була підтверджена при вивченні гібридних організаційних форм, проміжних між ринком і фірмою, таких як франчайзинг. Трансакційний підхід сприяв кардинальному перегляду законів у сфері антимонопольного регулювання, продемонструвавши, що багато нетипових форм ділової практики пояснюються не гонитвою за монополіями прибутками, а прагненням до економії трансакційних витрат. Завдяки трансакційному підходу сучасна економічна теорія набула більшої реалістичності, відкривши широкий спектр явищ ділового життя, що доти взагалі не досліджувалися.

У статті П. Девіда «Розуміння економіки QWERTY» описуються випадки, коли за наявності конкуренції були відсутні явні провали ринку, але, тим не менше, система взаємодії між економічними агентами набула стану не найбільш ефективної рівноваги. Причому перше прийняте неефективне рішення стало взірцем для наступних рішень і, відповідно, неоптимальне рішення перетворилося на взірець, що в подальшому диктував поведінку економічних агентів. Таким чином, рівновага, що передбачала неефективну поведінку, стала стійкою. Висновок, який робить П. Девід, вказує на те, що усталені правила гри можуть мати значно більший вплив на прийняття рішень, аніж міркування раціональності.

Правила гри впливають на витрати обміну та виробництва благ, є визначальними для формування трансакційних

витрат, а разом з трансформаційними (виробничими) витратами формують сукупні витрати. Співвідношення трансакційних і трансформаційних витрат змінюється з часом. Значення та обсяг трансакційних витрат, як показали Дж. Уолліс і Д. Норт, зростає в процесі економічного розвитку. Відповідно до їхніх розрахунків, частка трансакційних послуг, наданих приватним сектором, збільшилася у ВВП США з 23% в 1870 р. до 41% в 1970 р., частка послуг, наданих державою, – з 3,6% в 1870 до 13,9% в 1970 р., що в підсумку склало зростання з 26,6 до 54,9% [2, с. 123]. Розширення трансакційного сектора економіки, на думку Д. Норта, є однією з головних ознак, що відрізняє процвітаючі економіки від тих, що перебувають у стадії стагнації.

Підбиваючи підсумок нашого короткого огляду теорій існування фірми, заснованих на трансакційному підході, слід вказати, що основний напрямок досліджень спрямований на аналіз фірми як суб'єкта економічної діяльності. Як в іноземних, так і в українських дослідженнях, достатньо інформації стосовно дій фірми при взаємодії з іншими суб'єктами ринку, виникнення організацій та інститутів, які визначають правила її поведінки в тій чи іншій ситуації. У той же час досить мало уваги приділено особливостям формування та функціонування іншої категорії інститутів, а саме тих, які регулюють економічні взаємодії всередині домогосподарства. Проте саме домогосподарства, в кінцевому підсумку, є тими суб'єктами, які оцінюють реальну продуктивність економічної системи, задовольняючи свої потреби і виступаючи у ролі продавців економічних ресурсів.

Тому в подальшому необхідно проаналізувати вплив трансакційних витрат на поведінку споживача в умовах становлення ринкової економічної системи в Україні під кутом механізму розподілу доходів та реакції споживачів на стимули з боку держави та підприємців.

#### Список використаної літератури

1. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 12–19.

2. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюба. — К.: Основи, 2000.

3. Коуз Р. Заметки к проблеме социальных издержек / Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. — М.: «Дело ЛТД», 1993.

4. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон. — К.: АртЕк, 2001.

5. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика: пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхауз. — М.: БИНОМ, 1997.

## **МОДЕЛЮВАННЯ РІШЕНЬ ПРИ СТВОРЕННІ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Традиційно інтерес до процесів прийняття рішень зумовлюється прагненням розробити спосіб відшукування найкращого рішення, який давав би переконливі підстави обирати ту чи іншу дійову альтернативу. Однак розгортання досліджень у цій галузі змушує все більше зосереджувати увагу на тих процесах, які зумовлюють прийняття певного рішення реальними суб'єктами в реальних умовах.

Теорія та практика прийняття рішень у сучасній економічній науці є невід'ємною складовою організацій управління процесів на підприємстві. Разом з цим варто відзначити, що в переважній більшості робіт увага зосереджена на розробці рішень (у нормативному чи описовому сенсі), однак процес їх прийняття, особливо в умовах конфлікту та слабкоструктурованості економічного простору виробничо-економічної системи, залишається малодослідженим.

Особливої актуальності в сучасних умовах господарювання, які характеризуються великою мірою невизначеності, слабкоструктурованості, набуває необхідність розробки модельного комплексу ефективного механізму підтримки прийняття управлінських рішень у системі забезпечення економічної безпеки підприємства. Саме тому прагнення керівників промислових підприємств інтегрувати в систему управління дійовий, ефективний механізм підтримки прийняття управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки є логічним, а розробка комплексу економіко-математичних моделей функціонування зазначеного механізму є актуальною та своєчасною метою.

Під економічною безпекою будемо розуміти такий стан економіки і соціальних інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист економічних, соціальних та інших інтересів громадян, а також спроможність влади створювати та реалізовувати механізми захисту цих інтересів у несприятливих умовах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів [1]. Тобто сутність економічної безпеки, з точки зору підприємства, полягає в забезпеченні економічного розвитку підприємства в умовах задоволення соціальних та економічних потреб суб'єктів, що функціонують на певному підприємстві при оптимальних затратах.

На основі аналізу наукових робіт з проблем організації та моделювання системи економічної безпеки вітчизняних і закордонних вчених, зокрема таких як Т.П. Гудзь, Р.М. Лепа, В.В. Фатюха, Ю.Л. Фатюха, Г.Л. Вербицька, Е.А. Олейнікова та інших [2–6] зроблено висновок, що на перші позиції виходить завдання розробки економіко-математичної моделі прогнозування розповсюдження наслідків реалізації проблемної ситуації за рахунок кластеризації складових підсистем промислового підприємства за рівнями «схильності» до впливів позаштатних зовнішніх сигналів. Реалізація цієї моделі дозволить керівництву підприємства обмежити розгляд можливих напрямів порушення економічної безпеки підприємства.

Слід відзначити, що в науковій літературі з проблем економічної безпеки широко висвітлено питання щодо формування системи економічної безпеки на рівнях держави, регіону та підприємства, викладено теоретичні засади та методи

управління складовими поняття економічної безпеки, а саме стійкістю, надійністю, перешкодозахищеністю, спроможністю до самоорганізації та адаптації виробничо-економічних систем та ін. Але необхідно підкреслити, що питанню розробки та моделювання механізму підтримки прийняття управлінських рішень у системі забезпечення економічної безпеки в науковій літературі приділено недостатньо уваги. Саме в той час, коли головним завданням керівництва вітчизняних промислових підприємств стає забезпечення їх життєздатності та конкурентоспроможності, особливої актуальності, наукової та практичної спрямованості набувають теоретичні дослідження з питань розробки, аналізу та вдосконалення механізму підготовки прийняття управлінських рішень у системі забезпечення економічної безпеки на рівні підприємства.

Необхідність проведення наукових досліджень з питань створення та вдосконалення механізму підготовки прийняття управлінських рішень у системі забезпечення економічної безпеки на підприємстві обумовлена тим, що в системі економічної безпеки немає підґрунтя до однозначних і точних прогнозів, немає одностайності інтересів різних суб'єктів на підприємстві, що свідчить про складність і суперечливість системи економічної безпеки та неможливість розробки універсальних дійових програм з гарантованою ефективністю на різних рівнях управління та в різних галузях господарювання.

Метою роботи є розробка концепції побудови та реалізації на модельному рівні узагальненого механізму підтримки прийняття управлінських рішень у процесі створення системи забезпечення економічної безпеки на промисловому підприємстві.

З точки зору методичного обґрунтування, проблема полягає у тому, що власне процес прийняття рішень у системі забезпечення економічної безпеки й досі не знайшов належної концептуальної визначеності як об'єкт дослідження.

Загальною стратегічною метою дослідження вважається створення кон-

цепцій розробки механізму підготовки прийняття управлінських рішень у системі забезпечення економічної безпеки промислових підприємств в умовах слабкоструктурованості інформаційного простору. Для досягнення зазначеної мети необхідно розв'язати комплекс взаємопов'язаних завдань, а саме: розробити комплекс економіко-математичних моделей процесу прийняття рішень під час створення системи економічної безпеки підприємства; розробити економіко-математичну модель синтезу підтримки прийняття рішень керівництвом у разі виникнення проблемної ситуації; розробити бази алгоритмів підтримки прийняття рішень керівництвом у разі виникнення проблемної ситуації тощо. Таким чином, конкретизованою метою дослідження є розробка узагальненого комплексу економіко-математичних моделей процесу прийняття рішень під час створення системи економічної безпеки підприємства.

Загальною метою економічної безпеки підприємства є забезпечення його стійкого та максимально ефективного функціонування у даний час та забезпечення виконання місії підприємства в майбутньому. Ефективне використання ресурсів підприємства, необхідне для виконання стратегічних і тактичних планів підприємства, досягається шляхом запобігання загрозам економічної безпеки та досягнення функціональних підцілей економічної безпеки, до яких слід віднести:

- досягнення необхідних фінансових результатів діяльності та фінансової сталості;

- одержання технологічної незалежності та досягнення високого рівня конкурентоспроможності технологічного потенціалу;

- досягнення високого рівня конкурентоспроможності продукції;

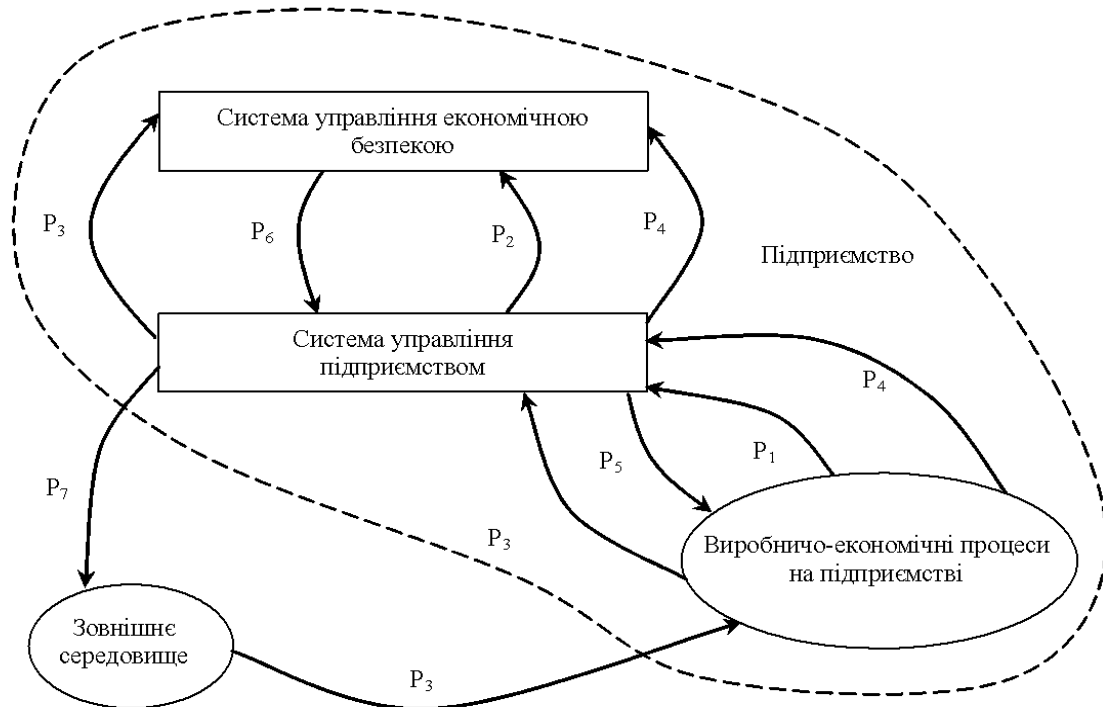
- отримання ефективної системи управління, оптимальності й ефективності організаційної структури підприємства;

- досягнення належного рівня екологічності, захисту інформаційного середовища підприємства;

– досягнення безпеки персоналу, його капіталу та інтересів.

Пропонуємо узагальнену схему функціонування системи управління економічною безпекою на підприємстві (рис. 1).

інформаційні потоки P2, P3, P4. До складу інформаційного потоку індикаторів стану економічної безпеки потрібно віднести такі показники, як стійкість, надійність, керованість та ін. Слід відзна-



P1 – індикатори стану підприємства; P2 – індикатори стану економічної безпеки підприємства; P3 – зовнішні загрози; P4 – внутрішні загрози; P5 – керуючий вплив; P6 – інформація, необхідна для прийняття управлінського рішення стосовно забезпечення економічної безпеки; P7 – дія, спрямована на зміну стану зовнішнього середовища.

**Рис. 1. Схема функціонування системи управління економічною безпекою підприємства**

З одного боку, система управління економічною безпекою має бути складовою частиною будь-якою промислового підприємства, яке функціонує в сучасних ринкових умовах, що характеризуються інформаційними сплесками та загальною слабкоструктурованістю інформаційного простору. З іншого боку, система управління економічною безпекою підприємства має функціонувати у зв'язку із системою управління з метою забезпечення економічної безпеки підприємства.

Так, виходячи з рис. 1, ініціатором функціонування системи управління економічною безпекою на підприємстві є

чити, що для залучення максимально ефективного рішення в системі управління економічною безпекою множина показників P2 має бути представленою не тільки в статичному вигляді, а й з тенденціями змін відповідно до кожного з показників зазначеної множини. З одного боку, включення динамічних показників значно ускладнює процес аналізу індикаторів стану економічної безпеки, проте в сучасних умовах господарювання, що характеризуються значною мірою невизначеності, слабкоструктурованості та нестабільності, на фронтальні позиції у системі аналізу стану виробничо-економічних систем впливає врахування ди-

наміки життєво важливих показників. Інформаційною базою для формування індикаторів стану економічної безпеки підприємства P2 слугують індикатори стану підприємства P1, моніторинг яких у реальному часі здійснюється системою управління ( $P1 \Rightarrow P2$ ). Інформація, необхідна для прийняття управлінського рішення P6, генерується системою управління економічною безпекою підприємства на основі аналізу зовнішніх і внутрішніх загроз P3 та P4, аналізу індикаторів стану економічної безпеки P2, які формуються в системі управління підприємством. Проте для одержання P6 у системі управління економічною безпекою проводяться такі заходи, як: оцінка потенційних загроз; аналіз економічних можливостей підприємства встояти перед загрозами; оцінка та прогнозування результатів реалізації загрози, а також тривалості її дії; оцінка керованості загрозою.

Інформація про можливість керованості загрозою подається у складі інформаційного масиву P6 в систему управління підприємством, де здійснюється комплекс заходів щодо реалізації керованості загрозою.

Процес прийняття рішення в системі управління економічною безпекою поповнився важливими за змістом попередніми і наступними за рішенням фазами, серед яких можна назвати фази аналізу стану і мотивації, пошуку методу рішення, реалізації і контролю рішення. На рис. 2 зображено узагальнену схему з фазами життєвого циклу рішення в системі управління економічною безпекою і співвідношень між ними. Слід відзначити у цій схемі наявність таких інформаційних потоків, як план реалізації рішення (P8), а також інформацію про уточнення характеристик ситуації (P9).

Необхідність розробки економіко-математичної моделі процесу прийняття управлінських рішень на стадії створення і формування системи економічної безпеки підприємства потребує проведення аналізу життєвого циклу існуючої системи економічної безпеки на підприємстві. Так, під життєвим циклом системи економічної безпеки розуміють-

ся безперервний процес, який починається в момент прийняття рішення про створення системи економічної безпеки і закінчується у момент її ліквідації, що в ринкових умовах господарювання можна ототожнити з моментом ліквідації підприємства.

На основі аналізу призначення й особливостей формування систем управління економічною безпекою визначено часткові критерії оптимальності управлінських рішень під час створення системи управління економічною безпекою на підприємстві:

- імовірність виникнення позаштатної проблемної ситуації ендогенного характеру (імовірність реалізації внутрішньої загрози) S1;

- ступінь небезпеки нанесення збитку підприємству у разі реалізації загрози S2;

- імовірність реалізації зовнішньої загрози S3;

- загальна сума збитку в результаті реалізації загрози S4. Сума збитку має включати як прямі, так і прогнозовані збитки, а також наслідки реалізації виникнення позаштатної проблемної ситуації стратегічного характеру;

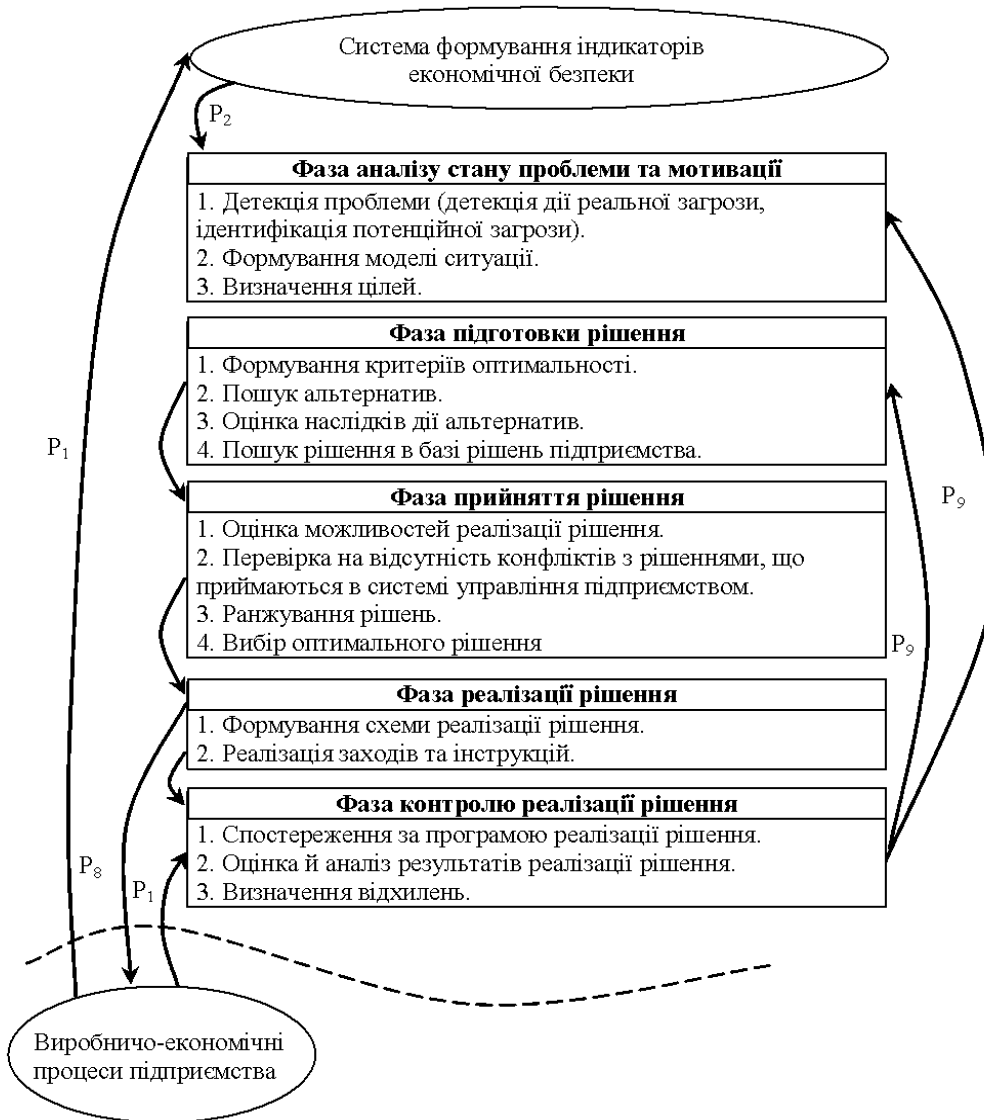
- загальна вартість організації та функціонування системи управління економічною безпекою на підприємстві S5.

Математично ранжовані на основі аналізу експертної інформації критерії оптимальності управлінських рішень щодо створення на підприємстві системи управління економічною безпекою мають вигляд:

$$S4 > S3 > S1 > S2 > S5.$$

Групування часткових критеріїв за стадіями життєвого циклу систем управління економічною безпекою підприємства дозволило виділити часткові задачі її формування. На етапі проектування і створення – розробка інформаційного та економіко-математичного забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень під час формування системи забезпечення економічної безпеки на підприємстві (критерії S1, S3, S5). У процесі функціонування – розробка комплексу інформаційного та економіко-ма-





**Рис. 2. Фази життєвого циклу рішення в системі управління економічною безпекою підприємства**

тематичного забезпечення підтримки прийняття управлінських рішень у системі забезпечення економічної безпеки у разі реалізації загроз (S2, S5).

Слід підкреслити, що під час прийняття управлінських рішень щодо створення на підприємстві системи управління економічною безпекою керівник не має можливості визначити заздалегідь вагові коефіцієнти часткових критеріїв оптимальності. Виходячи з цього, під час складання моделі компромісу необхідно застосовувати метод справедливої поступки з визначенням вагових коефі-

цієнтів на основі використання експертних оцінок.

Таким чином, на підставі викладеного вище у процесі дослідження властивостей системи економічної безпеки було розроблено концепцію побудови та на модельному рівні реалізовано узагальнений механізм підтримки прийняття управлінських рішень у процесі створення системи забезпечення економічної безпеки на промисловому підприємстві. Реалізація зазначеного механізму дозволить керівництву промислових підприємств прийняти більш обґрунтовані

та оперативні рішення з метою забезпечення надійності, стійкості та перешкодозахищеності підприємства в умовах слабкоструктурованості інформаційного простору, забезпечення певної міри адаптованості підприємства до змін зовнішнього економічного середовища, що є підставою для створення ефективної системи економічної безпеки на підприємстві.

#### Список використаної літератури

1. Судакова О.І. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / О.І. Судакова // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Вип. 231: В 9 т. – Т. VIII. – Д.: ДНУ, 2007. – С. 1652–1661.
2. Гудзь Т.П. Індикатори кризи фінансової стійкості підприємства / Т.П. Гудзь // Торгівля і ринок України: Тем. зб. наук. пр. – Вип. 17. – Донецьк: ДонДУЕТ. – 2004. – Т. 3. – С. 39–47.
3. Лепа Р.М. Моделювання системи оцінки доцільності реалізації управлінських рішень на підприємстві / Р.М. Лепа // Дні науки: Зб. тез доп.: В 4 т. / Гуманітарний університет «ЗІДМУ», 5–6 жовтня 2006. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2006. – Т. 2. – С. 72–74.
4. Фатюха В.В. Модель інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень на підприємствах машинобудування / В.В. Фатюха, Ю.Л. Фатюха // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 4. – С. 367–372.
5. Вербицька Г.Л. Моделювання прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності / Г.Л. Вербицька // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2004. – № 3. – С. 116–128.
6. Судакова О.І. Критерії прийняття економічних рішень за умов ризику або невизначеності / О.І. Судакова, А.К. Судаков // Матеріали ІХ науково-практичної конференції «Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку». – Д.: ІМА-прес. – 2007. – С. 340–346.

## РОЗРОБКА КРИТЕРІЮ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ОНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Одним з найважливіших критеріїв оцінки діяльності будь-якого підприємства, яке має за мету отримання прибутку, є ефективність використання основних виробничих фондів.

Найбільш об'єктивно оціночним та спрямовуючим показником, який характеризує ефективність використання основних фондів промислових підприємств, на наш погляд, є показник рентабельності основних фондів [1].

Показник рентабельності основних фондів, мабуть, єдиний з усіх існуючих, відповідає класичному визначенню їх ефективного використання. Це показник, який характеризує величину прибутку (збитку), котрий одержується з одиниці вартості основних фондів, тобто рівень їх економічної віддачі. Він чітко і однозначно характеризує мету використання основних фондів – забезпечення найбільшої величини прибутку, який можливо отримати в результаті ефективного використання основних фондів.

Рентабельність можна розглядати як результат впливу техніко-економічних факторів, а отже, як об'єкт техніко-економічного аналізу, основна мета якого – виявити кількісну залежність фінансових результатів виробничо-господарської діяльності від основних техніко-економічних факторів [2].

У динаміці рівня рентабельності основних фондів відображається динаміка всебічного використання засобів праці. Виходячи з економічного змісту даного показника, він може бути одним з основних робочих інструментів керівника, фінансово-економічних та технічних служб підприємства в управлінні основними фондами.

Показник рівня рентабельності найбільш близький до об'єктивної оцінки ефективності використання основних фондів промислових підприємств. Величина цього показника поставлена у за-

лежність і від обсягу реалізованої продукції, і від ціни на продукцію, і від її собівартості, а також від вартості основних фондів. Таким чином, він показує, що на прибутковість основних фондів впливає як цінова політика, так і рівень витрат на виробництво і реалізацію продукції, який склався на підприємстві. Цей показник визначає шляхи підвищення прибутковості основних фондів, які використовуються на підприємстві. Він досить простий у розрахунках і не потребує радикальної зміни діючої системи обліку.

Але необхідно розглянути і його недоліки. Основний з них – відсутність прибутку за переділами та цехами, наприклад у металургійному виробництві, тому що вони виробляють продукцію для подальшої переробки на підприємстві. Крім того, він розраховується лише в річному розрізі. На нього може чинити вплив зміна номенклатури та асортименту продукції. Цей показник залежатиме від змін цін на сировину, матеріали тощо, які витрачаються при виробництві, змін цін на готову продукцію. Але, на нашу думку, номенклатурні та сортаментні зрушення виявляються при аналізі, і негативний вплив цих факторів легко усувається коригуванням бази.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні можливих шляхів вирішення проблем оцінки ефективності використання основних виробничих фондів.

Для розрахунку ефективності використання основних фондів за допомогою показника рентабельності основних фондів і отримання точнішого результату ми пропонуємо внести такі зміни до його розрахунку:

– в чисельнику використовувати лише значення того прибутку, який пов'язаний з реалізацією продукції, котра була вироблена в аналізованому періоді,

отже, вироблена тими основними фондами, що утворювалися підприємством протягом року, який аналізується. Ми вважаємо це необхідною умовою, тому що частина прибутку, яку підприємство отримує за рік, містить прибуток, що був отриманий за реалізацію продукції, виробленої в попередньому періоді;

– у знаменнику замість середньорічної вартості основних фондів застосовувати показник середньорічної вартості лише тих основних фондів, які брали участь у випуску реалізованої продукції аналізованого року, тому що за допомогою основних фондів, які утворювалися підприємством протягом року було виготовлено продукцію, частину якої, можливо, не була реалізована протягом цього періоду, а залишилася на складі чи ще не надійшла з виробництва і буде реалізована в наступному році.

Згідно з вищевикладеним, пропонуємо розраховувати коефіцієнт рентабельності основних фондів таким чином:

$$P_{OF} = \frac{Пр.п.в.}{OF_{ср.р.}}; \quad (1)$$

$$Пр.п.в. = Пф. - Пр.зал.п.; \quad (2)$$

$$OF_{ср.р.} = OF_{ср.х} \sum_{i=1}^n d_i \frac{Кр.п.и_i}{Кв.п.и_i}, \quad (3)$$

де *Пр.п.в.* – прибуток від реалізації продукції, що вироблена в аналізованому періоді;

*OF<sub>ср.р.</sub>* – середньорічна вартість основних фондів, що беруть участь у випуску реалізованої продукції аналізованого періоду;

*Пф.* – фактичний прибуток підприємству;

*Пр.зал.п.* – прибуток від реалізації залишків продукції попереднього періоду;

*OF<sub>ср.х.</sub>* – середньорічна балансова вартість основних фондів;

*d<sub>i</sub>* – частка реалізації *i*-го виду продукції в загальній її кількості;

*Кр.п.и.* – кількість реалізованої продукції *i*-го виду, яка вироблена в аналізованому періоді;

*Кв.п.и.* – кількість випущеної продукції *i*-го виду в аналізованому періоді.

На підприємствах визначають цей показник лише в річному розрізі, і він

практично не використовується для поточного аналізу через те, що в розрахунках показника рентабельності основних фондів використовують середньорічну вартість основних фондів [1]. Для практичного використання в поточному аналізі рентабельності основних фондів з метою коректного порівняння отриманих результатів (за місяць, квартал, рік тощо) за часом ми пропонуємо використовувати коефіцієнт – *Твик.о.ф.*, що надасть можливість аналізувати рентабельність основних фондів за будь-який проміжок часу, який розрахуємо за формулою:

$$Твик.о.ф. = (k - t_{нр.пер.}) : (365 - t_{нр.}), \quad (4)$$

де *Твик.о.ф.* – коефіцієнт використання основних фондів за часом;

*k* – кількість робочих днів у аналізованому періоді;

*t<sub>нр.</sub>*, *t<sub>нр.пер.</sub>* – нормативний час простою за рік та в аналізованому періоді.

Підставивши цей показник у формулу (1), отримуємо показник рентабельності основних фондів за будь-який аналізований період (*P<sub>OF<sub>T</sub></sub>*):

$$P_{OF_T} = \frac{Пр.п.в.Т}{OF_{ср.р.Т} \cdot Твик.о.ф.}, \quad (5)$$

де *T* – період (місяць, квартал, півріччя і т. д.).

Враховуючи, що за цехами, які виготовляють напівфабрикати для власного споживання, відсутній показник прибутку, визначити фактичний прибуток за ними неможливо через те, що тільки продукція останнього переділу реалізується у повному обсязі, а всі попередні переділи виробляють продукцію, лише частка якої можливо реалізується, а інша частка є напівфабрикатом для наступного переділу металургійного виробництва. Отже, неможливо розрахувати показник рентабельності основних фондів за переділом (цехом). Ми пропонуємо розширити межі використання цього показника на переділи та основні цехи.

Для цього у формулі (1) необхідно використовувати розрахунковий прибуток переділів (стадій) металургійного виробництва (*Прозр.<sub>п.</sub>*), який являє собою можливість реалізації даного виду продукції за ринковими цінами.

Якість і технічний рівень основних виробничих фондів стосуються багатьох сторін виробничого процесу. Зокрема це позначається на обсязі та якості продукції, яка випускається, її ціні, собівартості та прибутку, а також на величині трудових ресурсів. Використання застарілих основних виробничих фондів на одному з переділів металургійного виробництва (матеріало-, енерго-, трудомісткість виробництва продукції, за допомогою яких набагато перевищує витрати цих ресурсів за сучасними технологіями, впровадженнями на оновлених основних фондах), може призвести до отримання збитку на ньому і негативно вплине на загальні фінансові результати підприємства, а отже, і на загальну рентабельність основних фондів підприємства. Таким чином, збиток, отриманий в одному з переділів у складі собівартості напівфабрикатів, переданих з попереднього переділу, перейде до наступного переділу.

З метою виявлення цехів, використання основних фондів яких приносить збиток та знижує фінансові результати підприємства, а отже, і рентабельність основних фондів, запропонована формула (6), в якій виключається вплив збитку попереднього переділу на фінансові результати наступного переділу. Крім того, формула (6) виключає з фінансових результатів наступних переділів не тільки збитки, але і прибутки попередніх переділів (для обмеження впливу всіх попередніх переділів), тому що будь-який переділ металургійного виробництва може як сировину використовувати напівфабрикати не попереднього переділу, а отримані від сторонніх підприємств, отже, за ринковими цінами.

$$\text{Прозр}_n = \sum_{i=1}^n (ВР_{рин.n_i} - C_{ni} - Пн.n), \quad (6)$$

де  $ВР_{рин.n}$  – виручка від можливої реалізації продукції будь-якої стадії (переділу, цеху) за ринковими цінами;

$C_n$  – собівартість продукції за  $n$ -м переділом (в розрізі цехів) металургійного виробництва;

$Пн.n$  – прибуток попередніх переділів від реалізації продукції, яка вироблена в аналізованому періоді:

$$Пн.n = \sum_{n=2}^p \sum_{j=1}^m (E_{(n-1)j} \times \text{Прозр}_{(n-1)j}), \quad (7)$$

де  $E$  – коефіцієнт перерозподілу розрахункового прибутку попередніх переділів (цехів), який використано в аналізованому переділі (цеху);

$n-1$  – попередні переділи (цехи) металургійного виробництва;

$j$  – кількість попередніх переділів (цехів), які беруть участь у створенні прибутку аналізованому переділу (цеху).

Загальний розрахунковий прибуток металургійного виробництва дорівнює:

$$\text{Прозр} = \sum_{n=1}^i \text{Прозр}_n. \quad (8)$$

Визначати виручку від можливої реалізації продукції будь-якої стадії (переділу, цеху) пропонуємо за формулою (9):

$$ВР_{рин.n} = \sum_{s=1}^y j_{yn} \times g_{yn}, \quad (9)$$

де  $j_n$  – ринкова ціна на даний вид продукції за аналізований період;

$g_n$  – кількість випущеної продукції за аналізований період (місяць, квартал, півріччя, рік).

Необхідно зауважити, що реалізація чи то продукції останнього переділу, чи якогось іншого здійснюється часто за цінами, які відрізняються від ринкових. Щоб уникнути незбігання розрахункового прибутку з фактично отриманим, пропонуємо для уточнення розрахункового прибутку знаходити коефіцієнт ( $Кн$ ) як відношення фактичного прибутку по підприємству ( $Пф.$ ) до загального розрахункового прибутку ( $Прозр.$ ):

$$Кн = Пф. : \text{Прозр}. \quad (10)$$

Далі знаходимо уточнений розрахунковий прибуток за переділами:

$$\text{Пут.розр}_n = \text{Прозр}_n \times Кн. \quad (11)$$

З урахуванням запропонованого вище показника розрахунку прибутку за переділом (цехом) з'являється можливість перейти до визначення показни-

ка рентабельності основних фондів за переділами (цехами) за будь-який період:

$$P_{O\Phi_m} = \frac{Пут.розр.Т_m}{O\Phi p_n \times T_{вик.о.ф.}} \quad (12)$$

Найважливішим етапом аналізу ефективного використання основних фондів після визначення показника рентабельності основних фондів є виявлення факторів, що вплинули на її зміну в аналізованому періоді.

Отже, для того, щоб комплексна оцінка рентабельності основних фондів була дійовим знаряддям господарського управління, необхідно розкласти складний показник рентабельності основних фондів на окремі складові (зробити його аналіз), що дасть можливість пізнати сутність самого показника рентабельності, визначити внутрішні зв'язки та суперечності.

З урахуванням цього необхідно виділити фактори, які впливають на результат аналізу рентабельності основних фондів:

1) фактори, які безпосередньо впливають на прибуток (чисельник коефіцієнта рентабельності основних фондів):

– ціна  $i$ -го виду продукції. На рівень ціни, у свою чергу, впливає кон'юнктура ринку, а саме: політика держави-виробника; політика держави-споживача; конкуренція виробників; співвідношення попиту і пропозиції, купівельна спроможність грошей, якість продукції та ін.;

– собівартість продукції, на яку впливає вартість на сировину, матеріали та напівфабрикати, інші витрати, вартість на енергоресурси, вартість ремонтів, технологія виробництва);

– кількість реалізованої продукції, на якій безпосередньо відображається робота служби маркетингу та попит на металопродукцію;

– кількість виробленої продукції, яка залежить від організації виробництва, рівня використання часу роботи основного технологічного устаткування, рівня інтенсивного використання машин і устаткування;

2) фактори, які безпосередньо впливають на вартість основних фондів (зна-

менник коефіцієнта рентабельності основних фондів): структура та віковий склад парку основного технологічного устаткування; переоцінки основних фондів; введення / вибуття основних фондів.

При аналізі ефективності використання основних фондів необхідно звернути увагу і на таку обставину. Причиною значного збільшення вартості продукції, собівартості і прибутку може бути те, що їх вартість відображається в обліку за поточними цінами, а вартість основних фондів за цінами, прийнятими у момент введення, оновлення або переоцінки. В умовах дуже високих темпів інфляції поточні ціни швидко збільшуються, і тому вартісна структура цих показників на більшості підприємств викривлена. Оцінку прибутку ми пропонуємо проводити в цінах, прийнятих за станом на дату оцінки основних фондів.

Так, для виключення впливу таких факторів, як структура та віковий склад парку основного технологічного устаткування, вплив переоцінки та введення чи вибуття на загальний показник рентабельності основних фондів, ми пропонуємо поділяти вартість виробничих основних фондів за роками введення, починаючи з 1993 р., тому що у цей рік всі основні фонди були переоцінені з рублів у гривні:

$$O\Phi p = O\Phi p_{1993} + O\Phi p_{1994} + O\Phi p_{1995} + \dots + O\Phi p_{2007} = \sum_{r=1}^m O\Phi p_{1993+r}, \quad (13)$$

де  $r = 1, 2, 3, \dots, m$  додатковий рік.

Далі використовують лише значення того прибутку, який пов'язаний з реалізацією продукції, котра була вироблена тими основними фондами, що були введені чи оновлені підприємством протягом конкретного року ( $R$ ):

$$Пр.н.в.Р = \sum_{i=1}^n \Delta K p_{n,i} x \frac{Пр.н.в.и}{K p_{n,i}} + \sum_{i=1}^n K p_{n,i} x (C n_{n,i} - C a n_{n,i}), \quad (14)$$

де  $\Delta K p_{n,i}$  – приріст кількості реалізованої продукції  $i$ -го виду;

$Сп.п._i$  – собівартість продукції  $i$ -го виду в попередньому періоді;

$Са.п._i$  – собівартість продукції  $i$ -го виду в аналізованому періоді.

Крім того, пропонуємо для виключення впливу на динаміку рентабельності основних фондів таких факторів, як ціна  $i$ -го виду продукції, на яку впливає кон'юнктура ринку, та собівартість продукції показник прибутку, обчислювати у порівнянних цінах того року, в якому були оновлені основні фонди, завдяки яким було отримано приріст прибутку.

Тепер об'єднаємо ці показники, підставивши їх у формулу (1), та отримуємо такий вираз:

$$P_{O\Phi} = z_{1993} \frac{Пр.п.е_{1993}}{O\Phi P_{1993}} + z_{1994} \frac{Пр.п.е_{1994}}{O\Phi P_{1994}} + \dots + z_{1993+r} \frac{Пр.п.е_{1993+r}}{O\Phi P_{1993+r}}, \quad (15)$$

де  $z$  – частка основних фондів за роком введення в загальній їх кількості.

За динамікою складових цієї формули пропонуємо робити висновок про рентабельність основних фондів, які були введені у експлуатацію в  $i$ -му році.

Для аналізу рентабельності основних виробничих фондів пропонуємо виконувати прийоми елімінування. Це надасть змогу визначити вплив кожного фактору на величину рентабельності основних виробничих фондів окремо. З цією метою визначимо низку таких факторів, які містить у собі показник рентабельності основних фондів. Необхідно виділити розмір витрат виробничих ресурсів на виробництво одиниці продукції в натуральних одиницях, вартості виробничих ресурсів (змінних витрат), постійних витрат на виробництво продукції, кількості випущеної та реалізованої продукції. І, нарешті, для врахування оновлення основних фондів (капітальних інвестицій) з метою охорони оточуючого середовища пропонуємо враховувати існування таких витрат, як податки і штрафи за забруднення навколишнього середовища, які безпосередньо залежать від якості та строку введення основних фондів.

$$P_{O\Phi} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i (Цод_i - (\sum_{j=1}^a K_{ji} x B_{ji} + \frac{ПВ_i}{M_i}) - ПШек_i)}{O\Phi p}, \quad (16)$$

де  $N_i$  – обсяг реалізації  $i$ -го виду продукції в натуральних одиницях;

$Цод_i$  – ціна  $i$ -го виду продукції, грн;

$K_{ji}$  – розмір витрати  $j$ -го виробничого ресурсу на виробництво одиниці  $i$ -го виду продукції в натуральних одиницях (т, шт, кг, м<sup>3</sup> і т. д.);

$B_{ji}$  – вартість одиниці  $j$ -го виробничого ресурсу (змінні витрати), грн;

$ПВ_i$  – постійні витрати на виробництво  $i$ -го виду продукції, грн;

$M_i$  – кількість випущених одиниць  $i$ -го виду продукції;

$ПШек$  – податки та штрафи за забруднення навколишнього середовища (екології).

Поступово замінюючи базисні величини кожного факторного показника (величини попередніх періодів) на фактичну величину у звітному періоді, визначимо вплив кожного фактора на зміну величини самого показника рентабельності основних фондів.

На наш погляд, показник рентабельності основних фондів є показником не лише оцінки їх ефективного використання, а й показником, який може оцінювати ефективність впроваджених заходів оновлення. За його допомогою можна прорахувати ефективність альтернативних видів оновлення та обрати найкращий.

Отже, проектну рентабельність  $k$ -го виду оновлення основних фондів пропонуємо розраховувати за запропонованою методикою і на основі отриманих результатів обирати найефективніший вид оновлення. Так, знаючи проектні дані, які можна отримати в результаті впровадження  $k$ -го виду оновлення основних фондів, та підставивши значення проектної собівартості у формулу (12) можемо розрахувати проектну рентабельність основних фондів будь-якого напрямку оновлення за цехом, переділом та загальною.

У цій роботі зроблено спробу вдосконалити показник, за допомогою якого

можна досить точно оцінити ефективність використання та оновлення основних фондів підприємства. При удосконаленні показника рентабельності основних фондів враховано всі його недоліки.

Пропонований показник базується на існуючій системі обліку, відрізняється простотою, може бути використаний на будь-якому рівні управління виробництвом і для будь-якого проміжку часу.

У той же час він легко диференціюється на складові при визначенні факторів, які впливають на ефективність використання основних фондів.

Результати оцінки на основі даного показника несуперечливі і однозначно характеризують стан і динаміку ефективності використання основних фондів об'єкта, який досліджується.

Використання показника зручне для оцінки ефективності використання та оновлення основних фондів підприємства, переділу, цеху за будь-який проміжок часу.

Застосування запропонованого автором критерію при оцінці ефективності використання основних фондів та ефективності впроваджених заходів їх оновлення дозволить також:

- визначити ступінь впливу ефективності використання основних фондів кожного цеху на загальну рентабельність основних фондів;

- визначити ступінь впливу ефективності використання основних фондів за роками введення чи оновлення на загальну рентабельність основних фондів та їх рентабельність за цехами;

- виявити цехи та переділи, які негативно впливають на загальну рентабельність, а отже, на неефективне використання основних фондів;

- виявити основні фонди за роками введення чи оновлення, які негатив-

но впливають на загальну рентабельність та їх рентабельність за цехами, а отже, на неефективне використання основних фондів;

- виявити резерви підвищення ефективності використання засобів праці;

- визначити вплив кожного фактора на величину рентабельності основних фондів окремо;

- на підставі визначених тенденцій розробити комплекс заходів, спрямованих на підвищення прибутковості основних фондів, що сприятиме стабілізації фінансово-господарської діяльності всього підприємства;

- розраховувати проектну рентабельність оновлення основних фондів і на основі отриманих результатів обирати найефективніший вид їх оновлення.

За результатами дослідження цей показник став більш формалізованим, алгоритмізованим, структурованим і пристосованим до комп'ютеризації всіх розрахунків, він повинен дозволяти в рамках внутрішнього аналізу здійснювати поглиблене дослідження ефективності використання основних фондів підприємства в цехах (переділах).

#### Список використаної літератури

1. Драгун Л.Н. Система управління ефективністю производства (на примере ремонтных служб промышленных предприятий стройиндустрии): Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Л.Н. Драгун. – Д., 1993. – 380 с.

2. Ткаченко О.В. Основы проектирования виртуальных предприятий промышленности: пособие / под науч. ред. проф. В.А. Ткаченко / О.В. Ткаченко, С.И. Чимшит, К.Е. Куницкая, Е.Е. Козлов, Е.В. Козлов. – Д.: Изд-во ДУЭП, 2005. – 388 с.



УДК 336.1:625.1(477)

*Г.О. КРАМАРЕНКО*, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Дніпропетровського університету економіки та права

*В.В. СКАЛОЗУБ*, доктор технічних наук, професор Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

*І.М. ВИШНЯКОВА*, аспірант Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ГОСПОДАРСТВА ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

Фінансово-економічний механізм пасажирського господарства залізничного транспорту потребує значних змін та удосконалення, впровадження дійових способів та інструментів для управління фінансовою та економічною діяльністю господарства. Система управління фінансами на залізничному транспорті сформувалася ще за часів Радянського Союзу і не зазнала значної деформації. Управління та планування діяльністю пасажирського господарства здійснюється централізовано. На вищому рівні знаходиться Міністерство транспорту та зв'язку України, на другому рівні – Укрзалізниця, на третьому – залізниці, і далі – дирекції, підприємства, організації, підрозділи залізничного транспорту [1, с. 193]. Перехід від планової до ринкової економіки потребує від підприємств використання ринкових методів управління в умовах ринкових відносин між суб'єктами господарської діяльності.

Негативні фінансові результати в пасажирському господарстві, високі показники морального та фізичного зносу основних засобів свідчать про значні економічні та інші проблеми галузі, недосконалість існуючої системи управління. Для покриття збитків, яких зазнає пасажирське господарство, проводиться перерхресне субсидування за рахунок вантажних перевезень. Основними причи-

нами збитковості пасажирських перевезень є невиконання Закону «Про залізничний транспорт України» [2], відсутність реальних державних дотацій на покриття витрат від перевезення пасажирів пільгових категорій, недосконалість системи побудови тарифів та розрахунку собівартості перевезення, низький рівень комфорту, застарілий рухомий склад та ін.

У період з 2007 по 2015 рр. заплановано виконання програми реформування залізничного транспорту [3, 4]. На другому етапі реформування, який буде проводитися з 2008 по 2010 рр., передбачено створення дочірніх акціонерних товариств на основі державної акціонерної компанії «Українські залізниці»: пасажирські перевезення в далекому сполученні, пасажирські перевезення у приміському сполученні. Тому для отримання позитивних фінансових результатів з пасажирських перевезень необхідно розробити та удосконалити фінансово-економічні важелі, інструменти, форми та методи управління фінансово-економічним механізмом (ФЕМ) пасажирського господарства.

Метою запропонованого дослідження є удосконалення фінансово-економічного механізму господарства пасажирських перевезень залізничного транспорту України.

Для розробки засобів та методів удосконалення фінансово-економічного

механізму господарства пасажирських перевезень спочатку визначимо зміст поняття ФЕМ. Будемо розрізняти поняття економічного та фінансового механізмів, а також фінансово-економічного механізму.

Економічний механізм – це складова господарського механізму, що являє собою сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких можна впливати на економічні відносини на підприємстві [5, с. 23].

В економічній практиці використовуються такі економічні категорії, як «фінансовий механізм», «фінансовий механізм підприємства» та «фінансово-економічний механізм». Фінансовий механізм – це сукупність форм і методів створення та використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення [6]. Якщо розглядати фінансовий механізм у відношенні до фінансових ресурсів, то його визначають як організацію, планування та стимулювання фінансових ресурсів [7, 8].

При застосуванні системного підходу фінансовий механізм підприємства можна представити як систему управління фінансовими відносинами за допомогою фінансових методів. Фінансовий механізм підприємства складається з двох підсистем: керуючої (фінансова служба підприємства та її підрозділи) та керованої (джерел фінансування, фінансових відносин, фінансових ресурсів та грошового обороту) систем [9, с. 8].

Разом з цим фінансовий механізм підприємства – це сукупність погоджених між собою, вироблених на підставі фінансової політики управлінських рішень, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства і організацією обороту його коштів [10, с. 503].

Для нашого випадку фінансово-економічний механізм підприємства, а також фінансовий механізм підприємства можна визначити як систему, що складається з керованої підсистеми та підсистеми управління. Підсистема управління ФЕМ включає служби економічного

та фінансового аналізу, прогнозування та планування, обліку, маркетингу та логістики, управління виробництвом, управління персоналом. Управління здійснюється за допомогою правових та нормативних документів, планів та методів фінансово-економічного управління.

Під фінансово-економічним механізмом функціонування залізничного транспорту розуміють сукупність законодавчих норм, правил, нормативів і лімітів, а також систему фінансових та економічних стимулів, важелів, інструментів, форм і способів, які регулюють та регламентують його фінансово-економічну діяльність [11, с. 154]. Таке визначення ФЕМ залізничного транспорту будемо розуміти як ФЕМ пасажирського господарства залізничного транспорту.

До структури ФЕМ пасажирського господарства входять фінансово-економічні відносини, правове, інформаційне та нормативне забезпечення діяльності, фінансово-економічні методи та інструменти управління.

Для забезпечення фінансово-економічними ресурсами пасажирське господарство вступає у відносини з різними суб'єктами. Якщо проаналізувати фінансово-економічні відносини залізниці, то вони виникають при русі фінансових та економічних потоків між залізницею та Укрзалізницею, банками, підприємствами, що здійснюють ремонти та постачають виробничі ресурси, пасажирами, іншими залізницями тощо (рис. 1). Виходячи з цього, слід обов'язково передбачити у ФЕМ пасажирського господарства засоби та методи, які б забезпечили ефективність фінансово-економічних відносин, тобто необхідно проводити планування діяльності залізниці в розрізі кожного суб'єкта, застосовуючи методи фінансового планування та економіко-математичне моделювання.

Розглядаючи ФЕМ пасажирського господарства як систему, в її структурі можна виділити дві підсистеми. До елементів підсистеми управління входять керуючі параметри: фінансово-економічні плани, галузеві нормативи, методики складання розкладу руху поїздів, плану формування пасажирських поїздів, економіко-математичні методи для роз-



**Рис. 1. Структурно-логічна схема фінансових відносин у галузі пасажирських перевезень залізниць України**

рахунків показників планів та ін. До складу керованої підсистеми входять фінансово-економічні відносини та ресурси, основна, фінансова та інвестиційна діяльність підприємства.

Таким чином, фінансово-економічний механізм господарства пасажирських перевезень можна представити як сукупність взаємопов'язаних між собою підсистем, кожна з яких має окреме функціональне призначення (рис. 2).

Як вискоелективний напрямок удосконалення ФЕМ пасажирського господарства пропонується розвиток та автоматизація його системи планування підприємницької діяльності. Важливе значення в системі управління займає застосування сучасних методів планування, комп'ютерної техніки та автоматизованих систем, побудованих на базі різно-

манітних методів планування та економіко-математичних моделей. Оскільки планування є одним з етапів управління підприємством, то ефективна організація системи планування є запорукою успіху підприємства.

У системі планування пасажирських перевезень прогнозування попиту та складання планів перевезень є складними багатофакторними задачами, для вирішення яких необхідно підтримувати в актуальному стані інформаційно-аналітичну базу маркетингових досліджень ринку послуг пасажирських перевезень, проводити постійний моніторинг та аналіз структури населення, а також відстежувати політичну ситуацію у країні.

Планування господарської діяльності пасажирських перевезень на залізничному транспорті на наступний період



**Рис. 2. Структура фінансово-економічного механізму пасажирського господарства залізниць України**

необхідно починати з прогнозування попиту на пасажирські перевезення. Це задача підвищеної складності, оскільки попит є динамічним показником, який залежить від різних факторів: сезону року, дня тижня, часу доби, напрямків та розкладу руху пасажирських поїздів, структури та доходів населення країни, цін та комфорту перевезень конкурентів, політичної ситуації в країні та ін.

Використовуючи інформацію про прогнозований попит, економічні та фінансові ресурси підприємства, пропонується побудувати сукупність фінансово-економічних планів (рис. 3).

До складу системи планування входять підсистеми прогнозування попиту на пасажирські перевезення, складання розкладу руху пасажирських поїздів та плану формування пасажирських поїздів, підсистема формування планів. Фінансові результати пасажирського господарства прямо залежать від фінансово-економічних показників, що закладені в планах системи планування пасажирських перевезень. Але присутній і зворотній зв'язок: плани діяльності залежать від наявних фінансово-економічних ресурсів та відносин пасажирського господарства з іншими суб'єктами господарювання. Тому суттєвим моментом процесу планування є те, що можна виконати моде-

лювання можливих ситуацій діяльності, а потім прийняти ефективне рішення з економічної точки зору.

Підсистема поточних та оперативних планів спирається на розроблені плани формування пасажирських поїздів та їх розкладу руху, оскільки вони визначають пропозицію у пасажирських перевезеннях, яка формується на зроблений прогноз перевезень пасажирів. Ця підсистема призначена для складання різноманітних планів: планів доходів; планів виручки; планів ремонтів; планів інвестицій; планів матеріальних ресурсів; планів руху коштів; плану з праці, прогнозу фінансових результатів тощо. Для складання планів вона використовує результати розрахунків, які отримуються за допомогою економіко-математичних моделей побудови плану формування пасажирських поїздів.

Одним з головних планів виробництва є план формування пасажирських поїздів (*ПФПП*). На його основі можна визначити пропозиції у пасажирських перевезеннях за напрямками та у часі і скласти план перевезень.

*ПФПП* являє собою множину пасажирських поїздів з визначенням їх структури, часу і маршруту руху та іншу додаткову інформацію про обслуговування поїздів [12, 13].



Рис. 3. Структурно-логічна схема планування пасажирських перевезень

Для складання поточних та оперативних планів пропонується застосувати методи економіко-математичного моделювання. Розглянемо один із напрямків планування – це складання ПФПП з урахуванням власних та запозичених коштів.

Нехай  $D_i^{jk}$  та  $S_i^{jk}$  – прогнозований попит та пропозиції на перевезення пасажирів у період часу  $i$  в напрямку  $k$  у вагоні типу  $j$  відповідно,  $k = \overline{1, K_n}$ ,  $K_n$  – кількість напрямків руху пасажирських поїздів,  $j = \overline{1, K_e}$ ,  $K_e = |J|$ , де  $J = \{св, ршц, к, нл, о\}$ . До множини типів вагонів можна додавати та вилучати елементи.

Часовим періодом планування може бути тиждень, декада, місяць, квартал, рік, залежно від типу плану, що розробляється: поточний чи оперативний;  $i = \overline{1, N}$ , де  $N$  – кількість часових періодів планування.

Нехай  $BK_i$  та  $ЗK_i$  – вартість власних та запозичених коштів підприємства на початок  $i$ -го періоду часу відповідно.

Нехай  $B_i = \{B_i^{св}, B_i^{ршц}, B_i^к, B_i^{нл}, B_i^о\}$  – множина, яка визначає структуру парку пасажирських вагонів за видами.

Структура ПФПП визначається як  $ПФПП_i = \{П_{ri}^{jk}\}$ ,  $r = \overline{1, K_i^n}$ ,  $K_i^n$  – кількість пасажирських поїздів в період часу  $i$ . Нехай  $S_i = F(ПФПП_i)$  – багатовимірна функція, значенням якої є вектор кількості вагонів

за типами  $X^e_i = \{X_i^{св}, X_i^{ршц}, X_i^к, X_i^{нл}, X_i^о\}$ , які необхідні для реалізації побудованого ПФПП. Нехай  $S^a_i = F^a(ПФПП_i)$  – багатовимірна функція, значенням якої є вектор кількості вагонів, що входять до ядра поїзду.

Розглянемо один з варіантів задачі складання ПФПП. Ставиться задача визначення потреби у власних коштах  $\{BK_i\}$  та побудови ПФПП для досягнення максимального рівня рентабельності від пасажирських перевезень  $(R_i = \frac{ДН_i - BT_i}{BT_i})$ , де  $ДН_i$  – доходні надходження від пасажирських перевезень, передбачених ПФПП,  $BT_i$  – витрати на реалізацію перевезень за ПФПП. У задачі визначено такі обмеження:

- 1) до ПФПП<sub>i</sub> включати лише ті вагони, які є в наявності, тобто  $F(ПФПП_i) \leq B_i$ ;
- 2) ПФПП<sub>i</sub> повинен задовольняти

попит на перевезення:  $S_i^a \leq \sum_{k=1}^{K_n} D_i^j \leq S_i$  в кожному напрямі та за типами вагонів;

- 3) власні кошти підприємства, які на момент часу  $i$  підприємство матиме в розпорядженні, повинні не перевищувати власні кошти  $BK_i$ , які потрібні на реалізацію ПФПП<sub>i</sub>.

За такою ж методикою можна розглянути задачу складання ПФПП визна-

чення потреби у власних  $\{BK_i\}$  і запозичених коштах  $\{ЗК_i\}$  та побудови ПФПП для досягнення максимально можливого рівня рентабельності від пасажирських перевезень  $R_i$ . У цій задачі також присутні обмеження на структуру парку пасажирських вагонів, задоволення попиту на перевезення. Але невідомими параметрами в цій задачі є обсяг запозичених коштів та прирост власних коштів для реалізації ПФПП.

Задачі створення розкладу пасажирських перевезень, складання плану формування пасажирських поїздів належать до класу дискретних багатовимірних задач. Для їх вирішення пропонується застосувати метод керованого перебору, який є найбільш доцільним.

Розв'язавши наведені задачі, можна здійснювати ефективне управління власними та запозиченими коштами, визначаючи за часом потребу підприємства в цих коштах. Використання економіко-математичного моделювання при плануванні та організації пасажирських перевезень дозволить значно підвищити ефективність роботи пасажирського господарства, скоротити час прийняття управлінських рішень за рахунок багатоваріантного аналізу. В умовах реструктуризації залізничного транспорту України актуальними задачами є створення амортизаційного фонду для оновлення, ремонту та модернізації основних засобів, виконувати планування руху власних та запозичених коштів. Також важливим напрямком удосконалення ФЕМ є розробка цінової політики, формування тарифів, визначення витрат на пасажирські перевезення.

Таким чином, діючий фінансово-економічний механізм управління пасажирськими перевезеннями на залізничному транспорті України потребує удосконалення для зменшення та ліквідації збитковості пасажирських перевезень. Запропоновано ФЕМ пасажирського господарства, який включає засоби економіко-математичного моделювання, методику планування пасажирських перевезень з використанням розробленого ФЕМ пасажирського господарства.

### Список використаної літератури

1. Кулаєв Ю.Ф. Економіка залізничного транспорту: навч. посіб. / Ю.Ф. Кулаєв. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2006. – 232 с.
2. Закон України Про залізничний транспорт від 04.07.1996 № 273/96-ВР.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 26 грудня 2006 року № 651-р «Про схвалення Концепції Державної програми реформування залізничного транспорту України».
4. Макаренко М.В. Системний підхід до реформування залізничного транспорту України / М.В. Макаренко, Ю.М. Цветков // Проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте. Материалы Второй международной научно-практической конференции. – Судак. Т. 1. 2007. – С. 9–10.
5. Москаленко В.П. Развитие финансово-экономического механизма на предприятии: курс лекций / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова. – Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД; УАБС, 2003. – 106 с.
6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
7. Литовских А.М. Финансовый менеджмент: конспект лекций / А.М. Литовских. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 232 с.
8. Поддєрьогін А.М. та ін. Фінанси підприємств: підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
9. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко. – Д.: Ви-во ДАУБП, 2001. – 232 с.
10. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
11. Саленко О.В. Удосконалення фінансово-економічного механізму функціонування залізниць для забезпечення їх сталого розвитку / О.В. Саленко // Тези доповідей VI Міжнародної наукової конференції «Проблеми економіки транспорту». – Д., 2007. – С. 154.

12. Скалозуб В.В. Удосконалення методу оптимізації плану формування пасажирських поїздів з урахуванням обсягів інвестицій / В.В. Скалозуб, Ю.С. Бараш, І.М. Вишнякова // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – Вип. 12. – Д.: Вид-во Дніпропетр. нац. ун-ту залізн. трансп. ім. акад. В. Лазаряна, 2006. – С. 249.

13. Скалозуб В.В. Складання плану формування пасажирських поїздів в умовах ринкової економіки / В.В. Скалозуб, Ю.С. Бараш, І.М. Вишнякова, О.О. Карась // Тези доповідей V Міжнародної наукової конференції «Проблеми економіки транспорту». – Д., 2007. – С. 93.

## ПРИМЕНЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

В современных экономических условиях возникла необходимость в новых подходах к формированию и управлению системой затрат авиакомпаний. В этой связи становится актуальным применение элементов системы бюджетирования для упорядочивания затрат при формировании себестоимости услуг такого рода предприятий.

Рынок авиаперевозок Украины в настоящее время развивается наиболее динамично. Деятельность авиационной отрасли в Украине обеспечивают 88 авиакомпаний различных форм собственности и 30 аэропортов, 7 из которых являются международными (Борисполь, Одесса, Донецк, Симферополь, Днепропетровск, Львов, Харьков). Однако только 38 авиакомпаний осуществляют пассажирские перевозки, а регулярные полеты, в том числе международные, – только 12 отечественных авиакомпаний. В то же время регулярные полеты в Украину осуществляют 47 иностранных компаний из 29 стран мира. Количество пассажиров, которые пользовались услугами украинских авиакомпаний за 9 месяцев 2007 г., составило 3,8 млн чел.

Распределение рынка пассажирских перевозок осуществляется между 5 компаниями-лидерами: «Аеросвіт» (39,7%), «Международные авиалинии Украины» (28,2%), «Донбасаэро» (9,2%), «Украинские Средиземноморские авиалинии» (9,5 %) и «Днепроавиа» (4,6%), которые сегодня контролируют 90% рынка общегосударственных пассажирских перевозок: на их долю приходится 3,5 млн пассажиров.

По результатам работы авиационной отрасли за 9 месяцев 2007 г. можно отметить стабильный рост всех показателей (табл. 1).

Удобное географическое положение, развитие авиационной промышленности, наличие высокопрофессиональных кадров дает возможность Украине и в дальнейшем увеличивать объемы как пассажирских, так и грузовых авиаперевозок.

Проблемы управления затратами изучаются отечественными и зарубежными учеными (Е.В. Костромина, С.В. Ковтун, М.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремет, Dr. Nigel Dennis). Вместе с тем вопросы использования бюджетирования для управ-

Таблица 1

Показатели работы авиационной отрасли Украины за 9 месяцев 2007 г.\*

Показатель	Всего перевозок			В т. ч. международные		
	2006 г.	2007 г.	2007 г. в % к 2006 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. в % к 2006 г.
Перевезено пассажиров, тыс. чел.	3 267,4	3 803,2	116,4	2 575,6	3 026,3	117,5
Выполнено пассажиро-километров, млрд пкм	5,7	7,3	128,1	5,3	6,8	128,3
Перевезено грузов и почты, тыс. т	72,3	74,2	102,6	72,1	73,9	102,5
Выполнено коммерческих рейсов, тыс. рейсов	70,1	71,2	101,6	46,8	48,7	104,1
Налет, тыс. часов	155,4	175,1	112,7	124,3	143,8	115,7

\*Данные Государственного комитета статистики Украины.



ления затратами предприятий исследованы недостаточно. Поэтому целью нашей статьи является обоснование возможностей применения бюджетирования для снижения затрат на осуществление авиаперевозок. Основываясь на классификации и методах управления затратами, необходимо сделать авиатранспорт более доступным для основной массы потребителей. Добиться этого можно только путем пересмотра структуры стоимости авиационных услуг, что существенно повлияет на снижение стоимости авиабилетов.

В соответствии с приказом Министерства транспорта Украины «Об утверждении Методических рекомендаций по формированию себестоимости перевозок (работ, услуг) на транспорте» № 65 от 05.02.2001 г. применяется следующая типовая структура эксплуатационных расходов авиакомпании:

**1. Прямые эксплуатационные расходы:**

а) расходы по эксплуатации воздушных судов:

**2. Косвенные эксплуатационные расходы:**

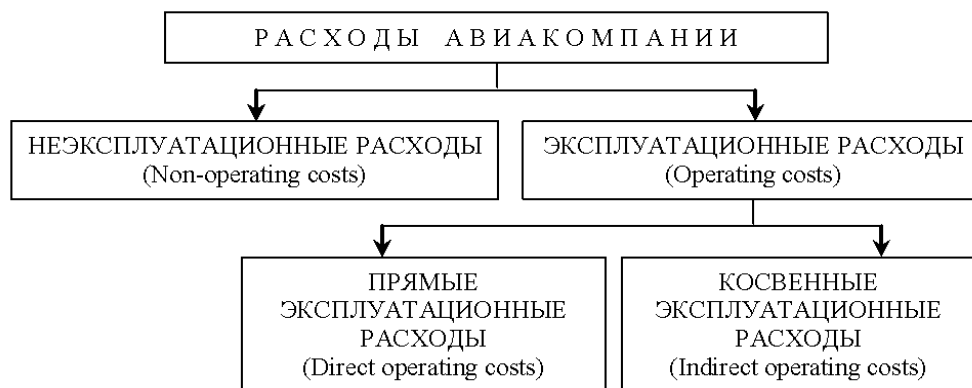
- а) расходы на базирование и наземное обслуживание;
- б) расходы на пассажирский сервис;
- в) расходы по продаже рейсов и стимулированию сбыта;
- г) административные и прочие расходы.

Существует несколько основных методов распределения затрат:

- по связи с объемом деятельности (постоянные и переменные);
- по месту возникновения затрат (регионы, центры ответственности);
- по носителям затрат (по единицам калькуляции – летный час, пассажир, туристический пакет, килограмм груза) [1].

Структура расходов авиакомпании представлена в соответствии с требованиями Международной организации гражданской авиации (ИКАО) на рис. 1.

Основную долю в составе себестоимости авиаперевозок составляют эксплуата-



**Рис. 1. Структура расходов авиакомпании (ИКАО)**

- заработная плата летного состава и прочие расходы по летному составу;
- горюче-смазочные материалы;
- авиационное навигационное обслуживание;
- страхование и аренда воздушных судов;
- б) расходы на техническое обслуживание и технический ремонт;
- в) расходы на амортизацию воздушных судов и авиационных двигателей;

ционные расходы, типовая структура которых определена в соответствии с требованиями Международной ассоциации воздушного транспорта (ИАТА), рис. 2.

Структуру прямых затрат практически невозможно изменить, не ухудшая требования к эксплуатации воздушных судов или уровню безопасности полета. Снижение уровня затрат авиакомпании возможно только в части непрямых затрат, в результате сокращения или пере-



Рис. 2. Структура эксплуатационных расходов авиакомпании (IATA) [2]

смотрa их структуры. Так, благодаря распределению стоимости авиабилетов по классам («бизнес» и «эконом») удается снизить непрямыe затраты на обслуживание пассажиров (обеда, алкогольные напитки, периодические издания, просмотр видеофильмов и прослушивание музыки, расходы на бронирование билетов и ограничения на размер багажа) и летных экипажей (экспедиционные расходы, денежные выплаты в зависимости от стажа и класса, выплаты в связи с погодными условиями) [3].

Добиться снижения эксплуатационных затрат авиакомпаний можно за счет

разработки системы управления затратами. В этом случае целесообразно использовать систему бюджетирования как механизм управления и планирования затрат (рис. 3).

Бюджетирование – это способ финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от всех видов деятельности предприятия, который позволяет анализировать прогнозные и полученные финансовые показатели. Основным смыслом системы бюджетирования заключается в сочетании централизованного стратегического управления предприятием при децентрали-

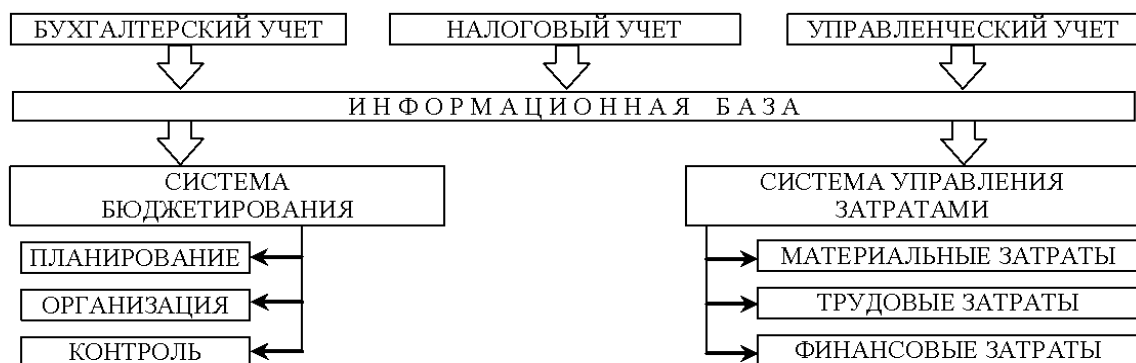


Рис. 3. Система бюджетирования

зации оперативного управления по центрам ответственности.

Основой для разработки бюджетов являются данные бухгалтерского, налогового и управленческого учета. Для осуществления оперативного управления затратами в системе бюджетирования необходимым условием является получение информации непосредственно в момент совершения хозяйственной операции, поэтому выполнение данного условия возможно только при организации системы управленческого учета.

Система бюджетирования состоит из таких трех компонентов:

- планирование финансово-хозяйственной деятельности авиакомпании;
- организация авиапредприятия и его структурных подразделений;
- контроль исполнения планов и анализ отклонений фактических результатов от плановых.

Целью внедрения системы бюджетирования является повышение эффективности деятельности предприятия. Критерием эффективности является превышение доходов предприятия над его затратами при выполнении функций, возложенных на предприятие [4].

В зависимости от объекта бюджетирования могут составляться следующие виды бюджетов:

- 1) по функциональному назначению:
  - бюджет имущества;
  - бюджет доходов и затрат;
  - бюджет движения денежных средств;
  - бюджет операционной деятельности;
- 2) по отношению к уровню интеграции управленческой информации:
  - бюджет центра первичного учета;
  - консолидированный бюджет;
- 3) в зависимости от временного интервала:
  - стратегический бюджет;
  - оперативный бюджет;
- 4) в зависимости от этапа бюджетного процесса:
  - плановый бюджет,
  - фактический бюджет.

С помощью системы бюджетирования авиакомпании могут эффективно

управлять затратами, используя способ их распределения по центрам ответственности.

Центр финансовой ответственности (ЦФО) – это структурное подразделение компании (одно или несколько), осуществляющее определенный набор хозяйственных операций и способное оказывать непосредственное влияние на доходы и затраты от своей деятельности, а так же отвечать за их величину.

Распределение эксплуатационных расходов, особенно косвенных, по центрам ответственности является источником выявления скрытых резервов снижения себестоимости авиаперевозок. Этот метод дает возможность выделить центры, оказывающие в стоимостном выражении наиболее значительное влияние на формирование себестоимости, и позволяет при принятии управленческих решений ставить задачи снижения именно их доли в себестоимости рейса.

Система бюджетирования позволит руководству авиакомпании:

- обеспечить контроль издержек производства;
- рационально использовать материальные, трудовые и финансовые ресурсы;
- спрогнозировать финансовый результат;
- оптимизировать поток движения финансовых ресурсов.

Сегодня возникла необходимость в большом количестве малобюджетных (low-cost) авиакомпаний, которые могут предлагать свои услуги ниже средней стоимости перевозок. Появление рыночных компаний, специализирующихся на эксплуатации небольших воздушных судов, имеющих определённую свободу действий и высокую заинтересованность в развитии своего сегмента бизнеса, хороший признак развития рынка авиаперевозок. У международных и внутренних перевозок слишком разные экономика и управление. Внутренние перевозки в Украине традиционно убыточны, международные приносят хорошую прибыль. Выделение внутреннего перевозчика в самостоятельную компанию с отдельным центром управления является попыткой

руководства авиакомпании создать прибыльный бизнес.

Таким образом, можно сделать вывод, что определение путей снижения себестоимости за счет различных резервов с использованием системы бюджетирования позволит принимать управленческие решения по реструктуризации перевозок с целью получения прибыли.

#### Список использованной литературы

1. Костромина Е.В. Управление экономикой авиакомпании / Е.В. Костромина. — М.: ВКШ «Авиабизнес», 2007. — 351 с.
2. Iata Economic Briefing October 2007, Passenger and Freight Forecasts 2007 to 2011.
3. Nigel Dennis. Airline cost structures. — London: University of Westminster, July 2006.
4. Ковтун С.В. Бюджетирование на современном предприятии, или как эффективно управлять финансами / С.В. Ковтун. — Харьков: ИД «Фактор», 2006. — 335 с.
5. Материалы сайта Государственной авиационной администрации Украины. — <http://www.avia.gov.ua/news/index.htm>

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

Инвестиционная политика является важным элементом социально-экономической политики государства. В условиях интернационализации невозможно проводить социально-экономическую политику отдельной страны без учета общемировых тенденций: глобализационных процессов, взаимопроникновения и взаимного влияния экономик, активной политической и экономической интеграции государств, перераспределения сфер влияния среди стран – мировых лидеров; формирования мирового рынка; открытости экономики страны для деятельности компаний со всего мира; ограниченности мировых природных ресурсов, особенно энергетических, и борьбы за них; поиска способов по повышению эффективности их использования; возрастания роли нематериальных активов, научных знаний и инновационных технологий в конкурентоспособности, как отдельных предприятий, так и экономик стран. В таких условиях возрастает роль эффективной инвестиционной политики государства как важного фактора, обеспечивающего страну необходимыми финансовыми ресурсами для проведения необходимых изменений в экономике в ответ на внешние вызовы.

Среди отечественных и зарубежных ученых-экономистов нет единого мнения относительно определения понятия «государственная инвестиционная политика», что объясняется расхождением во мнениях ученых, экономистов и политиков относительно места самого государства в экономике страны. С отходом от командно-административных методов управления экономической деятельностью, существовавших в СССР, при которых государство практически полностью брало на себя функции по управлению инвестициями, и принятием рыночной модели экономики, в частности ли-

беральных идей, предполагалось, что именно рынок будет регулировать инвестиционные процессы, а роль государства при этом сведется к созданию необходимой нормативно-правовой базы и гарантированию ее исполнения на его территории. В результате инвестиционные процессы в экономике Украины оказались вне государственного контроля, что не только не улучшило ситуацию, но и отбросило нашу страну в своем экономическом развитии на 30–50 лет назад, значительно ухудшило состояние производственной базы предприятий, привело к потере уникальных производств, низкой инвестиционной активности предприятий, в том числе ее инновационной составляющей, сужению возможностей по воспроизводству основных производственных фондов предприятий на качественно новом уровне. Поэтому инвестиционная политика Украины требует кардинального пересмотра роли самого государства в инвестиционных процессах.

Проблемам инвестиционной политики государства посвящены работы С.С. Аптекаря, М.Г. Белопольского, Д.П. Богини, Д.А. Бондаренко, Б.М. Данилишина, О.И. Дация, М.Б. Дацишина, О.В. Ковальчук, М.Х. Корецкого, И. Лукинова, В.А. Онищенко, Д.В. Розова и др. В работах данных ученых проводится исследование теоретических аспектов формирования и реализации инвестиционной политики как на уровне государства, так и на уровне регионов; предлагается комплекс мероприятий по созданию благоприятного инвестиционного климата в стране; осуществляется анализ современного состояния основных производственных фондов предприятий Украины и потребностей в их обновлении на новом технологическом уровне; исследуются источники финан-

сирования обновления основных производственных фондов.

Однако недостаточно внимания уделяется:

- анализу и сопоставлению инвестиционной политики Украины и других стран мира;

- разработке эффективных критериев оценки капиталовложений в стране в целом и на отдельных предприятиях в частности;

- оценке существующей нормативно-правовой базы, действующих программ и их проектов, направленных на обновление производственного потенциала предприятий на качественно новом уровне;

- проведению системного и комплексного анализа размеров внутренних и внешних источников инвестиционных ресурсов;

- разработке прогнозов и исследованию долгосрочных потребностей Украины в инвестиционных ресурсах.

Целью данной статьи является анализ критериев оценки инвестиционной политики государства; исследование современного состояния основных производственных фондов предприятий, а также потребностей в их обновлении.

Усовершенствуя определение, данное А.С. Музыченко [1, с. 130], отметил, что **государственная инвестиционная политика Украины** – это деятельность, в рамках которой формируется государственная инвестиционная стратегия; согласуются отраслевые и региональные инвестиционные стратегии; создаются благоприятные нормативно-правовые и хозяйственные условия для инвестирования в основной капитал, формирования предприятиями и организациями необходимых финансовых средств для инвестиционного развития; поддерживается устойчивая конъюнктура на рынках капитала и инвестиционных ресурсов, а также осуществляется инвестирование государственных средств с целью социально-экономического развития страны.

**Целью инвестиционной политики государства** [1, с. 130] является ресурсное обеспечение позитивных структурных изменений в экономике и процессов экономического роста.

В соответствии с поставленной целью **главными задачами инвестиционной политики** являются:

- определение приоритетных направлений инвестирования;

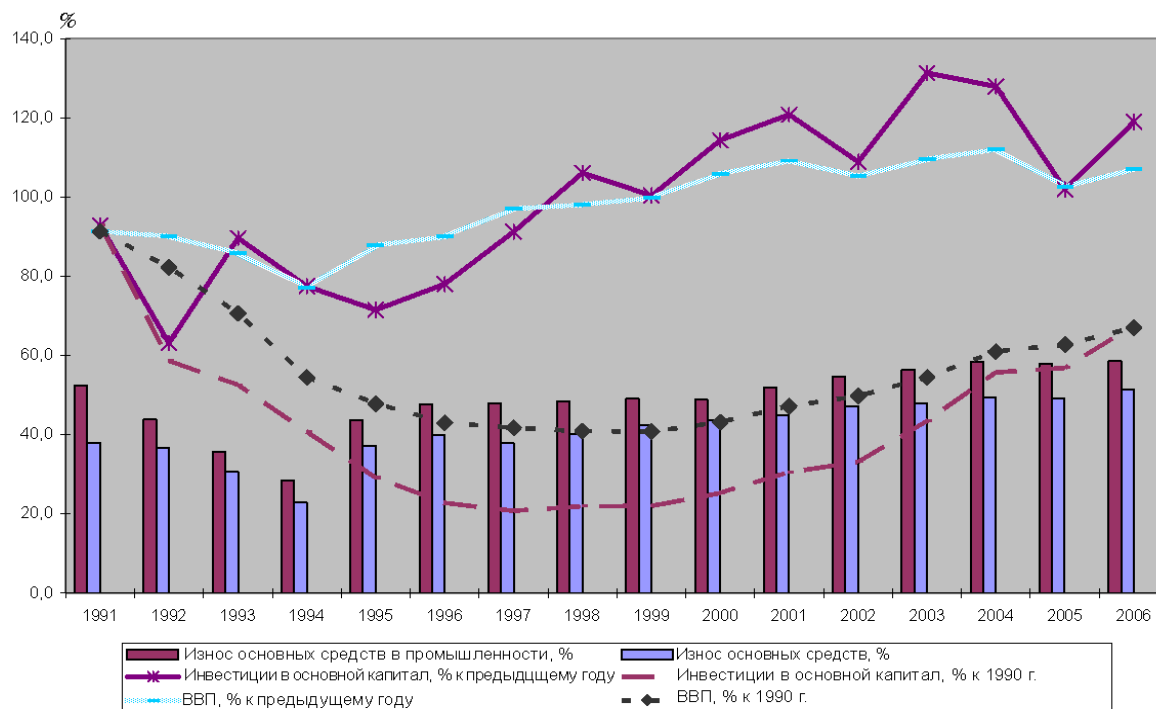
- мобилизация максимально возможных инвестиционных ресурсов за счет всех источников финансирования – собственных, заемных и привлеченных;

- обеспечение эффективного использования мобилизованных ресурсов, усовершенствование воспроизводственной и технологической структуры капиталовложений.

Если проанализировать развитие экономики Украины за период независимости (рис. 1), можно сделать вывод о его неудовлетворительности. Современных темпов роста инвестиций в основной капитал явно недостаточно для воспроизводства основных производственных фондов, износ которых в 2006 г. в целом по стране составил 51,5%, а в промышленности – 58,6%. Учитывая, что, согласно данным Государственного комитета статистики, износ основных средств ежегодно увеличивается на 1–2%, уже через несколько лет можно говорить о коллапсе экономики Украины.

Необходимо отметить, что в Украине не производится системный и комплексный анализ состояния основных фондов предприятий Украины. В проектах концепций обновления основных производственных фондов, разработанных правительствами В.Ф. Януковича в 2007 г. и Ю.В. Тимошенко в 2008 г., предлагается рассчитывать следующие показатели оценки состояния и использования основных средств: производительность труда; фондоотдачу; фондовооруженность; техническую вооруженность труда; а также удельный вес активной части производственных средств в структуре основных средств; уровень прогрессивности производственных основных средств и уровень загрузки основных производственных фондов. На наш взгляд, к данным показателям можно также добавить возрастную структуру активной части основных средств.

Существенными факторами, которые значительно осложняют проблему



**Рис. 1. Динамика валового внутреннего продукта, инвестиций в основной капитал и износа основных средств в Украине в 1991–2006 гг. (данные Государственного комитета статистики Украины)**

износа основных средств, являются следующие:

- деформированность структуры основных производственных фондов, поскольку в структуре основных фондов большинства отраслей промышленности пассивная часть основных средств преобладает над активной частью;

- низкие темпы обновления основных фондов – в целом по промышленности 4,9%;

- низкая производительности труда, вызванная устаревшей организацией труда, низкой фондовооруженностью и технической вооруженностью труда, незначительной механизацией и автоматизацией производства, слабым внедрением инновационных технологий и последних разработок науки и техники.

Все вышеперечисленные факторы приводят к снижению конкурентоспособности украинских предприятий на внутреннем и внешнем рынках и экономики страны в целом.

Дальнейший рост украинской экономики возможен только при условии

активизации инвестиционных процессов. Показателем, характеризующим данные процессы, принято считать удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП, который должен составлять 20–25%. Показатель прост в определении, но трактовка его неоднозначна. На наш взгляд, он должен учитывать текущую экономическую ситуацию, состояние основных производственных фондов хозяйствующих субъектов, стратегию развития государства, а также должен быть использован в совокупности с другим показателем – инвестиции в основной капитал на душу населения страны. На рис. 2 представлены 70 стран мира, совокупный объем ВВП которых в 2004 г. составил 93% общемирового, в порядке уменьшения слева направо рейтинга, установленного индексом человеческого развития за 2004 г., определяемым Организацией объединенных наций. Данные удельного веса инвестиций в основной капитал в ВВП стран (по сведениям Мирового банка) и инвестиций в основной капитал на душу населения рассчитаны

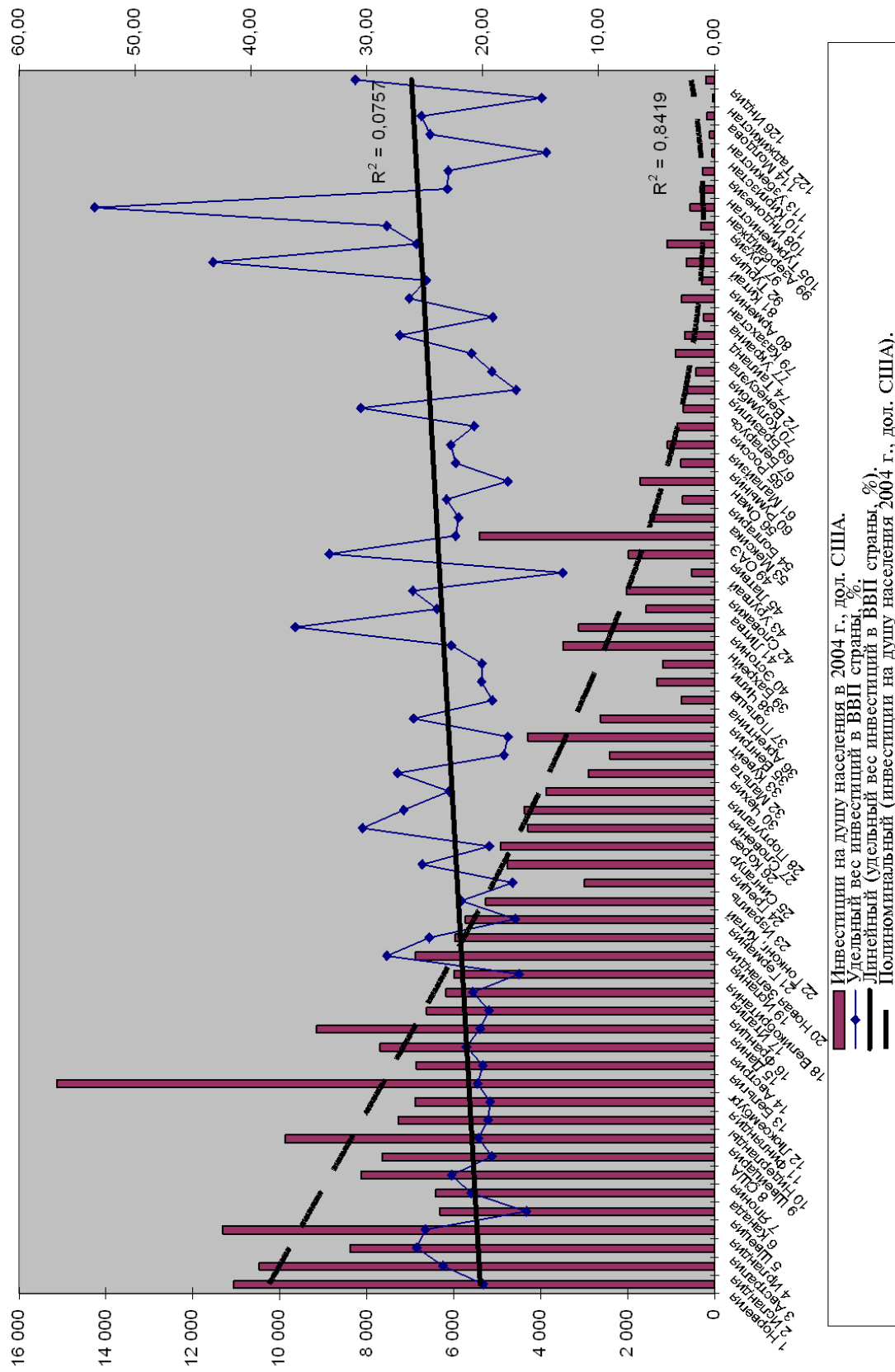


Рис. 2. Удельный вес инвестиций в основной капитал в ВВП и инвестиции в основной капитал на душу населения в 2004 г. по странам мира



автором самостоятельно на основании данных Мирового банка.

Из полученных результатов следует, что удельный вес капитальных инвестиций в ВВП страны имеет тенденцию к значительным колебаниям ( $R^2 = 0,0757$ ), в то время как в инвестициях в основной капитал на душу населения обнаруживается явная тенденция к увеличению значений показателя у стран с высоким экономическим и социальным развитием ( $R^2 = 0,8419$ ). Поэтому нельзя согласиться с экономистами Международного валютного фонда, которые, например, в Мировом экономическом обзоре за 2007 г. негативно отзываются о значительном, практически двукратном превышении удельного веса капитальных инвестиций в ВВП Китая общемирового значения (43% ВВП Китая в 2004 г. против 21% в том же году в среднем в мире). В действительности Китай стремится создать инновационную экономику, требующую значительных капиталовложений, в том числе и для организации производства на качественно новом уровне. На самом деле в рассматриваемом году инвестиции в основной капитал на душу населения в Китае составили 645 дол. США, что в 9 раз меньше соответствующего показателя для Великобритании и в 17 раз – для Норвегии. Следовательно, необходимо сохранять данную тенденцию для инвестиционного развития экономики.

Рассматривая показатели, характеризующие инвестиционную активность в Украине – соотношение инвестиций в основной капитал и валового внутреннего продукта и инвестиций в основной капитал на душу населения – можно отметить, что по первому из упомянутых показателей наша страна находится в пределах общемирового значения – 23,3% в 2006 г. Однако инвестиции в основной капитал на душу населения в Украине, несмотря на увеличение в течение 2002–2006 гг. в 3,5 раза с 774,8 грн до 2687,4 грн, по сравнению с другими странами незначительны. Так, в 2006 г. инвестиции в основной капитал на душу населения в 2006 г. составили 532 дол. США. Для сравнения, по данным, рас-

считанным на основании сведений Комитета статистики СНГ, в 2006 г. в Белоруссии данный показатель составил по официальному обменному курсу декабря 2006 г. 978 дол. США, в России – 1 222 дол. США, а в Казахстане – 1 449 дол. США. Поэтому следует отметить необходимость активизации инвестиционных процессов в государстве.

Инвестиционная политика государства в Украине регулируется рядом нормативно-правовых актов, которые определяют как деятельность государства в сфере инвестиций в общем, так и в отдельных аспектах. Характеризуя нормативно-правовую базу инвестиционной деятельности в Украине, необходимо отметить ряд особенностей:

- значительное количество нормативно-правовых актов в сфере регулирования инвестиционной деятельности, поскольку многие из них имеют непрямой характер и требуют дополнительных документов, содержащих механизм реализации задекларированных обязательств;

- нормативно-правовая база, принятая в первые годы обретения независимости, требует пересмотра, поскольку, во-первых, с течением времени экономическая ситуация в стране изменилась, но не нашла своего отражения в законодательных документах; во-вторых, трансформировалась роль самого государства в инвестиционных процессах;

- в государстве отсутствует Концепция государственной инвестиционной политики Украины, о необходимости которой неоднократно говорили украинские ученые-экономисты [2, с. 38];

- программы развития, привлечения инвестиций в регионы и отрасли экономики часто не согласуются;

- сами программы развития представляют собой набор деклараций, поскольку они полны качественных показателей, а не количественных, отсутствуют механизмы реализации поставленных целей;

- с течением времени сужаются приоритеты инвестиционной и инновационной деятельности без широкого научного обсуждения и объяснения причин;

— в нормативно-правовых актах понятия «инвестиции», «инвестиционная политика», «привлечение инвестиций» часто ассоциируются исключительно с прямыми иностранными инвестициями.

Регулирование инвестиционной деятельности в Украине должно осуществляться в соответствии с утвержденной концепцией инвестиционной политики государства, построенной на основании стратегии развития страны. Важность данного документа связана с необходимостью определения целей развития государства, анализом текущей ситуации в сравнении с поставленными целями, исследованием потребностей в финансовых ресурсах и их источниках.

Отсутствие четких долгосрочных целей страны, всестороннего анализа текущего состояния основных средств предприятий, эффективности их использования, необходимых объемов инвестиционных ресурсов и их источников на воспроизводство основных производственных фондов в целом по Украине и в отраслевом и региональном разрезе отрицательно влияет на реализуемую инвестиционную политику государства, которая сама по себе является долгосрочным процессом и не может быть эффективной в условиях неопределенности и непредсказуемости украинской экономики.

Рассматривая инвестиционную политику Украины в региональном аспекте, следует отметить инициативу правительства В.Ф. Януковича, направленную на заключение соглашения о региональном развитии. Согласно концепции данного соглашения областные советы на местах разрабатывают политику развития области на несколько лет вперед.

Данная политика состоит из ряда проектов, которые имеют важное экономическое, социальное, экологическое значение для развития региона. В проекте производится оценка потребностей в финансовых ресурсах для его реализации, в том числе оцениваются объемы финансирования из государственного, местного бюджетов, собственных, заемных и привлеченных средств самих предприятий, а также производится выделение этапов осуществления проектов и их

финансирования. Помимо этого, определяются должностные лица, ответственные за разработку, осуществление проектов, а также их финансирование.

Пилотным является проект соглашения между Кабинетом Министров Украины и Донецкой областной государственной администрацией на 2007–2011 гг., разработанный с учетом Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 г., утвержденной постановлением Кабинета Министров Украины №1001 от 21 июля 2006 г., и Стратегии экономического и социального развития Донецкой области на период до 2015 г., утвержденной решением областного совета №5/8-158 от 23 марта 2007 г. Реализация данной программы в Донецкой области, а также подобных программ в других областях Украины позволила бы повысить эффективность расходования средств государственного и местных бюджетов посредством их расходования на конкретные программы, увеличило бы ответственность должностных лиц за реализацию конкретных инвестиционных проектов.

Таким образом, анализируя инвестиционную политику Украины, можно сделать следующие выводы:

1. Необходимо пересмотреть роль государства в инвестиционных процессах, перейти от законодательного регулирования к активному участию в этих процессах. Нормативно-правовая база должна быть приведена в соответствие с новой ролью государства.

2. В Украине следует разработать концепцию государственной инвестиционной политики и провести анализ состояния основных производственных фондов, потребностей Украины во внутренних и внешних инвестиционных ресурсах, определить стратегию инвестиционной политики государства, в том числе в региональном и отраслевом разрезе.

3. Основные производственные фонды предприятий Украины характеризуются высокой степенью износа, низкой обновляемостью, неэффективностью использования, несоответствием последним достижениям науки и техники.

4. Существующая система статистического анализа основных средств пред-

приятый, а также инвестиций в основной капитал неудовлетворительна, поскольку не позволяет получить информацию об эффективности их использования.

5. Критерием оценки инвестиций в основной капитал на государственном уровне должен служить такой показатель, как инвестиции в основной капитал на душу населения.

#### Список использованной литературы

1. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні: навч. посіб. / А.С. Музиченко. — К.: Кондор, 2005. — 406 с.

2. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: Моно-

графія / М.Г. Чумаченко, С.С. Аптекарь, М.Г. Білопольський та ін. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2003. — 292 с.

3. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні: монографія / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2006. — 292 с.

4. Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К.: Консультант, 2007. — 576 с.

5. <http://hdr.undp.org/en/>

6. <http://www.cisstat.com/0base/frame-rus.htm>

7. [www.devdata.worldbank.org/data-query](http://www.devdata.worldbank.org/data-query)

## МОНИТОРИНГ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКОВ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Банковская система Украины сегодня – одна из наиболее инвестиционно привлекательных и динамично развивающихся сфер экономической деятельности. Об этом свидетельствуют как резонансные покупки флагманов отечественной банковской системы («Укрсоцбанк», «Аваль», «УкрСибБанк»), что определило лидерство банковской сферы на рынке слияний и поглощений, позволив ей опередить металлургический комплекс и прочие сферы материального производства, так и показатели развития банковской системы в целом – рост активов, прибыли, капитализации и прочих финансовых показателей деятельности. Тем не менее, такой бурный рост несет в себе целый ряд рисков, которые в случае позднего реагирования на них вполне могут перерасти в кризис, что негативно отразится на уровне финансовой безопасности банков и банковской системы в целом.

Поэтому необходимо проводить постоянный мониторинг состояния банковской сферы на предмет поиска негативных тенденций в развитии или сигналов, указывающих на снижение уровня финансовой безопасности.

Большое значение финансовой безопасности банковской деятельности привлекает постоянное внимание исследователей к изучению различных аспектов данного вопроса. Так, решению проблемы обеспечения финансовой безопасности на разных уровнях экономики посвящены работы многих отечественных ученых, в частности О. Барановского, О. Васылика, В. Витлинского, А. Гальчинского, А. Даниленко, О. Дзюблюка, О. Зарубы, Г. Карчевой, А. Киреева, Т. Ковальчука, С. Козьменко, Н. Костиной, Г. Крамаренко, И. Злого, А. Мороза, П. Ни-

кифорова, А. Пересады, О. Пилипченка, М. Пуховкиной, М. Савлука, В. Ющенко и многих других.

Однако в отечественной литературе недостаточно внимания уделяется проблемам оценки уровня финансовой безопасности банковской системы.

Целью данной статьи является оценка текущего уровня финансовой безопасности банковской системы Украины.

Также проведена оценка уровня финансовой безопасности банковской системы Украины в контексте финансовой безопасности государства, сформированы выводы относительно ее достаточности и необходимости применения превентивных мер. Определены наиболее уязвимые места в финансовой деятельности украинских банков.

Сегодня банковская система Украины пребывает в стадии роста, что подтверждается увеличением основных показателей деятельности банков. Активы в 2006 г. по сравнению с 2005 г. выросли на 60%. Общий же их объем за последние пять лет увеличился практически в шесть раз. В основном такая динамика обусловлена ростом объемов кредитной деятельности (сумма предоставленных кредитов субъектам хозяйствования выросла более чем на 70% за 2005–2006 гг., кредитов физическим лицам – более чем на 130%).

Еще одним позитивным фактором является рост балансового капитала банковской системы – 67,25% за 2005–2006 гг. и более чем в 7 раз за последние шесть лет, а также рост эффективности деятельности банков, на что указывает повышение рентабельности активов с –0,09% в 2000 г. до 1,61% в 2006 г.

Несмотря на достаточно позитивную динамику развития банковской системы Украины, следует отметить ряд факто-

ров, которые вызывают некоторую обеспокоенность перспективами ее дальнейшего роста. В основном опасения вызывают не столько количественные показатели деятельности банков, сколько уровень их защищенности и финансовой устойчивости, которые составляют основу финансовой безопасности.

К таким тревожным симптомам, в частности, можно отнести высокие темпы роста кредитования физических лиц, поскольку данный вид кредитования является более рискованным, чем кредитование субъектов предпринимательства. Тем не менее, банки, стремясь увеличить рыночную долю, пренебрегают данным фактом.

Еще одним негативным фактором является падение адекватности регулятивного капитала – основного показателя, который характеризует уровень защищенности банка. За последние 5 лет он снизился практически на 20%.

Тот факт, что средства физических лиц составляют около 30% пассивов отечественных банков, также нельзя назвать позитивным, поскольку именно физические лица наиболее подвержены моральному риску и различного рода негативным ожиданиям. То есть в случае появления панических настроений все это может крайне негативно сказаться на деятельности банковской системы и послужить причиной банковского кризиса. При этом тенденция последних шести лет указывает на то, что зависимость от средств физических лиц будет только увеличиваться (доля депозитов физлиц выросла с 18% на начало 2002 г. до 31% на начало 2007 г.).

Таким образом, показатели, характеризующие потенциальные угрозы в деятельности банков (достаточность капитала, структура пассивов, динамика отдельных составляющих кредитного портфеля) показывают, что наметились некоторые негативные тенденции. Это может снизить уровень финансовой безопасности как банковской системы в целом, так и отдельных банков.

О том, что различного рода кризисы являются постоянными спутниками банковских систем, свидетельствуют ис-

следования различных международных организаций. По имеющимся данным с начала 70-х годов прошлого столетия около 130 стран (три четверти стран – членов Международного валютного фонда) испытывали локальные или системные банковские кризисы [5].

Таким образом, даже в условиях бурного роста банкам не стоит забывать о поддержании надлежащего уровня финансовой безопасности.

Для того, чтобы делать более обоснованные выводы относительно уровня финансовой безопасности украинских банков, необходимо проанализировать изменения, которые произошли за последние несколько лет и могли оказать на нее непосредственное влияние.

Поскольку на финансовую безопасность банков влияют как внутренние, так и внешние факторы, а банковская система Украины является частью экономической системы нашей страны, необходимо выяснить, представляет ли угрозу банкам экономическая среда, в которой они функционируют. Для этого проведем экспресс-анализ основных макроэкономических индикаторов. Его результаты представлены в табл. 1.

Анализ основных макроэкономических показателей развития страны показал, что экономика развивается стабильно, достаточно высокими темпами. За последние 5 лет номинальный ВВП Украины вырос более чем в 2 раза. Уровень безработицы снизился с 9 до 8,5%. Объем золотовалютных резервов увеличился почти в 5 раз.

При этом роль банковской системы в экономике постоянно возрастает, на что указывает, в частности, рост доли банковских кредитов в ВВП с 17,5 до 47,7%, а также доли активов банковского сектора в ВВП с 25 до 62,5%.

Таким образом, несмотря на некоторые негативные тенденции (дефицит государственного бюджета; уровень инфляции, превышающий допустимые уровни; увеличение внешнего долга государства), экономика страны находится на стадии подъема, что стимулирует развитие банковской системы. Однако столь бурный рост банковского сектора

Таблица 1

## Динамика основных макроэкономических показателей Украины в 2002–2006 гг.\*

№ п/п	Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	Изменения в 2006 г. к 2005 г.	
							абс.	%
1	ВВП (номинальный), млрд грн	267	344	419	477	565	88	18,45%
2	ВВП, млрд дол.	50	65	82	94	112	18	19,15%
3	Прирост реального ВВП, %	9,41	12,11	2,60	2,5	1,99	-0,51	-20,40%
4	Население, млн чел.	47,51	46,99	46,85	46,8	46,75	-0,05	-0,11%
5	ВВП на душу населения, дол.	1056	1378	1745	2015	2388	373	18,51%
6	Прирост реального ВВП на душу населения, %	10,63	13,35	2,90	2,61	2,1	-0,51	-19,54%
7	Прирост ИПЦ, %	5,20	9,00	13,60	10,9	10	-0,9	-8,26%
8	Уровень безработицы, %	9,10	8,80	8,60	8,5	8,5	0	0,00%
9	Дефицит/профицит государственного бюджета, млрд грн	1,6	-0,5	-11	-7,8	-3,7	4,1	-52,56%
10	Денежная масса (агрегат М3), млн грн	64870	95043	125801	194071	261063	66992	34,52%
11	Золотовалютные резервы, млн дол.	4417	6937	9525	19391	22256	2865	14,77%
12	Внешний долг, млрд грн		20	30,6	39,6	54,3	14,7	37,12%
13	Внутренний долг, млрд грн	21,3	20,5	21	19,2	16,6	-2,6	-13,54%
14	Импорт, млн дол.	21494	27665	36313	43707	53307	9600	21,96%
15	Обменный курс, грн/дол. США на конец года	5,33	5,30	5,05	5,09	5,05	-0,04	-0,79%
16	Объем банковских кредитов, % ВВП	17,50	21,35	23,20	32,79	47,73	14,95	45,59%
17	Активы банковского сектора, % ВВП	25,38	30,68	33,77	46,76	62,49	15,74	33,66%

\*Данные официального сайта Государственного управления статистики ([www.stat.gov.ua](http://www.stat.gov.ua)) и официального сайта Национального банка Украины ([www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)).

чреват потерей контроля над происходящими в нем процессами, то есть на данном этапе необходимо повышенное внимание к вопросам управления рисками, а также разработке способов их нейтрализации.

Для того чтобы подтвердить наше предположение о том, что уже сегодня существует целый ряд тревожных симптомов, указывающих на потенциальные проблемы в дальнейшем развитии банковской системы с точки зрения финансовой безопасности, проведем ее анализ с применением тех индикаторов, которые рекомендуются учеными-экономистами.

К важнейшим индикаторам банковской системы можно отнести:

– уровень капитализации банков (доля банковского капитала в ВВП);

– адекватность регулятивного капитала (отношение капитала к обязательствам и активам банков);

– удельный вес активов банковской системы в ВВП (свидетельствует о тен-

денциях, в частности в кредитной деятельности отечественных банков);

– показатель объема вкладов населения относительно ВВП (указывает на тенденции удешевления кредитных ресурсов);

– уровень монетизации экономики (характеризует динамику среднего уровня цен на товарных рынках или уровня инфляции (рассчитывается как отношение объемов денежной массы к ВВП);

– уровень кредитов коммерческих банков (рассчитывается как % от ВВП);

– стоимость банковских кредитов;

– удельный вес проблемных кредитов (свидетельствует о кредитных рисках);

– финансовая зависимость национальной экономики от внешних источников (доля иностранного капитала в общем уставном капитале национальной банковской системы свидетельствует о зависимости украинской экономики от иностранных инвесторов);

– удельный вес высоколиквидных средств в объеме чистых активов банка

(дает возможность оценить среднесрочный уровень ликвидности) [1, 3, 4].

Анализ основных индикаторов состояния банковской безопасности Украины за период с 2000 по 2007 гг. приведены в табл. 2.

Значения большинства показателей, характеризующих уровень финансовой безопасности банковской системы Украины, находятся в допустимых границах, а также демонстрируют положительные тенденции изменения. Это касается, прежде всего, уровня капитализации банков, который за последние пять лет вырос более чем в два раза и приблизился к уровню 8%, а также количественных показателей динамики роста банковского сектора (объемов активов, кредитного портфеля, вкладов населения), которые растут более быстрыми темпами, чем развивается экономика страны в целом. Позитивным сигналом с точки зрения финансовой безопасности является и уменьшение доли проблемных кредитов с 4,5% в 2002 г. до 1,65% в 2006 г.

Тем не менее, динамика отдельных показателей, характеризующих уровень

защищенности банковской системы, является негативной. Адекватность регулятивного капитала упала с 18 до 14%. Доля высоколиквидных активов также снизилась при параллельном росте финансовой зависимости национальной экономики от внешних источников финансирования. Кроме того, стоимость кредитов все еще остается достаточно высокой, превышая общемировые параметры.

Подводя общий итог проведенному анализу, следует отметить, что банковский сектор развивается очень динамично. Растут как количественные, так и качественные показатели, характеризующие его деятельность. Однако уже сейчас отмечен ряд факторов, которые могут привести к кризису в банковском секторе Украины. В первую очередь это относится к падению уровня защищенности, а также к негативным, с точки зрения финансовой безопасности, структурным изменениям в активах банков. В случае игнорирования данных симптомов уровень финансовой безопасности банковской системы Украины вполне может

Таблица 2

**Динамика основных индикаторов финансовой безопасности банковского сектора Украины\***

№ п/п	Название индикатора	2002	2003	2004	2005	2006	Изменения в 2006 г. к 2005 г.	
							абс.	%
1	Уровень капитализации банков, %	3,74	3,74	4,40	5,34	7,53	2,20	41,20
2	Адекватность регулятивного капитала, %	18,01	15,11	16,81	14,95	14,19	-0,76	-5,08
3	Соотношение активов банковской системы к ВВП, %	25,38	30,68	33,77	46,76	62,49	15,74	33,66
4	Показатель объема вкладов населения относительно ВВП, %	7,15	9,34	9,83	15,21	18,77	3,57	23,45
5	Уровень монетизации экономики, % (50 % – критическое значение)	24,30	27,63	30,02	40,69	46,21	5,52	13,57
6	Уровень кредитов коммерческих банков, % от ВВП	17,50	21,35	23,20	32,79	47,73	14,95	45,59
7	Стоимость банковских кредитов, % (в мировой практике показатель не должен превышать 10%)	20,8	17,5	15,2	14,6	14,1	-0,50	-3,42
8	Удельный вес проблемных кредитов, %	4,52	3,40	3,24	2,16	1,65	-0,51	-23,53
9	Финансовая зависимость национальной экономики от внешних источников	13,70	11,30	9,60	19,50	27,60	8,10	41,54
10	Удельный вес высоколиквидных средств в объеме чистых активов банка, %	14,15	16,01	17,56	17,06	13,18	-3,87	-22,70

\* Данные официального сайта Национального банка Украины (www.bank.gov.ua).

опуститься до неприемлемого уровня. Для того чтобы избежать подобного варианта развития событий, необходимо, с одной стороны, разработать на уровне государства комплекс превентивных мер, а с другой стороны – банкам самим необходимо больше внимания уделять проблемам обеспечения своей финансовой безопасности.

#### Список использованной литературы

1. Адаменко С. І. Характеристика та класифікація загроз у банківській системі України / С. І. Адаменко // Стратегічна панорама. – 2004. – № 4. – С. 13–17.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–26.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
5. Мурычев А. Банковский надзор и финансовая стабильность России в контексте общемировых стандартов / А. Мурычев // Банковское дело в России. – 2005. – № 9. – С. 32–36.
6. Хитрін О.І. Фінансова безпека комерційних банків / О.І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118–124.
7. Юрін Я. Фінансова і інвестиційна безпека банків та її вплив на загально-економічну безпеку держави / Я. Юрін, А. Сундук // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 7. – С. 18–20.
8. Официальный сайт Национального банка Украины // [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua)
9. Официальный сайт Государственного департамента статистики // [www.stat.gov.ua](http://www.stat.gov.ua)



## УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЛИМИТИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Оценка капиталовложений является основой управления процессом реального инвестирования хозяйствующих субъектов, поэтому детальный анализ методов оценки капиталовложений приобретает сегодня огромное значение особенно в контексте необходимости развития реального сектора экономики и привлечения иностранных инвестиций в Украину. Представители западных школ, такие как Ю. Блех, Г. Бирман, У. Гетце, Б. Коласс, предлагают методы, связанные с учетной нормой прибыли, окупаемостью, чистой текущей дисконтированной стоимостью и внутренней нормой рентабельности, рекомендуя в качестве наиболее оптимального метод оценки по чистой текущей дисконтированной стоимости. В статье проанализированы преимущества и недостатки основных методов оценки капиталовложений с точки зрения целесообразности их применения украинскими предприятиями.

Целью данного исследования является изучение методов оценки капиталовложений с учетом реинвестирования денежных потоков, сравнительный анализ этих методов, оценка каждой переменной и диапазона возможных результатов, а также анализ капиталовложений в условиях лимитирования финансовых ресурсов для их осуществления.

Достижение поставленной цели обусловило необходимость изучить систему показателей оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, а также проанализировать преимущества и недостатки основных методов оценки капиталовложений с точки зрения целесообразности их применения украинскими предприятиями.

К основным методам оценки капиталовложений относят методы учетной нормы прибыли, окупаемости капиталов-

ложений, дисконтирования инвестиционных вложений, а также альтернативный подход к дисконтированию инвестиционных вложений.

### *Метод учетной нормы прибыли*

Учетная норма прибыли определяется как отношений прибыли предприятия к величине капиталовложений, однако метод не уточняет, какая прибыль учитывается, до или после обязательных выплат по инвестициям, а также, что включают в себя капиталовложения: первоначальные расходы или средний показатель за весь срок службы проекта.

Идея данного метода состоит в том, что он базируется на тех же принципах, что и опубликованные финансовые отчеты. Показатели эффективности инвестиционной деятельности, основным из которых является коэффициент «прибыли на капиталовложение» или «прибыли на инвестированный капитал», рассчитываются также на основании данных, опубликованных в отчете о финансовых результатах и балансе. Оба показателя являются идентичными: «инвестированный капитал» отражает способ финансирования компании, а «капиталовложение» показывает результаты использования этого финансирования. Следовательно, было бы логично, чтобы расчет позволял провести сопоставление с этими показателями. Поскольку в балансе содержатся остаточные стоимости активов, учетную норму прибыли целесообразно определять как отношение прибыли со средней (остаточной) величиной капиталовложения.

Это является экономически обоснованным, поскольку, если учитывать в расчете прибыль после начисления амортизации, то сумма накопленной амортизации будет влиять на стоимость инвестиции. Такой же принцип сопоста-

вимости числителя и знаменателя следует использовать и при решении остальных задач, а именно сравнить «прибыль» с капиталом (или инвестициями), которые порождают эту прибыль.

#### **Метод окупаемости капиталовложений**

Окупаемость капиталовложения является наиболее распространенным показателем, который позволяет определить период времени, необходимый для возврата инвестированных средств. В отличие от учетной нормы прибыли, связанной с определениями «прибыли» и «капиталовложения», окупаемость капиталовложений определяется на основании данных бухгалтерского учета в зависимости от величины денежного потока, генерируемого капиталовложением. Простота расчета показателя окупаемости определяет его преимущество перед методом учетной нормы прибыли.

Недостатки метода окупаемости капиталовложений основаны на том, что стоимость потока денег в будущем не равна его стоимости сейчас. Имеющиеся в настоящее время денежные средства могут быть инвестированы и, таким образом, стоить больше, чем аналогичный поток денежных средств через какое-то время. Еще одним существенным недостатком метода окупаемости является то, что денежные потоки вне периода окупаемости не учитываются.

Метод окупаемости целесообразно применять в том случае, если предприятию потребуются ликвидные средства к определенной дате в будущем, – проект, окупаемость которого будет достигнута до этого времени, имеет преимущество перед проектом, требующим вложения средств в течение более продолжительного периода.

#### **Метод дисконтирования инвестиционных вложений**

Метод дисконтирования инвестиционных вложений также называют методом чистой текущей стоимости (Net Present Value – NPV). Данный подход заключается в расчете чистой текущей дисконтированной стоимости предложенных капиталовложений путем дис-

континирования будущих потоков денежных средств до текущей дисконтированной стоимости и их суммирования, то есть до определения чистого дохода.

Текущая дисконтированная стоимость будущего денежного потока определяется его умножением на множитель:

$$\frac{1}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

где  $r$  – ставка дисконта,

$n$  – количество интервалов начисления ставки дисконта.

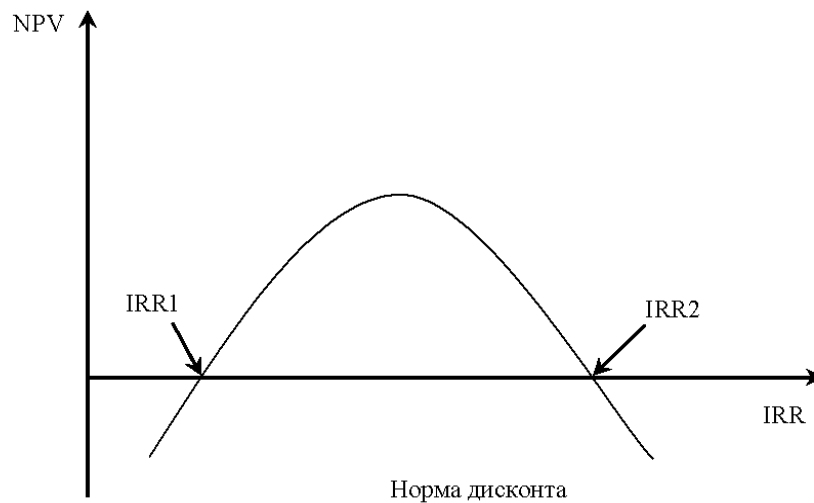
Проблема стоимости денег с учетом дохода будущего периода решается путем дисконтирования будущих потоков денежных средств, и, если чистая текущая дисконтированная стоимость является положительной, то проект может быть рекомендован к принятию.

Несмотря на научную обоснованность метода чистой дисконтированной стоимости, использование правила NPV становится проблематичным в случае лимитирования финансовых средств для инвестиций. В такой ситуации необходимо классифицировать проекты по уровню рентабельности, основываясь на проекте, который порождает максимальную NPV на каждую единицу вложенных денежных средств. Как правило, для классификации проектов расчет индекса рентабельности осуществляется как отношение чистой текущей стоимости входящих денежных потоков к объему исходящих денежных потоков от капиталовложений.

#### **Альтернативный подход к методу дисконтирования**

Альтернативный подход также основан на принципах дисконтирования и заключается в расчете «внутренней нормы доходности» (Internal Rate of Return – IRR) – нормы дисконта, при которой чистая текущая стоимость проекта равна нулю. Основанием для принятия проекта является величина внутренней нормы доходности, которая превышает стоимость капитала.

График, отображающий норму дисконта относительно NPV, представлен на рис. 1.



**Рис. 1.** График изменения нормы дисконта относительно величины чистой текущей стоимости

Если потоки денежных средств от использования проекта изменяют направление в течение срока его службы, то может быть отмечен, например, начальный отток средств, сменяющийся несколькими притоками до следующего значительного оттока, то есть могут существовать более одной IRR. Основанием для принятия проекта является значение стоимости капитала, находящееся в диапазоне между  $IRR_1$  и  $IRR_2$ .

Для объяснения этого результата необходимо исследовать предположения о повторном инвестировании, скрытые в расчетах NPV и IRR. Все расчеты NPV допускают реинвестирование поступающих средств по норме, используемой в расчетах NPV. Это означает, что расчет IRR предполагает повторное вложение по  $IRR_1$ , в то время как расчет  $IRR_2$  предполагает повторное инвестирование по  $IRR_2$ . Только нормы, находящиеся между  $IRR_1$  и  $IRR_2$ , могут обеспечить реинвестирование поступающих денежных средств по норме, достаточной для возмещения как первоначального их оттока, так и вероятного повторного оттока. Данный анализ является экономически обоснованным и доказывает приемлемость проекта только в том случае, если стоимость капитала находится между  $IRR_1$  и  $IRR_2$ .

Влияние инфляционной составляющей при определении эффективности

капиталовложений учитывается на основании следующего соотношения:

$$\frac{1+r}{1+r^t}, \quad (2)$$

где  $r$  — ставка дисконтирования, а  $r^t$  — инфляционная составляющая.

Положительная NPV получается, если стоимость капитала находится между  $IRR_1$  и  $IRR_2$ , а отрицательная NPV — если стоимость капитала превышает  $IRR_2$ .

При детальном анализе методов оценки инвестиций очевидными становятся преимущества метода NPV по сравнению с подходом, основанным на IRR.

При оценке альтернативных капиталовложений особое внимание следует уделять анализу рисков.

Рекомендуется учитывать риск следующим образом:

1. При использовании метода окупаемости капиталовложений — путем сокращения необходимого периода окупаемости.

2. При использовании IRR — путем повышения необходимой минимально приемлемой нормы прибыли.

3. При использовании NPV — путем повышения нормы дисконта для учета риска, связанного с реализацией проекта. Модель оценки основных средств обеспечивает способы оценки надбавки, которая должна быть прибавлена к безрисковой норме дисконта.

4. Определить вероятности «лучшей», «наиболее вероятной» и «худшей» стоимостей для каждой переменной и рассчитать диапазон возможных результатов вместе с их вероятностями. По нашему мнению, этот подход может быть усовершенствован за счет создания вариантов распределения для входных переменных и многократного моделирования проекта с целью построения схемы распределения вероятных результатов.

Относительно простые способы управления риском при использовании метода окупаемости капиталовложений или IRR рассматриваются в качестве преимуществ этих методов. Однако ни один из описанных выше методов не учитывает того, что потоки средств на раннем этапе являются более прогнозируемыми, чем на позднем. Методы дисконтирования принимают во внимание стоимость денег с учетом дохода будущего периода, но они предполагают определенность любого планируемого потока денежных средств. Только метод окупаемости капиталовложений отдает явное предпочтение ранним притокам средств, нежели более поздним, и это может частично объяснить его популярность. При сравнении с подходом NPV метод IRR предпочитает ранние поступления денежных средств по причине их предполагаемого реинвестирования. Это является очень важным моментом по сравнению с показателем окупаемости капиталовложений, которые вовсе не учитывают поздние потоки средств.

Для принятия обоснованного инвестиционного решения необходим детальный анализ всех способов оценки капиталовложений.

Метод NPV представляет собой основную теоретическую рекомендацию и должен использоваться в том случае, если стоимость капитала учитывает реалистичное допущение реинвестирования. Так же как NPV, IRR включает принципы дисконтирования и для некоторых

руководителей может быть более выразительным показателем, чем абсолютная стоимость (NPV) проекта. Однако IRR требует детальной оценки ввиду возможных затруднений, связанных с многочисленными IRR и их использованием, при наличии взаимоисключающих проектов.

Метод окупаемости капиталовложений широко применяется на практике и, помимо его очевидной простоты, он может быть также рекомендован в случае принятия решения, не связанного с риском.

Таким образом, рассматривая предприятие как сложную динамическую систему, состояние которой может изменяться в зависимости от условий внутренней и внешней среды, при управлении инвестиционным процессом и капиталовложениями в частности, необходимо учитывать его возможности на основе расчета показателя окупаемости инвестиции и чистой дисконтированной стоимости.

Развитие системы инвестиционного планирования в рамках инвестиционной стратегии должно быть направлено на выполнение главного условия развития предприятия при осуществлении им инвестиционной деятельности – обеспечения эффективности инвестиционного процесса. Научно обоснованное управление инвестиционной деятельностью позволит предприятию функционировать в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды. При принятии решения о капиталовложениях необходим их тщательный анализ, базирующийся на всех методах оценки.

#### Список использованной литературы

1. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. / Д.М. Черваньов. – К.: Знання-Прес, 2003. – 622 с.

2. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейли. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 897 с.

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ І АУДИТУ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Згідно з чинним бюджетним законодавством в Україні важливим елементом управління бюджетними ресурсами визначено внутрішній фінансовий контроль (ВФК) на кожній стадії бюджетного процесу: від складання проекту бюджету відповідно до показників плану соціально-економічного розвитку відповідної адміністративно-територіальної одиниці і до прийняття звітності органами місцевого самоврядування.

З часу впровадження Бюджетного Кодексу України за останні 7 років значно трансформовано міжбюджетні відносини. З впровадженням казначейської системи обслуговування бюджетів всіх рівнів більш прозорим стало виконання бюджетів. Органами зовнішнього державного фінансового контролю щодо використання бюджетних ресурсів напрацьовано значну методологічну базу з фактичного контролю, в основному – контролю операцій, на відміну від країн Європейського Союзу, в яких превалює контроль процедур. В останні чотири роки органами Державної контрольно-ревізійної служби України впроваджується послідовно: аудит бюджетних програм; аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ; з травня 2007 р. – аудит місцевих бюджетів, як форми попереднього контролю, який визначає слабкі ланки управління бюджетними коштами.

Такий елемент управління бюджетними коштами як внутрішній фінансовий контроль й аудит лише задекларовані. У 2007 р. і завершився проект Інституту відкритого суспільства «Дослідження системи бюджетного контролю та аудиту в Україні» [1]. Згідно з висновками, створення системи внутрішнього фінансового контролю повинно бути невід'ємною частиною реформи міжвідомчих відносин, що має супроводжу-

ватися реформою бюджетної децентралізації.

На сьогоднішній день діє «Концепція розвитку внутрішнього фінансового контролю в Україні» [2]. Супроводжує впровадження заходів концепції Головкинського університету України. Успіх реформи фінансового контролю, який є зворотною ланкою управління, залежить від декількох факторів. Згідно з моделлю Д. Котера [3] серед факторів впровадження змін – є поняття «широкої участі», що передбачає участь керівників державних органів й органів місцевого самоврядування до запровадження змін, як і безпосередніх фахівців, які беруть участь в розробці методології ВФК й внутрішнього фінансового аудиту (ВФА).

Динаміка впровадження реформи фінансового контролю в Україні залежить від відповідності її сучасним вимогам щодо створення демократичної держави – таким чином, доцільним є економічно обґрунтовані заходи, відмінні від суто адміністративних. Необхідність зміни ідеології, стратегії і розвитку ВФК визначена як міжнародними експертами, так і вітчизняними фахівцями.

Щодо організаційних засад, згідно з висновками SIDA [4], контроль за грошовим обігом з боку ДКУ не гарантує дотримання фінансової дисципліни, функція внутрішнього аудиту, як у приватному, так і у державному секторах України, знаходиться на початковому етапі розвитку. Актуальність визначеної теми полягає в необхідності створення методологічного, нормативного підґрунтя й організаційних засад, на що вказують автори, що досліджують різні аспекти розвитку ВФК: М.Т. Білуха, О.С. Бородкін, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, С.Ф. Голова, Л.М. Крамаровський, М.В. Кужельний, Т.В. Боцян, Н.І. Рубан, М.В. Барініна.

Метою статті є визначення організаційних засад системи внутрішнього фінансового контролю й аудиту в бюджетній сфері на регіональному рівні.

Для забезпечення успішності впровадження системи ВФК й ВФА в регіоні визначимо основну мету управління державними фінансовими ресурсами на відповідному рівні. За визначенням автора, основна мета полягає у виявленні і збалансованому використанні наявних ресурсів територіальної громади, гармонійному розвитку всіх сфер життєдіяльності та дотриманні напрямків регіонального розвитку, визначених державою.

Для досягнення основної мети органи місцевого самоврядування всіх рівнів, виконавчі органи місцевих рад, місцеві державні адміністрації розробляють, приймають і виконують стратегічний та поточний плани соціально-економічного розвитку і бюджету відповідних територій. Зведений бюджет області об'єднує всі місцеві бюджети. Від якості управління державними ресурсами, процедурами складання та виконання бюджету залежить отримання очікуваних результатів функціонування державного сектора економіки. Показники соціально-економічного розвитку регіону і виконання бюджету мають бути індикаторами гармонійного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Існуючий стан внутрішнього фінансового контролю в регіоні структурно

представлений відділами (управліннями, секторами) фінансового контролю в окремих головних розпорядниках бюджетних коштів, технологічно передбачає участь фахівців названих структур в ревізіях КРУ, тематичних перевірках, інколи – в аудитах місцевих бюджетів безпосередньо в установах відповідної галузі. У Дніпропетровській області за 2005–2007 рр. серед 30 підпорядкованих управлінь та відділів облдержадміністрації у складі 8 є структурні підрозділи, працюють 46 осіб, на яких формально покладено функції ВФК. Цими підрозділами здійснюються заходи постфактичного контролю операцій, частково – попереднього контролю операцій. Контроль процедур не передбачений нормативно й не провадиться фактично.

На прикладі освоєння субвенцій з державного бюджету до бюджету Дніпропетровської області з'ясуємо важливість контролю процедур. Питомою вагою субвенцій з державного бюджету до бюджету Дніпропетровської області складає за 2004–2007 рр. від 11,8 до 24,6%. Тобто цей ресурс є значним ресурсом області для забезпечення її соціально-економічного розвитку. Згідно з аналізом використання цих ресурсів за чотири роки не використано 326,1 млн грн (табл. 1).

Органи зовнішнього фінансового контролю забезпечують контроль за підсумком використання коштів субвенцій, виявляють втрати бюджету внас-

Таблиця 1

Аналіз використання субвенцій з державного бюджету до зведеного бюджету Дніпропетровської області за 2004–2007 рр. (млн грн)

Показник	2004 р.			2005 р.			2006 р.			2007 р.		
	План	Виконано	% виконання	План	Виконано	% виконання	План	Виконано	% виконання	План	Виконано	% виконання
Обсяг субвенцій	392,0	369,0	94,0	797,0	689,0	87,0	1376,5	1353,0	98,0	1526,0	1353,0	89,0
Обсяг видаткової частини бюджету	X	3122,0	X	X	3926,0	X	X	5501,0	X	X	6857,0	X
Питома вага субвенцій	X	11,8	X	X	17,6	X	X	24,6	X	X	19,7	X
Невикористано субвенцій	X	23,0	X	X	108,0	X	X	23,5	X	X	172,0	X

лідок їх неефективного використання, впроваджують заходи з відшкодування та повернення до бюджету втрачених грошових ресурсів. Незаконні витрати під час контрольних заходів у 2007 р. за попередні періоди виявлені органами контролю-ревізійної служби в усіх регіонах України [4]. Серед об'єктів контролю у Донецькій області не ревізовані 40 підприємств, які отримали кошти субвенцій, у Дніпропетровській – 4, Луганській – 3, Миколаївській – 4, внаслідок знищення бухгалтерських документів у зв'язку із закінченням термінів їх зберігання. За умови наявності системи заходів внутрішнього фінансового контролю в регіонах ризикові операції планування й використання коштів субвенцій були б досліджені як процедури з ризиком несвоєчасного та неефективного управління фінансовими ресурсами регіону й ймовірність їх упередження значно зросла б в зв'язку з низкою факторів:

- значна питома вага обсягу міжбюджетних трансфертів в загальному обсязі бюджету регіону;
- наявність невикористаних коштів субвенцій на кінець звітного періоду, що прямо вказує на ризикованість процедур планування та використання субвенцій;
- наявність порушень, виявлених за наслідком контрольних заходів постфактичного контролю.

В умовах зростання самостійності місцевих бюджетів потребує уваги зростання відповідальності за ефективність й економічність управління державними ресурсами. Під час запровадження системи внутрішнього фінансового контролю в Україні, яка запланована на початковому етапі в центральних органах влади, важливим є фактор створення нової ідеології не лише у певних органах, а й на муніципальному рівні, на рівні регіонів.

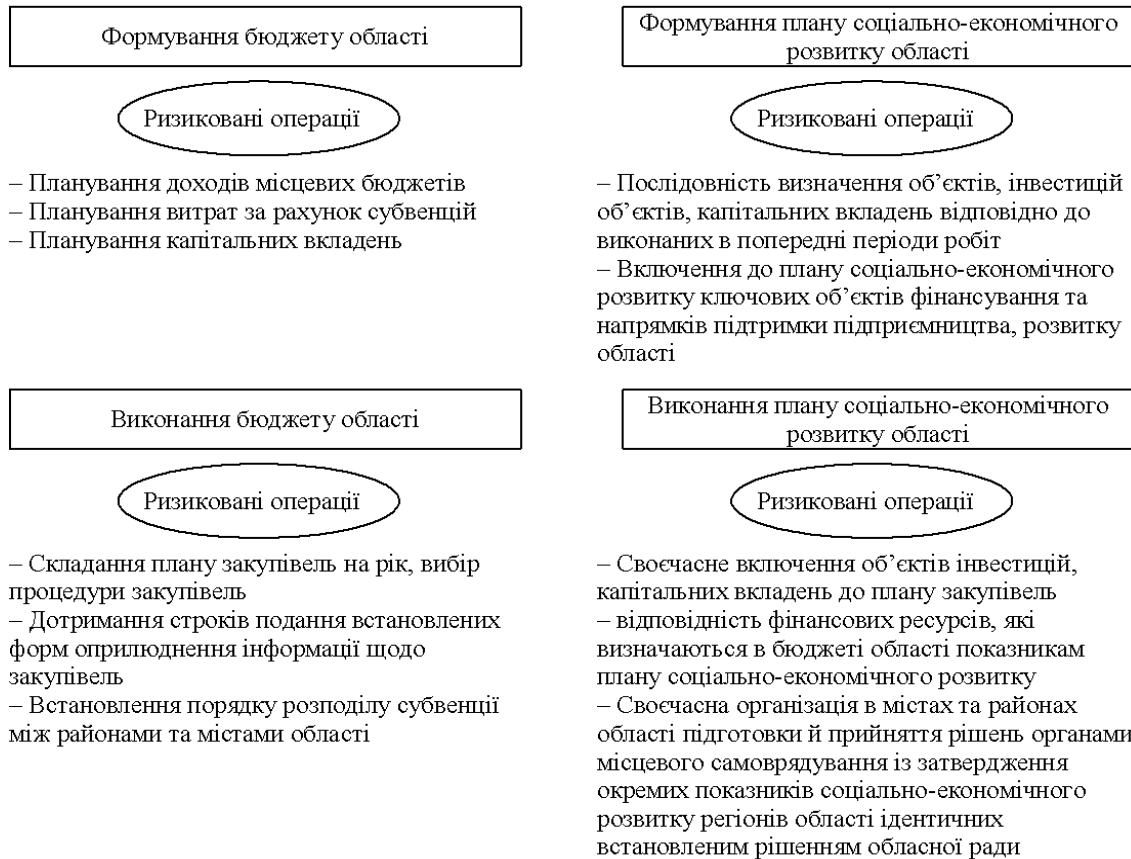
До організаційних засад створення системи ВФК й ВФА в регіоні належить, по-перше, створення відповідного структурного підрозділу в складі облдержадміністрації з наданням йому повноважень нездійснення контрольних заходів, координацію роботи підрозділів ВФК і ВФА щодо запровадження системи ВФК, створення методологічно-консультативного

підґрунтя в облдержадміністрації та обласній раді. Зазначений орган має бути підпорядкований безпосередньо головному розпоряднику коштів обласного бюджету. По-друге, методологічні засади мають бути відпрацьовані з органами зовнішнього фінансового контролю для запобігання дублюванню зайвого контролю, встановлення простих й зрозумілих процедур дослідження ризикових операцій і зниження ступеня ризику.

У рамках цієї статті розглянемо алгоритм внутрішнього фінансового контролю на регіональному рівні (рис. 1). Поетапність управління процесами складання і виконання показників соціально-економічного розвитку і бюджету передбачає наявність контрольних процедур на відповідних етапах планування і освоєння державних ресурсів. На етапі прийняття планів соціально-економічного розвитку області та її адміністративно-територіальних одиниць доцільні такі заходи відслідковування підрозділами ВФА дотримання законодавчо-нормативних актів включення об'єктів інвестування (щодо ступеня готовності не менш 80%, щодо пріоритетів капітальних вкладень, визначених державою та напрямком розвитку регіону); логічне включення об'єктів інвестицій відповідно до плану розвитку регіону, вкладень попередніх років, наявних ресурсів на співфінансування з врахуванням інтересів територіальних громад регіону, району, міста; запобігання розпорошення ресурсів.

Результати досліджень мають бути викладені у вигляді рекомендацій з обґрунтуваннями. На цьому ж етапі підрозділам ВФА необхідно проаналізувати слабкі міста процедури планування доходів місцевих бюджетів області, визначення міжбюджетних трансфертів; досягнення відповідності показників проекту бюджету запланованим напрямкам соціально-економічного розвитку території.

На етапі виконання прийнятих показників плану соціально-економічного розвитку та бюджету фахівці ВФК повинні вивчити наявні нормативні документи та умови їх реалізації (відповідність посадових обов'язків, кваліфікації пра-



**Рис. 1. Алгоритм внутрішнього фінансового контролю і аудиту на регіональному рівні в бюджетній сфері**

цюючих фахівців, існуюче програмне забезпечення) в управліннях облдержадміністрації з питань своєчасного та якісного складання плану закупівель, розробки розпорядчих документів щодо порядку освоєння субвенцій, що передаються до бюджетів нижчих рівнів: треба дослідити, яким чином забезпечується процедура врахування показників соціально-економічного розвитку в натуральних одиницях виміру в документах з виконання бюджету структурними підрозділами облдержадміністрації. Ризикованою є процедура прийняття органами місцевого самоврядування окремих соціально-економічних показників, які визначені пріоритетними для регіону і мають знайти відображення в планах соціально-економічного розвитку та бюджетах нижчих рівнів.

Таким чином, створення системи ВФК і ВФА на регіональному рівні пе-

редбачає: розробку нормативних документів щодо взаємодії відповідних структурних підрозділів на кожному з визначених етапів, щодо порядку надання головному розпоряднику бюджетних коштів об'єктивної інформації про стан проведення ризикових операцій та процедур; надання рекомендацій із зниження ризику неефективного управління фінансовими ресурсами. Систему можна подати схематично (рис. 2).

Безумовним підґрунтям створення послідовної системи внутрішнього фінансового контролю є такі складові: методологічні напрацювання Головки КРУ України щодо організації та проведення аудитів бюджетних програм, місцевих бюджетів; прийняті нормативними актами стандарти фінансового контролю; уніфіковані стандарти міжнародної організації вищих органів контролю INTOSAI; моделі ризику і контролю COSO; модель





**Рис. 2. Система внутрішнього фінансового контролю і аудиту на регіональному рівні в бюджетній сфері**

внутрішнього аудиту «ПА», а також на-працювання структурних підрозділів обл-держадміністрації щодо аналітичних по-казників виконання плану соціально-економічного розвитку і бюджету в ди-наміці за попередні бюджетні періоди.

#### Список використаної літератури

1. Реформа системи аудиту та кон-тролю на місцевому рівні як невід'ємна частина бюджетної децентралізації / (електронний щотижневий інформацій-ний бюлетень Міжнародного центру пер-спективних досліджень. – 2007. – № 34.) <http://www.icps.com.ua/publications>

2. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю/ Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України №158-Р від 24.05.2005 <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

3. Котер Дж.П. Впереді перемен / Дж.П. Котер. –М. ЗАО «Олімп-Бизнес», 2007. – 256 с.

4. Оцінка системи державного уп-равління в Україні. 2006 р. / <http://www.sida.gov.se>

5. Кулівар С.В. Як використовуються кошти субвенцій / С.В. Кулівар, Н.М. Пав-лова // Фінансовий контроль. – 2007. – № 6. – С. 12–16.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ»

В современной экономической литературе категория «денежные потоки» как самостоятельный объект управления исследована недостаточно. Вместе с тем они, безусловно, являются важным самостоятельным объектом финансового менеджмента, который требует углубления теоретических основ и расширения практических рекомендаций в данной области.

Отдельные подходы к определению «денежных потоков» рассматривались в работах зарубежных авторов: А.М. Кинга, Л.А. Бернштейна, Е.Ф. Бриггема, Дж. К. Ван Хорна, С. Грей и Б. Нидлз, Ч.Ф. Ли, Дж. Эрнеста, Б. Коласса, отечественных ученых: М.И. Ткачука, Е.Ф. Киреевой, А.Д. Шеремета, С.И. Терещенко, В.В. Бочарова, Е.М. Сорокина и других. Но не существует однозначного подхода к определению «денежные потоки». Наиболее полно вопросы управления денежными потоками освещены в работах И.А. Бланка.

Цель исследования – проанализировать подходы к трактовке категории «денежные потоки» и определить наиболее полное и широкое их определение.

Осуществление практически всех видов финансовых операций предприятия генерирует определенное движение денежных средств в форме их поступления или выбытия. Движение денежных средств функционирующего предприятия во времени представляет собой непрерывный процесс и определяется понятием «денежные потоки».

Термин «денежный поток» возник в середине XX в. в США и был сформулирован как *cash flow*. Перевод данного словосочетания в прямом смысле означает движение наличности. Однако в литературе такое трактование данного словосочетания не встречается, поэтому необходимо определиться с переводом этого термина и понять, что он означает.

Существуют серьезные разногласия в подходах научных работников к формулировке и толкованию содержания этого объекта финансового менеджмента. Так, параллельно с имеющимися терминами «денежные потоки», «денежный поток» мы сталкиваемся с определениями «финансовый поток», «поток денежных ресурсов» и т. п. Применяется также англоязычное выражение «*cash flow*», украинский вариант этого термина «кеш-фло».

Явление неоднозначного толкования усложняет процесс исследования, особенно для начинающих, которым тяжело глубже выяснить суть вопроса вследствие смешения основополагающих понятий, не говоря уже о том, что без определения этого базового аспекта невозможно последующее внедрение концептуальных основ функционирования денежных потоков предприятий и построения эффективной системы управления ими.

Одной из причин противоречий в толковании сущности денежных потоков является то, что значительная часть ученых (Б. Коласс, Ж. Ришар, Е.И. Крылов и др.) склоняются к мысли, что денежные потоки следует определять как разницу между полученными и выплаченными предприятием средствами за определенный период времени, а другая (И.Т. Балабанов, Е. Дж. Долан, М.В. Новикова и др.) – отмечают то, что денежные потоки предприятия являются движением средств, то есть их поступлением и использованием за определенный период времени.

По мнению американского ученого Л.А. Бернштейна, «сам по себе не имеющий соответствующего толкования термин «потоки денежных средств» (в его буквальном понимании) лишен смысла». Компания может испытывать приток денежных средств (то есть денежные поступления), и она может испытывать от-

ток денежных средств (то есть денежные выплаты). Более того, эти денежные притоки и оттоки могут относиться к различным видам деятельности – производственной, финансовой или инвестиционной. Мы можем также определить различия между притоками и оттоками денежных средств для каждого из этих видов деятельности, а также для всех видов деятельности предприятия в совокупности. Эти различия затем, возможно, лучше всего отнести к чистым притокам или чистым оттокам денежных средств. Таким образом, чистый приток денежных средств будет соответствовать увеличению остатков денежных средств за данный период, тогда как чистый отток будет связан с уменьшением остатков денежных средств в течение отчетного периода. Чтобы избежать путаницы, лучше всего описать специально, на какой тип потоков денежных средств мы ссылаемся [2, с. 333].

В различных отраслях экономики даются разные определения понятия «денежный поток».

Так в страховании Т.Е. Гварлиани и В.Ю. Балакирева считают целесообразным рассматривать денежный поток как последовательное движение денежных средств, фондов и инструментов, связанных с функционированием государства, хозяйственного звена [5, с. 60].

В торговле денежные потоки определяют как движение денежных средств [13, с. 562].

В.В. Ковалев в своих работах, таких как: «Управление финансами», «Финансовый анализ» отмечает: «Управление денежными потоками является одним из важнейших направлений финансового менеджмента. Оно включает в себя расчет времени обращения денежных средств (финансовый цикл), анализ денежного потока, его прогнозирование, определение оптимального уровня денежных средств, составление бюджетов денежных средств и т. п.» [8, с. 344]. Он отмечает также: «одним из основных элементов финансового анализа вообще и оценки инвестиционных проектов является оценка денежного потока, генерируемого в течение ряда временных пе-

риодов в результате реализации какого-либо проекта или функционирования того или иного вида активов». Само же понятие денежного потока не определяется [9, с. 100].

Карен Берман и Джо Найт рассматривают денежные потоки с точки зрения составления «Отчета о движении денежных средств» и делят их на три основные категории: поступления (использование) денежных средств в ходе операций, т. е. операционной деятельности; поступления (использование) денежных средств в ходе инвестиционной деятельности и в ходе финансовой деятельности. Самого определения денежных потоков они тоже не дают [1, с. 126].

С позиции финансового менеджмента даются следующие определения денежного потока. Г.А. Крамаренко считает, что «Денежный поток – совокупность распределенных во времени поступлений и выплат средств, генерируемых хозяйственной деятельностью предприятия» [12, с. 482]. Г.Г. Кирейцев пишет: «Денежный поток является одним из ключевых моментов оптимального соотношения между ликвидностью и прибыльностью» [19, с. 73]. По мнению Л.О. Коваленко и Л.М. Ремневой, «денежные потоки – это приток и выбытие денежных средств и их эквивалентов в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятия» [7, с. 200].

В финансовом анализе денежный поток определяют несколько иначе. Г.Г. Старостенко, Н.В. Мирко подчеркивают: «Денежный поток – поступления и расходы денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия» [18, с. 196]. А.В. Титаева указывает, что: «можно выделить несколько значений понятия «денежный поток». На статистическом уровне это количественное выражение денег, имеющихся в распоряжении субъекта (предприятия или лица) в данный конкретный момент времени – «свободный резерв». Для инвестора cash flow – ожидаемый в будущем доход от инвестиций (с учетом дисконта). С точки зрения руководства предприятия, на динамическом уровне cash flow – представляет со-

бой план будущего движения денежных фондов предприятия во времени либо сводку данных об их движении в предшествующих периодах. В каждом случае cash flow означает фактическое движение финансовых средств.

С позиции экономического анализа Ф.Ф. Бутинец дает следующее определение: «*Денежный поток* – важнейший самостоятельный объект финансового анализа, который проводится с целью оценки финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия» [4, с. 249].

С позиции финансового учета С. Грей и Б. Нидлз дают такое определение потокам денежных средств: «это поступления и выплаты денежных средств и их эквивалентов. Эквиваленты денежных средств – краткосрочные, высоколиквидные инвестиции, включая депозитные счета денежного рынка, коммерческие бумаги и государственные облигации, которые легко можно обратить в денежные средства» [6, с. 439].

Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Г. Семенов, А.В. Бугай считают, что с позиции финансового планирования «*денежный поток* – аналог английского cash flow (поток наличности) – показатель, который отражает движение денежных средств на предприятии за определенный период времени, основными элементами которого являются их поступление и выплаты» [16, с. 60].

В.И. Крамаренко определяет *денежный поток* как: «совокупность поступлений и выбытия средств за определенный период времени, формируемых в процессе хозяйственной деятельности» [11, с. 115].

И.А. Маркина считает, что: «*Денежный поток* – совокупность распределенных во времени поступлений и выплат денежных средств, которые образуются в процессе хозяйственной деятельности и связаны с обеспечением его платежеспособности» [14, с. 47].

Е. Никбахт, А. Гроппелли считают, что: «*Денежный поток* – как мера ликвидности предприятия, которая состоит из чистого дохода и безналичных расходов, таких как амортизационные отчисления» [15, с. 360].

По мнению И.А. Бланка, «*денежный поток* предприятия представляет собой совокупность распределенных по отдельным интервалам рассматриваемого периода времени поступлений и выплат денежных средств, генерируемых его хозяйственной деятельностью, движение которых связано с факторами времени, риска и ликвидности» [3, с. 29].

Е.М. Сорокина отмечает, что понятие «*денежный поток*» является агрегированным, включающим в свой состав различные виды этих потоков, обслуживающих финансово-хозяйственную деятельность предприятия. По этой причине термин «денежные потоки» следует применять в общем смысле, а в каждом конкретном случае использовать термин «денежный поток» и уточнять, о каком потоке идет речь. Также Е.М. Сорокина считает, что, исходя из принятого определения денег как любых активов предприятия, обладающих высокой степенью ликвидности, составляющими денежных потоков можно признать практически все активы предприятия. Следовательно, денежные потоки предприятия должны рассматриваться не как процесс получения и выплаты денежных средств, а как процесс прохождения активами предприятия определенных стадий его производственно-финансовой деятельности. В таком случае цикл денежных потоков, по сути, будет соответствовать кругообороту хозяйственных средств предприятия.

Цикл денежных потоков представляется в виде совокупности периодов обращения производственных запасов, незавершенного производства, готовой продукции, дебиторской и кредиторской задолженности [17, с. 31, 39].

Вообще поток означает совокупность движущихся предметов в течение определенного временного промежутка. Если их движение через определенное время повторяется, то это означает, что поток имеет циклический характер. Время, через которое определенные операции (действия) последовательно воспроизводятся, принято называть циклом.

Относительно существования циклов денежных потоков в экономической литературе нет однозначного мнения.

Французский экономист Б. Коласс утверждает, что «если понятие цикла, понимаемого как последовательность операций, воспроизводящихся с определенной периодичностью, подходит для описания производственных операций (кроме операций с длительным производственным циклом), то это понимание цикла не подходит для описания инвестиционных и финансовых операций и уж совсем не отвечает описанию операций с денежными средствами. Операции с денежными средствами, даже если они полностью отвечают своей функции, не могут быть представлены в цикле» [10, с. 52].

Б. Коласс отождествляет денежные потоки с денежными средствами, которые остаются на предприятии как разница между их поступлением и выплатой. С этой точки зрения его вывод о денежном цикле достоверен, так как статистический показатель в движении невозможно представить. Но если же определять денежный поток как разницу между полученными и выплаченными предприятием денежными средствами за определенный период времени, то судить о том, что денежные потоки не могут быть представлены в цикле, некорректно.

Таким образом, из всего вышесказанного видно, что денежные потоки являются важнейшим самостоятельным объектом финансового управления предприятия, который помогает достигнуть поставленных текущих и стратегических целей предприятия и способствует формированию позитивных финансовых результатов.

**На наш взгляд денежный поток — непрерывный процесс, распределенный во времени, движения денежных средств и их эквивалентов, возникающий с началом хозяйственной деятельности предприятия и сопровождающий все денежные операции предприятия до момента его ликвидации.**

Следовательно, еще не существует однозначного мнения касательно трактовки денежных потоков. Одни ученые считают, что денежный поток — это постоянное движение денег, то есть их поступление и использование через пред-

приятие в любой период времени. Другие считают, что денежные потоки следует определять как разницу между полученными и выплаченными предприятием средствами за определенный период времени. Такой подход не точный, так как в это определение не входят остатки денежных средств.

Безусловно, каждое из определений имеет право на существование. К тому же не всегда разные определения противоречат друг другу, иногда, наоборот, дополняют друг друга, иногда отличаются лишь формулировкой, а не содержанием. Но, на наш взгляд, «денежные потоки» более целесообразно рассматривать как движение средств, ведь «поток» по своему содержанию означает движение.

#### Список использованной литературы

1. Берман, Карен, Найт, Джо, Кейз, Джон. Финансы для нефинансовых менеджеров: как понимать цифры финансовых отчетов: Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. — 256 с.
2. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ./ научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 624 с.
3. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. — М.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 736 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз: навчальний посібник / Ф.Ф. Бутинець. — Житомир: Рута, 2003. — 680 с.
5. Гварлиани Т.Е. Денежные потоки в страховании / Т.Е. Гварлиани, В.Ю. Балакирева. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 336 с.
6. Грей С. Финансовый учет: глобальный подход: пер. с англ. / С. Грей, Б. Ниддз. — Корпорация «Прагма», 2006. — 674 с.
7. Коваленко Л.О. Финансовий менеджмент: навчальний посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2005. — 485 с.
8. Ковалев В.В. Управление финансами: учебное пособие / В.В. Ковалев. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. — 512 с.

9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.
10. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учебное пособие / Б. Коласс / пер. с франц. под ред. проф. Я.В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
11. Крамаренко В.І. Управління ресурсами підприємства: навчальний посібник / В.І. Крамаренко, Б.І. Холод та ін. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
12. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 520 с.
13. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: підручник / А.А. Мазаракі / За ред. проф. Н.М. Ушакової. – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.
14. Маркіна І.А. Менеджмент підприємства / І.А. Маркіна. – К.: Вища школа 2000. – 76 с.
15. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі / пер. з англ. В.Ф. Овсієнка та В.Я. Мусієнка. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
16. Семенов Г.А. Фінансове планування і управління на підприємствах. навчальний посібник / Г.А. Семенов, В.З. Бугай, А.Г. Семенов, А.В. Бугай. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 432 с.
17. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика в условиях реформирования российской экономики / Е.М. Сорокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1796 с.
18. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Г.Г. Старостенко, Н.В. Мірко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
19. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. – К.: Центр навчальної літератури, 2002. – 496 с.

УДК 658:004.738.5

*В. А. ПАВЛОВА*, доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету економіки та права

*В. Г. М'ЯЧИН*, кандидат технічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права

*А. Г. ЖУКОВА*, студентка Дніпропетровського університету економіки та права

## **ІНТЕРНЕТ І СУЧАСНІ КАБІНЕТНІ ДОСЛІДЖЕННЯ В СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Маркетингові дослідження, які мають велике значення як база для прийняття та обґрунтування управлінських рішень тією чи іншою мірою звертаються до такого методу досліджень, як аналіз вторинних даних (або вторинні дослідження). Останні являють собою вивчення даних, зібраних та описаних іншими дослідниками. По суті, вторинні дослідження – це аналіз уже наявної інформації про проблему, що цікавить дослідника, і його завданням є узагальнення, систематизація та аналіз даних про об'єкт і предмет дослідження [1, с. 59].

Оскільки для проведення вторинного дослідження не потрібно спеціальних польових робіт, їх зазвичай називають кабінетними (*desk research*). Джерелами вторинних досліджень виступають зовнішні та внутрішні дані про об'єкт дослідження. Внутрішнім джерелом інформації є різні внутрішні статистичні звіти компанії – ініціатора дослідження, у тому числі характеристики товарообігу, обсягів збуту, розпродажів, витрат на рекламу, виробництво, прайс-листи на сировину і матеріали тощо. Зовнішніми джерелами інформації є різного роду дані та матеріали, опубліковані в зовнішніх стосовно ініціатора джерелах інформації, а саме: у публікаціях національних і міжнародних офіційних організацій; публікаціях державних органів, міністерств, муніципальних комітетів і організацій; публікаціях торгово-промислових палат і об'єднань; щорічниках статистичної інформації; звітах та виданнях галузевих фірм; книгах, повідомленнях в журналах і га-

зетах; публікаціях навчальних, науково-дослідних, проектних інститутів і суспільно-наукових організацій, симпозіумів, конгресів, конференцій; публікаціях та звітах рекламних, PR-агентств, дослідних організацій; прайс-листах, каталогах, проспектах тощо.

До вторинних досліджень звертаються насамперед у допоміжних для спеціального дослідження цілях. Проводити кабінетне дослідження слід за відсутності інформації про проблему дослідження, при значних невизначеностях у ситуації на цільовому ринку, оскільки саме така інформація є підґрунтям для прийняття рішень щодо доцільності проведення додаткових, більш дорогих та масштабних досліджень і інструментарію їх здійснення.

Метою статті є обґрунтування використання можливостей застосування Інтернету і сучасних кабінетних досліджень для проведення науково-дослідних робіт.

Традиційно до переваг вторинних досліджень відносять невисокі витрати на їх проведення, швидкість, розмаїття даних, що сприяє одержанню комплексної інформації про об'єкт дослідження. Крім того, вторинні джерела інформації найчастіше містять такі дані, які дослідник не в змозі зібрати самостійно або принаймні в рамках одного польового дослідження.

До недоліків же кабінетних досліджень належать такі особливості вторинної інформації: недостатній для досягнення цілей дослідження обсяг даних як через відсутність досліджень, так і у зв'язку з тим, що часто публікується тільки

частина інформації; невисока якість інформації, іноді свідомо поданої недостовірною; суперечливість інформації в різних джерелах.

Виходячи з цього, слід констатувати, що проведення «кабінетного» дослідження допомагає знизити витрати, які пішли б на самостійний збір первинної інформації. Проте варто пам'ятати, що в результаті подібних досліджень будуть отримані тільки загальні відомості, наприклад, про стан ринку, його місткість, тенденції зміни в доходах і видатках населення, динаміку виробництва тощо. Іншими словами, достовірна інформація забезпечить лише частину тієї мозаїки, що має бути зібрана дослідником [2, с. 104].

Інформація, що міститься в певній групі документів, подана або в прихованій формі, або у формі, що не цілком відповідає завданням дослідника. Проведення кабінетного аналізу сприяє перетворенню подібної вторинної інформації у форму, необхідну для прийняття конкретного управлінського рішення. Таким чином, кабінетний аналіз – це фактично інтерпретація, тлумачення змісту документів. Однак він відрізняється від ознайомлення з ними або їх прочитання з метою одержання нового знання. Це специфічний метод дослідження, що передбачає висування гіпотез, ретельне вивчення якості та суті інформації, перевірку ймовірності, повноти відомостей, що містяться в документах [2, с. 103].

За допомогою сучасних кабінетних досліджень можливо вирішити такі дослідні завдання: визначення обсягу досліджуваного ринку та факторів його розвитку; сегментування ринку; виявлення та описання товарної структури ринку; описання конкурентного середовища функціонування; виявлення переваг споживачів і їх поведінки; прогнозування розвитку ринку.

Коло завдань, що розв'язуються за допомогою кабінетних досліджень, ширше наведеного списку. Однак кабінетні дослідження мають і обмеження. Наприклад, у дослідженнях нових продуктів, нових цільових аудиторій і ринків аналіз вторинних даних є тільки частиною більш комплексного дослідження.

Ще донедавна аналіз досліджуваної проблеми в кабінетних умовах був тривалим і складним через неможливість швидко, з низькими витратами знайти інформацію. Але з розвитком Інтернету кабінетні дослідження починають набувати самостійного характеру з окремим звітом, що дає можливість проводити спеціальні дослідження методом вторинних досліджень.

У процесі проведення кабінетного дослідження виділяються такі етапи: пошук даних для вторинного аналізу; відбір одиниць аналізу; аналіз даних; написання підсумкового звіту.

При пошуку даних для вторинного аналізу потрібно враховувати, що інформація, необхідна для кабінетного дослідження, може бути репрезентована в кількісній формі, у вигляді таблиць, графіків, і в якісній формі, будучи «розкиданою» по всьому документу. І якщо для того, щоб знайти в документі й застосувати в дослідженні кількісну інформацію, у дослідника практично не викликає труднощів, то одержання та обробка якісної інформації потребують певних зусиль і застосування різних методів аналізу документів.

Документи можна вивчати, застосовуючи традиційний аналіз, заснований на високопрофесійній інтерпретації інформації в документі, і формалізований аналіз, сутність якого зводиться до пошуку легко розпізнаваних рис і властивостей документа, що відображають необхідну інформацію. Найпоширенішим методом формалізованого аналізу документів є контент-аналіз [1, с. 62].

Суть контент-аналізу – у переведенні текстової інформації в кількісні показники. Він здійснюється через виявлення в текстах документів таких легко підраховуваних ознак, які з необхідністю відображали б істотні сторони їх змісту. Така інформація піддається статистичній обробці, дозволяє звести безліч показників, що містяться в різних документах, в узагальнені, іншими словами, перевести якісний зміст документів у кількісний.

Слід підкреслити, що застосування контент-аналізу викликає необхідність дотримання ряду умов. Його можна ви-



користувати у випадках: наявності великого за обсягом та несистематизованого документального матеріалу, у зв'язку з чим його безпосереднє використання викликає труднощі; появи в документах найважливіших категорій, що мають особливе значення для цілей дослідження, за певною частотою; важливості специфічних характеристик (мова, форма подачі інформації тощо) для дослідження.

Крім того, при вивченні документів виділяють зовнішній і внутрішній аналіз документа, тобто розглядають, яким чином оформлено документ (наприклад, якість паперу в паперових документах або якість сайту в електронних документах) і сам зміст документа (за допомогою традиційного або формалізованого аналізу).

Кожен дослідник має певні переваги у використанні пошукових систем в Інтернет. Певна система пошуку має свої переваги та недоліки, тому доцільним є застосування декількох пошукових систем.

При пошуку інформації в Інтернет необхідно враховувати, що часто необхідні документи мають описи й назви, відмінні від словосполучень, які вводяться в пошуковий рядок. При цьому важливого значення набуває знання прийомів та методик пошуку інформації.

Використання напрацювань [3, 4] та власні дослідження дозволили виділити особливості використання та функціональні можливості вітчизняних та іноземних пошукових систем (табл. 1). Відомості про підтримуваних операторів, наведені у табл. 2, дозволяють істотно прискорити пошук інформації.

Уже за результатами першого етапу пошуку вторинних даних дослідник може мати всю необхідну для звіту інформацію. Але таке трапляється не завжди. Перший етап пошуку вторинних даних дає відомості про те, за якими категоріями дослідження можуть виникнути проблеми в пошуку й аналізі інформації та їх сутності.

На другому етапі пошуку інформації з більш вузьких категорій дослідження варто спочатку вивчити портали, список яких вдалося визначити раніше. Після чого необхідно оцінити наявну інформа-

цію, її кількість, обсяг та почати спеціальний спрямований пошук тих даних, яких не вистачає.

Залежно від складності, необхідного обсягу дослідження, наявності даних пошук і відбір інформації може зайняти від одного робочого дня до тижня. У більш складних ситуаціях пошук може затягнутися, і тоді постає питання, яким чином одержати відсутню інформацію, наприклад, проводити додаткове кабінетне дослідження, експертні інтерв'ю або інші польові дослідження.

Обсяг і якість вторинних даних в Інтернет визначається: наявністю даних про окремі сфери діяльності, представлених органами державної статистики у загальному вигляді, що викликає певні складності з їх збором та аналізом; обмеженням обсягом інформації про окремі сфери економічної діяльності через спеціалізацію або відсутність інтересу до них у Інтернет-аудиторії.

Аналіз вторинних даних, представлених графіками, діаграмами, цифрами, описами характеристик предмета дослідження (наприклад, фактори розвитку ринку), назвами компаній, марок, товарів, досить легко проводити. У той же час інформація, подана через різного роду описи, характеристики та процеси досліджуваного ринку найчастіше потребують вдумливого читання документів і глибокого розуміння їх змісту. У цьому випадку категоризація і класифікація інформації займають значне місце в аналізі та обробці вторинних даних. Частину даних доводиться кодувати й переводити з текстового в числовий вигляд для забезпечення наочності і зручності.

При аналізі вторинних даних варто враховувати принцип триангуляції даних, бажано, щоб отримані дані можна було підтвердити іншими подібними параметрами. Результати аналізу вторинних даних оформляються в повний звіт про проведене дослідження, на підставі якого формулюються висновки про виконання поставлених завдань, підтвердження або спростування гіпотез дослідження.

Велике значення для ефективності кабінетних досліджень має наявність в

Таблиця 1

## Пошукові функції інформаційно-пошукових систем

Назва	Охоплення Web-Сайтів, млн (приблизно)	Кількість основних рубрик	Розширений пошук	Уточнення	Визначення області пошуку	Пошук схожих документів	Кількість мов результатів пошуку/ російська	Обмеження за датою	Відмінювання слів	Російсько-україномовні запити
Google	2075	16	+	-	Тільки в directory.google.com	+	28/+	-	-	+
Alta Vista	550	12	+	-	+	+	25/+	+	-	-
HotBot	400	14	+	+	+	-	11/-	+	-	+
Lycos	400	19	+	+	+	-	25/+	-	-	-
Yahoo!	Н.д.	14	+	-	+	-		+	-	+
Excite	Н.д.	12	+	+	+	-		-	-	+
Яндекс	56	12	+	+	+	+	2/+	+	+	+
Апорт	Н.д.	14	+	+	+	+		+	+	+
Rambler	Н.д.	56	+	+	+	+	2/+	+	+	+
Uaport	1,5	22	+	+	+	-		-	+	+
TopPing	2,7	11	-	-	+	-		-	+	+

Таблиця 2

## Підтримувані оператори інформаційно-пошукових систем

Назва	AND (логічне І)	OR (логічне ІІ)	NOT (логічне НЕМАЄ)	NEAR (оператор контекстної близькості)	Фраза	Маскування	Додаткові параметри
Google	пробіл	OR	Знак мінус	-	лапки	-	+
Alta Vista	AND/&	OR/	NOT/!	NEAR/~	лапки	Символ «*»	+
HotBot	AND/&/+	OR/	NOT/!	NEAR	лапки	Символ «*»	+
Lycos	AND/+	OR	знак мінус	-	лапки	-	+
Yahoo!	пробіл/+	-	знак мінус	-	лапки	Символ «*»	+
Excite	AND/+	OR	знак мінус	-	лапки	-	+
Яндекс	&пробіл/+		~	+	лапки	Символ «*»	+
Апорт	І/&/пробіл	ЧИ/	НЕМАЄ	+	лапки	Символ «*»	-
Rambler	AND/&	OR/	NOT/!	+	лапки	Символ «*»	+
Uaport	&/пробіл/+ /AND/И	І/OR/ЧИ	!/NOT/НЕ	+ (число, запит) ~/AD/NEAR/ БІЛЯ	лапки	-	+
TopPing	-	-	-	-	лапки	+	-

кожній компанії власного сайту, де подається важлива і оперативна інформація.

Це дозволяє констатувати, що для проведення кабінетного дослідження сьогодні досить декількох годин Інтернет-серфінгу, щоб одержати відносно повне й багатобічне розуміння тієї чи іншої проблеми.

З метою виявлення можливостей проведення повноцінних вторинних досліджень було проведено аналіз наявних в бібліотеці Дніпропетровського університету економіки та права періодичних видань з товарознавчої тематики. Виявилось, що більшість газет і журналів мають свої веб-сайти, які завдяки наявності розвинутих пошукових систем і посилянь на корисні ресурси, виступають важливим інструментом для проведення кабінетних досліджень.

Джерела інформації було згруповано за такими ознаками: повнота поданих статей, наявність версії для друку, пошукових систем, архіву матеріалів, форуму й корисних ресурсів, можливість електронної передплати (табл. 3).

З табл. 3 видно, що з 24 періодичних видань, які використовуються за товарознавчим спрямуванням, 11 мають веб-сайти, що дає можливість доступу до корисних ресурсів, архівів та форумів. Усе це у комплексі та у поєднанні із сучасними офісними пакетами обробки і презентації інформації дозволяє досить швидко, а головне, ефективно проводити вторинні дослідження з урахуванням як сильних, так і слабких сторін.

Із сайтів, де можна одержати інформацію про досліджувану проблему, найбільш перспективними, на наш погляд, є:

– marketing. vc – це повна версія Базы маркетингової інформації Marketing Online System і доступна тільки для користувачів, що перебувають на абонентському обслуговуванні. В абонентське обслуговування входять такі сервіси: огляди ринків (розділи, що містить огляди світових і регіональних ринків); маркетингові дослідження (представлені результатами маркетингових досліджень, проведених міжнародними й локальними

дослідними компаніями); економічний аналіз регіонів (аналіз економічної ситуації, оцінка інноваційної активності, конкурентоспроможності й інвестиційної привабливості країни і її регіонів);

– marketing-onhne.com.ua – супермаркет «Маркетингові дослідження в Україні». На сайті можна знайти огляд ринку продукції, аналіз ринку, результати маркетингових досліджень товарного ринку. Крім того, можна скористатися бібліотекою маркетолога для пошуку інформації про комплексне дослідження ринку України;

– marketing-ua.com – у Міжнародній маркетинговій групі було виділено основні галузеві напрямки з роботи із клієнтами за такими напрямками: дослідження та аналіз споживчих товарів (fmcg@ marketing-ua.com); дослідження та аналіз B2B товарів і обладнання (b2b@ marketing-ua.com); дослідження послуг (services@ marketing-ua.com); аналіз інвестиційно привабливих ринків (investments@ marketing-ua.com); дослідження медіа-преси, радіо, Інтернету (media@ marketing-ua.com).

Таким чином, проведене дослідження дозволяє констатувати:

– у сучасних дослідженнях все більшу роль відіграють кабінетні дослідження як джерело наявної інформації про наукову проблему;

– популярність кабінетних досліджень обумовлена розвитком Інтернету, завдяки якому дослідник має у своєму розпорядженні не тільки велику кількість інформації, але й ефективний інструмент пошуку. Інтернет зробив очевидними такі переваги кабінетних досліджень, як відносно велика швидкість і невисокі витрати на проведення досліджень;

– процедури пошуку в Інтернеті та відбору вторинних даних за допомогою підтримуваних операторів інформаційно-пошукових систем, описаних в роботі, визначають високу ефективність застосування кабінетних досліджень;

– проаналізована на прикладі бібліотеки ДУЕП можливість доступу до різноманітної періодики у сполученні з широкими та різноманітними засобами

Інформація про періодичні видання у фондах бібліотеки ДУЕП за товарознавчим спрямуванням та їхні web-сайти

№ пп	Назва джерела	Країна	Сайт/e-mail	Необхідність реєстрації	Повнота статті	Нааяність версії для друку	Нааяність пошукової системи	Нааяність архіву	Нааяність форуму	Нааяність електронної передплати / форма оплати	Нааяність корисних ресурсів
1	Товар лщом	Україна	ТОВАР.COM.UA	Немає	Немає доступу до статей	Є	Є	Немає	Немає	Немає	Немає
2	Продукты питания	Україна	profit.com.ua chief@profit.com.ua	Так	Немає доступу до статей	Є	Є	Немає	Немає	Електронної передплати не існує / передплата на друковане видання	Дані про контактну інформацію
3	Харчова і переробна промисловість	Україна									
4	Торговое дело	Україна	torgovoedelo.com	Немає	Коротка анотація	Немає	Є	Є	Немає	Електронної передплати не існує / передплата на друковане видання	Інформація про контакти, партнерів
5	Науковий світ	Україна	ns2006@ukr.net								
6	Бизнес	Україна	business.ua	Немає	Доступ не до всіх статей	Немає	Є	Є	Є	Електронної передплати немає / існує передплата на друковане видання	Дані про контактну інформацію
7	Комп&ньоН	Україна	companion.ua	Для одержання доступу до форуму, закористуйтеся також одержання анонсів свідких номерів журналу й новин сайту	Для незарєстрованих користувачів доступ не до всіх статей	Є	Є	Є	Є	Є електронна передплата / приймаються такі види платіжних карт: Visa, Visa Electron, MasterCard, Maestro	Інформація про партнерів
8	Контракти	Україна	kontrakty.com.ua	Немає	Вся	Є	Є	Є	Немає	Електронної передплати немає / існує передплата на друковане видання	Дані про контактну інформацію
9	Вісник КНТЕУ	Україна	knteu@knteu.kiev.ua								
10	Вісник ДонДУЕТ	Україна	druk@dsnet.donetsk.ua								
11	Проводственная лаборатория	Україна	info-online@mail.ru								
12	Баланс	Україна	balance.ua	Немає	Немає доступу до статей	Є	Є	Є	Є	Електронної передплати немає / передплата на друковане видання	Нааяність корисних ресурсів (державні органи, міністерства й відомства) і посилань (портал LIGA-ONLINE та ін.)
13	Стандартизация, сертификация, якість	Україна									

Продовження табл. 3

№ п/п	Назва джерела	Країна	Сайт/е-mail	Необхідність реєстрації	Повнота статті	Найновіша версія друку	Найновіші пошук-вої системи	Найновіші архіву	Найновіші форуму	Найновіші електронної передплати / форма оплати	Найновіші корисних ресурсів
14	Академічний огляд	Україна	gio@dnup.edu	Немає	Немає доступу до статей	Немає доступу до статей	Немає	Немає	Немає	Електронної передплати немає / існує передплата на друковане видання	Немає
15	Європейський вектор економічного розвитку	Україна	gio@dnup.edu	Немає	Немає доступу до статей	Немає доступу до статей	Немає	Немає	Немає	Електронної передплати немає / існує передплата на друковане видання	Немає
16	Статистика України	Україна		Немає сайту							
17	Деньги и технологии	Україна	nmdt.com.ua	Немає	Немає доступу до статей	Немає доступу до статей	€	€	Немає	Електронної передплати не існує / передплата на друковане видання	Інформація про редакцію, партнерів, представників
18	Фінанси України	Україна	fin_ukr2@minfin.gov.ua	Немає сайту							
19	Региональна економіка	Україна		Немає сайту							
20	Економіка України	Україна	export@ukrpress.kiev.ua	Немає сайту							
21	Економіст	Україна	economist@kneft.org	Немає сайту							
22	Маркетинг в Росії і за рубежом	Росія	impressdis.ru/market	Необхідність передплати для одержання доступу до електронних журналів	Немає доступу до статей	Немає доступу до статей	€	Архів новин	€	Є електронна передплата / приймаються такі види платіжних карт: Visa, Visa Electron, MasterCard, Maestro (рекламодавцями)	Інформація про контакти (загальні, авторські, з оптовиками та рекламодавцями)
23	Маркетинг	Росія	mva-marketing@gnn.ru	Немає сайту							
24	Євроболетень	Україна	delbkr.ec.euroa.eu	Немає	Немає доступу до статей	Немає доступу до статей	€	€	Немає	Немає	Дані про контакти інформаційні джерела
25	Computerworld	Україна	computerworld.com.ua	Немає	Анонси статей	Немає статей	€	€	Немає	Електронної передплати немає / існує передплата на друковане видання у будь-якому поштовому відділенні України	Дані про контакту інформацію

Інтернету дозволяє зробити сучасні кабінетні дослідження дійовим інструментом науково-дослідної роботи.

#### Список використаної літератури

1. Козлова Т.В. Интернет и современные кабинетные исследования / Т.В. Козлова // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2007. – №3(59). – С. 59–65.
2. Полторак В.А. Маркетинговые исследования: учеб. пос. / В.А. Полторак. – 2-е изд., перераб. и доп. – Д.: Издательство ДУЭП, 2002. – 368 с.
3. Поиск в Интернете. Как искать, чтобы найти. Все, от поиска информации, файлов, видео и фотографий до поиска товаров и работы через Интернет / под ред. М.В. Финкова. Серия «Просто о сложном». – СПб.: Наука и техника, 2006. – 160 с.
4. Лозікова Г.М. Комп'ютерні мережі: навчально-методичний посібник / Г.М. Лозікова. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 128 с.

## СИСТЕМА МОТИВАЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ПРОДАЖАМ

В настоящее время на большинстве крупных предприятий нет проработанной и отлаженной системы мотивации персонала, а все вопросы, в большинстве случаев, рассматриваются через призму характерных для административно-командной системы методов и средств, что приводит к неэффективности таких предприятий и их низкой конкурентоспособности в условиях рыночных преобразований. В Украине многие предприятия стремятся разработать эффективную систему мотивации персонала с целью повышения готовности и желания человека выполнять свою работу, т. к. эти факторы являются одними из ключевых условий успеха функционирования организации.

Существующие западные теории мотивации (содержательные и процессуальные), как показывает практика, не всегда помогают в решении реальных проблем, возникающих у отечественных руководителей [1, 2].

Классической формой мотивации считается материальное стимулирование. Но, к примеру, молодые люди могут предпочитать большой зарплате наличие свободного времени, а сотрудники постарше, – хорошие условия труда. Поэтому руководителю необходимо использовать различные виды мотивации, в том числе и нематериальные [2].

Определение мотивации, введенное М.Х. Месконом, звучит так: «Мотивация – процесс стимулирования самого себя и других на деятельность, направленную на достижение индивидуальных и общих целей организации» [1]. В другом аспекте мотивация (как процесс) – есть процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета (президента на предмет потребности) [4]. Таким образом, в данной статье мы будем говорить об организации или управ-

лении мотивацией (мотивационными процессами) человека, персонала.

Данные вопросы особенно актуальны для нашей страны, находящейся на пути экономических преобразований и реформ. Прежняя система мотивации была разрушена, а затем изменение формы собственности и организации бизнеса, приватизация, вопреки ожиданиям, не привели к высокой заинтересованности работников в производительном труде.

Поскольку продажи являются конечным звеном в цепочке создания ценности, целью данного исследования является рассмотрение вопросов формирования системы мотивации менеджеров по продажам.

Направленность системы мотивации труда должна соответствовать стратегии кадрового управления, а стратегия кадрового управления должна вписываться в общую стратегию деятельности организации.

Система оптимальной мотивации труда должна учитывать особенности внешних, по отношению к организации, условий [3, 4]:

- правовая среда: существующее трудовое и другие законодательства;
- экономическая среда: ситуация на рынке труда и общие экономические условия в государстве, регионе и т. д.;
- социальная среда: средний уровень жизни (прожиточный минимум), особенности профессиональных и общественных объединений, в которые, так или иначе, включены сотрудники организации, перспективность региона и т. д.;
- политическая ситуация: общеполитическая ситуация, сложившаяся в регионе (наличие забастовок и т. п.);
- факторы технологического развития отрасли;
- социо-культурные факторы: культурные традиции, сложившиеся общественные нормы поведения;

– экологические факторы: экологическая ситуация, особенно при неблагоприятной экологической обстановке.

В данной статье мы приведем конкретную модель мотивации персонала, занимающегося продажами. Выделяются ориентиры, которые необходимо учитывать руководству организации при анализе или формировании мотивационно-стимулирующих условий по отношению к работнику. Ключевым пунктом является обеспечение позитивного отношения работника к кругу своих обязанностей и к предложенным «правилам игры», для чего необходимо культивирование и поощрение правильного самоопределения работника. Самоопределение означает не только адекватное понимание, но и осознанное принятие работником нормативных условий его труда и жизни в организации.

Для примера рассмотрим систему мотивации, существующую на одном из телеканалов г. Днепропетровска. Специфика работы менеджеров по активным продажам в данной сфере заключается в продаже эфирного времени. Для этого у работников должна быть наработана клиентская база и установлены контакты. База клиентов нарабатывается с годами, а как же быть новым сотрудникам, как устанавливать контакты и где искать клиентов, ведь это является фундаментом для выполнения поставленных задач. Многие новые сотрудники чувствуют неуверенность в своих силах, нехватку знаний и опыта в общении с людьми. Когда человеку из 20 раз говорят «нет» – 15, а «не знаю, может быть» – 5, это считается плохим результатом и новичок начинает падать духом. Чтобы избежать таких и многих других ситуаций, на предприятии должна быть разработана система мотивации сотрудников.

На данном телеканале существует система мотивации, но недостаточно эффективная. Достоинствами системы мотивации телеканала можно считать такие:

1. Менеджеры по продажам имеют возможность самостоятельно распределять свое рабочее время, т. е. на предприятии свободный график работы.

2. Для каждого нового сотрудника выделяется свое рабочее место, к сотруднику прикрепляется куратор, который обучает, направляет и следит за его результатами.

3. Суммирование результатов работы и составление рейтингов, в результате чего каждый сотрудник стремится повысить свой рейтинг (эффект соревнования).

4. Для менеджеров по продажам предусмотрен прогрессирующий процент от продаж, разработана четкая система его увеличения: при прохождении очередной «планки» объема продаж начисляется более высокий процент.

К недостаткам существующей системы мотивации можно отнести:

1. Недостаточное количество информации для новых сотрудников.

2. После краткого курса обучения новичков отправляют в «свободное плавание» без достаточных навыков и знаний.

3. Высокий показатель текучести персонала.

4. Для персонала не проводятся семинары, тренинги; очень слабый карьерный рост.

5. Не применяются премии за достижения (привлечение новых клиентов, продажа масштабной рекламной кампании одному клиенту).

6. Сотрудник не может почувствовать свою принадлежность к слаженной, известной, сильной команде, т. к. руководство не заботится об этом.

7. Руководство телекомпании не дает сотрудникам никаких социальных льгот.

8. Отсутствие штрафов за опоздание, курение в непопулярном месте – низкий контроль трудовой дисциплины.

Проанализировав достоинства и недостатки существующей системы мотивации на телеканале, можно сделать вывод, что, преобразовав недостатки в достоинства, можно получить эффективную систему мотивации для новых и существующих менеджеров по продажам, тем самым повысить трудоспособность, уверенность в себе и желание преодолевать трудности.

Если на фирме плохие менеджеры по продажам, то ей не помогут ни от-



личное стратегическое планирование, ни отсутствие ошибок в маркетинге, ни уникальное производство. И, в первую очередь, это касается компаний, работающих в сфере Business to Business (B2B) [5].

Специфика работы в сегменте B2B заключается в том, что количество клиентов ограничено, а объем сделки может быть очень большим. Одна крупная продажа способна принести более половины месячной прибыли всей компании. Таким образом, ориентация на корпоративных клиентов приводит к тому, что действия менеджеров по продажам во многом определяют успех бизнеса.

Эффективная схема мотивации должна быть очень гибкой, ее следует часто пересматривать, поскольку профессионализм продавцов, характер и объем их работы со временем меняются. Но обычно этого не происходит. И складывается ситуация, когда отдел сбыта функционирует неэффективно.

Компания нанимает на работу новых менеджеров по продажам. Первый год они полностью выкладываются, стараясь доказать, что их не зря приняли на работу. Молодого менеджера не пугает ненормированный рабочий день, он с энтузиазмом ищет перспективных клиентов, с удовольствием посещает тренинги, стремясь повысить свою квалификацию. Однако со временем ситуация меняется. Менеджеры, наработав базу постоянных клиентов, начинают просто получать дивиденды от своих усилий в прошлом. Они уже не стремятся сделать все, что в их силах, чтобы завоевать для компании новых потребителей. Им довольно и тех, что есть. При этом они могут поддерживать высокие объемы продаж и, соответственно, получать достаточно денег. Опытные продавцы либо «сидят» на старых связях, либо уходят работать в другие фирмы. Если менеджер достаточно амбициозен, он открывает свое дело.

Как же должно действовать руководство, чтобы, с одной стороны, профессионализм менеджеров фирмы постоянно повышался, а с другой – став хорошими специалистами, они не уходили из компании?

Опишем ситуацию, в которой менеджер по продажам может с максимальной эффективностью реализовать свой потенциал.

Человек приходит в фирму, обучается, нарабатывает базу постоянных клиентов. Через какое-то время ему разрешают взять ассистента для обслуживания старых заказчиков, а самому лишь заниматься поиском новых клиентов и управлять деятельностью помощника. Объем работы, выполняемой продавцом, постоянно растет, хотя ее характер меняется. Спустя какой-то срок количество ассистентов увеличивается, и менеджер направляет их на поиск новых клиентов. Сам же занимается только управлением и обучением, помогая подчиненным лишь в самых сложных ситуациях. Со временем ассистенты, вырастая в менеджеров, обзаводятся уже своими помощниками.

Что нужно сделать для того, чтобы ситуация развивалась именно по такому сценарию?

Достичь желаемого результата поможет гибкая система мотивации и адекватная схема организации деятельности продавцов. На каждом этапе работы менеджера по продажам руководство должно создать такие условия, в которых сотрудник будет постоянно стремиться к развитию.

Первый этап – назначить достаточно высокую зарплату и выплату небольшого процента от объема сделок. Использование на этой стадии такой схемы эффективно по двум причинам: во-первых, сотрудник чувствует уверенность (ведь ему обеспечен стабильный доход), во-вторых, есть возможность развиваться и зарабатывать больше. Ошибкой было бы предложить только процент: пока идет обучение, контрактов мало, а жить на что-то нужно.

Второй этап – менеджер по продажам обретает уверенность в своих силах и достаточный опыт для того, чтобы обеспечивать высокие объемы продаж. На этом этапе следует отказаться от оклада и выплачивать только процент, но более высокий, чем на первом уровне. Такая схема станет хорошим стимулом

для поиска новых выгодных сделок. Менеджер начнет создавать собственную клиентскую базу.

Третий этап – когда продавец нашел достаточное количество постоянных заказчиков, у него тут же появляется искушение расслабиться. Чтобы повысить мотивацию, нужно изменить схему оплаты. Пора понизить процент, который выплачивается за обслуживание старых клиентов, за новые же контракты следует платить больше.

Однако в качестве мотивации используется не только материальная заинтересованность сотрудников. Эффективным может быть также предоставление самостоятельности в способе организации собственной работы. Свободный график может повысить производительность заинтересованного сотрудника. Кроме того, у опытного менеджера должна быть возможность привлекать помощников. Многие задачи со временем становятся рутинной. Их выгоднее передать подчиненному, а самому сосредоточиться на более важных проблемах. Не эффективно использовать высококвалифицированного работника там, где справится и новичок.

Четвертый этап – менеджер стал профессионалом высокого класса. Он хорошо знает свою отрасль, имеет базу постоянных клиентов и опыт управления ассистентами. Вполне логично, что у сотрудника возникает мысль о собственном бизнесе. На этом этапе мотивация должна быть направлена на то, чтобы убедить менеджера не покидать компанию, а предоставить ему необходимые ресурсы за долю в его бизнесе.

Как и когда сообщать менеджерам о том, что система мотивации модифицируется? Однозначного ответа здесь нет, к каждому сотруднику нужен индивидуальный подход, но не стоит «раскрывать все карты» сразу. Если раскрыть карты сразу, амбициозные молодые менеджеры могут попытаться «перескочить» через уровень, к примеру, будут настаивать на найме ассистента, хотя в действительности время для этого еще не настало. Более робких, напротив, перспектива руководящей работы и собственного дела

может испугать. Таким образом, изначально система не должна быть полностью прозрачной. Но в процессе работы информацию о новых возможностях необходимо озвучивать. Главное – делать это вовремя. За трудом менеджеров нужно следить, чтобы в тот момент, когда необходимый опыт наработан и появилась возможность делать больше, не допустить стагнации. Идеальный вариант – на шаг опережать менеджеров. Например, проинформировать о возможности привлечения ассистента, когда сотрудник еще не дошел до нее сам, но уже имеет достаточный опыт и внутренне к ней готов.

Таким образом, применение грамотной системы мотивации приведет к тому, что менеджеры будут заинтересованы в постоянном развитии и эффективной работе на благо компании. Они не уйдут, став профессионалами. Сами, зарабатывая все больше и больше, они станут приносить больше денег и фирме.

На сегодняшний день в современных украинских компаниях применяются не все вышеперечисленные механизмы мотивации менеджеров. Как правило, это лишь процент от продаж и обучение, и то не всегда. Но в то же время все указанные мотивационные механизмы широко применяются в украинских представительствах международных компаний, а вслед за ними и наиболее крупными украинскими компаниями. Мотивация менеджеров должна быть корректно разработана и выстроена с тем, чтобы развитие организации шло успешно.

Дальнейшие направления исследований по данной проблематике лежат в области изучения бизнес-процессов предприятия и факторов, влияющих на совершение продажи, как заключительного звена в цепочке создания ценностей предприятия. А именно, изучение факторов, определяющих спрос, управление спросом и распределением во взаимодействии с другими функциональными подразделениями предприятия (снабжение, производство, хранение). Необходимо отдельно рассмотреть вопросы улучшения уровня сервиса в обслуживании потребителя за счет применения

логистической технологии «быстрого ответа». Такая технология особенно актуальна в условиях рынка покупателя, когда объектом концентрации внимания менеджмента является сбыт, реализация, а не внутренние производственно-технологические факторы. Таким образом, следует рассмотреть подходы к мотивации менеджеров по продажам в глубокой системной взаимосвязи с вышеперечисленными аспектами и оценить экономическую эффективность мотивационной системы персонала, занимающегося продажами.

#### Список использованной литературы

1. Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 2005. – 701 с.
2. Шапа Н.Н. Анализ подходов к оценке эффективности управления персоналом / Н.Н. Шапа, И.В. Поповиченко // Економічний вісник. – Д.: ПДАБА, 2007. – № 2. – С. 153 – 156.
3. [www.md-consulting.ru/articles/html/](http://www.md-consulting.ru/articles/html/)
4. [www.jobmarket.com.ua/articles/show/Zoloto\\_motivatsii/](http://www.jobmarket.com.ua/articles/show/Zoloto_motivatsii/)
5. [www.hr-ua.com/articles/](http://www.hr-ua.com/articles/)

## СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНИХ КОРПОРАТИВНИХ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ

Економічна суть операцій злиттів та поглинань компаній полягає у прагненні до збільшення розмірів власності інвестора, зростання прогнозованого прибутку, підвищення рентабельності інвестованого капіталу, як правило, у формі підвищення курсової вартості акцій і через неї вартості компанії в цілому – її капіталізації як сумарної ринкової (біржової) вартості всіх акцій компанії. Специфіка полягає в тому, що досягнення цих цілей забезпечується при здійсненні таких операцій не за рахунок розвитку і використання власних управлінських, фінансових, виробничих і збутових можливостей компанії. Зазначені цілі досягаються за рахунок механізму злиття або поглинання, коли придбання конкурентних переваг можливо отримати з меншими витратами саме за рахунок зовнішніх джерел шляхом придбання активів інших компаній. Найменшими ці витрати виявляються тоді, коли з різних причин активи компанії – цілі виявляються недооціненими на ринку. Насамперед мова йде про нематеріальні активи – управлінські, організаційні, кадрові переваги компанії в організації постачання, виробництва і збуту, зв'язках і впливу на ринку, можливостях лобювання напрямів руху фінансових потоків, отримання державних замовлень на продукцію, організації НДДКР, реалізації різних соціальних програм, використанні чинників міжнародної політики [1, 3].

Метою статті є дослідження економічних та організаційних умов для здійснення операцій злиттів та поглинань компаній, визначення зовнішніх та внутрішніх чинників, які впливають на прийняття рішення щодо інтеграційних дій, виявлення суб'єктивних мотивів корпорацій різних напрямків діяльності, які спонукають до операційних злиттів та поглинань.

У своїй основі злиття і поглинання як рух активів – це механізм перерозподілу власності від менш ефективних власників до більш ефективних або передача управління компанією на користь власників від менш ефективних менеджерів до більш ефективних з метою підвищення прибутковості діяльності та прибутковості вкладеного капіталу. Зростання вартості компанії означає зростання рівня її конкурентоспроможності, що призводить до підвищення кредитного рейтингу, збільшення інвестиційних можливостей, додаткового розширення або диверсифікації виробництва, збільшення масштабів НДДКР, виходу на нові ринки.

Необхідно відзначити, що є відмінності в поняттях «злиття компаній» та «поглинання компаній». Відповідно до загальноприйнятих у західній практиці корпоративного управління підходів під злиттям, зазвичай, розуміється будь-яке об'єднання компаній, в результаті якого утворюється єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих юридичних осіб. Поглинання це об'єднання двох або декількох юридичних осіб в одну, до якої переходять активи і зобов'язання юридичних осіб, які поглинаються і припиняють своє існування або контролюються шляхом володіння контрольним пакетом акцій чи часток в статутному капіталі. Найчастіше використовуються терміни *mergers and acquisitions* або *takeovers*, це означає злиття та поглинання компаній або поглинання шляхом придбання цінних паперів чи основного капіталу [2].

З юридичної точки зору в кожній країні існує досить велика кількість способів об'єднання. «Злиття і поглинання» (*M & A*) – це загальний термін для всіх операцій, які об'єднує передача корпоративного контролю у всіх формах, вклю-

чаючи придбання активів та обмін ними. Сюди входять саме злиття (з'єднання компаній в одну), поглинання, придбання компаній, *leveraged buyout (LBO)* – викуп із залученням позикових коштів, рекапіталізація, зміна структури власності, «зворотне злиття» (створення публічної компанії без *IPO (Initial Public Offering)*, *spin-off* (виділення та продаж бизнес-одиниці) і всі інші операції, які мають на меті передачу корпоративного контролю з рук одних акціонерів в руки інших.

Ці операції можуть бути використані в різних цілях як на користь компаній в цілому, так і на користь їх співвласників. Злиття і поглинання можуть поліпшити становище компанії, підвищити прибутковість і стійкість.

Основна причина, згідно з якою компанії використовують механізми злиття та поглинань, – це конкуренція, яка змушує активно шукати інвестиційні можливості, ефективно використовувати всі ресурси, знижувати рівень витрат і шукати стратегії протидії конкурентам. Операції зі злиття та поглинання мають різні цілі і форму, але обов'язково передбачають зміну власника або структури капіталу [4].

Існує значна група зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на

рішення про перетворення компаній. Всі відомі хвилі злиттів та поглинань у світі так чи інакше пов'язані із структурними змінами і технологічними проривами, промисловими кризами та підйомами, інфляцією, тобто з періодами організаційної перебудови економіки і переоцінки її активів (табл. 1).

Найважливішим зовнішнім чинником, який впливає на рішення про перетворення компанії, є рівень конкуренції в галузі. Конкурентна боротьба стає найбільш жорсткою за наявності таких умов:

- рівність більшості компаній за розмірами і можливостями;
- повільне зростання попиту на товар;
- низькі витрати;
- незадоволеність конкурентів їхньою позицією на ринку;
- великий прибуток при вдалому стратегічному плануванні;
- високі бар'єри виходу з галузі;
- придбання слабких фірм сильними фірмами іншої галузі [5].

Важливим моментом тут є поява нових компаній-конкурентів.

У випадку якщо проникнення в ту чи іншу галузь не має серйозних ускладнень, а рівень прибутку достатньо висо-

Таблиця 1

#### Фактори зовнішнього середовища, які впливають на перетворення компаній

Сфера дії	Спосіб дії	Фактор
Організаційні	Революційні	1. Криза в галузі 2. Різкий стрибок рівня конкуренції, обумовлений: а) новими конкурентами; б) новими товарами. 3. Новий організаційно-економічний закон. 4. Поява нових організаційних форм в бізнесі
	Еволюційні	Плавна зміна рівня конкуренції, обумовлена: а) постачальниками; б) споживачами; в) конкурентами.
Економічні	Революційні	Стрибок цін на продукцію, сировину, технології, робочу силу, інформацію
	Еволюційні	Стан економіки галузі
Технічні	Революційні	Поява принципово нових технологій
	Еволюційні	Поступова зміна технологій галузі
Соціальні	Революційні	Різка зміна підприємницького клімату
	Еволюційні	Плавна зміна підприємницького клімату
Інформаційні	Революційні	Поява нового способу передачі, зберігання, переробки інформації
	Еволюційні	Накопичення нових науково-технічних знань

кий, то кількість фірм в ній збільшуватиметься. Проте якщо при цьому зростання споживчого попиту не відбуватиметься пропорційно зростанню пропозиції в цілому по галузі, то ціни, а отже, і прибуток падатимуть. Таким чином, прихід в галузь нових компаній обумовлює верхню межу прибутковості цієї галузі. Загальними бар'єрами для вступу у галузь є:

- ефект економії на масштабі виробництва;
- значне скорочення собівартості в результаті використання накопиченого досвіду;
- прихильність до певних товарних марок, переваги замовників, які склалися;
- значний обсяг необхідних капіталовкладень;

Для багатьох компаній важливим фактором, який має вплив на здійснення операцій зі злиття та поглинання, стає поява нових товарів-замінників. Якщо за деякими параметрами (ціна, якість, вимоги моди і т. д.) товар-замінник стає привабливішим для покупця, то останній віддасть перевагу цьому товару.

В останні роки суттєво збільшився вплив технологічного фактора на процес перетворення компаній. Поява нових інформаційних технологій, стільникового зв'язку, мережі Інтернет призвело до хвилі операцій із злиттів та поглинань в кінці ХХ – початку ХХІ ст. Разом із зов-

нішніми факторами, які впливають на динаміку злиттів та поглинань, існує значна кількість внутрішніх факторів, які визначають характер перетворення компаній (табл. 2) [1].

Серед найважливіших внутрішніх факторів, які впливають на рішення про проведення операцій зі злиття та поглинання, можна відзначити:

- рішення про горизонтальну або вертикальну інтеграцію;
- рішення про диверсифікацію, тобто про процес розширення номенклатури продукції яка виробляється, проникнення фірми в інші галузі виробництва;
- рішення про спеціалізацію, тобто про скорочення номенклатури виробництва шляхом поділу його на незалежні або напівзалежні підприємства;
- різке розширення бізнесу шляхом акціонування або додаткової емісії;
- партнерство, тобто взаємодія з іншими фірмами шляхом створення союзів, асоціацій, альянсів.

Інша, не менш важлива економічна причина злиттів та поглинань – низька, на думку власників і (або) менеджерів компанії, величина прибутку або наявність прямих збитків. Обумовлено це може бути двома причинами: низькою рентабельністю активів (при високих обсягах продажів) або низькими обсягами продажів (при високій рентабельності активів). Для збільшення обсягів продажів здійснюється придбання споріднених підприємств (горизонтальна дивер-

Таблиця 2

#### Внутрішні фактори здійснення перетворень компаній

Сфера дії	Спосіб дії	Фактор
Організаційні	Революційні	1. Зміна стратегії підприємства у бік: а) інтеграції; б) диверсифікації; в) спеціалізації; г) партнерства 2. Зміна структури управління
Економічні	Революційні	1. Зміна структури власності 2. Значні збитки
Технічні	Революційні	1. Зміна типу виробництва 2. Зміна технологічної динаміки виробництва
Соціальні	Революційні	1. Зміна лідера 2. Зміна команди, яка здійснює управління
Інформаційні	Революційні	Зміна інформаційного носія

сифікація). Збільшити рентабельність можна декількома способами, головним з яких є збільшення ціни і зменшення витрат. Збільшити ціну можна шляхом поглинання конкурентів і зменшення рівня конкуренції на ринку. Мінімізація витрат забезпечується різними способами, зокрема за допомогою трансформацій. Вирішальну роль при цьому відіграють транзакційні витрати [6].

Операції злиттів та поглинань різних періодів відрізнялися за своєю природою та цілями, які вони переслідували. Спочатку переважало горизонтальне злиття, потім домінуючу роль почало відігравати вертикальне злиття, надалі вирішального значення набули виробничі конгломерати, і, нарешті, зараз переважне значення мають фінансові та горизонтальні злиття найбільших компаній.

Основною метою здійснення сучасного горизонтального, вертикального або конгломератного злиття є розширення фінансових можливостей об'єднаної компанії, перш за все поліпшення доступу до світових фінансових ринків, отримання податкових знижок, поліпшення фінансової структури і зменшення мінливості доходів (уникнення так званого касового розриву).

Повертаючись до базової аргументації злиття, слід підкреслити, що однією з переваг конгломератного злиття є те, що при них досягається диверсифікація бізнесу. Диверсифікація передбачає вихід корпорації за межі традиційної для неї галузі. Проте конгломератне злиття не може дати жодних економічних переваг, які були б недоступні індивідуальному інвесторові до утворення конгломерату.

З цієї причини слід визначити два основних пояснення привабливості конгломеративних злиттів. По-перше, як було зазначено, вигода може виникнути в результаті того, що компанії-покупці (компанії-агресори) знаходять недооцінені компанії і скуповують їх за цінами меншими, ніж потенційна ринкова вартість. По-друге, джерелом вигоди може стати підвищення кредитоспроможності і за інших рівних умов – зниження вартості капіталу. Крім того, злиття компаній двояким чином позначається

на їх здатності виступати в ролі позичальників: з одного боку, злиття змінює вартість вже існуючого боргу; з іншого боку – злиття змінює здатність емітувати борг в майбутньому [6].

Нарешті, можна виділити ще два економічних мотиви для проведення злиття: це горизонтальна і вертикальна інтеграція. При цьому під горизонтальною інтеграцією розуміється збільшення частки ринку компанії за рахунок придбання і злиття з конкуруючими компаніями. Вертикальна інтеграція відбувається у тому випадку, коли компанії, які об'єднуються, мали раніше стосунки «постачальник – покупець», та були окремими стадіями єдиного виробничого процесу.

Горизонтальна інтеграція має на меті зростання ринкової частки та ринкової влади і часто є проявом монополізації галузі, яка з часом посилюється. Ринкова влада тут визначається як можливість компанії встановлювати і підтримувати ціни вище за конкурентний рівень, тобто вище за граничні витрати виробництва. Ця можливість вимірюється через індекс Лернера [3]:

$$I = (P - MC) / P$$

де  $P$  – ціна продукції;

$MC$  – граничні витрати виробництва одиниці продукції.

До істотних аргументів проти горизонтальної інтеграції можна віднести технічну складність їх проведення з погляду невразливості операції з позицій антімонопольного законодавства, а також підвищення кінцевої ціни для споживача.

Вертикальна інтеграція найбільш характерна для тих випадків, коли мова йде про стратегічно важливі джерела сировини. При цьому часто важлива не тільки кількісна доступність того чи іншого джерела, але і можливість здійснювати вплив на якість і терміни постачання сировини і компонентів. Таким чином, одним з мотивів вертикальної інтеграції є скорочення всіх логістичних витрат і, як наслідок, підвищення загальної ефективності корпорації. Крім того, шляхом включення постачальника у виробничий процес досягається зниження

транзакційних витрат, а також витрат, пов'язаних з різного роду адаптацією сировини і компонентів під специфічні виробничі процеси компанії.

Вертикальна інтеграція, з одного боку, підсилює конкурентні позиції компанії, зокрема за рахунок можливої нижчої ціни для кінцевого споживача. З іншого боку, ряд джерел сировини може виявитися закритим для невертикально інтегрованих компаній, а це може призвести до обмеження конкуренції в галузі [2, 3, 5].

Нарешті, важливим і невід'ємним мотивом будь-якого злиття або придбання є суб'єктивний чинник. Як показує практика, при проведенні великих операцій купівлі і продажу компаній, більшість важливих стратегічних рішень, наприклад про злиття, здійснюються за рамками формального планування.

Значний інтерес для розуміння суті і механізму операцій із злиттів та поглинань становлять дані дослідження консалтингової компанії «KPMG». У 2006 р. цією консалтинговою компанією було проаналізовано близько 700 найбільших міжнародних операцій із злиттів та поглинань, які відбувалися у період 2000–2005 рр. Як критерій розглядалася ефективність операції для акціонерів, тобто зміна курсу акцій до та після операції. При цьому враховувався середній темп розвитку відповідного ринку і динаміка курсу акцій компаній, які беруть участь в операції через рік після її здійснення.

Як показало дослідження, 82% компаній-респондентів впевнені в ефективності операції, до якої були залучені. Проте на відміну від їх суб'єктивної оцінки незалежне дослідження виявило зворотні дані. Тільки 17% компаній збільшили свою сумарну вартість, у 30% практично не відбулося змін і 53% компаній відзначили зниження вартості. Таким чином, 83% операцій не принесли відчутної вигоди своїм акціонерам [7].

У якості змінних факторів, які впливають на ефективність операцій, розглядалися дві групи факторів: 1) *hard* та 2) *soft*. До першої належали оцінка синергії злиття (отримання організаційного і фінансового ефекту) на стадії підготов-

ки і планування проекту інтеграції, а до другої – вибір команди, яка здійснює управління, вирішення культурних протиріч та організаційні комунікації.

У результаті ті компанії, які віддавали перевагу підготовчій оцінці синергії злиття, опинилися на 28% успішнішими, ніж в середньому за всіма ефективними операціями. Фактор планування проекту злиття викликав підвищення ефективності на 13% щодо середнього рівня. У той же час компанії, які зосередили свою увагу на фінансовому боці питання, опинилися на 15% менш успішними, ніж в середньому за всіма ефективними операціями.

Згідно з відповідями компаній-респондентів, як найважливішу мету здійснення операцій злиття або поглинання більше 35% компаній називають освоєння нових географічних ринків, більше 22% – збільшення або захист своєї частки ринку, більше 10% – встановлення суворого контролю над ланцюжком постачальників і ще 10% – отримання нових товарів або послуг. Лише для 20% компаній, які здійснювали злиття, найважливішим фактором було збільшення ринкової вартості фірми [7].

Серед названих компанією «KPMG» факторів другої групи, які обумовили успіх злиття, найважливішими відзначалися: вибір управлінської команди і планування процесу інтеграції – більше 65% всіх респондентів; мінімізація культурних відмінностей – більше 45% всіх компаній; встановлення ефективних комунікацій всередині об'єднаної компанії – більше 40% компаній.

Компанії, які брали участь у дослідженні «KPMG», відзначали такі аспекти зростання доходів у результаті синергії злиття: поява нових споживачів (більше 50% учасників); поліпшення продажів на нових ринках (більше 45% компаній); поліпшення маркетингу і розробки нових товарів (близько 40% фірм); поліпшення обслуговування споживачів та доступ до нових каналів збуту (більше 35% фірм); підвищення ефективності торгового персоналу (більше 30% компаній-респондентів). У перші роки після об'єднання знизилася ефективність



діяльності і ринкова капіталізація більше ніж у третини компаній, і у результаті ці компанії були вимушені розділитися або продавати активи [7].

Уповільнення розвитку світової економіки і спад на фондових ринках змусили по-новому поглянути на практику об'єднання компаній, оскільки у багатьох випадках компаніям не вдається досягти заявлених при злитті підвищення ефективності та збільшення частки ринку.

Темпи злиттів та поглинань останнім часом дещо змінилися. Бум злиттів та поглинань, який припав на кінець 1990-х рр., змінився стагнацією і спробами багатьох компаній позбавитися від своїх придбань. Збільшення в розмірах за рахунок скуповування інших компаній не завжди йде на користь бізнесу.

Найбільші в історії банкрутства компанії «ENRON» і «Worldcom» дуже гостро поставили питання про ефективність злиття. Ряд інших великих операцій зі злиттів або поглинань виявилися також невдалими. Витративши на британську компанію «MG Rover» 9 млрд німецьких марок (4,1 млрд дол.) і шість років великих зусиль, німецький автомобільний концерн «BMW» у 2000 р. був вимушений із значними збитками продати своє придбання групі британських інвесторів «Phoenix Consortium». Успішно працююча «Daimler-Benz» після злиття із американською компанією «Chrysler» в 1997 р. так і не змогла вивести на рівень прибутковості своє американське придбання, і в 2006 р. було ухвалено рішення про розділення з подальшим перепродажем «Chrysler». Такі операції позначалися на фінансових результатах об'єднаної компанії, а отже, і на ціні її акцій. У 2001 р. «Daimler-Chrysler» зазнала збитків у 662 млн євро (580 млн дол.), тоді як в 2000 р. прибуток компанії склав 7,89 млрд євро (6,91 млрд дол.) [2].

Перевагу стратегії органічного зростання над стратегією злиття і поглинань продемонструвала американська роздрібна мережа «Wal-Mart», яка за підсумками 2003–2004 рр. стала найбільшою компанією світу за обсягами продажів, обійшовши нафтову компанію «Exxon-Mobil» (зайняла перше місце за підсум-

ками 2005–2007 рр. внаслідок підвищення вартості нафти на світових ринках. За підсумками 2006 фінансового року компанія отримала рекордний прибуток 39,7 млрд дол.), яка утворилася в результаті декількох злиттів. Успіх «Wal-Mart», яка реалізувала у 2004 р. товарів та послуг на 217,8 млрд дол., свідчить про те, що економічне зростання можна забезпечити і не вдаючись до скуповування інших компаній. Проте об'єднання нерідко приносять значні вигоди. Великі нафтові фірми, які об'єдналися, зокрема «Exxon-Mobil», обсяг продажів якої в 2005 р. склав 413 млрд дол., працюють досить успішно [3].

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, необхідно зробити такі висновки:

1. Активізація здійснення операцій злиттів та поглинань є відповіддю на посилення конкурентної боротьби на ринках готової продукції або за джерела основної сировини;

2. Основні види інтеграційних операцій, які використовуються у світовому корпоративному секторі, — це вертикальні, горизонтальні, конгломеративні та фінансові.

3. До основних очікуваних ефектів від злиттів та поглинань компанії відносять отримання синергетичного ефекту та створення команди професійних керівників для вирішення протиріч менеджменту організації.

4. Операцій злиттів та поглинань — не єдиний напрямок гарантованого розширення компанії та приросту її ринкової частки, велика кількість угод не мають очікуваного ефекту або змушують компанію до розділення.

#### Список використаної літератури

1. Авхачев Ю.Б. Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий по интеграции в мировое хозяйство / Ю.Б. Авхачев. — М.: Научная книга, 2005. — 120 с.
2. Гохан Патрик. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / Патрик. Гохан. — М: Альпина. — 2006. — 742 с.
3. Демапфилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуриза-

ции компании: пер. с англ. / Д. Демап-филис – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 960 с.

4. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2007. – 287 с.

5. Корпорации: настоящее и будущее (экономико-правовые проблемы): монография / Донбасская национальная

академия строительства и архитектуры. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 419 с.

6. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения: книга о пользе и вреде непрофильных активов / Н.Б. Рудык. – М.: Дело. – 2005. – 244 с.

7. KPMG Corporation Review.–USA: Eagle Book, 2006. – 124 p.

*О.І. БОГДАН*, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права

*Є.М. АРІСТАРОВ*, кандидат технічних наук, доцент Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права

## **ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ КОГНІТИВНИХ МЕТОДІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ**

Сучасне підприємство визначається як складна, динамічна система, здатна до самоорганізації, функціонуючи в певній просторово-часовій структурі. Вона відчуває значний вплив на мікро- та макрорівні внаслідок потужного потоку змін. За таких умов життєво важливим для організації є визначення та впорядкування специфічних закономірностей розвитку середовища.

Керівники сучасних підприємств повсякчасно стикаються з необхідністю структуризації виробничих проблем, їх аналізу і прийняття чітких управлінських рішень. У більшості випадків розв'язання проблем потребує значних зусиль зі сприйняття, накопичення інформації та її систематизації, створення відповідних моделей середовища, основою яких на вітчизняних підприємствах залишаються переважно експертні методи оцінки особливого когнітивного типу.

Когнітивні основи становлення стратегічного управління, визначення їх місця при формуванні адаптаційних систем є невідкладним і актуальним завданням, оскільки незадовільний стан його вирішення стримує процеси розвитку сучасного підприємства.

Когнітивні процеси і перспективи їх використання в практиці управління розглянуто в наукових роботах західних [6, 7] і вітчизняних вчених [1, 2, 4, 5]. Однак невизначеність розуміння когнітивності як властивості об'єкта, складність рекомендованих підходів до створення і використання когнітивних систем, недостатнє вивчення позитивних і негативних наслідків та умов їх використання призводять до обмеженості практичного застосування саме когнітивних підходів.

Водночас принципи зміни в системі господарювання та реалізації стра-

тегії в економічній діяльності визначають доцільність розгляду когнітивних підходів як одного з найбільших перспективних напрямів реформування сучасних управлінських систем. Такі підходи спираються, по суті своїй, як на систему господарювання, так і на свідомість людини. Теоретичні розробки доводять можливість підвищення ефективності управлінської діяльності за рахунок вивільнення продуктивних розумових сил людини. Тому актуальним залишається дослідження взаємозв'язку між когнітивними особливостями керівника і станом розвитку управлінських систем суб'єктів господарювання.

Розв'язання зазначених проблем є складовою частиною науково-дослідної роботи з визначення додаткових джерел підвищення ефективності сучасних підприємств, яка проводиться кафедрою економіки підприємства Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету економіки та права.

Сьогодні філософія багатьох передових організацій базується на розвитку економічної діяльності на основі знань і ефективному управлінні. Найбільш цінним товаром в економічному механізмі підприємства стає інтелектуальна власність. Як наслідок, сучасна конкурентна боротьба, по суті, зводиться до протиборства інтелектуалів. За таких умов автори вважають доцільним розвиток системи поглядів щодо створення сприятливих умов розвитку організації з використанням передових когнітивних технологій.

Когнітивною може бути визнана система, здатна пізнавати своє оточення і адаптуватися до нього за рахунок накопичених у процесі функціонування знань і отриманих навичок. Саме зазначений

напрямок, пов'язаний з когнітивними системами, визначається як найбільш перспективний та передовий у теорії управління.

Незважаючи на те, що когнітивні складові є переважно предметом розгляду психології, саме особисті когнітивні характеристики, такі як сприйняття, мислення і накопичення інформації, стають основою методів пізнання в науці управління. Основу цих методів складають когнітивні функції, відносини і процеси. Саме когнітивні системи дозволяють реалізувати складні поведінкові функції людини. Тому застосування когнітивних систем може принести додатковий ефект при управлінні стратегічними роботами або в системах підтримки рішень під час роботи в складному невизначеному середовищі.

Сучасне трактування терміна «когнітивність» в економічній науці досить визначене і не викликає істотних суперечок. Когнітивність (від лат. *cognitio* – пізнання, вивчення, усвідомлення) в рамках науки управління означає здатність управлінців до розумового сприйняття і переробки зовнішньої інформації. В основі вивчення цього поняття знаходяться психічні процеси особистості і так звані «психічні стани» (впевненість, бажання, переконання, наміри) в термінах обробки інформації. Цей термін використовується також у контексті вивчення так званого «контекстного знання» (абстрактизації і конкретизації), а також у галузях, де розглядаються такі поняття, як знання, вміння або навчання.

Термін «когнітивність» використовується також у більш широкому сенсі, означає сам «акт» пізнання або самопізнання. У цьому контексті він може бути інтерпретований як поява і «становлення» знань і концепцій, пов'язаних з цим знанням, відображених як у думках, так і в діях.

Таким чином, когнітивність – це властивість об'єкта або явища, яка при відображенні у свідомості людини потребує досмислення, реконструкції і(або) встановлення асоціацій між його складовими.

Роль когнітивних методів в організації управління неможливо переоціни-

ти через те, що саме вони є субстратом, який уможливорює інформаційне сприйняття людиною оточуючого середовища. Вони дозволяють забезпечити соціальний характер управління, де всі параметри керуючої системи діють організовано ефективно. Ефективність таких систем визначається багатством мислення, розвитком інформаційної структури і збігом тезаурусів взаємодіючих елементів.

Одним з напрямів практичного використання когнітивних методів є формування набору сценаріїв для моделювання тенденцій розвитку проблемної ситуації на підставі обраних управляючих факторів, які створюються з урахуванням різних планів і прогнозів розвитку. Доцільно складати сценарії двох видів – сценарії моделювання тенденцій саморозвитку середовища і сценаріїв моделювання тенденцій керованого розвитку проблемної ситуації з урахуванням змін характеристик зовнішнього середовища.

Разом з цим особливого значення набуває також дослідження особистих здібностей керівника до усвідомлення стратегій і методів когнітивності, прийомів та методів когнітивного аналізу.

Пануючі в науці протягом останніх років моделі прийняття рішень полягають в обранні на базі накопиченої інформації найкращої альтернативи. В умовах обмеженості даних про зовнішнє середовище, невизначеності та високої динаміки багатьох її складових необхідно розробляти системи, які ставлять за мету не накопичення конкретизованих альтернатив діяльності, а визначення найбільш ймовірного перебігу подій за рахунок об'єднання можливостей організації, особистих якостей керівника, наявної стратегічної інформації та формування бажаного алгоритму або стратегічного набору дій за певних умов.

Початок когнітивного аналізу поклав відомий філософ і математик Рене Декарт. Він у середині XVII ст. висловив думку, яка стала класичним афоризмом: «*Cogito Ergo Sum*» (мислю, отже, існую). Досить відомі також праці Г. Мінцберга, в яких він, зокрема, подав історичний опис «школи когнітивізму». Її послідовники вивчали мислення саме з позицій когнітивності.

Вони зазначали, що формування стратегії – це процес пізнання, який відбувається в свідомості стратега. Таким чином, стратегії зароджуються як перспективи, що визначають способи отримання інформації з оточуючого середовища.

Необхідно підкреслити, що когнітивний підхід відзначається рядом суттєвих проблем, пов'язаних з трактуванням сьогодення. Погляд на минуле через когнітивні «окуляри» сьогодення – це слабкість і одночасно сила будь-якої інтерпретації. Слабкість полягає в неадекватному тлумаченні. Сила – в евристичному тлумаченні.

За результатами когнітивного аналізу працівники підприємства отримують нові знання й навички, використання яких дозволяє ідентифікувати існуюче оточення і адаптуватися або змінюватися щодо нього. Тобто когнітивність може бути визначена як один з рівнів регуляції активності системи, що виражає специфіку реалізуючих її психічних засобів відображення і моделювання дійсності. Саме вона впливає на саморегуляційні процеси щодо прийняття мети і доцільності діяльності, форсування моделі умов діяльності, власне формату виконавчих дій.

Авторам видаються можливими розробка й удосконалення когнітивних технологій при достатніх особистих можливостях розробників до вивчення і поглиблення уяви про особистісні складові сутності людини. Тож логічно у зв'язку з цим розглянути поняття «когнітивний стиль».

Когнітивний стиль (від лат. *cognitio* – знання і грец. *stylos* – букв. стрижень для

письма) – стійкі індивідуальні особливості пізнавальних процесів, котрі визначають використання різних дослідних стратегій. З особистісної точки зору, когнітивний стиль – це індивідуальний стиль пізнавальної діяльності людини.

Кожен з відомих когнітивних стилів відповідає за повний аспект процесу прийняття рішень. Більша частина когнітивних стилів базується на механізмах зіставлення об'єктів і визначення ступеня схожості між ними.

Когнітивний стиль виконує такі функції:

1. Адаптивну, яка полягає в пристосуванні індивідуальності до вимог певної діяльності і соціального середовища.

2. Компенсаторну, оскільки його формування спирається на сильні сторони індивідуальності з урахуванням слабких сторін.

3. Системоутворюючу, що дозволяє, з одного боку, формувати стиль на підставі сформованих характеристик індивідуальності, з іншого боку, впливати на визначальні аспекти поведінки людини.

4. Самовираження, що полягає у можливості індивідуально виразити себе через унікальний спосіб виконання діяльності чи через манеру поведінки.

При цьому когнітивний стиль визначає не стільки ефективність діяльності, скільки спосіб досягнення результатів.

Можна виділити декілька важливих характеристик когнітивних стилів (табл. 1).

Одним з найбільш дійових напрямків розвитку сучасного управління в умовах

*Таблиця 1*

**Основні характеристики когнітивних стилів**

Назва характеристики когнітивного стилю	Визначення характеристики когнітивного стилю
Полезалежність	Характеризується здатністю людини акцентувати увагу тільки на аспектах проблеми, необхідних для вирішення конкретного завдання, і відкидати все зайве, тобто не залежить від фону чи шумового поля, яке оточує завдання
Поленезалежність	Визначається високою контактністю людини у розв'язанні проблем
Імпульсивність	Характеризується швидким прийняттям рішення
Рефлексивність	Характеризується схильністю до осмислення
Ригідність	Характеризує здатність людини не змінювати свої уявлення і структуру сприйняття відповідно до змін ситуації
Гнучкість	Характеризує здатність людини легко пристосовуватися до нової обстановки
Когнітивна еквівалентність	Характеризує здатність людини до визначення понять і поділу їх на класи і підкласи

невизначеності є створення так званої «інтелектуальної соціально-економічної системи», тобто організації, здатної до самовдосконалення, самонавчання і безперервного розвитку. Внаслідок цього підприємство розробляє систему, яка прагне не лише пристосуватися до змін у своєму оточенні, але й активно діє в напрямі створення максимально ймовірного середовища навколо себе, що виступає свого роду амортизатором невизначеності.

Зрештою, когнітивні процеси мають на меті призвести до позитивних організаційних перетворень, активного залучення інтелектуальних і соціально-економічних складових.

Результатом «сильної» когнітивності є формування певної «гіпотези». Вона дозволяє аналізувати ситуацію і визначати певні негативні ділянки і структури («розриви» ситуації), що мають бути заміщені новими об'єктами, процесами і відношеннями, які ліквідують негативний вплив, створюючи явно виражений позитивний ефект. Паралельно з виявленням «розривів» ситуацій досить часто суб'єкт управління інтуїтивно уявляє деякі «позитивні відповіді» як цілі образні стани майбутньої ситуації.

Когнітивний аналіз і моделювання є принципово новими елементами в структурі системи підтримки рішень. Технологія когнітивного моделювання дозволяє:

- досліджувати проблеми з нечіткими факторами і взаємозв'язками;
- враховувати зміни зовнішнього середовища;
- використовувати об'єктивні тенденції розвитку ситуації у власних інтересах.

Такі технології завойовують все більше довіри у структур, які займаються стратегічним і оперативним плануванням на всіх рівнях і в усіх сферах управління. Використання когнітивних технологій в економічній сфері дозволяє за короткий термін розробляти й обґрунтовувати стратегію економічного розвитку підприємства з урахуванням впливу змін у зовнішньому середовищі.

У той же час залишається ряд проблем, які не дозволяють повною мірою

залучити когнітивні методи до широкого використання в управлінні діяльністю підприємств. По-перше, головну роль у когнітивному моделюванні продовжують відігравати експерт або група експертів, що вимагає на практичному рівні певного часу та ресурсів на відповідний професійний добір та підготовку кадрового складу учасників цього процесу. По-друге, метою залучення когнітивних технологій є отримання моделей рівноваги як елементів динамічної моделі середовища, а це, у свою чергу, потребує наявності відповідної методології і забезпечення процесу, широкого залучення комп'ютеризованих систем обробки інформаційних потоків. По-третє, необхідно розробляти відповідні адаптивні процедури налагодження параметрів моделей з метою зіставлення прогнозів до ретроспективної статистики. Такі дані повинні стати основою для побудови якісних когнітивних карт (фреймів), що дозволяє значно спростити і здешевити використання когнітивних методик.

Використання технології когнітивного моделювання дозволяє діяти на випередження і не доводити потенційно небезпечні ситуації до рівня загрозливих і конфліктних, а в разі їх виникнення – приймати раціональні рішення в інтересах підприємства.

Дослідження проблеми дозволило визначити, що когнітивне моделювання призначено для структуризації, аналізу і прийняття управлінських рішень у складних і невизначених виробничих ситуаціях за відсутності достатньої кількості статистичної та іншої інформації.

Когнітивне моделювання дозволяє в короткі терміни на якісному рівні здійснити такі етапи:

- оцінити ситуацію і провести аналіз взаємовпливу діючих факторів, що визначають можливі сценарії розвитку ситуації;
- виявити тенденції розвитку ситуації і реальних намірів їх учасників;
- розробити стратегію використання тенденцій розвитку ситуації в інтересах підприємства;
- визначити можливі механізми взаємодії учасників ситуації для досягнення її цілеспрямованого розвитку;

– виробити й обґрунтувати напрями управління ситуацією в інтересах підприємства;

– визначити можливі варіанти розвитку ситуації з урахуванням наслідків прийняття важливих рішень і порівняти їх.

Отже, зазначимо, що дослідниками когнітивності майже не проведено роботу з формалізації та популяризації переваг розвитку когнітивної сфери менеджерів, не визначено вплив на її результати наявного досвіду самостійної творчої роботи, розвитку творчих здібностей, самоорганізації та професійного визначення. Як наслідок – значна прогалина у формуванні інструментарію адаптації підприємств до сучасних динамічних умов середовища за рахунок побудови індивідуальних структур знань і процесів через пізнання (усвідомлення) оточуючого середовища.

Недослідженими залишаються механізми впливу на когнітивні системи індивідуальних та групових креативних характеристик, що здійснюють вплив на загальний творчий рівень колективу, який забезпечує досягнення встановлених загальних стратегічних цілей підприємства.

#### Список використаної літератури

1. Кредісов В.А. Підприємництво – вирішальний фактор розвитку країни з перехідною економікою / В.А. Кредісов. – К.: Знання України, 2003. – 327 с.
2. Томпсон-мл. Артур, А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ.: 12-е издание: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 928 с.
3. Психологія: підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; За ред. Ю.Л. Трофімова. – 4-те вид., стереотип. – К.: Либідь, 2003. – 560 с.
4. Маслов П.Н. Ініціативна економічна діяльність. Економіко-психологічні фактори та основи її мотивації: монографія / П.М. Маслов, О.В. Ткаченко, О.В. Бойко, А.С. Магдич. – Д.: Моноліт, 2006. – 396 с.
5. Ткаченко В.А. Проблемы управления социально-экономическими системами / В.А. Ткаченко, Б.И. Холод. – Д.: ИЭП НАН Украины, 1997. – 54 с.
6. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship (Practice and Principles). L.: Pan Books, 1986. – P. 26–28.
7. Mintzberg H. The Design School: Reconsidering the Basic Premises of Strategic management // Strategic management Journal. – 1990. – Vol. 11.

## ДОСЛІДЖЕННЯ УЯВЛЕНЬ ПЕРСОНАЛУ ПРО ОРГАНІЗАЦІЮ

Проблемі прогнозування поведінки персоналу при проведенні організаційних змін присвячено численні праці економістів, значно менше вона досліджується психологами [1, 2, 3, 4, 5, 6]. Вважається, що 3/4 розпочатих організаційних змін завершується безрезультатно, вони не досягають своїх цілей. Причина вбачається в ігноруванні особливостей організаційної культури окремого підприємства [7]. При цьому виникає проблема неоднозначності визначення терміна «організаційна культура», валідної її діагностики та визначення окремих параметрів, що впливають на інноваційну активність організацій та підприємств. На наш погляд, важливим для успішного вирішення цього питання є не тільки визначення індивідуально-психологічних та особистісних особливостей персоналу чи керівників, діагностики організаційної культури, але, в першу чергу, дослідження уявлень працівників про ситуацію, що склалася в організації на початок чи під час проведення організаційних змін, їх ставлення до того, що відбувається. Необхідні дослідження ситуації як «когнітивного конструкта особистості, що відображає об'єктивну реальність, організовану у просторі та часі та має визначений соціальний контекст» [8]. При цьому виникають методологічні проблеми вивчення самої ситуації.

Мета роботи – дослідження уявлень працівників про організаційну культуру. Вона може бути досягнута через вирішення таких завдань:

– визначення зовнішніх змінних, що впливають на формування у працівників уявлень про організаційну культуру підприємства на початку організаційних змін;

– емпіричне дослідження особливостей уявлень про організаційну культуру в окремих груп респондентів, що

відрізняються за характеристиками зовнішніх змінних.

Дослідження проводилися на промисловому підприємстві із загальною чисельністю співробітників більше 4000 осіб. Опитування відбувалося на початковому етапі реалізації організаційних змін з метою прогнозування поведінки персоналу. При формуванні групи опитування використано метод рандомізації. В опитуванні брали участь спеціалісти і менеджери, що працюють у цехах та заводоуправлінні. Кількість опитуваних становила 145 осіб, що майже 30% обсягу генеральної сукупності.

Віковий склад досліджуваної групи представлений таким чином: 15,2% молодша група (до 30 років), 42,1 – середня (31–45 років), 42,8 – старша група (понад 45 років). 54,5% працівників молодшої вікової групи мали стаж роботи на даному підприємстві до 3 років, 46,5% – від 3 до 10 років. 54,1% співробітників середньої вікової групи працювали на підприємстві більше 10 років, для 24,6% стаж складав 5–10 років. 87,1% співробітників старшого віку працюють на цьому підприємстві більше 10 років. Тобто в цілому стаж роботи менше 3 років мали близько 8% працівників.

Було опитано 70 чоловіків (48,3%) та 75 жінок (51,7%). Серед спеціалістів переважали жінки, керівні посади займали чоловіки (94%). Серед працівників заводоуправління 57,1% – інженери, 7,7% – техніки, 8,8% – економісти, 16,5% – бухгалтери, 9,9% – керівники відділів.

Дослідження уявлень про організаційну культуру, як ситуацію, що склалася напередодні організаційних змін, проводили за допомогою опитувального листа, який містить 12 базових параметрів [4] (табл. 1). Високі значення показників відповідають негативним уявленням про даний параметр.



## Базові характеристики організаційної культури

№ з/п	Зміст характеристики
1	Добір персоналу, особливості адаптаційного періоду, кваліфікація, плинність кадрів, дефіцит кваліфікованих фахівців і керівників
2	Організаційна структура, визначеність трудових обов'язків, їх неефективність та неадекватність сучасним умовам підприємства
3	Менеджерський контроль, стратегічне планування діяльності та умови прийняття оперативних управлінських рішень
4	Розвиток персоналу, зацікавленість керівництва в навчанні і розвитку персоналу, кваліфікація співробітників
5	Мотивація праці, недостатність внутрішньої мотивації працівників, неефективність системи зовнішньої мотивації
6	Творчий підхід, пов'язаний з активністю сприйняття інноваційних пропозицій на підприємстві, здатністю до розумного ризику
7	Робота в команді, відцентрові прагнення структурних підрозділів організації, низька ефективність формальних інформаційних потоків
8	Філософія управління, авторитарність управління
9	Планування і розвиток менеджменту, відсутність будь-якого плану розвитку на майбутнє, відсутність наступності між керівниками
10	Оперативне управління, низька поінформованість співробітників про завдання та цілі, суперечливість вказівок, запізнення з прийняттям рішень
11	Невідповідність між трудовими затратами і матеріальним заохоченням
12	Активність персоналу, ставлення персоналу до власних помилок і недоліків, відокремленість особистої позиції від проблем підприємства

Проблема виділення зовнішніх або додаткових змінних полягає в необхідності їх контролю при проведенні експериментального дослідження, що або неможливо (як при методі елімінації), або дуже ускладнює експериментальний дизайн (при балансуванні та контрбалансуванні). Тому метою емпіричної частини роботи стало визначення додаткових змінних, які здійснюють найбільший вплив на залежну змінну. Як додаткові змінні, посилаючись на результати дослідження інших авторів, розглядали стать, вік, стаж роботи, специфіку трудової діяльності (спеціалісти, менеджери), умови праці (робота в цехах/заводоуправлінні).

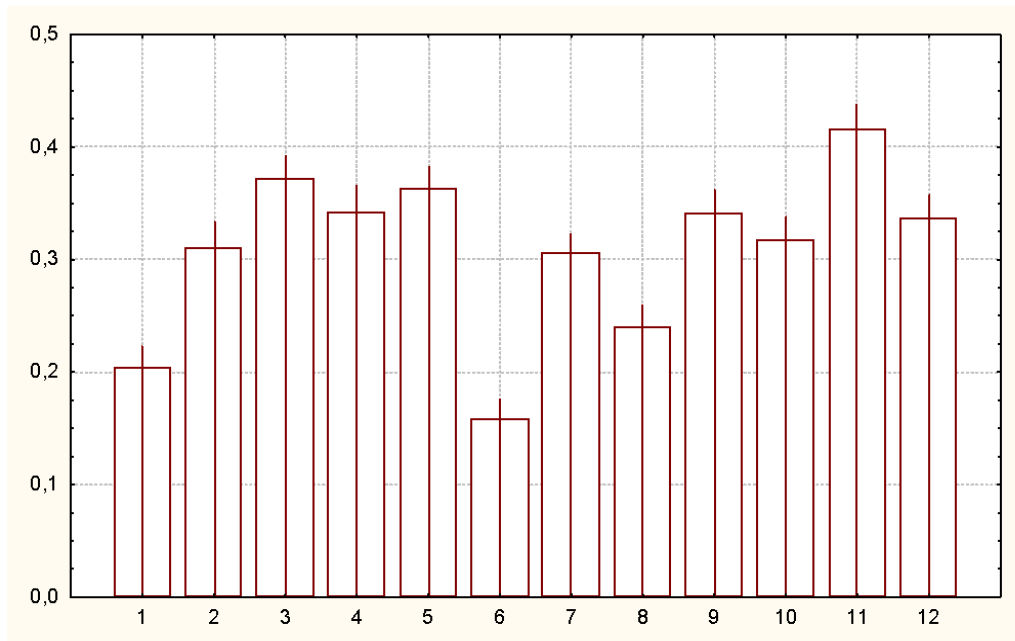
Під час дослідження проводився порівняльний аналіз середньогрупових результатів, критерієм утворення яких були додаткові змінні. У межах груп проводився кореляційний аналіз. Використання одночасно двох додаткових змінних як критеріїв поділу на групи дозволяло сформулювати чотири групи порівняння. Для перевірки гіпотези про наявність угруповань, пов'язаних з не-

визначеними в дослідженні факторами, використовувався кластерний аналіз. Статистичний аналіз здійснювався за допомогою програми Statistics 5.0.

Отримані загальні результати уявлення персоналу про організаційну культуру підприємства наведені на рис. 1.

Найбільш негативні оцінки отримали параметри 3, 5, 11: «система заохочень», «менеджерський контроль» та «мотивація праці», що відображає бачення персоналом системи стратегічного планування, розуміння його наявності на підприємстві, довіра до керівництва, яке відповідає за розвиток. Негативна оцінка менеджерського контролю може бути пов'язана з інформаційним дефіцитом, коли недостатність формальної інформації компенсується за рахунок чуток.

Позитивне ставлення спостерігалось до параметру «творчий підхід» та «добір персоналу». Воно пов'язане з частим виникненням нестандартних завдань, низьким ступенем регламентації трудової діяльності, нестабільністю ситуації взагалі, коли правила часто змінюються — все це потребує високого рівня творчого



По осі абсцис: 1 – добір персоналу; 2 – організаційна структура; 3 – менеджерський контроль; 4 – розвиток персоналу; 5 – мотивація праці; 6 – творчий підхід; 7 – робота в команді; 8 – філософія управління; 9 – планування і розвиток менеджменту; 10 – оперативне управління; 11 – система заохочень; 12 – активність персоналу.

По осі ординат: наведено значення цього параметру.

**Рис. 1. Уявлення працівників про організаційну культуру**

підходу до вирішення повсякденних завдань. Це могло б сприяти формуванню інноваційної установки у працівників, однак здебільшого викликає лише втому від нестабільності, невизначеності ситуації та психоемоційне напруження.

Для отриманих результатів характерна висока дисперсія, зумовлена неоднорідністю групи респондентів. Наступне завдання полягало у визначенні її причини, виділенні змінних, які викликають різноманітність даних. Аналіз літературних джерел дозволив припустити, що додатковими змінними можуть бути стать, вік, стаж роботи працівників, особливості їх роботи та специфіка професійної діяльності.

Ймовірної різниці в уявленні про організаційну культуру між групами чоловіків і жінок встановлено не було (табл. 2). При врахуванні змінної «місце роботи» було виявлено, що жінки, які працюють у заводоуправлінні, дають ймовірно більш високі оцінки, ніж чоловіки, таким параметрам, як «політика

добору персоналу» (№ 1), «організаційна структура підприємства» (№ 2), «система заохочень» (№ 11). Ймовірної різниці між уявленнями жінок і чоловіків, які працюють в цехах, не встановлено, що пов'язано із кількісними характеристиками порівнюваних груп: в цехах працюють переважно чоловіки.

Ймовірної різниці між середньогруповими результатами уявлення про організаційну культуру підприємства в різних вікових групах виявлено не було (t-критерій Стьюдента,  $p < 0,05$ ), що можна пояснити таким чином.

1. Уявлення про організаційну культуру не пов'язані з віковими особливостями респондентів.

2. Стаж роботи на підприємстві є більш впливовою змінною, ніж вік. Перевірка цього припущення дала такі результати. Працівники із стажем роботи до одного року ймовірно більш позитивно, ніж працівники із стажем роботи більше п'яти років, уявляють собі систему «планування та розвитку менеджмен-

Таблиця 2

## Результати дослідження уявлення про організаційну культуру в окремих групах

№ з/п	Стать		Вік			Місце роботи		Специфіка трудової діяльності	
	Чоловіки	Жінки	Молодша	Середня	Старша	Цех	З/у	Спеціалісти	Менеджери
1	29±23	17±21	18±23	24±23	22±23	25±19	21±24	20±23	29±21
2	37±29	30±26	37±30	36±28	29±27	35±25	32±29	33±28	36±27
3	41±24	38±24	39±26	39±24	39±23	37±19	40±25	39±25	38±21
4	36±29	37±27	41±35	37±26	34±28	32±26	38±29	36±29	39±27
5	41±22	36±23	36±28	40±20	38±23	42±20	36±23	39±23	37±20
6	19±21	16±20	23±26	17±19	16±20	18±18	17±22	18±21	16±18
7	33±20	32±19	30±22	34±19	31±19	32±18	32±20	31±20	35±19
8	26±25	26±23	27±26	27±25	25±22	22±21	28±25	26±24	27±23
9	37±27	36±23	33±27	39±25	35±24	37±24	36±26	36±24	38±27
10	35±25	32±26	33±29	37±26	31±24	35±21	33±27	34±26	35±23
11	47±24	41±	43±31	48±27	40±25	48±24	42±28	44±28	45±24
12	39±25	33±	34±29	36±25	37±22	34±22	37±25	34±25	41±21

ту». Ті, що працюють на підприємстві від 3 до 5 років, надають ймовірно більш негативну оцінку параметру 5 («мотивація праці»), ніж працівники із стажем роботи менше одного року та більше 5 років.

Проведення кореляційного аналізу результатів у межах окремих вікових груп показало, що в середній віковій групі працівників заводоуправління встановлено ймовірну залежність між стажем роботи та ставленням до процедури «доброру персоналу» (№1), до «професійного навчання» (№4). Із збільшенням стажу роботи на підприємстві спостерігається посилення негативного уявлення про ці параметри організаційної культури. На відчутті дефіциту професійних знань неодноразово наголошували спеціалісти середнього віку в усних бесідах. З іншого боку, за даним параметром спостерігається протиріччя між керівниками та спеціалістами заводоуправління. Керівники вважають, що на підприємстві добре налагоджена і працює система професійної підготовки, проте спеціалісти мають протилежну думку.

3. Велика дисперсія результатів у даній групі. У зв'язку з цим фактом ми спробували з'ясувати причину неоднорідності. Припущення про те, що причиною може бути стаж роботи на підприємстві, освітній рівень фахівців, виявилось недостовірним ( $p > 0,05$ ).

4. Висока неоднорідність у межах вікових груп обумовлена специфікою

трудової діяльності осіб, розташуванням у межах формальних та неформальних інформаційних потоків.

5. Фактори субкультур окремих підрозділів впливають на сприйняття організаційної культури, на їх тлі вікові особливості спостерігаються невиразно.

Для перевірки цих припущень проведено подальший аналіз. При формуванні окремих груп, які враховують змінну умови роботи чи особливості трудової діяльності, то їх середньогрупові результати не відрізняються. Тільки при одночасному врахуванні цих змінних і утворенні 4 груп порівняння визначено їх вплив на результати уявлення про організаційну культуру.

Працівники заводоуправління в цілому більш позитивно ставляться до організаційної культури підприємства, ніж працівники цехів, що визначається сприятливими умовами праці, кращим інформаційним забезпеченням, більшою щільністю розташування фахівців, що створює умови для формування розгалуженої мережі неформальних інформаційних потоків.

Управлінці цехів мають негативні уявлення про ситуацію на підприємстві. Параметри 11, 12, 9 – перші серед інших за негативними оцінками. Думки менеджерів цехів та заводоуправління збігаються за параметрами 11 («система заохочення»), 12 («активність персоналу»), проте менеджери заводоуправління до-

датково відзначають проблеми, пов'язані з «роботою в команді» (7) та «менеджерським контролем» (3).

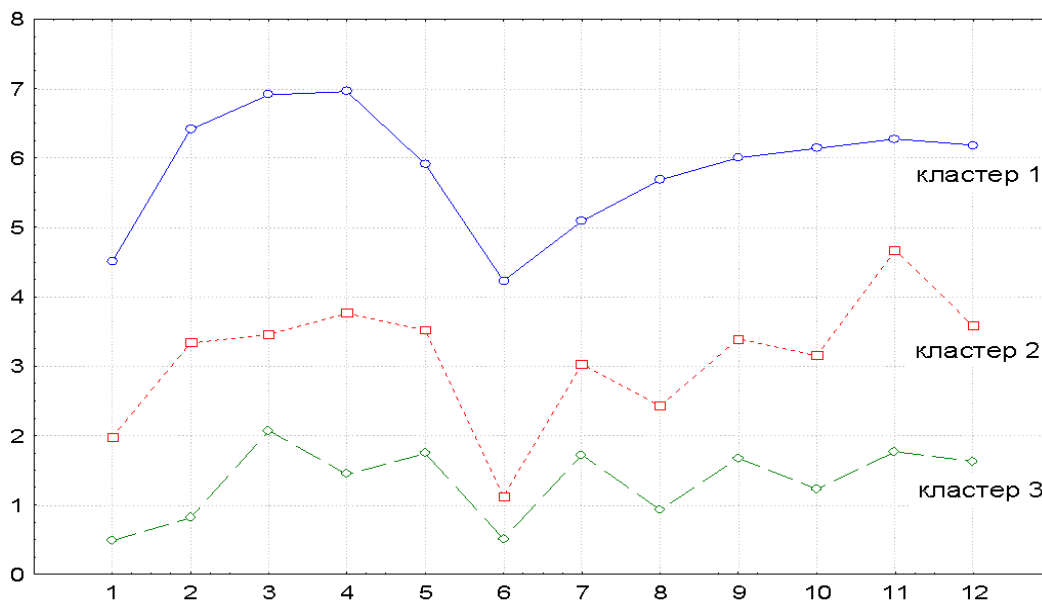
Ймовірна різниця в уявленнях про організаційну культуру спеціалістів та керівників цехів спостерігалася за параметрами 1 («добір персоналу»), 4 («розвиток персоналу»), 8 («філософія управління»), 12 («активність персоналу»).

З урахуванням особливостей професійної діяльності працівників заводоуправління сформовано такі професійні групи: менеджери, інженерно-технічні робітники, бухгалтери, економісти. Бухгалтери та економісти позитивно сприймають більшість параметрів організаційної культури підприємства ( $p < 0,05$ ).

Проведення кластерного аналізу дозволило виявити три групи із спільною тенденцією в уявленнях про організаційну культуру підприємства та середньогрупові результати яких ймовірно відрізнялися за всіма параметрами у всіх групах (рис. 2).

Третій кластер на 73% складався з бухгалтерів. До другого кластера ввійшли переважно керівники заводоуправління (57%). Перший кластер не мав відзначених особливостей за додатковими змінними.

Отримані групові профілі уявлення персоналу про організаційну культуру загалом мають спільні тенденції. Визначено параметри, які викликають загальне незадовільне ставлення всіх працівників, незважаючи на їх кількісні оцінки. До таких належать параметри 3, 4, 11. Позитивне уявлення спостерігається відносно параметрів 1, 6. Описана методика достатньо об'єктивно оцінює стан кластерних груп. Проблема полягає у пошуку факторів, які визначають критерії формування цих кластерів. Для менеджерів, які безпосередньо здійснюють організаційні зміни, важливо враховувати отримані результати при прогнозуванні поведінки персоналу під час організаційних змін, при розподілі «ролей»



По осі абсцис: 1 – добір персоналу; 2 – організаційна структура; 3 – менеджерський контроль; 4 – розвиток персоналу; 5 – мотивація праці; 6 – творчий підхід; 7 – робота в команді; 8 – філософія управління; 9 – планування і розвиток менеджменту; 10 – оперативне управління; 11 – система заохочень; 12 – активність персоналу.

По осі ординат: значення даного параметра в балах.

**Рис. 2. Середньогрупові результати уявлення про організаційну культуру в різних кластерних групах**

та «балансі сил», визначенні окремих підрозділів, в яких велика ймовірність опору з боку персоналу і, як наслідок, розробки і використання ефективних заходів.

У результаті проведеного дослідження було визначено, що стать, вік, стаж роботи на підприємстві, умови праці, особливості професійної діяльності, впливають на уявлення про організаційну культуру підприємства в умовах організаційних змін. Цей вплив не завжди виявляється при використанні простих схем дослідження з урахуванням однієї змінної, причому чутливим індикатором в цьому випадку є дисперсія результатів. Спільне врахування впливу двох додаткових змінних дозволяє визначити різницю між групами порівняння із використанням параметричних та непараметричних критеріїв. У результаті проведення кластерного аналізу отримані однорідні угруповання, якісний аналіз складу яких спрямовує подальші дослідження у визначенні факторів, які впливають на залежну змінну.

Перспективи подальшого розвитку полягають у визначенні факторів, які впливають на уявлення людини про ситуацію і, як окремий випадок, про орга-

нізаційну культуру підприємства, у розробці методів внутрішньоситуативного аналізу.

#### Список використаної літератури

1. Кочеткова А. И. Введение в организационное поведение / А. И. Кочеткова. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 512 с.
2. Тичи Н. Лидеры реорганизации / Н. Тичи, М.А. Девана. – М.: Экономика, 1990. – С. 52–74.
3. Человеческий фактор в нововведениях / Н.И. Лапин, Б.В. Сазонов // Психологический журнал. – 1985. – Т. 6. – № 4. – С. 64–72.
4. Бишоп С. Тренинг изменений в организации / С. Бишоп, Д. Тэйлор. – СПб.: Питер, 2002. – С. 82–89.
5. Орбан-Лембрик Л.Е. Психология управления / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – 568 с.
6. Организационная психология. – СПб.: Питер, 2000. – С. 316–388.
7. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Р. Куинн. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
8. Психология социальных ситуаций. – СПб.: Питер, 2001. – 416 с.

## ОШИБКИ МАТЕРИАЛЬНОЙ МОТИВАЦИИ

В современной отечественной практике предпринимательской деятельности вектор взаимоотношений «работодатель – сотрудник» претерпел изменения. Опытные специалисты, осознав повсеместный дефицит в квалифицированных кадрах, обрели мощный рычаг воздействия на руководителей. Традиционная договоренность «гарантия занятости в обмен на верность компании» нарушена, и это становится подоплекой поиска различных методов кадровой мотивации [4].

Построение системы мотивации, позволяющей сотрудникам ощутить степень собственной востребованности и получить удовлетворение от выполняемых обязанностей – задача не новая. Нарботанный мировой опыт насчитывает множество методов воздействия на психологический кадровый настрой. Вопрос выбора кадров, на первый взгляд, заключается лишь в готовности конкретного руководителя идти на те или иные шаги. Однако именно неправильное построение системы мотивации может стать серьезной проблемой на пути к результату.

По оценкам западных экспертов, умело мотивированный специалист может повысить эффективность своей работы на 40% [2]. Следовательно, степень эффективности работы всего предприятия находится в прямой зависимости от внедрения действенной системы стимулирования.

Предмет этой статьи – изучение мотивации персонала – одной из функций управления эффективностью работы предприятия. Цель работы заключается в выявлении типичных ошибок построения систем стимулирования и обосновании рекомендаций по разработке таких систем с целью повышения эффективности работы предприятия.

Специалисты различают два вида мотивации: монетарную и немонетарную. К первой относятся мотивы, непосредственно связанные с размером вознаграждения,

включая оклад, премии, проценты, отпускные, компенсации и др. Второй вид включает самые разные мотивы, от атмосферы в коллективе до бесплатных корпоративных обедов [5, 6].

В мировой практике давно пришли к выводу, что система стимулирования работников должна предусматривать оба вида мотивации. Комбинация же методов – сугубо индивидуальна для каждой организации и должна вырабатываться самостоятельно [10].

К сожалению, сегодня большинство украинских предпринимателей пренебрежительно относятся к вопросам комплексной разработки систем мотивации, отдавая предпочтение исключительно материальным поощрениям. Разумеется, это положение изменится, но, учитывая актуальность темы, рассмотрим ошибки, допускаемые при «манипулировании зарплатой».

Характер и величина вознаграждений, получаемых сотрудниками, оказывают непосредственное влияние на способность компании конкурировать на рынке труда – привлекать, удерживать и мотивировать персонал [9]. Чем ниже степень удовлетворенности сотрудника, тем дороже обойдется руководству стремление его удержать.

Исследования показывают, что материальное вознаграждение является основным мотивом деятельности, хотя и не представляется на 100% эффективным [5].

Формирование системы денежного премирования сталкивается с рядом типичных проблем, когда прямое предположение «больше – лучше» себя не оправдывает.

Обобщим разнообразие форм материальной мотивации и рассмотрим сложности их использования.

*1. Гарантированные премии.* Идеальная модель отсутствия дополнительной мотивации. В этой ситуации сотрудники считают премию по результатам частью своего оклада. Этот подход наиболее

лее характерен для предприятий, унаследовавших систему стимулирования с советских времен [2]. Выбор показателей, определение условий и экономическое обоснование такой премиальной системы сводится к расчету степени ее влияния на конечные показатели работы компании (производительности труда, рентабельности и др.). Такая «премиальность» определяется шаблонно, без учета индивидуальной эффективности. Таким образом, система лишает возможности стимулировать сотрудника к улучшению качества выполняемых обязанностей.

Плюсы подхода в том, что он может выступать в роли инструмента наказания за провинности. Переменная часть зарплаты не объединяется с окладом, и причина этому кроется в законодательстве. Работодатель не имеет права уменьшать оклад сотрудника, в то время как лишать его премии – правомочен. Однако подобные наказания не носят системного характера и, следовательно, не имеют ничего общего со стимулированием.

Еще одна проблема описанных условий заключается в сложности мотивирования творческого подхода к работе и нацеливания сотрудников на достижение долгосрочных или краткосрочных целей. Другими словами, сотрудник делает свою часть работы, не интересуясь поиском путей повышения её эффективности.

*2. Расчет величины премии в процентах от прибыли.* Такое премирование способствует влиянию на достижение краткосрочных целей. Это мотивация «прошлых результатов», то есть, получив определенную премиальную сумму в прошлом периоде, сотрудник будет стремиться получить не меньшую и в последующем. Следовательно, такое стимулирование не возымеет действия на работников, чья деятельность направлена на достижение результатов по прошествии нескольких периодов. Например, этот метод не подходит для сотрудников, занятых маркетинговым планированием. Более того, нацелив на быстрые промежуточные результаты, он лишит столь важный процесс дальновидности и может привести к спаду эффективности работы подразделения.

Заметим, что даже уместное использование данной формы премирования будет оказывать наилучшее воздействие только в условиях прозрачности начисления. Если работник не будет иметь возможности оценить свой личный вклад в изменение величины прибыли, то мотивация будет снижаться.

Особенность этого подхода состоит в необходимости отслеживания целевых изменений с последующей корректировкой вознаграждения. Например, если компания планирует выход на новый рынок, то величину бонусов пересматривают: если за упаковку продукции, проданную в Днепропетровске, менеджер получает 1% стоимости, то за то же количество, реализованное на перспективном для предприятия рынке Киева, он будет получать уже 3% [2].

Кроме того, очевидно, что такая мотивация приемлема только для персонала, непосредственно связанного с уровнем продаж организации.

*3. Премирование групп.* Это ситуация, когда результаты работы некоторых подразделений привязываются к консолидированным показателям работы предприятия. Другими словами, используется субъективная оценка эффективности работы сотрудников, что часто оказывает демотивирующий эффект [1].

Существенный недостаток этого подхода состоит в коллективной ответственности за результат, и, следовательно, в невозможности по достоинству оценить вклад конкретных сотрудников. Широкое применение этой системы ведет к обезличиванию труда и потере темпа продуктивности работы специалистов, а в некоторых случаях даже может спровоцировать уход из компании ее лучших представителей, заслуги которых приравниваются к коллективным достижениям. Кроме того, общность вознаграждения в некоторой степени лишает непосредственного руководителя рычагов мотивации подчиненных.

Ошибка применения метода связана с двумя аспектами. Во-первых, невозможно установить непосредственный контроль над каждым подразделением организации с целью выявления процен-

та эффективности частных. Во-вторых, во многих случаях затруднительно формализовать аспекты конкретной деятельности для последующего измерения, не говоря уже о том, что, в отличие от экономических показателей, результаты некоторых процессов варьируются во времени.

Хорошо, если руководителю удается выстроить систему контроля по двум направлениям: над производственным процессом и над достигнутым результатом [8]. На практике, к сожалению, чаще всего наблюдается только отслеживание результатов без контроля над самими процессами. Эта система часто применяется в условиях, когда эффективность деятельности не поддается четкому измерению. Однако при отсутствии количественных показателей деятельности лучше использовать «балльные системы».

*4. Исчисление премии на базе различных критериев результата («балльная система»).* Самая трудоемкая форма премирования. Предполагает профессиональную проектировку и временную апробацию, но вместе с тем, является наиболее справедливой из форм. Корректность ее построения зависит от полноты учета критериев производительности конкретной области.

Суть подхода заключается в выделении показателей эффективности деятельности сотрудника (подразделения), группировании их по категориям и формировании балльной оценки, с четким описанием, за что присваивается тот или иной балл. Величина премии находится в прямой зависимости от количества набранных баллов по итогам периода.

Существенной ошибкой в применении такой системы может стать использование оценок деятельности, основанных на баллах, без описания порядка их присвоения или излишней его сложности. Формирование такой системы на основании четких формул и строго вычисляемых показателей также ошибочно [2]. Это объясняется тем, что, если не учитывается фактор принятия сотрудником решений, то сам сотрудник может найти пути, по которым он будет постоянно премирован, но его деятельность будет идти в разрез с интересами компании.

*5. Неожиданное премирование.* Использование внезапных денежных выплат встречается в некоторых отраслях украинской экономики. Отличительной особенностью этих выплат является их неожиданный характер. Считается, что использование подобных премий призвано не только повысить лояльность сотрудников, но и мотивировать их к активной работе в течение последующих периодов. Однако повышения эффективности работы, как правило, не происходит. Ведь для того, чтобы премирование дало результаты, каждый сотрудник должен четко понимать, за что он получил премию и выполнение каких задач позволит ему рассчитывать на нее в будущем. В противном случае, вознаграждение воспринимается как элемент лотереи и не повышает мотивацию, ожидаемую руководством.

Подобная ошибка наблюдается и при попытке стимулирования завышенными требованиями. Если руководство предоставит возможность получить премию за конкретное достижение (повышение рентабельности, увеличение оборота и др.), но при этом завысит «планку» показателя, то бороться за этот бонус будет некому. Персонал демотивируется, сконцентрируется на текущей деятельности с самостоятельным формулированием целей, а это может привести к децентрализации деятельности [2].

Помимо сформулированных, перечислим также проблемы мотивации, присутствующие любому из видов предложенной градации форм стимулирования:

- отсрочка периода премирования;
- непрозрачность или излишняя сложность механизма вознаграждений;
- неясность конечной цели предприятия или ее неувязка с методами стимулирования;
- «искажения» в структуре и способе выплаты заработной платы;
- неверное применение штрафных санкций;
- несправедливое наделение привилегиями.

Учитывая специфику работы предприятий на постсоветском пространстве,



отметим еще одну ошибку «мотивации» в этих условиях.

Речь идет о *санкционированных кражах* [1]. По сей день руководство ряда организаций достаточно лояльно относится к факту разворовывания собственности предприятий, который также можно причислить к методу определенной мотивации. Сотрудник, получающий дополнительный доход таким способом, является, по сути, мотивированным. Недостатки такого метода находятся в компетенции правоохранительных органов.

Большинство описанных выше ситуаций формируется вследствие упущений на этапе проектирования системы мотивации.

Как правило, попытки быстро исправить эти ошибки только усложняют ситуацию. Для качественного изменения положения требуется проектирование новой и частичное перепроектирование существующей системы стимулирования с учетом индивидуальных особенностей компании. Поэтому вне зависимости от того, проектируется система или перепроектируется, необходимо грамотно подходить к этой задаче. Кроме того, руководители должны быть готовы к тому, что это достаточно длительный, сложный и дорогостоящий процесс, требующий соблюдения методики и обязательной апробации. Поэтому приступать к нему нужно, полностью осознавая цели стимулирования и с уверенностью, что затраты на эти мероприятия окупятся.

Принимая во внимание типичные ошибки применения систем мотивации, сформулируем общие рекомендации для построения эффективного стимулирования.

1. Необходимо обязательно увязывать показатели мотивирования с общими целями бизнеса.

2. Показатели стимулирования должны быть подконтрольными мотивированным сотрудникам.

3. Формулирование цели необходимо основывать на четырех обязательных принципах: ограниченности во времени; актуальности; возможности оценить и измерить результат; реальности достижения.

4. Этап перехода от целей высшего уровня к целям низшего уровня должен осуществляться без потерь направляющих элементов [1].

5. Систему мотивации необходимо разрабатывать с привлечением ключевых сотрудников и руководителей подразделений.

6. Следует четко определить зависимости между величиной стимулирования и ростом эффективности работы.

7. Мотивация и результат должны быть неразрывны во времени.

8. Функции планирования, исполнения и контроля показателей эффективности деятельности необходимо распределять между разными структурными подразделениями.

9. Система мотивации должна преимущественно базироваться на количественной оценке показателей результативности работы сотрудников.

10. Стимулирование следует основывать на единых прозрачных правилах, регулирующих разницу доходов различных групп и категорий сотрудников [3].

11. Необходимо добиваться уверенности персонала в справедливости исчисления премии.

12. Премирование плановой деятельности сотрудников необходимо осуществлять строго по результатам. Текущая деятельность, призванная поддерживать непрерывность производственного процесса, должна стимулироваться циклично.

13. Следует учитывать критические замечания сотрудников относительно принятых подходов мотивирования, посредством, например, анонимных опросов.

14. Цели мотивации необходимо периодически пересматривать в соответствии с ожиданиями сотрудников [7].

15. Стимулирование творческой составляющей следует применять в индивидуальных случаях.

16. Предоставление привилегий желательнее полностью исключить или использовать только в случае крайней необходимости.

17. Проектируемая система должна конкурировать на рынке труда: вознаграждения должны быть на одном уровне с предложениями основных конкурентов.

Внедрение разработанной системы стимулирования происходит посредством отражения её элементов во внутрифирменном нормативном документе, который должен соответствовать требованиям украинского законодательства.

Мировой опыт подтверждает, что грамотно выстроенная система мотивации, максимально учитывающая специфику деятельности отдельных сотрудников или подразделений компании, непременно ведет к повышению эффективности работы предприятия.

Целостная система мотивации обязательно должна комбинировать материальные и нематериальные подходы к стимулированию. Рассмотренные проблемы касаются только монетарной мотивации и не в полной мере отражают все вопросы стимулирования, поскольку односторонняя мотивация не ведет к достижению наилучших результатов. Использование немонетарных методов стимулирования будет рассмотрено в последующих работах.

#### Список использованной литературы

1. Бакалінський О.В. Мотивація співробітників підрозділів маркетингу: українська практика / О.В. Бакалінський. – 2005. – <http://www.vivatstrategy.org.ua>
2. Данилова Е. Типичные ошибки при создании системы мотивации / Е. Данилова // Финансовый директор. – 2005. – № 6. – <http://www.fd.ru>
3. Хайем А. 17 способов повысить мотивацию сотрудников / А. Хайем. – 2006. – <http://www.ipppou.ru>
4. Майклз Э. Война за таланты: пер. с англ. Ю.Е. Корнилович / Э. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Э. Экселрод. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005. – 272 с.
5. Крысанова С. Способы нематериальной мотивации сотрудников / С. Крысанова. – <http://www.360pro.ru>
6. Папонова Н.Е. Какой может и должна быть мотивация работников? / Н.Е. Папонова // Кадры предприятия. – 2003. – № 8. – <http://www.dis.ru>

## **УПРАВЛЕНИЕ ЗНАНИЯМИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ ИНТЕГРАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

Вести хозяйство – значит принимать решения об эффективном использовании (в соответствии с определенными критериями рациональности) ограниченных ресурсов субъекта хозяйствования для достижения системно организованных и адекватно поставленных целей. Именно это и является одной из самых основных задач теории экономики предприятия, изучающей содержание и структуру принятия решений (описательная научная цель), формулирующей на основе изучения реальных процессов деятельности субъектов хозяйствования правила реализации решений (теоретическая научная цель) и разрабатывающей альтернативные варианты оптимальных решений (прагматическая цель).

В условиях современной рыночной экономики торговое предприятие может достичь успеха или выжить только путем реализации стратегии развития и создания для этого соответствующего организационно-экономического механизма. Главной задачей такого механизма является обеспечение эффективной адаптации потенциала предприятия к изменениям во внешней и внутренней среде, с учетом экономических принципов и рамочных ограничений, при допустимом уровне риска в процессе функционирования.

Процесс развития торгового предприятия непосредственно связан с возрастанием меры эффективности и приростом полезного результата деятельности по сравнению с прежним его уровнем или уровнями, достигнутыми другими субъектами хозяйствования. Как и всякие другие процессы, протекающие в социально-экономических системах, процесс развития требует специального управления, так как он должен быть заранее спланирован, обеспечен соответ-

ствующими ресурсами, а также ограничен определенным интервалом времени. Такое управление, безусловно, должно быть не только эффективным, но и результативным. При этом, по мнению автора, результативным не только в смысле достижения в большей или меньшей степени запланированного в соответствии с принятой стратегией результата, а главным образом в том смысле, что достигнутый результат материализован в наращенной рыночной стоимости торгового предприятия, в сохранившихся или в возросших его конкурентных преимуществах.

Рассматривая торговое предприятие не просто как кибернетическую систему, взаимодействующих субъекта и объекта управления, а как обладающий определенным интеллектом социально-экономический организм, автор склонен считать, что его жизнеспособность, эффективность и результативность может быть обеспечена только специализированной высокоинтеллектуальной интеграционной системой управления. Последняя должна выражаться в управлении процессами упорядочения, согласования и объединения элементов, структур и функций, поддержания гомеостаза, адаптации к изменяющейся внешней среде, росте и развитии субъекта хозяйствования, аналогично тому, как это имеет место в целостном живом организме.

В настоящее время развитие субъектов хозяйствования в значительной степени становится зависимым как от меры освоения новых знаний, так и от системного их использования. Знания, в том числе воплощенные в основной капитал, принимают участие в производственном процессе в качестве элемента продуктивных сил и квалификации работников. Таким образом, социализация знаний

осуществляется путем их материализации в средства производства, а также в конкретные умения и навыки работников.

В наши дни, когда украинские предприятия сферы торговли во все большей мере подвержены влиянию процессов глобализации экономики, ближайшей перспективы входа в ВТО, существенной модернизации системы управления, становится очевидной необходимость широкого применения специальных знаний и результативного управления ими для обеспечения конкурентных преимуществ. Актуальность этой проблемы для субъектов хозяйствования обусловлена всевозрастающей ролью нематериальных активов в достижении главной стратегической цели их развития – максимизации рыночной стоимости и, следовательно, благосостояния общества в целом.

Управление знаниями к настоящему времени все еще остается наименее изученной сферой в общей системе управления торговыми предприятиями. Целью настоящей статьи является обобщение существующих теоретических представлений о феномене знания и разработка рекомендаций по созданию системы управления знаниями – одного из важнейших элементов интеграционной системы управления субъектом хозяйствования.

В настоящее время знания выступают наиболее эффективным стратегическим ресурсом социально-экономической трансформации и важнейшим фактором системных преобразований всего человеческого общества на основе комплексности и единства закономерностей интеллектуального развития. Знания становятся не просто одним из необходимых ресурсов, а определяющим, решающим фактором практически всей сферы социально-экономической деятельности.

Хотя важность и необходимость знания в управлении различными организациями не отрицалась на протяжении столетий, тем не менее, научный подход к управлению ими только-только начал внедряться в общую систему управления субъектами хозяйствования. Такое положение дел обусловлено все еще недостаточным уровнем изученности, как само-

го феномена знания, так и механизмов познания, в том числе отсутствием четкого определения самого понятия знания.

В эпистемологии существует множество определений знания, сформулированных в разных эпохах, культурах и философских школах, наиболее общими признаками расхождения между которыми, являются определения: сущности знания, истинных источников знания, способа приобретения знания, а также степени самостоятельности знания и его носителя.

В частности, в западной культуре всегда уделялось большое внимание определению понятия знания (что есть знание), выявлению его источников и границ. При этом знание традиционно рассматривалось как предмет веры. Еще Платон, один из первых философов, рассматривавших знания с точки зрения их истинности, описывал знание как веру, подтвержденную практикой [1]. Этот персонализированный взгляд на знание подчеркивает необходимость наличия субъекта, который им обладает. Вместе с тем такой подход признает различие между верой и знанием, так как вера может включать суеверия и предрассудки или удачные догадки. Это позволяет допустить, что индивидуум в ряде случаев может приходиться к правильному выводу по некоторым вопросам на основе ложного обоснования. Чтобы убеждения и верования можно было считать знанием, последние должны быть доказуемой истиной.

Немецкий философ Эдмунд Гуссерль уделял особое внимание проблеме взаимоотношений сознания и внешнего мира [2]. Для разрешения этой проблемы он создал основы феноменологии, на основе которой противопоставил физический объективизм, проповедуемый наукой со времен Галилея, трансцендентальному идеализму – теории, разработанной Кантом. Философ считал, что обычное знание возможно как описание взаимодействия «чистого сознания» и его объектов. «Чистое сознание» может быть достигнуто посредством «феноменологической редукции» – метода, основанного на исключении любого фактического

знания и обоснованных предположений о явлении с целью проведения анализа знания интуитивного.

Жан-Поль Сартр, французский экзистенциалист, писал: «Для человека существовать – значит действовать... Действию должно предшествовать намерение... Поскольку намерение – есть окончательный выбор, и поскольку внешний мир проявляет себя через нас, сознательный выбор цели – есть проявление внешнего мира» [2]. Этот прагматический подход был впоследствии развит Джоном Дьюи, опровергавшим «зрительскую теорию» знания, в рамках которой существовали различия между «теорией и практикой, знанием и действием». Дьюи считал, что мысли «без воплощения в практику, не изменяющие и не преобразующие в большей или в меньшей степени мир, бесполезны» [3]. Таким образом, прагматизм указывает на активное взаимодействие людей и физического мира посредством действий, проб и опыта.

В индийской философии знание считается предметом не веры или убеждения, а осведомленности или познания. Здесь отсутствует концепция формирования знаний или анализа данных для получения знания, а признается существование независимых от познающего индивидуума источников знания (теория *грамапа*) [4]. При этом способность познавать определяется степенью развития способности чувствовать и понимать независимо существующие, находящиеся вне индивидуума, знания. Знания индивидуума – результат восприятия фактов физическими чувствами. Уместно отметить, что в свете новейших представлений о сознании как материальном объекте, которые основываются на единой теории поля, эта концепция в несколько модифицированном виде в последнее время приобретает все большее число сторонников.

В противоположность западной философии, в японской интеллектуальной традиции граница между субъектом и объектом познания четко не выражена. Основные положения японского взгляда на знание выражены в трех японских интеллектуальных концепциях: единство

человека и природы; единство тела и сознания; единство человека и его окружения [4].

Основа «единства человека и природы», присутствующая во взглядах на пространство и время, со всей очевидностью свидетельствует о том, что японцам скорее свойственно принимать во внимание чувства и эмоции, чем придерживаться неизменных взглядов на устройство мира или метафизических положений. Японцы склонны жить в мире собственного опыта, не опираясь на какие-либо абстрактные или метафизические теории в попытках определить взаимоотношения человеческого сознания и природы. Особое значение японцы придают «цельности личности», в противоположность западному представлению о знании, отделяемом от человеческого философского и эпистемологического развития. Для японцев знание – это мудрость, получаемая индивидуумом при условии цельности личности. Такая точка зрения подразумевает превосходство личного и физического опыта над непрямой интеллектуальной абстракцией.

Китайская классическая философия соотносит знания с процессом познания вещей. Принципиальной целью мыслящего индивидуума является поиск пути, а не истины (теория *dao*), причем последний подразумевается в первом. Вопрос состоит не в том, знает ли индивидуум истину о предмете, а в том, находится ли он на правильном пути мышления о нем [4].

Таким образом, можно сделать вывод, что западная философия стремится раскрыть смысл знания, а восточная главным образом – способ его постижения. Безусловно, некоторые элементы этих различий частично вошли и в западную философию. В частности, Бертран Рассел подразделял знания на «какое знание» (знание – что, *what knowledge*) и «каким образом происходит познание» (знание – как, *how knowledge*) [3].

Важное значение в восточной философии имеет также даоистская концепция (теория *wuzhi*). Она выдвигает (наравне с другими формами познания) способность индивидуума к интуитивному

знанию (познанию предмета и его сущности) независимо от основ его существования или функционирования, без необходимости каких либо доказательств.

Заслуживает внимание также буддийский подход к понятию знания, который указывает на то, что вера, знание и процесс познания не просто связаны между собой, а являются сутью одного и того же. Истинное знание здесь рассматривает не вещи или предметы в отдельности, а только универсум, мироздание в целом. В соответствии с таким подходом к пониманию знания японский буддист Кюкэй, утверждал, что мышление индивидуума лишь отражает мироздание [3]. Истинное знание индивидуума формируется разумом без посредничества чувств.

Таким образом, можно сделать вывод, что вышеописанные философские концепции к определению знания: западная – с верой как основным элементом (что индивидуум знает), индийская – с источником знания (откуда индивидуум знает), китайская – с поиском пути познания (как индивидуум познает), – в разных аспектах рассматривают эту многогранную проблему. При этом почти во всех подходах в той или иной степени можно выявить близкие взгляды по следующим основополагающим моментам: различие понятия знания и факта (данных), зависимость знания от сознания и осведомленности, обусловленность знания другими знаниями.

В контексте систем управления знаниями, которые активно формируются в настоящее время, на основе признания исключительной роли знания (как формы нематериального актива) в развитии общества, собственно знание принято отличать от данных (сведений, фактов) и информации. Причем их иерархия представляется следующим образом: данные, информация, знания [5].

В частности, по Буасо, данные – это различия в физических состояниях объектов и явлений природы, которые существуют независимо от мыслительных процессов индивидуума, воспринимающего их, как правило, сенсорными механизмами [6]. Их содержание имеет

всесторонний характер, они относятся к явлениям, воспринимаемым человеком. Данные являются неотъемлемым свойством материи.

Информация выступает как свойства объектов и явлений, порожденные многообразием их состояний, которые посредством отражения передаются от одного объекта к другому и запечатлеваются в его структуре. Информация как носитель характерных отличительных признаков предметов и явлений порождается их энергетической потенцией к движению. При этом эта потенция становится информацией только в том случае, если будет закреплена памятью. Именно память природы преобразовывает случайный импульс движения в постоянно повторяемый системой энергетический потенциал или совокупность энергетических потенциалов, свойственных предмету или явлению. Поэтому следует признать, что для возникновения определенных природных сущностей память должна была возникнуть раньше их и существовать в природе постоянно, постепенно реализуясь в ее творениях. У человека, благодаря памяти, информационная сущность природы развилась до возникновения виртуальной формы ее проявления. Эта особенность человека обеспечивает формирование информационных образов в относительном отрыве от объективной реальности и познания природы, включая и собственную природу человека. Таким образом, информацию можно определить как данные, дополненные каким-либо посланием, либо как обработанные данные, часто с пояснением как их использовать, либо приведенные в определенном контексте.

Под информацией также понимают документированные или публично объявленные сведения о положении дел, событиях или явлениях, которые тем самым снижают степень неопределенности. Информация в сравнении с данными более умозрительна, опирается на ощущения, интерпретированных передающим устройством данных. Часто информация может исказить значения данных, которые лежат в ее основе. Инфор-

мации присуща высокая конкретность цели, которая включает объединение сведений или фактов, а также формулы, алгоритмы и процедуры их обработки. Информация является целенаправленно обработанной совокупностью данных.

В границах системнокибернетического подхода информация рассматривается в контексте трех фундаментальных аспектов любой кибернетической системы:

– собственно информационный, связанный с реализацией в системе определенной совокупности процессов отражения внешнего мира и внутренней среды самой системы путем сбора, накопления и переработки соответствующих сигналов (данных);

– управленческий, учитывающий процессы функционирования системы и степень достижения ее целей в результате использования полученной информации;

– организационный, характеризующий устройство и степень совершенства самой системы управления с точки зрения ее надежности, живучести, полноты реализуемых функций, совершенства структуры и эффективности затрат на осуществление процессов управления в системе [7].

Знания еще более умопостигаемы, чем информация. Они охватывают реальный процесс обработки входных данных и информации. Знания неразрывно связаны с умственной деятельностью индивидуумов и, в отличие от информации, допускают наличие мышления и убеждения. Знание нематериально, физические формы, в которых оно может быть зафиксировано, отличаются от самого знания. При этом если под данными понимается свойство материальных объектов, то знания являются свойством познающих субъектов, связанным с их умственной деятельностью, тогда как информация выступает в роли активного соединительного звена между данными и знаниями. Таким образом, знания опираются на информацию (хотя необходимо признать возможность и интуитивного познания), однако требуют, чтобы она была проанализирована и обоснована с помощью мыслительных про-

цессов, которые к настоящему времени все еще недостаточно изучены. При этом информация, которую получает индивидуум, как правило, точно не отображает факты, также как и переданная им дальше информация точно не отражает знания, которыми он обладает. Следовательно, знание представляет собой избирательную, упорядоченную, определенным способом (методом) в соответствии с некоторыми критериями (нормами) оформленную социально значимую информацию, которая на основе опыта определена именно как знание, вполне определенными социальными субъектами и обществом в целом. Таким образом, для интерпретации информации необходимы первоначальные знания, а следовательно, ментальность индивидуума является одним из определяющих факторов искажения информации.

Уместно отметить, что обусловленность знания другими знаниями (т. е. необходимость наличия у индивидуума некоторых предварительных знаний для формирования новых знаний) является одним из самых ранних вопросов, поставленных эпистемологией. Одна из точек зрения, особенно развитая в восточной философии, предполагает, что индивидуум уже при рождении обладает неким базовым уровнем знаний (врожденные знания, инстинкты), которые используются при первоначальном восприятии новых фактов. Поскольку факты (данные) полезны для индивидуума только тогда, когда он обладает знаниями, достаточными для интерпретации этих фактов, то при отсутствии соответствующих знаний, он ищет возможность их приобретения. Это приводит к объективному возникновению и многократно повторяющемуся в течение жизни индивидуума цикла обучения и последующего использования вновь приобретенных знаний в процессе дальнейшего познания. Именно осознание значимости такого цикла и является фундаментом всей современной системы управления знаниями в организациях вообще и для субъектов хозяйствования в частности.

Хотя знания, как и информация пассивны, однако, обладая умственными-

ми способностями и соответствующими технологиями, индивидуум может преобразовать знания в конкретные действия. Знания для индивидуума являются потенциалом целенаправленных, скоординированных действий, а информация – необходимым структурным элементом знания. Именно знания обуславливают взаимосвязь описания объектов в логично последовательных комплексах согласованных действий индивидуумов. Назначение знания заключается в функционировании их по воле индивидуумов, они становятся полезными, воплощаясь в целенаправленную деятельность, владеющих ими субъектов.

Таким образом, с учетом анализа научных изысканий по этому вопросу, можно принять, что «знание – это проверенный общественно-исторической практикой и удостоверенный логикой результат процесса познания действительности, адекватное ее отражение в сознании человека в виде представлений, понятий, суждений, теорий. Знание обладает различной степенью достоверности, отражая диалектику относительной и абсолютной истины» [8].

По своему генезису и способу функционирования знание является социальным феноменом. Оно фиксируется в форме знаков естественных и искусственных языков. При этом отношение знания к действительности носит многоуровневый, сложный характер, определяемый как историей развития человеческой культуры, так и процессами развития индивидуума. С прагматической точки зрения следует отметить важность знаний как своеобразного ресурса, преобразуемого индивидуумом в интеллектуальных процессах с получением конкретного результата. В частности, знания в качестве фактора производства включают знания о предметах труда, орудиях труда и собственно процессе труда, об институциональных условиях производства и реализации продукции. В свою очередь, знания как результат процессов извлечения, анализа и обобщения информации являются достаточно устойчивыми информационными образованиями, создающими почву для моделиро-

вания стратегии развития субъекта хозяйствования. Поэтому внутрифирменное управление знаниями и институциональными изменениями субъекта хозяйствования не только тесно связаны, но и развиваются в процессе обоюдного взаимодействия.

Таким образом, процесс систематического управления массивом знаний, относящихся к сфере социально-экономических проблем, в настоящее время становится одной из важнейших составляющих общего процесса управления развитием субъектов хозяйствования. Неслучайно, среди новых (пришедших на смену традиционным финансово-ориентированным концепциям менеджмента) управленческих концепций многосторонней ориентации на основе систематического измерения достижений (промежуточных результатов), таких как:

– «Комплексный анализ данных» («Data Envelopment Analysis»);

– «Измерение достижения предприятий сервиса» («Performance Measurement in Service Business»);

– «Бортовое табло» («Tableau de Bord»);

– «Система улучшения и измерения производительности» («Productivity Measurement and Enhancement System»);

– «Модель измерения достижений» («Performance Measurement Model»);

– «Пирамида достижений» («Performance Pyramid»);

– «Квантовое измерение достижений» («Quantum Performance Measurement»);

– «Деловое окно управления» («Business Management Window»);

– «Сбалансированная система показателей» («Balanced Scorecard») и некоторые др., именно система сбалансированных показателей, широко использующая оценку вклада нематериальных активов в создание стоимости субъекта хозяйствования, получила наибольшее распространение и развитие. Авторы этой системы Роберт Каплан и Дэйвид Нортон [9, 10], сохранив финансовые показатели как некие отсроченные индикаторы, одновременно включили ряд опережающих показателей, способствующих достижению будущих финансовых ре-



зультатов субъекта хозяйствования, ориентированного на стратегию. При этом система показателей формируется на базе проекции стратегий субъекта хозяйствования в четырех основных направлениях: финансы и экономика; клиенты и рынки; бизнес-процессы; персонал (знания, умения, навыки, развитие) и инфраструктура.

Такой подход вызван логической целесообразностью: квалифицированные и мотивированные на достижение заданного результата работники, используя эффективную инфраструктуру (оборудование, программное обеспечение и т. д.), способны обеспечивать необходимые качество и производительность бизнес-процессов. Оптимизированные бизнес-процессы становятся основой гарантированного удовлетворения потребностей клиентов и достижения конкурентных преимуществ. В свою очередь, устойчивый спрос удовлетворенных клиентов обеспечивает достижение желаемой финансовой цели субъекта хозяйствования. В результате система сбалансированных показателей может быть использована одновременно в трех аспектах: в качестве оценочной системы, системы стратегического управления и инструмента распространения информации.

Предложенный вышеуказанными авторами, тщательно подобранный набор показателей позволяет оценивать стоимость, заключенную в идеях работников предприятия, в их отношениях с клиентами и поставщиками, в базах данных, содержащих основную информацию о внешней и внутренней среде субъекта хозяйствования, а также в культуре новаторства и качестве поставляемых товаров, осуществляемых работ и услуг. Как свидетельствует опыт применения этой системы, правильно сформированная и дошедшая до сознания персонала стратегия мобилизации ограниченных материальных ресурсов и высоко мотивированного персонала субъекта хозяйствования приводят к существенным результатам в достижении конкурентных преимуществ [11].

Неслучайно, по мере возрастания значимости интеллектуального капитала

вопросам обучения и развития профессиональных навыков работников, их мотивации, делегированию полномочий, согласованию личных целей с корпоративными, а также разработке методов оценки вклада обладающих знаниями работников в создание дополнительной стоимости все больше уделяют внимание при формировании систем управления субъектом хозяйствования. Люди – их знания и средства распространения – вот что является движущей силой наращивания стоимости в новой экономике. В частности, торговые предприятия уже не могут работать в долгосрочной перспективе по устоявшимся шаблонам – в динамично изменяющихся рыночных условиях стандартный подход не результативен, более того – опасен. Существование непрерывных и значительных изменений в бизнесе требуют такого систематического обучения работников, которое способно направлять их творческие возможности на достижение стратегических целей предприятия.

Формирующиеся во все возрастающем объеме информационные ресурсы современного бизнеса настоятельно требуют от субъектов хозяйствования скорейшей трансформации их в организации знаний, способности эффективно управлять имеющимися знаниями, генерировать новые знания на основе творческой деятельности своих работников, особенно обладающих высоким уровнем соответствующих знаний.

Управление знаниями как специфическая функция в общей системе управления субъектом хозяйствования имеет ряд особенностей. В частности, знания являются одновременно ресурсом и объектом управления; управление знаниями непосредственно связано с использованием современных информационных технологий; функция управления знаниями выполняет интеграционную и координационную роль в процессе организационного обучения. Поэтому с учетом этих особенностей, по мнению автора, процесс управления знаниями должен осуществляться на всех этапах интеллектуальной деятельности, для каждого из которых необходимо разработать впол-

не определенные специфические методы управления. К таким наиболее типичным этапам процесса управления интеллектуальной деятельности следует отнести:

- определение знаний, имеющих решающее значение для успеха;
- сбор, приобретение, классификация существующих знаний, опыта, методов;
- анализ, выбор и оценка полезности собранных знаний;
- сохранение отобранных знаний в организационной памяти (на бумажных и электронных носителях, в памяти работников);
- распределение знаний между подразделениями, группами работников и отдельными работниками с целью использования в их деятельности;
- применение знаний в процессе изготовления продукции, выполнения работ, оказания услуг, обучения, принятия решений, поиска идей, разрешения проблем;
- создание (генерирование) новых знаний в процессе анализа и разрешения проблем, изучения поведения клиентов и конкурентов, эталонного тестирования, исследований, эксперимента, разработки новых данных, креативного мышления;
- продажа другим субъектам хозяйствования и физическим лицам новых интеллектуальных продуктов, работ и услуг.

Для того чтобы знания могли быть использованы для достижения заданного результата, необходимо, чтобы они быстро и эффективно распространялись от работников, обладающих знаниями, к другим членам коллектива, задействованным в бизнес-процессах. Однако неформализованное (*tacit knowledge*), латентное, принадлежащее конкретному индивидууму знание крайне персонализировано. Оно исключительно субъективно, представляет собой некие модели мышления, представления и точки зрения, глубоко укоренившиеся в действии, в личной связи с профессией, ремеслом, принимаемые как само собой разумеющееся. Неформализованное знание вклю-

чает не только образы и символы, но и идеалы, духовные ценности и эмоции, оказывающие сильнейшее воздействие на то, как индивидуум воспринимает окружающий мир. Эти знания трудно формализуются и весьма ограниченно могут быть непосредственно переданы другим индивидуумам.

Формализованное знание (*explicit knowledge*) – знание, которое может быть выражено словами и цифрами, кодифицировано, представлено в бумажном или электронном документе, хранящееся в базах данных и знаний. Оно может быть легко изложено и распространено в виде чисел, формул, алгоритмизированных процессов или всеобщих принципов.

Взаимодействие обоих видов знания создает благоприятную среду для создания нового знания на трех уровнях: индивидуальном, групповом и организационном. Создание организационного знания – процесс, развивающийся по спирали, при многократном взаимодействии формализованного и неформализованного знания. Две формы взаимодействия – между неформализованным и формализованным знанием, индивидуумом и организацией – определяют существование четырех основных процессов трансформации знания, совокупность которых и является созданием знания: из неформализованного в формализованное; из формализованного в формализованное; из формализованного в неформализованное и из неформализованного в неформализованное.

При этом возможны четыре вида взаимодействия неформализованного и формализованного знаний [12]:

- экстернализация (процесс трансформации неформализованного знания обладающего знаниями индивидуума в формализованные концепции);
- комбинация (процесс трансформации формализованного знания обладающего знаниями индивидуума в формализованное знание воспринимающего индивидуума);
- интернализация (трансформация формализованного знания воспринимающего индивидуума в собственные неформализованные знания);

– социализация (прямая трансформация неформализованного знания обладающего знаниями индивидуума в неформализованное знание воспринимающего субъекта).

Благодаря таким трансформациям, знания, созданные на индивидуальном уровне, способны переходить на групповой и впоследствии на организационный уровень. Безусловно, такой сложный процесс многократной трансформации сопровождается потерей части знаний и их искажением.

Дальнейшее глубокое и всестороннее изучение вышеупомянутых процессов трансформации знаний позволит разработать концепцию эффективного управления взаимодействием мыслительных процессов индивидуумов и коллективов (с присущей им ментальностью) с миром природы, обеспечивающую устойчивое развитие субъектов хозяйствования путем реализации непрерывно генерируемых инновационных решений.

#### Список использованной литературы

1. Історія філософії: словник / за заг. ред. В.І. Ярошевеця. – К.: Знання України, 2005. – 1200 с.
2. Великие мыслители Запада: пер. с англ. В. Федорина. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1999. – 656 с.
3. Постмодернизм. Энциклопедия. – Мн.: Интерпрессервис; Книжный дом, 2001. – 1040 с.
4. Великие мыслители Востока: пер. с англ. М. Барановой и др. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1999. – 654 с.
5. Бажин И.И. Информационные системы менеджмента / И.И. Бажин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2000. – 688 с.
6. Всемирная энциклопедия: Философия XX век / глав. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. – Мн.: Харвест; Современный литератор, 2002. – 976 с.
7. Информационные технологии в бизнесе / под ред. М. Желены. – СПб.: Питер, 2002. – 1120 с.
8. Философский энциклопедический словарь / гл. редакция: Л.Ф. Ильичев и др. – М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
9. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд.: пер. с англ. / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 320 с.
10. Каплан Роберт С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.
11. Каплан Роберт С. Стратегическое единство: создание синергии с помощью сбалансированной системы показателей: пер. с англ. / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. – М.: ООО Вильямс, 2006. – 384 с.
12. И. Нонака. Компания – созидатель знания. Классика Harvard Business Review: пер. с англ. / И. Нонака. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.

*Е.Г. ХОЛОД*, кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой Днепропетровского университета экономики и права

*Н.О. РИЗУН*, кандидат технических наук, доцент Днепропетровского университета экономики и права

## СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

С развитием средств вычислительной техники и программного обеспечения одним из эффективных инструментов управления предприятием становится метод имитационного моделирования. Этот метод, в общем случае, определяется как процесс проведения вычислительных экспериментов с математическими моделями реальных сложных систем. Цели проведения подобных экспериментов самые различные: выявление свойств и закономерностей поведения исследуемой системы в различных ситуациях; прогнозирование основных показателей, характеризующих систему; оптимизация критериев эффективности работы [1, 2, 3, 5].

В данной статье рассматриваются проблемы расширения спектра применения имитации в сфере экономики как для решения задач внутрифирменного управления, так и для моделирования управления на макроэкономическом уровне. Необходимость использования данных инструментов моделирования, с точки зрения авторов, обусловлена следующими причинами:

– *во-первых*, проведение реальных экспериментов с экономическими системами требует значительных затрат и часто трудно осуществимо на практике. Кроме того, имитация позволяет моделировать поведение еще не созданной (то есть проектируемой) системы;

– *во-вторых*, для того, чтобы адекватно оценить поведение сложной системы, необходимо иметь достаточный объем статистического материала, описывающего поведение системы в различных экономических ситуациях. Сбор такой информации связан с большой трудоемкостью данной операции, осложнен

конфиденциальностью или отсутствием данного вида информации (например, в случае оценки риска инвестиционных проектов). При этом отсутствующие фактические данные заменяются величинами, полученными в процессе имитационного эксперимента;

– *в-третьих*, большинство экономических систем описываются стохастическими моделями (т. е. содержащими случайные величины, поведение которых не поддается влиянию со стороны лиц, принимающих решения). Именно использование имитации (стохастическую имитацию часто называют методом Монте-Карло) позволяет сделать выводы о возможных результатах, основанные на вероятностных распределениях случайных факторов;

– *в-четвертых*, сложностью экономических систем обуславливается сложность математических моделей и, как следствие, громоздкость (или полное отсутствие) эффективных экономико-математических методов оптимизации. Имитационное моделирование предлагает универсальные, не зависящие от вида целевой функции и типа ограничений, простые в реализации методы исследования, позволяющие получить субоптимальные решения [5, 6].

Имитационный эксперимент можно разбить на такие этапы:

– установление взаимосвязи между исходными и выходными данными;

– определение законов распределения вероятностей для ключевых параметров модели;

– проведение компьютерной имитации;

– расчет основных характеристик распределений показателей;

– анализ полученных результатов, возможная корректировка модели и принятие управленческих решений.

Приведем ряд практических примеров применения технологии имитационного моделирования.

*Пример 1. Имитационная модель системы управления запасами.*

Применение метода Монте-Карло для решения данного типа задачи обусловлено случайным характером поведения основных характеристик системы – величины спроса и времени прибытия поставки. *Основные переменные:*  $B$  – номер текущих суток,  $TP$  – время (сутки) прибытия очередной поставки,  $V$  – текущий уровень запаса,  $D$  – спрос (расход) в текущие сутки,  $TD$  – время с момента заказа до прибытия поставки,  $C_1$  – затраты на хранение единицы продукции в течение суток,  $C_2$  – затраты на выполнение одной поставки,  $C_3$  – потери из-за нехватки (дефицита) единицы продукции в течение суток. Параметрами управления системы являются:  $N$  – объем одной поставки,  $V_k$  – критическая величина запаса, при которой необходимо заказать новую партию продукции. Критерий эффективности управления – полные издержки системы.

Алгоритм решения задачи представлен на рис. 1.

Согласно данному алгоритму:

1) на *первом* шаге решается задача прогноза значения критерия  $Z$  при фиксированных параметрах  $N$  и  $V_k$  (при этом в связи с учетом случайных факторов имитационный эксперимент необходимо повторить  $m$  раз ( $m \rightarrow \infty$ ) с целью нахождения наиболее достоверного (адекватного) значения функции цели – среднего значения  $\bar{Z}_i$ );

2) на *втором* шаге решается задача минимизации суммарных затрат. Для этого необходимо  $k$  раз ( $k \rightarrow \infty$ ) решить задачу прогноза, каждый раз изменяя значения параметров  $N$  и  $V$ , и выбрать из полученных решений сочетание, обеспечивающее наилучшее значение целевой функции.

Нужно отметить, что полученное на втором шаге решение является субоптимальным, т. к. зависит от выбранного

значения параметра  $k$  (*количества проводимых экспериментов*) и разработанного лицом принимающим решение алгоритма изменения управляющих параметров.

*Пример 2. Метод ненаправленного случайного поиска в задаче определения оптимального объема производства.*

Применение метода имитации для решения данного типа задачи обусловлено сложностью (нелинейностью) постановки задачи.

*Постановка задачи.* В течение года требуется выпустить 1000 т стали, причем возможно использование двух технологических процессов (например, мартеновского и кислородно-конверторного). В производстве задействованы мощности трех цехов. Обозначим  $X_1, X_2$  – объемы металла, производимые первым и вторым способами соответственно;  $C_1, C_2$  – соответствующая себестоимость продукта. Зависимости себестоимости от объема производства для каждого технологического способа определяются соотношениями

$$C_1 = 140X_1^{-0,07}, C_2 = 150X_2^{-0,14}.$$

Зависимости трудоемкости от объемов производства по цехам:

Цех	Производственная мощность	Зависимость трудоемкости от объема производства	
		Способ	
		I	II
1 цех	3 200,00	5,00	10,00
2 цех	16 000,00	24,00	6,00
3 цех	5 000,00	8,00	14,00

Экономико-математическая модель задачи будет иметь вид:

$$F = 140X_1^{-0,07}X_1 + 150X_2^{-0,14}X_2 \rightarrow \min,$$

$$\begin{cases} X_1 + X_2 = 1000, \\ 5X_1^{-0,1}X_1 + 10X_2^{-0,15}X_2 \leq 3200, \\ 24X_1^{-0,06}X_1 + 6X_2^{-0,07}X_2 \leq 16000, \\ 8X_1^{-0,12}X_1 + 14X_2^{-0,11}X_2 \leq 5000, \quad X_1, X_2 \geq 0. \end{cases}$$

Метод ненаправленного случайного поиска для решения данной задачи состоит в следующем:

1) вырабатывается множество случайных точек  $A_i$  ( $i = 1, n, n \rightarrow \infty$ ), равномерно распределенных в пространстве

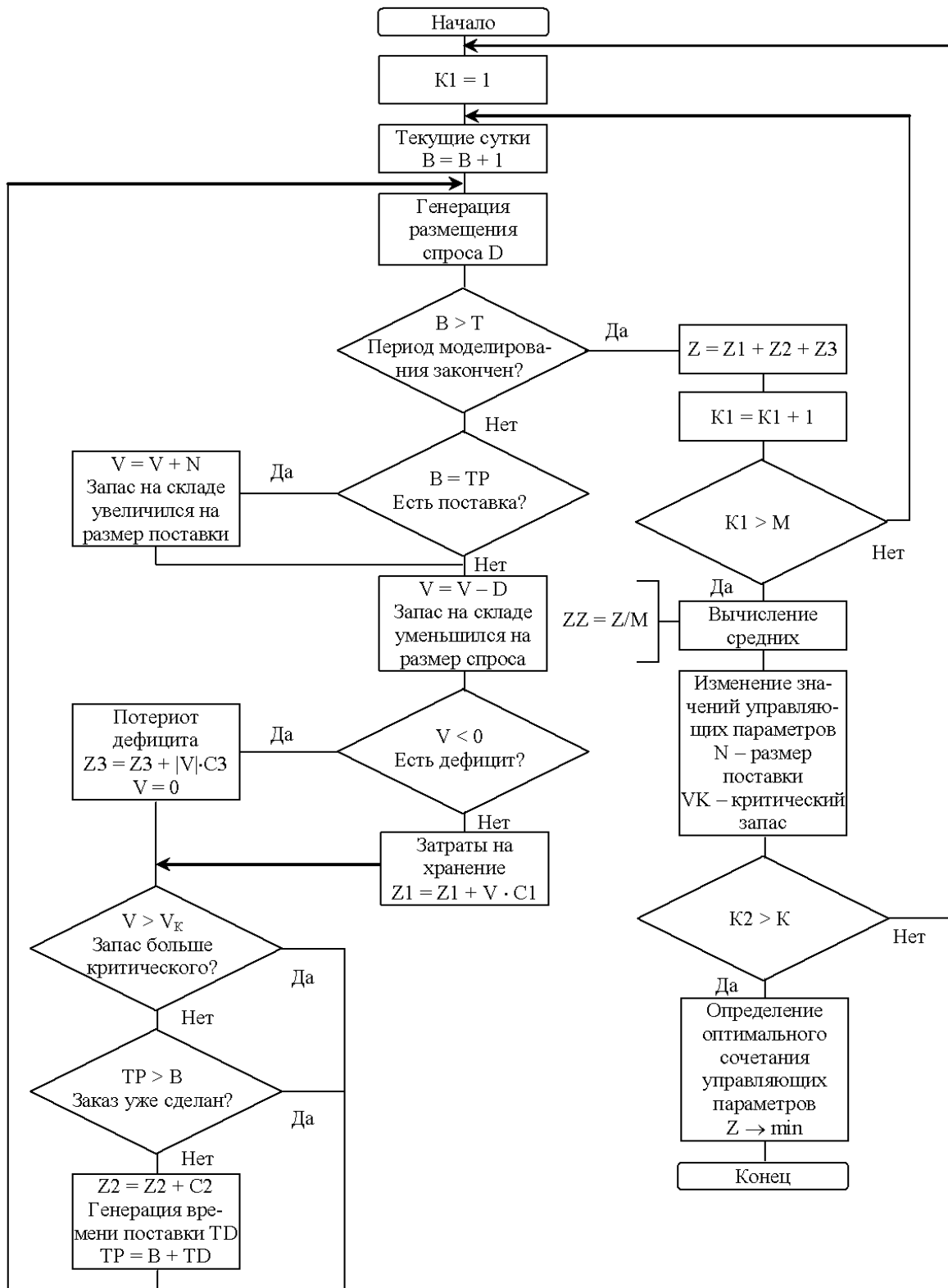


Рис. 1. Алгоритм решения задачи управления запасами

испытаний (происходит масштабирование случайных чисел);

2) проверяется принадлежность данных точек к пространству допустимых решений, которое задается системой ограничений задачи;

3) для точек, которые принадлежат области допустимых решений, вычисляется значение критерия оптимальности;

4) субоптимальным решением задачи считается та точка, для которой значение критерия экстремально.

Пример одного из вариантов реализации имитационной модели оптимизации выпуска продукции методом направленного случайного поиска представлен в табл. 1 (субоптимальное решение выделено подчеркиванием).

*Пример 3. Имитационное моделирование анализа рисков инвестиционного проекта.*

Применение имитационного моделирования для решения данного типа задачи обусловлено необходимостью прогнозировать поведение системы, отсутствующей в настоящий момент времени.

Постановка задачи. Рассматривает инвестиционный проект по производству продукта *A*. В процессе предварительного анализа, экспертами выявлены три ключевых параметра проекта и определены возможные границы их изменений. При этом предполагается, что все ключевые переменные, являясь величинами случайными, подчиняются равномерному закону распределения.

Ключевые параметры проекта	Показатель	
	Наихудший	Наилучший
Объем выпуска, <i>Q</i> (шт.)	150	300
Цена за штуку, <i>P</i> (у. е.)	40	55
Переменные затраты, <i>V</i> (у. е.)	35	25

Остальные параметры проекта (постоянные затраты, амортизация, налог на прибыль, норма дисконта, срок проекта, начальные инвестиции и т. п.) считаются величинами постоянными. В качестве критерия эффективности модели используется чистая современная стоимость проекта NPV.

Имитационный эксперимент выполняется в два этапа:

Таблица 1

**Результаты решения задачи оптимизации выпуска продукции методом направленного случайного поиска**

<i>A<sub>i</sub></i> (случайная величина)	<i>X<sub>1</sub></i>	<i>X<sub>2</sub></i>	F	Ограничение 1	Ограничение 2	Ограничение 3
0,6	560,5	439,5	недопустимо	3 252,36	10 924,04	5 248,53
0,9	861,0	139,0	85 556,8	2 853,16	14 366,48	4 191,94
0,4	405,7	594,3	недопустимо	3 392,48	9 071,07	5 699,65
0,6	595,2	404,9	недопустимо	3 215,94	11 331,57	5 140,10
0,5	504,9	495,1	недопустимо	3 306,74	10 365,68	5 416,45
0,3	261,7	738,3	недопустимо	3491,44	7287,27	6072,07
0,4	364,7	635,3	недопустимо	3423,77	8569,82	5810,46
0,9	881,3	118,7	85 875,8	2816,29	14591,05	4107,09
0,9	858,9	141,1	85 520,8	2857,00	14591,05	4107,09
0,0	2,0	998,0	недопустимо	3551,39	3738,03	6551,33
0,5	474,2	525,8	недопустимо	3334,82	9898,36	5506,42
0,4	420,3	579,7	недопустимо	3380,76	9248,45	5659,30
0,0	20,7	979,3	недопустимо	3562,04	4042,17	6542,65
0,3	289,9	710,1	недопустимо	3474,51	7642,48	6002,87
0,6	583,1	416,9	недопустимо	3228,85	11189,89	5178,20
0,8	827,2	172,8	84 960,6	2910,52	13989,14	4327,97
0,7	695,9	304,1	82 103,9	3098,18	12500,15	4808,15
<b>0,7</b>	<b>681,1</b>	<b>318,9</b>	<b>81 739,1</b>	<b>3116,59</b>	<b>12329,92</b>	<b>4858,61</b>
0,4	426,8	573,2	недопустимо	3375,41	9327,61	5641,11
0,2	175,2	824,8	недопустимо	3534,88	6176,60	6270,80
0,6	580,4	419,6	недопустимо	3231,69	11158,37	5186,62
0,5	456,5	543,5	недопустимо	3350,40	9685,37	5557,41
0,3	257,9	742,1	недопустимо	3493,55	7238,69	6081,33

1) Моделирование возможных (прогнозных) значений настоящей приведенной стоимости на основании информации об основных параметрах системы и функциональной зависимости критерия эффективности от управляющих параметров (табл. 2).

Несмотря на условность этих показателей, в целом они представляют собой индикаторы целесообразности проведения дальнейшего анализа.

Анализ результатов проведения имитационного моделирования (этап 2) может выглядеть следующим образом:

Таблица 2

Результаты I этапа имитационного эксперимента

Переменные расходы (V)	Количество (Q)	Цена (P)	Поступления (NCft)	Настоящая приведенная стоимость (NPV)
32	181	46	873,6	1 311,63
35	150	40	160,0	-1 393,47
29	164	54	1500,0	3 686,18
25	242	53	2570,4	7 743,84
25	188	49	1664,8	4 310,90
29	291	54	2770,0	8 500,48
32	231	47	1246,0	2 723,32
34	195	41	406,0	-460,94
26	262	45	1851,2	5 017,50
26	292	54	3130,4	9 866,68
26	190	49	1608,0	4 095,59

2) Анализ полученных в результате эксперимента данных и обоснование принятия управленческого решения (табл. 3).

Результатом первого этапа моделирования является определение:

– чистой стоимости *неопределенности* для инвестора в случае *принятия проекта* (сумма всех отрицательных значений NPV в полученной генеральной совокупности);

– чистая стоимость *неопределенности* для инвестора в случае *отклонения проекта* (сумма всех положительных значений NPV).

Обоснование управленческого решения в данном примере будет базироваться на следующих показателях:

– коэффициент вариации (0,64) меньше 1, т. е. риск данного проекта в целом ниже среднего риска инвестиционного портфеля фирмы;

– результаты вероятностного анализа показывают, что шанс получить отрицательную величину NPV не превышает 9%;

– величина стандартного отклонения чистых поступлений от проекта NCF

Таблица 3

Результаты II этапа имитационного эксперимента

Показатель	Переменные расходы (V)	Количество (Q)	Цена (P)	Поступления (NCft)	Настоящая приведенная стоимость (NPV)
Среднее значение	30,29	225,90	47,86	1 443,64	3 472,55
Стандартное отклонение	3,12	43,60	4,67	585,55	2 219,00
Коэффициент вариации	0,10	0,19	0,10	0,41	0,64
Минимум	25,00	150,00	40,00	160,00	-1 393,47
Максимум	35,00	300,00	55,00	3 528,80	10 353,42
Число случаев NPV<0					21,00
Сумма убытков	<i>Чистая стоимость неопределенности для инвестора в случае принятия проекта</i>				-9 130,85
Сумма доходов	<i>Чистая стоимость неопределенности для инвестора в случае отклонения проекта</i>				1 741 933,27



составляет всего 41% от среднего значения;

– с вероятностью более 90% можно утверждать, что поступления от проекта будут положительными величинами.

Таким образом, можно утверждать, что имитационное моделирование является мощным средством анализа поведения сложных экономических систем в условиях неопределенности, позволяющим учитывать максимально возможное число факторов внешней среды для поддержки принятия управленческих решений, а также применять простые, не зависящие от вида целевой функции и типа ограничений методы решения. К недостаткам рассмотренного подхода можно отнести относительную неточность по сравнению с другими методами численного анализа полученных результатов (субоптимальность решения), а также объемность и громоздкость многих имитационных моделей.

#### Список использованной литературы

1. Лоу А.М. Имитационное моделирование / А.М. Лоу, В.Д. Кельтон. – Питер: Классика, 2004. – 230 с.
2. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с BPWIN / С.В. Маклаков. – М.: Диалог МИФИ, 2002. – 135 с.
3. Чавкин А.М. Методы и модели рационального управления в рыночной экономике / А.М. Чавкин. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 188 с.
4. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций / И.Я. Лукасевич. – М., Наука, 2000. – 120 с.
5. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Р. Шеннон. – М.: Наука, 1978. – 245 с.
6. Бусленко В.Н. Автоматизация имитационного моделирования сложных систем / В.Н. Бусленко. – М.: Наука, 1977. – 278 с.

## ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В РЕГІОНАХ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Ідея будь-якого вкладення капіталу повинна бути обґрунтована розрахунками ефективності. Поняття «ефективність» займає важливе місце в економічній теорії і практичній діяльності. Регіональна ефективність є формою ефективності відтворення та господарської діяльності суб'єктів підприємництва, яка безпосередньо пов'язана з вкладанням капіталу, тобто з інвестуванням. Тому питання ефективності інвестування та визначення шляхів її підвищення є особливо актуальним.

Підвищення ефективності інвестиційного процесу в регіонах є одним з основних завдань як органів державного управління, так і місцевих органів самоврядування. Але ж вибір реальних шляхів зпоміж певної їх кількості є досить складним процесом, який потребує наукового обґрунтування та прийняття зважених рішень, що базуються на економічних розрахунках.

Дослідження ефективності інвестиційного процесу в Україні та регіонах (на прикладі Полтавської області) і запропонування нових підходів до її визначення та можливих шляхів підвищення ефективності цього процесу.

Існує ціла низка визначень економічної ефективності [1–12]. Зокрема зазначається, що «інвестиційна активність є основою економічного зростання» [1], і тому одним з нагальних завдань економічної науки стає розробка теоретичних та практичних аспектів оцінки економічної ефективності інвестиційно-інноваційних проектів. Автор дає характеристику методик визначення економічної ефективності капітальних вкладень, віддаючи належне кожній з них: тих, що діяли в СРСР і ґрунтувалися на так званих приведених витратах, та тих, що використовуються в країнах з ринковою та перехідною економікою і враховують дисконтування грошових потоків.

При визначенні економічної ефективності інвестицій у деяких працях [1, 2] розглядається питання включення амортизаційних відрахувань до суми грошового потоку. Проте автори вважають, що амортизація не є новоствореною вартістю, а лише відображає вартість спрацювання основних засобів і характеризує розмір повернення інвестицій.

Автори [1, 2] погоджуються, що віддачею інвестицій можна вважати саме новостворену вартість, а на рівні підприємства – частину цієї вартості – прибуток.

Недоліками існуючої методики визначення ефективності інвестицій, на думку автора [2], є необхідність прогнозування періоду дії проекту, але «визначення цього періоду означає... прогнозування темпів науково-технічного прогресу у відповідній галузі». Тому можна погодитися в тому, що, використовуючи будь-яку методику, необхідно оцінити з достатньою точністю життєвий цикл проекту.

Дискусійним є також питання визначення ставки дисконтування. Найважливішим фактором, що визначає ставку дисконту, є ступінь ризику в різних сферах прикладання капіталу. Відповідно до зростання ризику зростає й величина дисконтної ставки [1, с. 48].

На думку Т. Беня [2], основним показником ефективності має бути строк окупності інвестицій, у розрахунках якого доцільно виходити не з суми грошових потоків, що враховують амортизаційні відрахування та інші надходження, а з суми дисконтованого прибутку.

Детальний аналіз соціально-економічної суті поняття «регіон» зроблено в [7]. Розглянуті підходи дозволяють сформулювати таке визначення: регіон – це територіальна система з внутрішнім механізмом відтворення, що має функціонувати як складова частина національної економіки країни [7, с. 19].

У реальному житті регіоном можна вважати такі територіальні утворення, внутрішні можливості яких дозволяють забезпечити потреби невиробничого споживання населення, в основному за рахунок власного виробництва, власних ресурсів усіх видів. Такими утвореннями є великі економічні райони, як автономні республіки та області.

Питанням оцінки ефективності соціально-економічного розвитку регіонів присвячено роботи П. Матвієнко [8], Л. Федулової, В. Хаустова, В. Білича [10], Ю. Харазішвілі [11]. Автори у своїх роботах пропонують визначати рейтинги регіонів за допомогою різних показників, що характеризують різні сфери діяльності та ступінь використання ресурсів в регіоні. Але немає єдиного підходу до цієї оцінки.

Інші вчені пропонують визначати регіональну ефективність як ступінь раціонального використання всіх видів ресурсів, ступінь задоволення регіональних потреб, участь регіону у формуванні національних ресурсів відтворення [7, 12].

З 1990-х років в Україні в практику економічних розрахунків почали вводитися і застосовуються нині показники системи національних рахунків (СНР), що широко використовуються в зарубіжних країнах і міжнародній статистиці. Виходячи з цього, для визначення ефективності інвестицій застосовується показник ВВП у розрахунку на душу населення. Але у показника ВВП є недолік – вартість послуг, які входять до його складу, не завжди можливо реально оцінити, а окремі фактори взагалі не враховуються (наприклад, зміна цін в умовах інфляції, ступінь задоволення суспільних потреб тощо).

Пропонуються також напрями і шляхи підвищення ефективності інвестиційного процесу в регіонах [3–6]. Значна увага приділяється інноваційній діяльності та її фінансуванню [3–5], інвестиційній діяльності малого підприємства [6].

Таким чином, існуючі методики визначення ефективності інвестицій в основному стосуються визначення ефективності конкретних інвестиційних проєктів. Тому жодна з них не може повною

мірою відобразити ефективність інвестиційного процесу в регіоні, оскільки впроваджені інвестиційні проєкти можуть мати як пряму, так і непряму дію на розвиток регіону за рахунок впливу не тільки на його економічний, а й соціальний розвиток.

Аналіз показників і методів визначення ефективності інвестицій та факторів, що впливають на її рівень, показує, що:

– для інвестора є важливою фінансова доцільність інвестиційної програми. Він має бути впевненим, що прийняті в рамках програми рішення є найкращими з усіх варіантів і забезпечать зростання прибутку. При цьому інтереси приватних інвесторів збігаються з інтересами держави;

– для держави як інвестора ефективність кожного інвестиційного проєкту чи програми та інвестиційної діяльності загалом виражатиметься у прирості валового внутрішнього продукту (ВВП), а регіону – у прирості валового регіонального продукту (ВРП).

На регіональному рівні до 2004 р. узагальнюючим показником була валова додана вартість (ВДВ), а з 2004 р. визначається валовий регіональний продукт (ВРП), який включає валові додані вартості усіх видів економічної діяльності.

Нами проведено аналіз показників ефективності інвестиційного процесу в Полтавській області та виконано порівняння цих показників із загальною тенденцією зміни показників ефективності інвестиційного процесу в Україні (табл. 1).

Як видно з табл. 1, обсяг валового регіонального продукту має тенденцію до зростання, але показник ВРП в розрахунку на одну особу зростає більш високими темпами. Цей процес відбувається за рахунок зменшення чисельності населення в Полтавській області і залучення до процесу виробництва кваліфікованої робочої сили з населених пунктів Кіровоградської області, що територіально межують з нею (наприклад, м. Світловодськ). Тобто відбувається стихійна міграція одного з найважливіших ресурсів з одного регіону до іншого. Цей процес відбувається нерегульовано і по-

Таблиця 1

**Валовий регіональний продукт Полтавської області  
(за даними Полтавського управління статистики)**

Рік	У фактичних цінах		Індекси фізичного обсягу	
	Валовий регіональний продукт, млн грн	Валовий регіональний продукт в розрахунку на одну особу, грн	валового регіонального продукту	валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу
			Відсотки до попереднього року	
2001	6638	4043	116,3	118,2
2002	7811	4825	117,1	118,8
2003	8853	5533	105,0	106,2
2004	13983	8841	116,7	118,1
2005	18099	11574	129,4	130,9

значається на рівні економічної ефективності діяльності кожного з регіонів.

Загальноекономічною оцінкою, яка враховує прямий та побічний ефекти, є співвідношення показників ВВП та ВРП до обсягів інвестицій. Такі розрахунки можуть здійснюватися на рівні економіки держави, галузей та регіонів (табл. 2, 3). У результаті порівняння цих показників бачимо, що, починаючи з 1996 р., вони мають тенденцію до зростання, але з 2001 р. починається їх зменшення як результат впливу негативних факторів економічного та політичного середовища, які будуть розглянуті нижче.

У Полтавській області цей показник є дещо нижчим від середнього рівня по Україні, що характеризує недостатню ефективність інвестиційного процесу в даному регіоні. Але на відміну від тенденції до зниження загальнонаціональ-

них показників в останні роки тут окреслилася тенденція до зростання його рівня. Вважаємо, що розглянуті показники не можуть реально відображати ефективність інвестиційного процесу в регіоні, оскільки вони не враховують темпи приросту інвестицій і темпи приросту ВРП.

Пропонуємо визначати ефективність інвестицій в регіонах через *індекс приросту інвестицій* ( $I_{\Delta s}$ )

$$I_{\Delta s} = \frac{\Delta I}{\Delta BVP(BPP)}, \quad (1)$$

де  $\Delta I$  – приріст інвестицій в регіоні за певний період, тис. грн;

$\Delta BVP$  – приріст валового регіонального продукту в регіоні за той самий період, тис. грн.

Цей показник характеризує суму інвестицій, вкладених в розрахунку на

Таблиця 2

**ВВП в розрахунку на одиницю інвестицій в основний капітал по Україні  
(за даними Державного управління статистики)**

Рік	Валовий внутрішній продукт, у фактичних цінах	Інвестиції в основний капітал, у фактичних цінах	ВВП в розрахунку на одиницю інвестицій
млрд крб			
1990	167	31	5,39
1995	5451642	937816	5,81
млн грн			
1996	81519	12557	6,49
1997	93365	12401	7,53
1998	102593	13958	7,35
1999	130442	17552	7,43
2000	170070	23629	7,20
2001	204190	32573	6,27
2002	225810	37178	6,07
2003	267344	51011	5,24
2004	345113	75714	4,56
2005	441452	93096	4,74

Таблиця 3

**ВРП в розрахунку на одиницю інвестицій в основний капітал по Полтавській області  
(за даними Полтавського управління статистики)**

Рік	Валовий регіональний продукт, у фактичних цінах, млн грн	Інвестиції в основний капітал, у фактичних цінах, млн грн	ВРП в розрахунку на одиницю інвестицій
2001	6638	1413	4,70
2002	7811	1831	4,266
2003	8853	2158	4,102
2004	13983	2887	4,843
2005	18099	3709	4,880

одну гривню валового регіонального продукту (ВРП) або ВВП. Оберненим до нього буде показник віддачі інвестицій ( $Vi$ )

$$Vi = \frac{\Delta VВП(ВРП)}{\Delta I} \quad (2)$$

Якщо цей показник буде більшим від одиниці, то вважаємо, що кожна гривня інвестицій забезпечила приріст ВВП (ВРП) більше ніж на одиницю. Зрозуміло, що коли мова йде про конкретний інвестиційний проект, ці показники не можуть достовірно характеризувати його ефективність, тому що звичайно такий проект реалізується протягом декількох років. Коли ж визначається ефективність інвестиційної діяльності в регіоні, де реалізовується певна кількість проектів з різними термінами впровадження, то вважаємо за доцільне використовувати саме ці показники, а для визначення загальної тенденції – використовувати вирівнювання трендів за декілька років.

При розрахунку цих показників потрібно також взяти до уваги, що частина інвестицій спрямовується на просте відтворення. Тому пропонуємо вилучити її з загальної суми приросту інвестицій за рік. Таким чином, отримаємо **індекс приросту чистих інвестицій**:

$$I_{\Delta ч} = \frac{\Delta I - I_{не}}{\Delta VВП(ВРП)}, \quad (3)$$

де  $\Delta I$  – приріст інвестицій за рік, тис. грн;  
 $I_{не}$  – сума інвестицій на просте відтворення, тис. грн.

Доцільно розрахувати також **показник співвідношення індексів інвестицій та індексів ВВП (ВРП)**, який характеризує темпи зростання інвестицій відносно темпів зростання ВРП (ВВП):

$$I_{\Delta}^i = \frac{I_{\Delta I}}{I_{\Delta VВП(ВРП)}}, \quad (4)$$

Співвідношення індексів дає змогу визначити, як пов'язано зростання ВВП (ВРП) із зростанням інвестицій та ступінь його залежності. Якщо  $I_{\Delta}^i \geq 1$ , то вважаємо, що інвестиційний процес відбувається неефективно, якщо ж  $I_{\Delta}^i < 1$ , то маємо надію, що спрацює мультиплікаційний ефект.

За результатами, наведеними у табл. 4, робимо висновок, що ефективність інвестиційного процесу є досить невисокою, має коливальний характер, індекси співвідношення наближаються до одиниці. Це свідчить про неефективний характер інвестиційного процесу в Україні, коли вкладання грошей в певні галузі не сприяє розвитку суміжних галузей та формуванню збалансованого народногосподарського комплексу.

У Полтавському регіоні зберігається та сама ситуація, що й по Україні в цілому (табл. 4), хоча в останні роки цей показник має тенденцію до зменшення.

Тому для виведення економіки України на більш високий рівень розвитку потрібно терміново звернути увагу на підвищення ефективності інвестицій на регіональному рівні і накреслити шляхи його здійснення.

Пошук шляхів підвищення ефективності суспільного відтворення вимагає визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку національного господарського комплексу і господарських комплексів регіонів.

Наприклад, розвиток економіки Полтавської області як окремого регіону не може бути визнаний пріоритетним на

Таблиця 4

## Розрахунок індексів ефективності процесу інвестування в Україні

Рік	Індекс ВВП	Індекс інвестицій	Співвідношення індексу інвестицій до індексу ВВП	Індекс приросту інвестицій
1997	1,15	0,99	0,86	-0,01
1998	1,10	1,13	1,02	0,17
1999	1,27	1,26	0,99	0,13
2000	1,30	1,35	1,03	0,15
2001	1,20	1,38	1,15	0,26
2002	1,11	1,14	1,03	0,21
2003	1,18	1,37	1,16	0,3
2004	1,29	1,48	1,15	0,32
2005	1,28	1,23	0,96	0,18

державному рівні. Держава виділятиме певну суму коштів в економіку області, але їх для подальшого соціально-економічного розвитку недостатньо. Тому необхідний пошук власних шляхів розвитку області. Але спочатку необхідно виявити фактори, що негативно впливають на процес інвестування та є загальними як для економіки країни, так і для економіки окремих регіонів.

Сьогодні, на жаль, відображає уповільнення економічної динаміки, що стало наслідком впливу цілого комплексу факторів, серед яких різке уповільнення інвестиційної активності у 2005 р. Приріст інвестицій в основний капітал у державі склав тоді лише 1,9%, що зумовило падіння внутрішнього попиту на товари інвестиційного та виробничого призначення і обсягів виробництва у будівництві. Однак за 2006 р. (за даними Держкомстату) темп зростання склав 19,0%. В основному це відбулося в західних областях України (Чернівецькій, Закарпатській, Рівненській), що свідчить про переміщення інвестиційної активності в західні регіони. У Полтавській області, яка є об'єктом дослідження, за той же період цей показник складає 13,2%.

Негативні тенденції в інвестиційній сфері зумовлені такими факторами:

- підвищенням ризиків інвестування;
- зменшенням інвестиційної складової бюджетних видатків;
- спрямуванням заощаджень населення насамперед на споживання, а не на інвестування;
- недостатнім розвитком ринку цінних паперів та інших фінансових інструментів.

Значним стимулом інвестиційної діяльності є інноваційна активність промислових підприємств, результати якої є також неоднозначними. Кількість найменувань освоєних інноваційних видів продукції зменшилася на 17,2%, придбаних нових технологій – на 19,6%. Обсяг інноваційної продукції складає лише незначну частку – 6,3% обсягів реалізованої продукції промисловості. Перешкодами для прибуткової підприємницької діяльності протягом тривалого часу в Україні були: вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість податкової політики, відсутність стимулів до ефективної інвестиційної та інноваційної політики.

Диспропорція економічної динаміки негативно позначилася на рівнях цін

Таблиця 5

## Розрахунок індексів ефективності процесу інвестування в Полтавській області

Рік	Індекс ВВП	Індекс інвестицій	Співвідношення індексу інвестицій до індексу ВВП	Індекс приросту інвестицій
2002	1,177	1,30	1,0	0,36
2003	1,133	1,18	1,10	0,31
2004	1,579	1,34	1,04	0,14
2005	1,294	1,28	0,85	0,20

споживчого ринку. Відбулося випереджаюче зростання цін на ряд соціально значущих товарних груп, результатом чого є низький рівень життя широких верств населення, тому воно не може брати активну участь у інвестиційному процесі.

Нами пропонуються шляхи розв'язання цієї актуальної проблеми. Підвищення ефективності інвестиційного процесу в регіонах повинно забезпечуватися за рахунок:

- 1) створення умов для запровадження інноваційних технологій;
- 2) розбудови та модернізації інфраструктури регіонального розвитку;
- 3) зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання їхніх конкурентних переваг;
- 4) створення регіональних та міжрегіональних промислових кластерів.

Для реалізації інвестиційної програми соціально-економічного розвитку регіонів необхідно:

- розширити базу інвестиційних ресурсів, що спрямовуються в інноваційну сферу;
- забезпечити реалізацію інвестиційного спрямування амортизаційної політики;
- посилити інвестиційне спрямування розвитку фондового ринку та його інфраструктури;
- запровадити механізм акумулювання вільних коштів у венчурних фондах;
- посилити інвестиційну активність населення;
- спростити доступ підприємств до довгострокових кредитів.

Оскільки процес інвестування певною мірою реалізується через будівництво, то підвищенню ефективності інвестованих коштів сприятиме поліпшення проектних рішень, що призведе до підвищення його організаційно-технічного рівня, скорочення термінів реалізації, зниження вартості будівництва.

Разом з пріоритетними галузями промисловості певні інвестиційні переваги необхідно надавати тим сферам і галузям економіки, які забезпечують швид-

ку й високу віддачу вкладених коштів. Спорудження об'єктів туризму в усьому світі вважається високоефективним і привабливим для інвестицій бізнесом. Але проблеми організаційно-бюрократичного характеру, породжені нескоординованістю дій різних управлінь і служб, є причиною втрачених інвестиційних можливостей.

Тому для підвищення ефективності інвестиційного процесу в регіонах необхідно сприяти розвитку місцевого самоврядування на основі передачі максимально можливого обсягу владних повноважень саме його органам. Одним з пріоритетів діяльності місцевих органів влади та місцевого самоврядування має стати забезпечення ефективного використання і нарощування ресурсного потенціалу регіонів, насамперед розвитку підприємництва, малого та середнього бізнесу, який є одним з основних факторів соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення рівня зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів.

Для піднесення економіки регіону на якісно вищий рівень розвитку потрібно зосередити наявний ресурсний потенціал на напрямках, що дадуть позитивний поштовх усім іншим сферам діяльності. Завдання органів місцевого самоврядування – віднайти способи вирішення цих завдань.

Отже, за результатами дослідження зроблено такі висновки.

1. Проведено аналіз показників, що характеризують ефективність інвестиційного процесу в Україні і в Полтавській області, виділені фактори негативних тенденцій, що відбуваються в інвестиційно-інноваційній сфері.

2. Для визначення тенденції розвитку інвестиційного процесу в Україні та в регіонах запропоновано індексний метод визначення ефективності інвестицій.

3. Запропоновано напрями підвищення ефективності інвестування та суспільного відтворення в регіонах, основними з яких є: розбудова та модернізація інфраструктури регіонального розвитку; створення умов для запровадження інноваційних технологій; зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання

їхніх конкурентних переваг; створення регіональних та міжрегіональних промислових кластерів; забезпечення ефективного використання та нарощування ресурсного потенціалу регіонів.

4. Визначено необхідність сприяння розвитку місцевого самоврядування для підвищення ефективності інвестиційного процесу в регіонах.

#### Список використаної літератури

1. Аптекар С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекар // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 42–49.
2. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 12–19.
3. Возняк Г.В. Методичні особливості оцінки ефективності фінансування інноваційних проектів прибутком від основної діяльності / Г.В. Возняк, А.Я. Кузнєцова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №4(46). – С. 81–91.
4. Гончаров Ю. Науковий потенціал як фактор розвитку інноваційно-інвестиційної системи України / Ю. Гончаров, А. Касич // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 42–51.
5. Денісюк В. Інноваційна активність національної економіки: вдосконалення методології, показники промислових підприємств, державна підтримка / В. Денісюк // Економіст. – 2005. – №8. – С. 45–48.
6. Мазур О.Є. Інвестиційна діяльність малого підприємництва в Україні / О.Є. Мазур // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 17–16.
7. Маніліч М.І. Трансформація регіонального економічного механізму: монографія / М.І. Маніліч. – Чернівці: Книги – XXI; 2004. – 164 с.
8. Матвієнко П. Узагальнююча оцінка розвитку регіонів / П. Матвієнко // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 26–35.
9. Назаренко В. Концепція конкурентоспособности Украины: основные положения / В. Назаренко // Економіст. – 2005. – № 8. – С. 33–37.
10. Федулова Л. Порівняльна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням ділової активності підприємництва / Л. Федулова, В. Хаустов, В. Білич // Економіст. – 2006. – №2 – С. 82–85.
11. Харазішвілі Ю. Оцінка ефективності соціально-економічного розвитку регіонів України / Ю. Харазішвілі // Економіка України. – 2007. – № 9 – С. 55–62.
12. Хотомлянський А.Л. Совершенствование методики определения экономической эффективности капитальных вложений / А.Л. Хотомлянський, П.А. Знахуренко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №3(69) – С. 155–161.



## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА – ФАКТОР РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ И ФОРМА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Эффективное развитие регионов, как и государства в целом, улучшение функционирования хозяйственного комплекса, повышение уровня жизни населения в значительной степени зависят от рационального использования природно-ресурсного, промышленного, материально-технического и человеческого потенциала. На современном этапе развития одним из главных факторов повышения конкурентоспособности национальной экономики, отраслей промышленности и предприятий становится эффективность инновационной деятельности, основанной на достижениях науки и техники. Национальные экономики, построенные на последних достижениях НТП, создают большой потенциал для экономического роста и способны реализовать свои относительные инновационные преимущества. От уровня инновационной деятельности промышленного предприятия и ее результатов зависит конкурентоспособность субъектов хозяйственной деятельности. М. Портер считает, что «успех в международной конкуренции определяют не столько сами факторы (производства), сколько то, где и насколько продуктивно они используются» [1, с. 175]. Из этого следует, что конкурентоспособность и рентабельность производства во многом обеспечивается за счет повышения эффективности использования имеющихся ресурсов.

В период реформирования экономики Украины, ее интеграции в мировое экономическое пространство необходимо изыскание новых возможностей сбережения ресурсов во всех сферах деятельности, с целью их эффективного использования, которое предполагает достижение максимального экономического эффекта при минимальных затратах. Поэтому весьма актуальна задача ресурсосбережения, являющегося важным факто-

ром инновационного развития региона. Данная проблема приобретает огромное значение, поскольку ее решение дает возможность ускорить инновационный процесс и экономический рост.

Инновационное развитие регионов и обеспечение условий для ресурсосбережения предполагает внедрение новшеств в производство, использование научно-технического потенциала, инновационных технологических процессов и технологий, в том числе ресурсосберегающих. Целью статьи является анализ сложившихся в Украине условий создания инновационной модели регионального развития и отдельных отраслей промышленности, дополнение существующих путей ее развития.

В 2001 г. Указом Президента Украины утверждена Концепция государственной региональной политики [2]. В соответствии с Законом Украины «О стимулировании развития регионов», действующим с 2006 г. [3], разработана Государственная стратегия регионального развития на период до 2015 г. [4]. Данная государственная политика направлена на социально-экономическое развитие регионов, сокращение безработицы, преодоление бедности, повышение качества жизни и благосостояния населения.

Региональное развитие происходит на основе взаимосвязи инновационного процесса и роста городских центров. В течение прошлых лет технологии и новшества, как главные факторы, определяющие экономическое и социальное развитие, являлись объектами широкого анализа. Инновации были предложены международными организациями в качестве основного рычага процесса развития [5, с. 308].

В соответствии с определением в «Green Bible of Innovation», принятым в Евросоюзе: «Инновация подразумевает

процесс, также как и результат этого процесса. Это трансформация идеи в рыночном продукте или услуге, функциональный метод производства или распределения – новый или усовершенствованный, или относящийся к новому методу социального обслуживания. Инновационный период также охватывает социальные, институциональные и организационные новшества, включая инновации в секторе обслуживания» [5, с. 308]. Поэтому распространение новшества подразумевает распространение процесса.

Инновации – это и высокие технологии, имеющие фундаментальное значение в производстве новшеств, которые присутствуют в оборудовании, программном обеспечении, технических средствах и т. п. в форме объединенной новой технологии, представляющей Технологические Инновации Продукции и Процессов.

По мнению международных экспертов, инновации и технологический рост помогают решению не только экономических задач, но и способствуют решению проблемы ограниченности и отсутствия ресурсов, повышению производительности труда, оказывают воздействие на развитие общества. Начинает доминировать мнение, что выход из мирового кризиса предполагает технологическое изменение и развитие инноваций, что, в свою очередь, возможно осуществить только на региональном уровне через построение и концентрацию инновационной стратегии [5, с. 309].

Современная теория экономического роста определяет ряд направлений, способствующих формированию хозяйственного комплекса, ориентированного на инновационный экономический рост. Известно, что ключевым фактором текущего экономического роста является научно-технический прогресс, доля которого в валовом внутреннем продукте ведущих мировых стран составляет от 70 до 90%. К другим важным факторам экономического роста относятся: инвестиции в человеческие ресурсы и производственные мощности, развитие правовой системы, стабильность макроэкономической и политической окружающей среды [6, с. 296]. Современный техноло-

гический рост рассматривается как инновационный, глобальный по характеру и в значительной степени влияющий на конкурентоспособность национальных экономик.

Согласно современной теории Крюгмана, существуют тенденции концентрированного расположения предприятий в области, для того чтобы развивать экономики масштаба в транспортной стоимости и в производственном процессе. Степень пространственной концентрации хозяйственной деятельности, в соответствии с теорией Портера, составляет фундаментальный фактор секторного определения страны, которая имеет конкурентное преимущество в глобализуемой экономике. Слабое внедрение новой технологии и отсутствие инновационных инициатив, а также недостаточная конкуренция приводят к задержке экономического развития и роста [5, с. 309]. Следовательно, применение новых технологий, создание инновационной окружающей среды, особенно в области концентрации хозяйственной деятельности, служат факторами социально-экономического развития регионов. Тесная взаимосвязь концентрированной хозяйственной деятельности с инновационными сетями, технологическими инфраструктурами являются основой для роста производства, который происходит в определенных областях (в городских центрах).

Основой формирования и функционирования территориально-производственных комплексов является эффективное использование всех ресурсов, специализация и кооперирование производства, создание максимальных удобств для жизни и работы людей [7, с. 280]. Такой способ организации хозяйственной деятельности позволяет сформировать единые транспортные системы; централизовать обслуживающие и вспомогательные производства, социальную инфраструктуру для их общего использования; создать мощную строительную базу, а также благоприятствует широкому привлечению природных, экономических, сырьевых и трудовых ресурсов, рациональному разделению труда и углублению

специализации производства, что, в свою очередь, обуславливает экономическую эффективность.

Промышленная структура Украины в странах Европы считается развитой. Ее базовые отрасли – черная и цветная металлургия, машиностроение и приборостроение, химическая, нефтехимическая, легкая и перерабатывающая промышленность.

В Украине черная металлургия представлена добычей и переработкой железной и марганцевой руды, производством кокса, ферросплавов, добычей и переработкой огнеупорных глин. Запасы железной руды в Украине составляют 20% от мировых, а самые большие месторождения расположены в Днепропетровской области. В местах сосредоточения и переработки минеральных ресурсов (железной и марганцевой руды) размещено подавляющее большинство предприятий тяжелого машиностроения, а это – Днепропетровская и Донецкая области.

Днепропетровский регион вносит весомый вклад в развитие промышленности Украины, в производство валовой добавленной стоимости, производство и экспорт продукции. Доминирующими видами промышленной деятельности в регионе является металлургия и обработка металлов, добывающая промышленность и машиностроение. Удельный вес Днепропетровской области по объему реализованной промышленной продукции от общего объема по Украине в 2005 г. составил 14,7%, в том числе: руды и концентраты железа – 82%; руды и концентраты марганцевые – 100 %; прокат черных металлов – 27,8%; трубы большого и малого диаметров, профили из черных металлов – 62,4%; тракторы для сельского и лесного хозяйства – 22,4% [8, с. 23].

На данном этапе развития продукция черной металлургии является базовой в областях машиностроения и строительства, кроме того, имеет большое значение во внешней торговле Украины и представляет ее основную экспортно-способную отрасль. И хотя металлургические предприятия приносят прибыль, состояние отечественной черной метал-

лургии оценивается специалистами как близкое к критическому. Хороший финансовый результат был получен за счет благоприятной конъюнктуры на внешнем рынке металлопродукции, производства и экспорта полуфабрикатов, готового проката с низким уровнем добавленной стоимости, а также реализации продукции по ценам значительно ниже среднемировых. Такая структура производства и экспорта металлопродукции – результат того, что только 3% мощностей прокатного производства Украины способны выпускать продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости [9, с. 14]. Кроме того, практически на всех отечественных металлургических предприятиях используются морально устаревшие технологии производства, а удельный вес использования новых технологий крайне незначительный. Такое положение наблюдается, прежде всего, на стадиях производства стали, ее литья и внепечной обработки. Основные технологические операции, которые определяют экономичность и качество выплавленного металла, производятся в агрегатах для внепечной обработки. В Украине лишь несколько предприятий имеют такие установки. Наиболее инновационно привлекательна технология непрерывного литья стали, которая не имеет равных среди других технологий. Всего в Украине на машинах непрерывного литья производится около 27% стали от общего объема ее производства. Это очень низкий показатель по сравнению с показателем среднемирового уровня, составляющего 90,4%. Технологическая структура стали, которая определяется структурой имеющихся производственных мощностей, существенно отличается от среднемировой и свидетельствует о крайне низком технологическом уровне отечественного сталеварного производства. Продуктивность и эффективность электропечного процесса, который широко используется в мировой практике при производстве стали, определяется составом исходного сырья и эффективностью использования энергоресурсов. Для данного процесса необходимы технологии, повышающие качество сы-

рья. Кроме технологической отсталости производства в черной металлургии Украины, имеет место высокий уровень физического износа оборудования, который на некоторых предприятиях составляет более 90%. Все вышеперечисленное свидетельствует о низкой конкурентоспособности отечественной черной металлургии на внешних рынках и о все еще недостаточном уровне ее инновационного развития, хотя эта отрасль наиболее динамично развивается и для нее характерны высокие темпы инновационного роста.

Анализ динамики инновационной деятельности промышленных предприятий за 2003–2005 гг. показал, что доля реализованной инновационной продукции от общего объема реализованной продукции снизилась (табл. 1) [8, с. 311].

области увеличилось, а в целом по Украине – уменьшилось (табл. 2) [8, с. 308; 10, с. 337].

Также увеличилась доля инновационно-активных предприятий Днепропетровского региона от их общего объема в Украине. Однако удельный вес этих промышленных предприятий в Днепропетровской области составил всего 0,6% от общего количества промышленных предприятий. Тормозят развитие инновационной деятельности и негативно влияют на конкурентоспособность Украины следующие факторы – в основном бедные финансовые, организационные и информационные инфраструктуры; устаревшая организация производства и плохая приспособляемость системы управления к динамичной стратегии рынка и выживанию в условиях жесткой конкуренции;

Таблица 1

**Инновационная деятельность промышленных предприятий Днепропетровского региона в 2003–2005 гг.**

Показатель	2000	2003	2004	2005
Общий объем реализованной промышленной продукции, млн грн	26734,1	38858,8	55434,0	67355,6
Объем реализованной инновационной промышленной продукции, млн грн	837,4	1872,1	2255,5	2650,4
Доля реализованной инновационной продукции от общего объема реализованной промышленной продукции, %	3,1	4,8	4,1	3,9

Снижение доли реализованной инновационной продукции произошло, несмотря на то, что за тот же период количество инновационно-активных промышленных предприятий в Днепропетровской

неблагоприятные геополитические изменения в мире, связанные с потерей традиционных рынков; низкая эффективность производства и чрезвычайно высокие материальные затраты на единицу

Таблица 2

**Инновационная активность промышленных предприятий Украины и Днепропетровского региона в 2003–2005 гг.**

Показатель	2000	2003	2004	2005
Украина				
1. Количество предприятий, которые внедрили инновации	1491	1120	958	810
2. Количество новых технологических процессов	416	476	473	402
из них ресурсосберегающих, безотходных и малоотходных	172	230	224	208
Днепропетровская область				
1. Количество предприятий, которые внедрили инновации	81	46	50	55

Продолжение табл. 2

Показатель	2000	2003	2004	2005
2. Количество новых технологических процессов	27	22	21	26
из них ресурсосберегающих, безотходных и малоотходных	12	9	6	15
Динамика показателей в Днепропетровской области				
4. Доля инновационно-активных предприятий региона от их общего количества в Украине, %	5,4	4,17	5,2	6,8
5. Доля ресурсосберегающих технологий в регионе от их общего количества в Украине, %	7	3,9	2,7	7,2

продукции и др. [6, с. 304]. Затраты всех видов ресурсов в отечественной промышленности очень велики. Высокой является доля материальных затрат в общем объеме затрат на единицу реализованной промышленной продукции (табл. 3) [8, с. 93; 10, с. 81].

Инновационная деятельность направлена на ресурсосбережение, снижение энергоемкости производства, диверсификацию источников энергии, повышение продуктивности, усовершенствование технологий и обеспечение требований по охране окружающей среды.

Для инновационного экономического роста в условиях реформирования экономики Украины необходимо создание соответствующих институциональных, организационных и технологических структур, способствующих развитию нового технологического метода и обеспечению условий для модернизации хозяйственного комплекса и производственного роста.

Осуществление инновационного развития регионов приводит к необходимости решения взаимосвязанного ряда задач. Наиболее часто указываются такие:

- создание и поддержка инфраструктуры для концентрации высоких технологий;
- поддержка программы исследования и развития в учреждениях высшего образования и в научно-исследовательских центрах;
- установление связи процессов исследования с производством;
- развитие информационной системы;
- сокращение сроков внедрения результатов исследований в производство;
- обновление инфраструктуры и оборудования в исследовательских центрах и на производствах;
- стимулирование частных инвестиций;
- развитие человеческих ресурсов в приоритетных секторах;

Таблица 3

**Материальные затраты на единицу реализованной продукции по видам промышленной деятельности**

Показатель	Материальные затраты в общих затратах, %	
	Украина	Днепропетровский регион
Вся промышленность	66,8	68,9
Добывающая промышленность	48,8	54,5
Обрабатывающая промышленность	77,7	79,2
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	91,7	86,5
Химическая и нефтехимическая промышленность	75,0	78,9
Металлургия и обработка металла	82,5	80,8
Машиностроение	68,8	71,7
Производство машин и оборудования	61,1	59,0
Производство транспортного оборудования	74,7	76,4

– создание и развитие исследовательских, инновационных и технологических центров.

Кроме того, для выполнения региональной инновационной стратегии, образование и функционирование эффективной и гибкой административной системы считается решающей наряду с организацией программы. Эта система обеспечивает тесное сотрудничество учреждений и необходимое влияние с использованием направляющих мер и дополнительных инициатив на осуществление процесса развития. Система также воплощает построение требуемого регионального соответствия, приводя к материализации функционирование структуры, которая, в конечном счете, запустит инновационную программу региона.

Но этим не полностью охватывается комплекс инновационной деятельности. Поэтому, по нашему мнению, необходимо решить такие задачи:

1. Построение инфраструктуры и осуществление поддержки быстрых сообщений. Это позволит внедрить инновационные информационные технологии, увеличить доступ к необходимым информационным базам данных, усилить взаимосвязь и создать сети сотрудничества между предприятиями и организациями, усилить взаимодействие научно-исследовательских центров с предприятиями, сократить время передачи информации и повысить возможность принятия быстрых решений для своевременной реакции на происходящие процессы, определить направления, по которым использовать свои ресурсы и квалификацию сотрудников. Все перечисленные факторы способствуют ускорению процесса внедрения инноваций.

2. Объединение новых технологий и новшеств в культурных программах. Инновационная деятельность в этом направлении способствует созданию и развитию культурных и социальных объектов, информационных сетей, что, в свою очередь, повышает уровень знаний, увеличивает интеллектуальный потенциал, развивает человеческие ресурсы, совершенствует окружающую среду, повышает качество жизни.

3. Стимулирование спроса, что позволяет сформировать позитивную взаимосвязь в модели экономического роста. Уровень и качество спроса вынуждает предприятия вести поиск возможностей для удовлетворения потребностей. Производство стимулирует спрос, а спрос, в свою очередь, – инвестиции, в том числе в инновации, инвестиции и инновации увеличивают производство. Производство получает доход, доход стимулирует спрос, который влияет на рост производства.

Концентрация хозяйственной деятельности в пунктах сосредоточения и развития ресурсов способствует интеграции финансового, производственного и интеллектуального капитала, образованию высоко конкурентных финансово-промышленных групп, базирующихся на научном и промышленном потенциале, развитию технополисов и центров исследования, созданию информационных систем и развитой инфраструктуры.

Все вышеперечисленные факторы позволяют стимулировать инвестиции, сосредоточивая ресурсы на перспективных направлениях обновления производства, проводить модернизацию и реконструкцию предприятий на основе инновационных технологических методов с использованием достижений НТП и новых технологий, в том числе ресурсосберегающих, внедрять инновационные организационные структуры и системы управления, создавая условия для сохранения и развития человеческих ресурсов, знаний, технологий и их применение в перспективных областях и, тем самым, способствовать сохранению человеческих, природных, энергетических, материально-технических ресурсов и усовершенствованию окружающей среды через экологически чистые технологии.

С социальной точки зрения инновационное развитие региона, обеспечивающее экономический рост, будет сопровождаться повышением и оптимизацией занятости, совершенствованием знаний и мастерства, увеличением реального дохода работников и улучшением благосостояния населения.

**Список использованной литературы**

1. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
2. Збірник урядових нормативних актів України: Концепція державної регіональної політики / Кабінет Міністрів України. – К.: Вид-во «Україна», 2001. – 163 с.
3. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів».
4. Збірник урядових нормативних актів України: Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Кабінет Міністрів України. – К.: Вид-во «Україна», 2006. – 172 с.
5. Papadaskalopoulos A. The Innovation strategy in urban centers // Papadaskalopoulos A., Tasopoulos A., Chistofakis M. – *Jornal of European economy*. – 2003. – №3. – P. 307–325.
6. Bezchasniy L. Innovation model of economic development of Ukraine // Bezchasniy L., Mel'nyk V. – *Jornal of European economy* – 2003. – №3. – P. 295–306.
7. Лишиленко В.І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: навчальний посібник / В.І. Лишиленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 325 с.
8. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2005 рік: [Довідник] – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровській області, 2006. – 526 с.: ил., табл.
9. Буркинський Б. Інноваційний рівень виробництва та конкурентоспроможність чорної металургії України // Буркинський Б., Савчук С. – *Економіка України*. – 2006. – №4. – С. 4–15.
10. Статистичний щорічник України за 2005 рік: [Довідник] – К.: Державний комітет статистики, 2006. – 575 с.: ил., табл.

## ДЕРЖАВНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Важливою передумовою стійкого економічного зростання в Україні є активізація інвестиційної діяльності. Сучасний стан розвитку економіки характеризується певним пошквдженням інвестиційного процесу та збільшенням валового внутрішнього продукту країни. Але ці позитивні тенденції ще не набули сталого характеру. Тому сьогодні особливо важливою є необхідність вдосконалення державної інвестиційної політики, спрямованої на активізацію інвестиційної діяльності, оскільки держава виступає головним координатором інвестиційної діяльності в країні та прискорення економічного зростання.

Дослідженню проблем зростання інвестицій в українську економіку присвячені роботи багатьох провідних учених. Вагомі досягнення мають В. Александрова, Ю. Бажал, А. Гальчицький, В. Гаєць, С. Дзюбик, М. Долішній, Ю. Пахомов та ін. Теоретичні та практичні підходи до визначення економічної ефективності інвестицій розглядали І. Бланк, П. Гайдуцький, Н. Гончаров, Б. Губський, А. Пересада, В. Татаренко, М. Чумаченко та ін.

Водночас багато питань, що стосуються створення привабливого інвестиційного клімату, впливу держави на інвестиційну діяльність в Україні, аналізу механізмів залучення фінансових ресурсів в економіку країни та визначення напрямів їх приросту залишаються дискусійними. Це пояснюється не лише різними підходами до досліджуваної проблеми, а й динамізмом інвестиційних процесів та постійними змінами політичного становища в державі.

Метою статті є дослідження та обґрунтування пропозиції щодо збільшення впливу державної інвестиційної політики на економічний розвиток України шляхом вдосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності.

Серед головних завдань у сфері розвитку інвестиційної діяльності держави виділимо такі: усунення структурних деформацій в економіці України шляхом випереджаючого нарощування темпів розвитку споживчих галузей та сфери послуг; розширення і модернізація транспортної інфраструктури, зокрема газотранспортної системи, створення умов для зростання обсягів транзитних перевезень, створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів на основі залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, дорожнього господарства, з використанням механізмів концесії та лізингу; сприяння збільшенню обсягів інвестицій у галузі зв'язку та телекомунікаційних послуг; стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Державна інвестиційна політика визначає не лише мету, завдання і пріоритети державної діяльності в інвестиційній сфері, а й заходи, які мають забезпечити необхідні передумови для втілення цієї політики в життя. Державне регулювання інвестиційної діяльності як основна складова інвестиційної політики включає управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності й контроль за її здійсненням всіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Управління державними інвестиціями здійснюється республіканськими й місцевими органами державної влади й управління та включає планування, визначення умов і виконання конкретних дій з інвестування бюджетних і позабюджетних коштів.

Інвестиційна політика в державі реалізується за допомогою інструментів прямого та непрямого регулювання. Інструменти прямого регулювання забезпечують безпосередній вплив держави на суб'єкти інвестиційної діяльності: прий-



няття законів та інших нормативних актів; надання фінансової допомоги у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей виробництва; встановлення державних норм та стандартів; встановлення антимонопольних заходів; регулювання участі інвестора у процесах приватизації; визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами; проведення обов'язкової державної експертизи інвестиційних програм та проектів будівництва; забезпечення захисту інвестицій тощо. Інструменти непрямого регулювання впливають на суб'єкти інвестиційної діяльності опосередковано через їх економічні інтереси. До них належать інструменти: бюджетно-податкової політики; грошово-кредитної політики; амортизаційної політики; регулювання фондового ринку; інноваційна політика; політика заохочення іноземних інвестицій [1].

Сучасна система державного регулювання інвестиційної діяльності в нашій країні забезпечена нормативно-правовою базою, основу якої складають Закони Верховної Ради України. Головними серед них є такі: «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.), «Про іноземні інвестиції» (1992 р.), «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.), «Про концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні» (1994 р.), «Про цінні папери та фондову біржу» (1991 р.), «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» (1996 р.), «Про оподаткування прибутку

підприємств» (1997 р.) тощо. Поряд з цим діє ряд Указів Президента України, Постанов Кабінету Міністрів України, які формують політику державного регулювання інвестиційної діяльності в нашій країні [2].

Вдосконалення та врегулювання нормативно-правових актів, які суперечать один одному, формування політичної стабільності в умовах появи в українській економіці ознак стабілізації та зростання виробництва – першочергове завдання для стрімкого економічного зростання України.

Відновлення стійкого економічного зростання в Україні потребує насамперед з'ясування реального стану інвестиційних процесів. Стійке поживлення інвестиційної активності, як правило, є ознакою початку стабільного економічного зростання. Проте, як свідчать матеріали дослідження, стан інвестиційної сфери в Україні впродовж до 1998 р. можна охарактеризувати як параліч взагалі будь-якої діяльності з нарощування і навіть простого збереження продуктивної основи економіки. Вкладення інвестицій в основний капітал у 2001 р. порівняно з 1990 р. становило лише 30%, тоді як у 2006 р. – понад 67%. У 1990 р. інвестиції в основний капітал на душу населення склали 1072 грн, у 2000 р. – 480,7 грн, а протягом наступних шести років відзначається стійке підвищення цього показника: у 2006 р. – до 2671,6 грн. Дані, які наведені у табл. 1, вказують на позитивну динаміку інвестиційних процесів, що в майбутньому створить

Таблиця 1

Динаміка інвестицій в основний капітал порівняно до ВВП та кількості населення\* (2000–2006 рр.)

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Інвестиції в основний капітал, млрд грн	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125,3
Валовий внутрішній продукт, млрд грн	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	537,7
Інвестиції в основний капітал, % до ВВП	13,87	15,96	16,47	19,08	21,94	21,09	23,30
Кількість населення, млн	49,1	48,9	48,5	48,0	47,6	47,3	46,9
Інвестиції в основний капітал на одну людину	480,7	666,7	767,0	1062,5	1590,3	1968,3	2671,6

\*Розраховано за даними Статистичного щорічника України 2006 р.

сприятливі умови для економічного зростання.

За період з 2000 по 2006 рр. частка інвестицій у ВВП поступово зростала: 13,87% – у 2000 р., 19,08 – у 2003 р., 23,30% – у 2006 р.

Аналіз показників економічного розвитку країн, які в різні проміжки часу мали високі темпи зростання, не дає змоги з'ясувати та встановити справді оптимальне значення частки валових інвестицій у ВВП. Наприклад, економічне зростання у Сінгапурі розпочалося, коли цей показник сягнув 32%, для США виявилось достатнім 16%, а для Угорщини – 21%. Значення показника в одних країнах залишалось сталим, в інших коливалось в широкому діапазоні [3].

Головною передумовою сталого економічного зростання, на нашу думку, є забезпечення випереджаючого зростання інвестицій в основний капітал порівняно зі зростанням валового внутрішнього продукту (табл. 2).

тиційної політики на інноваційну модель економічного розвитку; реалізація та впровадження ефективного механізму державної регіональної економічної політики, що базується на чинних нормативно-правових документах, бюджетно-фінансовому регулюванні регіонального розвитку, прогнозуванні і програмуванні, розвитку різних форм територіальної організації продуктивних сил (створення спеціальних економічних зон, міжрегіональне та прикордонне співробітництво) [4]; спрямування податкового механізму на стимулювання підприємств до ефективної інвестиційної діяльності; збільшення ролі кредитного механізму у фінансуванні інвестиційної діяльності; покращання політичного становища в державі; підвищення ролі фондового ринку для залучення інвестиційних ресурсів.

Результати, отримані в процесі досліджень, дали змогу сформулювати пропозиції щодо збільшення впливу держави на інвестиційний процес:

Таблиця 2

Індекси інвестицій в основний капітал та ВВП\* (2000–2006 рр.)

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Індекси інвестицій в основний капітал	114,4	120,8	108,9	131,3	128,0	101,9	119,0
Індекси валового внутрішнього продукту	105,9	109,2	105,2	109,6	112,1	102,7	107,1

\*Розраховано за даними Статистичного щорічника України 2006 р.

Аналізуючи інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, власних коштів підприємств та організацій, іноземних інвесторів, коштів населення на індивідуальне житлове будівництво, кредитів банків та інших джерел фінансування, необхідно зробити висновок: на фоні загального інвестиційного пошавлення збільшилася частка інвестицій за рахунок банківських кредитів, що свідчить про активізацію діяльності закордонних банків на вітчизняному ринку (табл. 3).

Отже, для виведення економіки України на траєкторію сталого економічного розвитку необхідно вдосконалити такі напрями державної інвестиційної політики: орієнтація стратегії державної інвес-

– необхідно розробити загальнонаціональну інвестиційну програму з урахуванням економічного становища в країні;

– розробити механізм мобілізації внутрішніх інвестиційних ресурсів та гарантувати недоторканність інвестицій в Україні;

– дослідити стан і проблеми іноземного інвестування, роль іноземних інвестицій у технологічному та економічному розвитку України на основі принципів економічної безпеки держави;

– забезпечити послідовність та прозорість державної стратегії і тактики економічного розвитку країни, створити механізми «повної» та персональної відповідальності державних службовців

Таблиця 3

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування\* (2000–2006 рр.)

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
У фактичних цінах, млн грн							
Всього,	23629	32573	37178	51011	75714	93096	125254
у тому числі за рахунок							
коштів державного бюджету	1210	1749	1863	3570	7945	5077	6846
коштів місцевих бюджетів	975	1332	1365	2095	3544	3915	5446
власних коштів підприємств та організацій	16198	21770	24470	31306	46685	53424	72337
коштів іноземних інвесторів	1400	1413	2068	2807	2695	4688	4583
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	1176	1415	1573	1822	2577	3091	5110
кредитів банків та інших позик	391	1400	1985	4196	5735	13740	19406
інших джерел фінансування	2279	3494	3854	5215	6533	9161	11526
Відсотки до загального обсягу							
Всього,	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
у тому числі за рахунок							
коштів державного бюджету	5,1	5,4	5,0	7,0	10,5	5,5	5,5
коштів місцевих бюджетів	4,1	4,1	3,7	4,1	4,7	4,2	4,3
власних коштів підприємств та організацій	68,6	66,8	65,8	61,4	61,7	57,4	57,8
коштів іноземних інвесторів	5,9	4,3	5,6	5,5	3,6	5,0	3,7
коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	5,0	4,4	4,2	3,6	3,4	3,3	4,1
кредитів банків та інших позик	1,7	4,3	5,3	8,2	7,6	14,8	15,5
інших джерел фінансування	9,6	10,7	10,4	10,2	8,5	9,8	9,1

\*Розраховано за даними Статистичного щорічника України 2006 р.

за прийняття і реалізацію політико-економічних рішень на законодавчому рівні.

**Список використаної літератури**

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник / Т.В. Майорова. – К.: ЦНЛ, 2004. – 375 с.
2. Гринькова В.М., Новікова М.М. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / В.М. Гринькова,

М.М. Новікова. – Х.: Видавничий дім «ІНЖЕК», 2004. – 756 с.

3. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика: навчальний посібник / Л.М. Борщ. – К.: Знання, 2005. – 470 с.
4. Дорогунцов С.І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка. / С.І. Дорогунцов. – К.: КНЕУ, 2007. – 992 с.
5. Статистичний щорічник України 2006 (електронна версія).

## ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНЫХ АСПЕКТОВ

В настоящее время достаточно актуальными являются предположения о новом мировом экономическом кризисе, базирующемся на стагнации экономики США. Фондовые рынки очень четко демонстрируют сильную зависимость между событиями в разных странах и последствиями на глобальном финансовом рынке. В данном случае проблемой исследования является поиск тесных взаимосвязей между экономиками стран и оценка возможных последствий кризиса экономики США в мире.

Цель исследования – выявить зависимости в развитии стран и оценить тесноту их взаимосвязи.

Последние 30 лет характеризуются существенными изменениями экономических процессов в мировом хозяйстве. Перераспределение сфер влияния и появление новых мировых финансовых центров вызвало значительное изменение каналов движения финансовых ресурсов. С одной стороны, развитие финансовых центров в Азии и Восточной Европе сыграло дестабилизирующую роль на мировых финансовых рынках, в особенности на рынке США.

Развитие Китая и рост импорта его товаров являются основными факторами, спровоцировавшим рост дефицита платежного баланса США, с которым государство, по оценкам ведущих экономистов, не может самостоятельно справиться. Соответственно, можно с уверенностью утверждать, что темпы и направления развития стран – мировых лидеров тесно взаимосвязаны и отражают существующие геополитические зависимости. Но существуют ли такие зависимости между небольшими странами, находящимися в непосредственной географической близости? Можно ли говорить о развитии региона, как о решающем факторе развития той или иной страны? Вызовет

ли развитие одной страны соответствующую цепную реакцию в странах-соседях?

Исследование базируется на статистических данных и финансово-экономических отчетах Международного валютного фонда, в документах которого отражены современные тенденции развития мировой экономики, новейшие статистические данные и прогнозы.

По мере развития экономики и роста рынков потребность в финансовом капитале будет постоянно возрастать. Связано это с происходящими в мире процессами по реформированию собственности, значительными темпами роста предпринимательских структур, которым на различных этапах своего становления требуются значительные объемы финансовых ресурсов.

Рыночная экономика предполагает постоянное увеличение объемов финансового капитала, что дает возможность стабильно развиваться материальному производству и формировать необходимые денежные средства для решения социально-экономических проблем общества.

Созданный в стране за определенный период валовой внутренний продукт является основным источником формирования финансового капитала государства. Рост его объемов дает возможность увеличивать финансовые ресурсы и финансовый капитал государства и, соответственно, предприятий различных форм собственности. Анализируя валовой национальный продукт, основанный на покупательной способности национальной валюты, необходимо отметить, что расстановка сил в мире претерпела значительные изменения. Относительно данных 1980 г. по анализируемому показателю Украина занимала 14-ю позицию среди 172 стран (рис. 1) с объемом 1,27% мирового национального продукта. А к

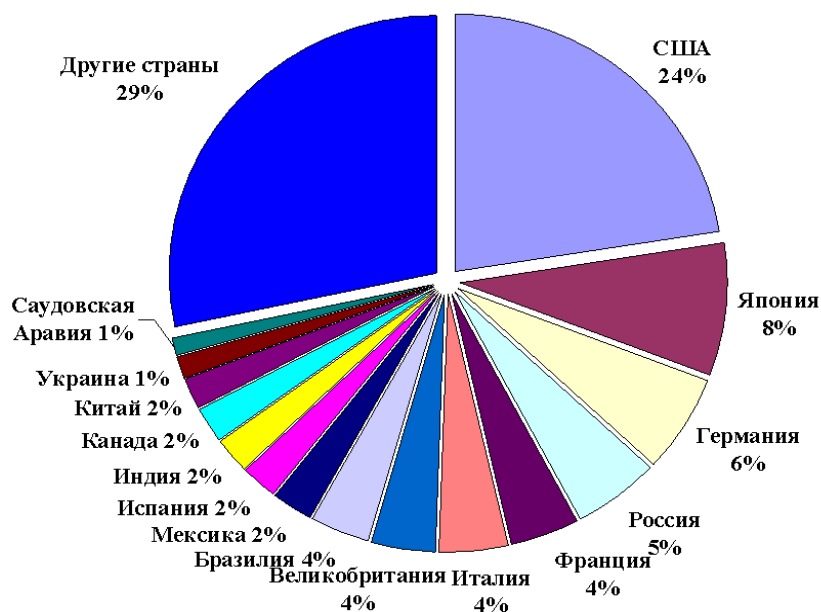


Рис. 1. Доля валового национального продукта, основанного на паритете покупательной способности национальной валюты в общем объеме мирового ВВП на 1980 год<sup>1</sup>

1999 г. Украина достигла своего наименьшего показателя 0,38% и переместилась на сороковое место, находясь ниже Малайзии, Пакистана и Египта.

С 2000 г. наблюдается прирост валового национального продукта во всех странах бывшего Советского Союза и в Украине в том числе. Неоспоримое лидерство

в настоящее время принадлежит США, Китаю и Японии. Необходимо отметить стремительное развитие экономики Китая, валовой национальный продукт которого в общемировом объеме за последние 27 лет вырос с 2 до 11% (рис. 2).

Анализируя общую тенденцию прироста мирового валового национального

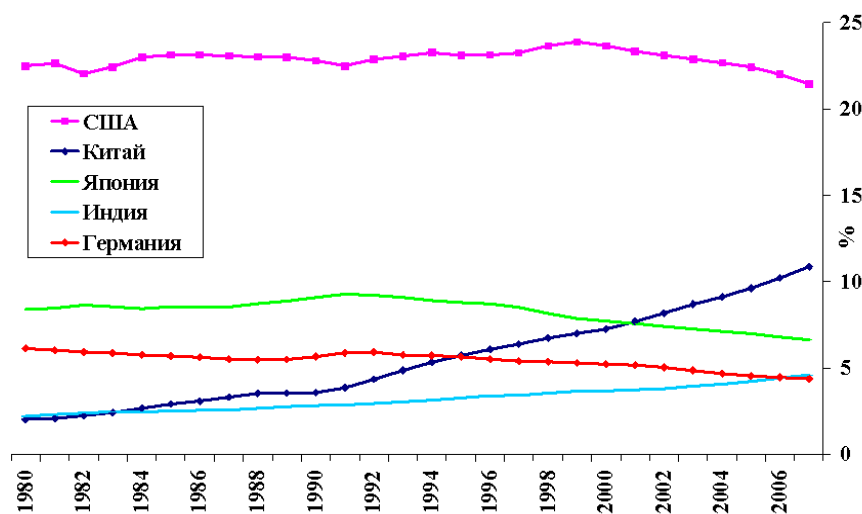


Рис. 2. Изменение доли валового национального продукта, основанного на паритете покупательной способности национальной валюты, в общем объеме мирового ВВП пяти ведущих стран мира за 1980–2007 г.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>World Economic Outlook Database, October 2007. International Monetary Fund.

<sup>2</sup>World Economic Outlook Database, October 2007. International Monetary Fund.

продукта, можно достаточно четко проследить последствия глобальных экономических изменений (рис. 3). Наименьшие темпы прироста наблюдались в 1990–1991 гг., что непосредственно связано с развалом СССР; в 1998 г. – экономический кризис в странах Восточной Европы и в России; в 2001 г. – кризис на мировых фондовых рынках, который

нюнктур в во всех странах Европы темпы роста ВВП должны замедлиться и могут опуститься ниже базового уровня.

За последние шесть лет (2002–2008) развивающиеся страны Европы показывали наибольшие темпы прироста ВВП, уступая лишь развивающимся странам Азии.

Проводя анализ зависимости прироста ВВП на основе паритета покупа-



Рис. 3. Прирост мирового валового национального продукта (1980–2007 гг.)<sup>3</sup>

в настоящее время компенсируется бурным ростом экономики Китая.

Рассматривая взаимосвязь между экономикой развитых и развивающихся стран Европы, необходимо отметить незначительную корреляцию между показателями прироста валового внутреннего продукта в данных группах (рис. 4). По темпам прироста валового внутреннего продукта страны Центральной и Восточной Европы значительно опережают развитые страны и, в частности, США. Неоспоримыми лидерами являются бурно развивающиеся страны Азии.

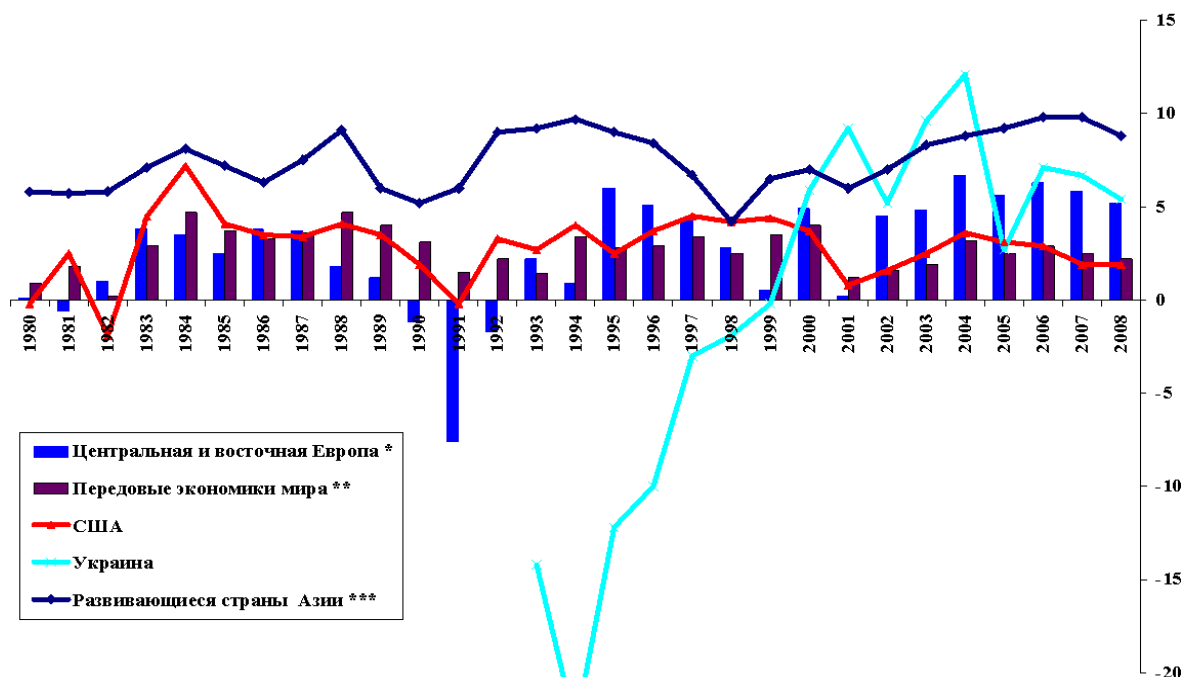
Страны Европы, в которых наблюдается становление экономик, до настоящего времени оставались практически незатронутыми глобальными потрясениями на финансовых рынках. Согласно прогнозам на 2008 г., из-за неустойчивости кредитных рынков и снижения ко-

тельной способности (ППС) валюты на душу населения в 2007 г. и темпов прироста этого показателя за 2006–2007 гг., можно отметить низкий коэффициент детерминации  $R^2$ . Это свидетельствует о слабой корреляции между показателями и о низких темпах конвергенции в четырех анализируемых группах (рис. 5).

Необходимо отметить существенное отставание развитых стран Европы от остальных регионов, где линейная зависимость между темпами прироста ВВП на основе ППС на душу населения в 2006–2007 гг. и непосредственно этим же показателем в долларовом эквиваленте по данным на 2007 г. составляет 0,37.

Однофакторный дисперсионный анализ позволяет выявить существенные различия в темпах прироста ВВП на основе ППС на душу населения в анализируемых четырех группах (табл. 1).

<sup>3</sup>World Economic Outlook Database, October 2007. International Monetary Fund.



\* Центральная и Восточная Европа: Албания, Болгария, Хорватия, Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Македония, Югославия, Мальта, Польша, Румыния, Словакия, Турция.

\*\* Передовые экономики мира (развитые страны): Австрия, Австралия, Бельгия, Канада, Кипр, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Гонконг, Гренландия, Ирландия, Израиль, Италия, Япония, Корея, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Сингапур, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Тайвань, Великобритания, США.

\*\*\* Развивающиеся страны Азии: Бангладеш, Бутан, Камбоджа, Китай, Фиджи, Индия, Индонезия, Кирибати, Лаос, Малайзия, Мальдивы, Мьянма, Непал, Пакистан, Папуа Новая Гвинея, Филиппины, Самоа, Соломоновы Острова, Шри Ланка, Таиланд, Тонга, Вануату, Вьетнам.

Рис. 4. Прирост реального ВВП, %<sup>4</sup>

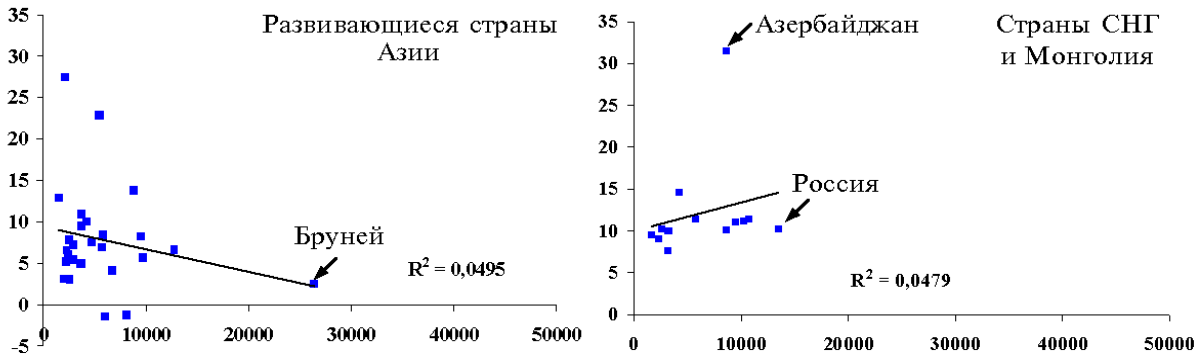
Анализ наименьшей существенной разницы (LSD – list significant difference) позволяет выделить четвертую группу – страны СНГ и Монголию как группу, имеющую существенное отличие по показателям, со средним значением прироста в 12,2%. Остальные три группы, согласно результатам анализа, имеют примерно одинаковые темпы прироста (в среднем 7,3%) и могут быть объединены в общую систему.

Необходимо отметить, что тесты Бартлета и Кохрана свидетельствуют о гетероскедастичности данных (тест  $P = 0,003$ , что меньше 5%), а график квантилей подтверждает предположение о том,

что данные не имеют нормального распределения. Преобразование данных не дает результатов и не стабилизирует дисперсию. Это накладывает определенные ограничения на результаты исследования.

Проводя аналогичное исследование, относящееся непосредственно к ВВП на основе ППС на душу населения в долларовом эквиваленте по данным на 2007 г., разделение на такие группы обосновано и подтверждается следующими результатами. Исходя из наименьшей существенной разницы (LSD – list significant difference), можно выделить три основные группы:

<sup>4</sup>МВФ «Перспективы развития мировой экономики».



ВВП на основе паритета покупательной способности на душу населения в 2007 г., дол.

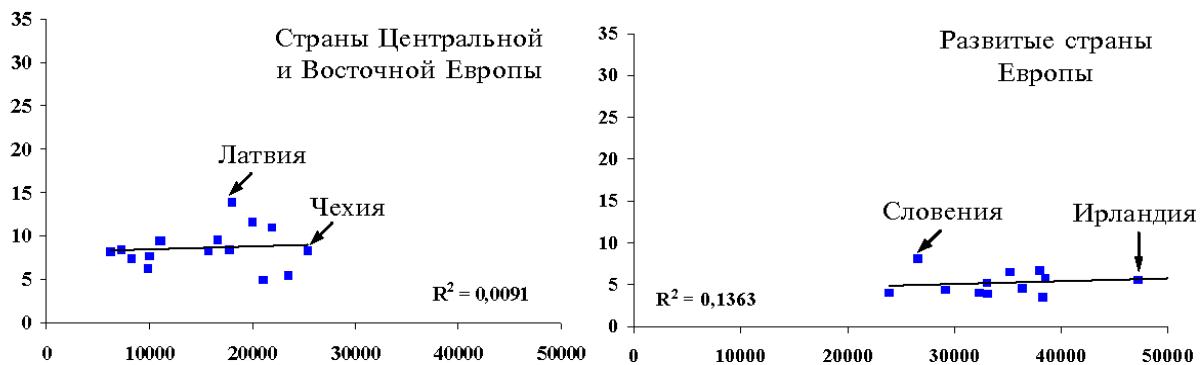


Рис. 5. Зависимость между темпами прироста ВВП на основе ППС на душу населения в 2006–2007 гг. и этим показателем в долларовом эквиваленте по данным на 2007 г. в четырех группах стран<sup>5</sup>

1. Развитые страны Европы – средний показатель – 38 368 дол/чел.

2. Страны Центральной и Восточной Европы – 15 208 дол/чел.

3. Развивающиеся страны Азии и страны СНГ и Монголия – 6 075 дол/чел.

Исходные данные гетероскедастичны и не имеют нормального распределения. Для стабилизации дисперсии и выполнения модели было необходимо их преобразование при помощи вычисления натурального логарифма, что позволило достичь гомоскедастичности (тест Кохрана = 0,0504 > 5%). Соответственно, преобразованные данные имеют нормальное распределение.

На основе полученных результатов можно выдвинуть теорию о независимости темпов развития страны и ее географического расположения. Достаточно

четко прослеживается зависимость между историческими данными. Жесткая взаимосвязь существует между уровнем развития страны и регионом, к которому она относится, но данный фактор не является определяющим в будущем развитии государства. Отличным примером данных тенденций являются Китай и Индия.

Оценивая влияние глобальных экономических кризисов на темпы развития отдельного государства необходимо отметить такую же тенденцию. Кризис, охвативший Соединенные Штаты, оказывает непосредственное влияние на финансово-кредитные рынки стран, но зависит не от географического расположения, а в основном от тесноты геополитических связей.

Устойчивые экономические показатели Западной Европы не демонстриру-

<sup>5</sup>Economic forecasting – Europe. International Monetary Fund.



Таблица 1

**ВВП на основе ППС на душу населения в 2007 г. (1, долл. США) и его динамика за 2006–2007 гг. (2, в процентах к предыдущему периоду) по четырем группам стран<sup>6</sup>**

Группа 1. Развитые страны Европы			Группа 2. Страны Центральной и Восточной Европы			Группа 3. Развивающиеся страны Азии		
Страна	1	2	Страна	1	2	Страна	1	2
Австрия	38474	5,8	Албания	6197	8,2	Афганистан	1522	12,9
Бельгия	36355	4,6	Босния и Герцеговина	9964	7,7	Бангладеш	2270	6,6
Финляндия	37957	6,7	Болгария	10973	9,5	Бутан	5477	22,9
Франция	33078	3,9	Хорватия	15733	8,3	Бруней	26411	2,5
Германия	33023	5,2	Чехия	25346	8,3	Камбоджа	3743	10,9
Греция	35167	6,6	Эстония	21860	11,0	Китай	8788	13,8
Ирландия	47169	5,6	Венгрия	21040	5,0	Фиджи	6032	-1,4
Италия	32319	4,1	Латвия	18005	13,9	Индия	4183	10,0
Люксембург	87400	7,2	Литва	17749	8,4	Индонезия	4684	7,5
Голландия	38252	3,6	Македония	8251	7,4	Кирибати	2567	3,1
Португалия	23867	4,1	Мальта	23454	5,5	Лаос	2518	7,8
Словения	26576	8,2	Польша	16599	9,6	Малайзия	12754	6,7
Испания	29148	4,4	Румыния	11079	9,4	Мальдивы	9531	8,2
			Сербия	7265	8,4	Мьянма	2432	6,1
<b>Группа 4. Страны СНГ и Монголия</b>			Словакия	20002	11,7	Непал	2008	3,1
Страна	1	2	Турция	9816	6,2	Пакистан	2943	7,2
Армения	5769	11,4			Папуа Новая Гвинея	2908	5,4	
Азербайджан	8521	31,6			Филиппины	5738	7,0	
Белоруссия	10167	11,2			Самоа	6738	4,1	
Грузия	4176	14,7			Соломоновы О-ва	2216	5,2	
Казахстан	10658	11,4			Шри Ланка	5839	8,4	
Киргизстан	2315	9,1			Таиланд	9714	5,7	
Молдова	3090	7,7			Тимор-Лесте	2128	27,4	
Монголия	3181	10,0			Тонга	8141	-1,3	
Россия	13432	10,3			Вануату	3689	5,0	
Таджикистан	1637	9,6			Вьетнам	3716	9,5	
Туркменистан	9483	11,1						
Украина	8624	10,1						
Узбекистан	2541	10,3						

1. ВВП на основе ППС на душу населения в 2007 г., дол.
2. Прирост ВВП на основе ППС на душу населения за 2006–2007 гг., %.

ют высокие темпы развития, но в то же время их стационарность может служить противовесом кризисным явлениям в США. Оценивая влияние финансовых потрясений на мировых фондовых и валютных рынках, можно отметить слабую корреляцию между тенденциями на рынках Западной Европы, стран СНГ и рынках развивающихся стран Азии. Но, несмотря на данные исторические факты, в 2008 г. предполагается замедление темпов роста во всех странах Европы и Азии, в том числе из-за позиции официально-

го Китая и принятой на 2008 г. политики сдерживания роста китайской экономики.

#### Список использованной литературы

1. Economic Forecasting – Europe. International Monetary Fund, 2007.
2. International Economic Relations. International Monetary Fund, 2007.
3. Ukraine: Statistical Appendix. International Monetary Fund, 2007.
4. World Economic Outlook Database, October 2007. International Monetary Fund.

<sup>6</sup>World Economic Outlook Database, October 2007. International Monetary Fund.

## ІНОЗЕМНИЙ ІННОВАЦІЙНИЙ КАПІТАЛ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

В умовах реалізації цільової економічної програми інноваційного розвитку на державному рівні, зокрема в Дніпропетровській області, за 2008–2012 рр. має бути створена інноваційна інфраструктура, що повинна забезпечувати належну конкурентоспроможність національної економіки та подальше стаке зростання темпів розвитку науково-технологічного потенціалу та інноваційних підприємств.

Реалізація основних етапів інноваційного процесу та виконання поставлених програмою завдань потребують чималих зусиль і коштів, а також теоретичних та методологічних підходів для створення підґрунтя та формування безпосередньо розвинутої регіональної інноваційної інфраструктури. Фінансування запланованих заходів у Дніпропетровському регіоні передбачено частково з державного й обласного бюджетів та за рахунок залучення інвестицій.

Національна програма «Критичні технології», що спрямована на розробку і впровадження у виробництво найбільш значущих технологій для удосконалення видобувної промисловості, машинобудування, розробки лазерних технологій, та Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» також передбачають активний розвиток напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня до 2013 р. [1–2].

Разом з тим за останні шість років питома вага підприємств, що впроваджували інновації, скоротилася на 30%, впровадження нових технологічних ресурсозберігаючих процесів скоротилося на 1,5%. При цьому загальна сума витрат на фінансування технологічних інновацій зросла більше ніж вдвічі, державне фінансування – в 2,5 рази. Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП знизилася на 10%. Іноземне інвестування зменшилося на 30% [3].

На жаль, темпи впровадження та реалізації пріоритетних розробок часто не відповідають плановим. Переважно це стається через недофінансування програм, відсутність належного контролю. Відповідно, виконання програм проходить в неповному обсязі.

Внутрішні інвестиції та обсяги існуючих іноземних інвестицій не в змозі забезпечити повне фінансування розвитку інноваційної сфери, розробку та впровадження інноваційних продуктів.

Ця ситуація викликає необхідність залучення додаткового іноземного капіталу до інноваційної сфери національної економіки України. Але на цьому шляху виникає низка проблем, пов'язаних з недосконалістю інвестиційної привабливості країни, несприятливим інвестиційним кліматом. Значна кількість факторів, що мотивують іноземних інвесторів до вкладання капіталу, не виконують свої функції належним чином.

Можливості і проблеми впливу вітчизняного та іноземного інвестування на становлення економіки розвинутих країн, та країн, що розвиваються, розглядаються багатьма зарубіжними та українськими економістами. Переважно ці джерела мають описовий характер моделей розвитку, інноваційної політики країн; містять аналіз впливу інвестування (зокрема іноземного) на обсяги виробництва та країну в цілому; методології інноваційного прогнозування; прогнози динаміки світових економічних відносин. Вітчизняні автори розглядають стратегії щодо загальнодержавної інвестиційної та інноваційної політики України, що спираються на досвід західних країн як пріоритетний напрям державного регулювання.

А.С. Гальчинський основою стратегічного курсу вбачає державну політику, «спрямовану на запровадження інноваційної моделі соціально орієнтованої еко-

номіки, ... що складається з трьох етапів економічних перетворень». Базу перетворень мають становити «глибокі якісні перетворення у всіх сферах суспільства, посилення іміджу України, створення сприятливого інвестиційного клімату, упорядкування відносин власності, модернізація підприємств...» [4, с. 16].

Інноваційна парадигма «повинна виконувати історичну функцію випереджального відображення складних процесів, що відбуваються у сучасному глобальному світі». В.П. Семиноженко трактує інноваційну політику як «єдино можливий стрижень національного проекту України в ХХІ столітті» [4, с. 32].

Автори закордонних публікацій аналізують вказані проблеми з огляду на особливості формування національних економік. У працях вітчизняних економістів активно досліджуються становлення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, механізми сприяння вітчизняного інвестування та залучення іноземних інвестицій, фінансування інноваційних проектів. Проте мало уваги приділяється особливостям умов формування політичних і соціокультурних основ української нації та особливостей держав партнерів [5–6].

Тому головною метою дослідження є врахування комплексності, системності поняття «міграція інноваційного капіталу» та факторів, що спричиняють приплив капіталу до національної економіки, які мають не лише економічний, але й політичний і соціокультурний зриси, під час формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку країни і, зокрема, формування інноваційної інфраструктури регіону.

Іноземне інвестування є складовою місткої системи міжнародної міграції капіталу.

Іноземне інвестування, загалом, залежить від цільової орієнтації, джерел, форми, обсягів і терміну інвестування.

Якщо мати на меті формування цілеспрямованих заходів щодо впливу на рух капіталу та залучення іноземних інвестицій, необхідно враховувати різноаспектну сутність інвесторів, які відіграють провідну роль у цьому процесі. Інвестор

може мати чітко визначену програму досягнення кінцевої мети або формувати її на основі інвестиційного маркетингу; він може орієнтуватися на пошук ресурсів, ринків збуту та ефективного виробництва. Країна-донор – інвестор, мотивуючись низкою факторів, з метою більш прибуткового вкладення капіталу (отримання прибутку) вкладає свої кошти – капітал, що мігрує до країни-реципієнта, в підприємство, проект, що планується до розвитку (і також є об'єктом міграційного процесу), в результаті маючи на меті отримання прибутку.

«Іноземні інвестиції – економічна категорія, яка визначається політичними та соціальними моментами, і позасистемна категорія, що детермінована системними атрибутами». «Діалектичний розгляд дозволяє стверджувати, що іноземні інвестиції являють собою позасистемну категорію. Вони притаманні капіталістичній (за якої вони виникли), соціалістичній та перехідній економікам, а також країнам, що розвиваються» [7, с. 15].

Таким чином, приналежність до певної системи не визначає, чи будуть існувати іноземні інвестиції, чи – ні, а лише може вплинути на обсяг та інтенсивність даного процесу.

З іншого боку, процес іноземного інвестування полягає у прагненні власників капіталу відстоювати свої інтереси, що є суб'єктивною рисою; і, в кінцевому результаті, діяльність власників капіталу стає методом реалізації економічної стратегії. Тобто процес іноземного інвестування буде залежати від соціально-економічних умов країни-донора і країни-реципієнта, а також від їхньої зовнішньоекономічної політики на макрорівні.

Свою місію примноження матеріального та соціального значущого багатства інвестиції можуть виконувати в декількох сферах суспільного капіталу: виробничій, фінансово-банківській, інноваційній, соціальній, екологічній. З огляду на Державну програму України, яка передбачає формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку країни, де провідну роль відіграють інновації та все, що з ними пов'язано, зупиняємо свою

увагу на капіталі, якій надходить в інноваційну сферу [2].

*Інноваційний капітал* – відносини між країною-донором (її суб'єктом господарювання – власником капіталу) та країною-реципієнтом (суб'єктом господарювання – власником об'єкта інноваційної сфери) з приводу застосування капіталу для впливу на об'єкт інвестування з метою отримання економічного чи соціального ефекту.

Між двома суб'єктами процесу – міграції інноваційного капіталу, країною-донором і країною-реципієнтом, встановлюються відносини з приводу застосування капіталу для зміни. Перш за все, країна-донор переслідує мету більш вигідного застосування надлишкового капіталу, а країна-реципієнт – отримання економічного чи соціального ефекту шляхом розвитку інноваційної сфери.

Можливість встановлення вказаних відносин обумовлена зовнішніми і внутрішніми факторами. Розглянемо більш конкретно, які з названих факторів можуть забезпечити сприятливий інвестиційний клімат в країні-реципієнті.

*Зовнішні фактори* впливу на залучення інноваційного капіталу для країни-реципієнта – це ті фактори, що сприяють/запобігають прийняттю рішень інвесторів щодо інвестування інноваційного капіталу в певну країну і не залежать безпосередньо від країни-реципієнта (географічні, історичні, політичні, правові фактори, природні катаклізми).

*Географічне розташування* впливає на міграцію капіталу не лише для країни в цілому, а навіть на окремі регіони. Вирішальним фактором у прийнятті рішення щодо напрямку міграції капіталу відіграє елементарне сусідство регіонів, можливість транспортування наземними чи водними шляхами, особливості кліматичних умов країн, віддаленість від світових фінансових і культурних центрів, систем водопостачання, транспортного сполучення тощо.

За час становлення міграційних зв'язків вже історично (на фоні встановлення торговельних зв'язків, які коректувалися військовими та політичними конфліктами; заснування і функціону-

вання спільних підприємств, ТНК) між державами, регіонами, підприємствами сформувалися міграційні потоки капіталу, які підлягають перегляду і функціонують як одне ціле. У такому випадку домовленості між країнами проходили становлення разом з фінансовою і політичною системою з урахуванням особливостей обох країн.

*Політичні фактори*, які стосуються зовнішнього впливу залучення інноваційного капіталу, становлять результат проведення геополітики міжнародними організаціями і об'єднаннями. На інвестиційний імідж країни, на приток інвестицій можуть значно впливати рішення міжнародних організацій.

*Правові фактори* включають в себе закони і нормативно-правові акти щодо проведення інвестиційної політики, формування інвестиційного клімату діяльності іноземного інвестора, гарантії захисту прав і власності інвестора з боку країни-реципієнта, а також закони і нормативно-правові акти щодо можливості вивезення і оподаткування капіталу в країні-донорі.

На обсяг і напрямок притоку іноземного інноваційного капіталу до країни можуть вплинути *природні катаклізми*, через що можлива загибель людей, порушення сполучень транспортних і інформаційних та ін.

*Внутрішні фактори* – це фактори, які тією чи іншою мірою залежать від країни-реципієнта, і сприяють/запобігають прийняттю рішень інвесторів щодо інвестування інноваційного капіталу в цю країну. До них належать: рівень розвитку продуктивних сил; науково-технічна база; правові та адміністративні фактори; географічне розташування країн; рівень соціального розвитку та людський фактор. Перелічені фактори впливають як на країну-донора, тобто на прийняття рішення власника капіталу щодо інвестування, так і на країну-реципієнта – щодо прийняття рішення стосовно проведення інвестиційної політики.

Одним з основних внутрішніх факторів залучення інноваційного капіталу є *рівень розвитку продуктивних сил* країни-реципієнта та країни-донора. Різни-

ця рівня продуктивних сил спонукає інвесторів інвестувати свій капітал у країну-реципієнта для розробки чи впровадження інноваційного продукту в таких випадках:

– менш розвинуті продуктивні сили в країні-реципієнті з метою впровадження інноваційних технологій у виробництво більш високого рівня;

– більш розвинуті продуктивні сили в країні-реципієнті з метою ліквідації браку коштів (і можливо перейняття досвіду);

– дешевші фактори виробництва, що беруть участь в організації інноваційного виробництва.

*Науково-технічна база*, перспективи її розвитку; політика розвитку держави і визначення перспективних галузей; науковий потенціал країни, наявність і система функціонування науково-дослідних бюро; якість освіти у вищих і професійних освітніх закладах, є джерелом створення інноваційного продукту і стає ключовим фактором у рішенні щодо інвестування інноваційного капіталу.

Інвестування в інноваційну галузь потребує довгострокових, капіталомістких проектів з високим ступенем ризику з можливістю отримання прибутку через декілька років. Тому, в першу чергу, увагу інвесторів привертають країни з високим науковим потенціалом і добре розвинутою науково-технічною базою.

Особливість *правових факторів* полягає у стабілізації, передбачуваності політичної системи в різних сферах.

Забезпечити сприятливий інвестиційний клімат може формування прозорої і однозначної законодавчої бази, яка буде надавати гарантії інвесторам.

Значний вплив мають економічні складові: макроекономічна сфера, стабільність якої залежить від наявності фінансових ресурсів, банківської системи; показник ВВП; рівень інфляції; купівельна спроможність споживачів.

Одним із значних *адміністративних факторів* є надання певним регіонам статусу вільної економічної зони. Кожен регіон має чітко володіти інформацією щодо внутрішнього науково-дослідного потенціалу, наявних можливостей і про-

блем у розвитку високих технологій. Така інформація стане підґрунтям для прийняти рішення щодо надання певному регіону статусу вільної економічної зони для інноваційного капіталу.

*Політичні фактори* полягають в особливості проведення внутрішньої політики держави, приналежності правлячих партій до певних політичних груп, і, безперечно, послідовність, передбачуваність і стабільність політичних дій, які відбуваються в країні.

*Географічне розташування* як внутрішній фактор означає місце розташування науково-дослідних бюро або майбутнього підприємства всередині країни. Інноваційні проекти, що надає країна-реципієнт на розсуд іноземним інвесторам, мають передбачати зручне місце розташування, наявність в регіоні розвинутої транспортної та інформаційної інфраструктури. Також при розробці інноваційного проекту, що планується впроваджувати за допомогою іноземного інноваційного капіталу, необхідно зважати на географічне розташування даного регіону в країні і наближеність його до кордонів певних країн і їхні особливості.

Рівень *соціального*, культурного розвитку країни-реципієнта визначає майбутніх партнерів і співробітників іноземного інвестора. Розвинута соціальна сфера, високий рівень соціального забезпечення визначають місце людини у суспільстві, а відтак, і місце країни у світовому середовищі, що характеризує рівень позитивності країни-реципієнта.

Кількість населення пенсійного і працездатного віку, рівень освіти і кваліфікації, забезпеченості і прагнення до покращання рівня життя – ці та інші фактори можуть змусити шукати власника капіталу більш дешево чи більш кваліфіковану робочу силу, а приймаюча країна буде лібералізувати умови залучення іноземного капіталу з метою підвищення кваліфікації і соціального рівня місцевого населення.

Рівень соціального забезпечення є і ризиковим фактором для країни-реципієнта. У випадку слабого соціального забезпечення іноземному інвестору може бути вигідно скористатися робочою си-

лою, яка буде потребувати менше витрат, ніж в розвинутих країнах.

*Людський фактор* полягає у сукупності розумових навичок та духовних установок, способу мислення нації країни-реципієнта, тобто особливостей менталітету і рівня культурного виховання.

Залучення і використання прямих іноземних інвестицій передбачає співробітництво національного виробника і іноземного інвестора, що вимагає від національного виробника дотримання ділової етики, чіткості і прозорості в спільній роботі.

Ментальні особливості різних країн досить значні, аби не зважати на їх наявність. Країни, які мають категорично різні стійкі релігійні, політичні чи расові відмінності можуть виявити вагомі перешкоди на шляху встановлення міжнародних відносин, міграції капіталу навіть за умов сприятливого інвестиційного клімату за всіма вище переліченими факторами.

Разом з глобальними інтеграційними процесами, формуванням економічних і політичних союзів, завжди будуть стояти дискримінація рас, неприйняття іншої віри, політичних переконань та ін.

Кожен з перелічених вище факторів так чи інакше підпорядковується певною мірою людському фактору – суб'єкту господарювання з його суб'єктивною думкою – людині з певним менталітетом.

Масштаби і важливість міжнародного переміщення капіталів досягають сьогодні такого рівня, що даний процес можна розглядати як особливу форму міжнародних економічних відносин. Сучасні темпи зростання експорту капіталу в усіх його формах випереджають темпи зростання товарного експорту і темпи зростання ВВП у промислово розвинутих країнах.

В умовах формування інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання України доцільно розглядати прямі іноземні інвестиції як головний вектор економічної глобалізації, матеріальну основу формування і розвитку інноваційного сегмента в сучасній ринковій економіці.

Тому у формуванні сприятливого інвестиційного клімату для припливу інноваційного капіталу мають застосовуватися державні і ринкові методи регулювання з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів.

### Список використаної літератури

1. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки. №1801, 28.12.2001, Постанова, КМУ. – [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Концепція Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008–2012 роки». N 381-р від 6 червня 2007 р. КМУ. – [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
3. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна: монографія / ред.: А.С. Гальчинський; С.В. Львовчкін; В.П. Семиноженко; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К., 2004. – 261 с.
5. Геєць В. Україна в 2010 році: високотехнологічна країна чи сировинний придаток Заходу / В. Геєць, А. Гальчинський. – [www.zn.ua/3000/3100/12073/](http://www.zn.ua/3000/3100/12073/)
6. Meier Gerald M. Private foreign investment in developing countries: Policy perspectives. – S.F., Calif.: International center for economic growth, 1995. – 42 p.
7. Гаврилюк О.В. Іноземні інвестиції: НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин / О.В. Гаврилюк. – К., 1998. – 200 с.

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ТРУДОВЫХ МИГРАНТОВ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН МИРА

В процессе глобализации мировой экономики и расширения границ международной трудовой миграции растут объемы трансграничных переводов мигрантов, трудоустроенных за рубежом. Эти переводы являются существенным фактором развития экономики стран, выступая донорами воспроизводства рабочей силы. Объемы средств, поступающих в отдельные страны, оказывают существенное влияние на экономику стран-реципиентов, а в некоторых случаях могут достигать половины ВВП страны.

Проблема трудовой миграции во всем мире привлекает внимание правительств, финансовых учреждений. Оценку влияния миграционного капитала осуществляют Мировой банк, центральные банки как стран-доноров рабочей силы, так и стран-реципиентов. В Украине анализ проводят государственные органы, в т. ч. НБУ, международные организации [1, 2, 6, 11], а также отдельные российские и украинские исследователи, в частности Г.И. Глущенко [10], А.П. Гайдуцкий, и др. [2, 3, 4, 5].

Цель исследования – изучение и анализ движения финансовых потоков трансграничных переводов между странами. Основные задачи исследования:

изучение объемов миграционного капитала, который формируется денежными переводами, отправленными на родину трудовыми мигрантами.

По данным ООН, количество людей, которые временно проживают и работают за рубежом, в 2006 г. достигло уровня 150 млн чел. (4% населения, или 10% работоспособных в мире) [1]. В 2006 г. объем официальных денежных переводов в развивающиеся страны составил около 300 млрд дол. США (рис. 1).

Таким образом, денежные переводы формируют отдельную составляющую движения денежных средств в страну. Их объемы можно характеризовать как доходы мигрантов, которые, за вычетом затрат на их пребывание в стране трудоустройства, направляются на родину и используются для поддержки экономического и социального уровня жизни родственников, местных территорий и страны в целом. Впервые ООН был проведен подсчет объема денежных потоков для многих стран Африки, Азии и Ближнего Востока [1].

Во многих странах неформальные каналы более распространены и объем проходящих через них потоков состав-

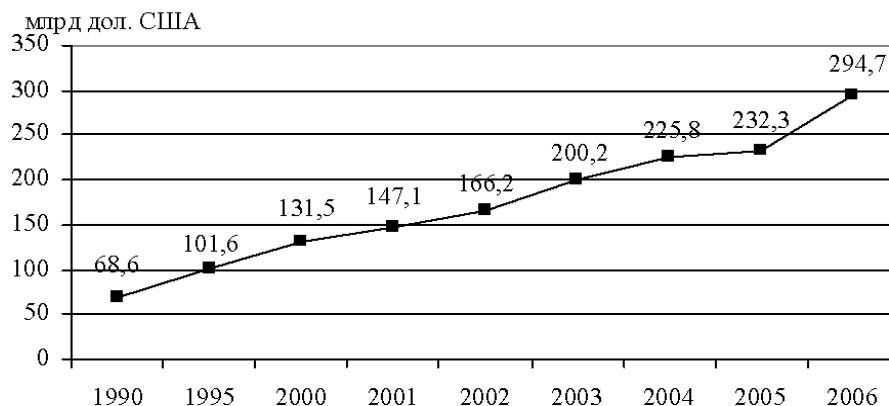


Рис. 1. Динамика объемов денежных переводов в развивающиеся страны

ляет более половины всего мирового объема. Например, на Среднем Востоке большая часть трансфертов осуществляется через сеть так называемых «хавалдаров» в сельские районы, а информация о пересылаемых объемах не попадает в официальные отчеты. Наиболее развитые страны публикуют в годовых отчетах данные об объемах получаемых денежных потоков от трудовых мигрантов (табл. 1). В 17 стран Азии и Тихоокеанского региона поступили суммы, превышающие 1 млрд дол. США. В Латиноамериканском регионе таких стран 15, в Европе – 12, на Ближнем Востоке – 10. В Африке 19 стран получили больше 500 млн дол. США в 2006 г.

Денежные переводы в Африку составляют свыше 40 млрд долл. США. Северные африканские страны, например Марокко, Алжир и Египет, ввиду их геополитического положения являются главными реципиентами денежных средств (рис. 2).

Восточноафриканские страны ощущают сильную зависимость от этих потоков, особенно Гвинея-Бисау, Сан-Томе, Эритрея, где объем этих потоков составляет почти половину ВВП.

Денежные переводы в сельские области являются существенными и в основном связаны с межрегиональной миграцией, особенно в Западной и Южной Африке. Две трети западных африканс-

Таблица 1

## Результаты оценки мировых денежных потоков за 2006 г.

Место пребывания трудовых мигрантов	Общее число мигрантов, чел.	Объемы переводов мигрантов, млн USD	Сумма перевода от одного мигранта, USD	Объем перевода на душу населения, USD	Доля денежных потоков мигрантов в ВВП стран, %
Африка	29 199 544	38 895	1 332	83	20
Азия и Океания	50 615 633	113 946	2 251	796	23
Европа	25 427 321	50 805	1 998	169	11
Латинская Америка и Карибы	30 403 472	68 062	2 239	688	20
Средний и Ближний Восток	17 291 334	29 678	1 716	361	21

Изучение денежных потоков от трудовых мигрантов позволяет правительствам и финансовым структурам стран заняться организацией помощи и упорядочением этих денежных потоков. Это может вызвать появление большего количества игроков на рынке услуг денежных переводов, ужесточив конкуренцию, что, в свою очередь, приведет к снижению стоимости пересылки средств миллионам остро нуждающихся семей, находящихся на грани выживания.

Значительную часть денежных переводов в общем мировом потоке обеспечивают африканские страны. Население северной части Африки составляет около 30 млн чел. В отличие от других мировых регионов, здесь доминирует внутрирегиональная миграция. Существенные денежные потоки направлены из Европы, из таких стран, как Франция, Англия, Нидерланды, Италия.

ких переселенцев в Гане высылают средства в сельские области стран происхождения.

Если сравнивать с другими регионами, оценка объема денежных переводов в Африку является самой проблематичной, большей частью из-за того, что используются неформальные каналы передачи средств, особенно в пределах континента. Здесь присутствуют различные ограничения в осуществлении денежных переводов за границу через банковские учреждения, а также монополия немногочисленных банков. Высокая стоимость банковского перевода вынуждает мигрантов использовать неформальные каналы.

Страны Азии и тихоокеанского региона характеризуются большим числом мигрантов – свыше 50 млн и являются рекордсменами по объему пересылаемых средств. Страны, в которые в основном устремляются мигранты это: США, Рос-



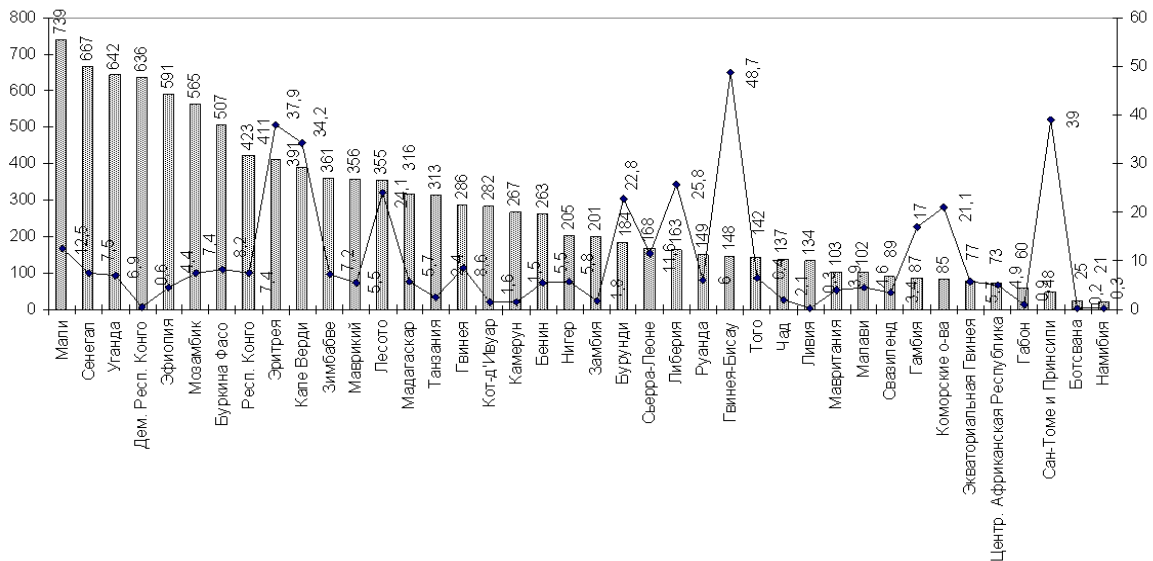


Рис. 2. Объем финансовых потоков мигрантов в странах Африки за 2006 г., млрд дол. США (левая шкала), доля финансовых потоков мигрантов в ВВП страны, % (правая шкала)

сийская Федерация и Новая Зеландия. Самый крупный источник мигрантов – Индия. Около 22% мигрантов из Индии направляются в Малайзию и арабские страны – экспортеры нефти. Также популярными регионами являются: Австралия, Гонконг, Япония и Сингапур. Мигранты из центральной Азии предпочитают Российскую Федерацию и Казахстан.

В Азию поступает около 114 млрд дол. США ежегодно. Лидерами являются Индия и Китай, а наиболее зависимые страны от миграционных потоков – Таджикистан и Лаос (рис. 3).

Трансферты в сельские районы этих стран являются наивысшими, т. к. в азиатских странах более 65% населения живет в сельских районах. Влияние денежных переводов на экономику развиваю-

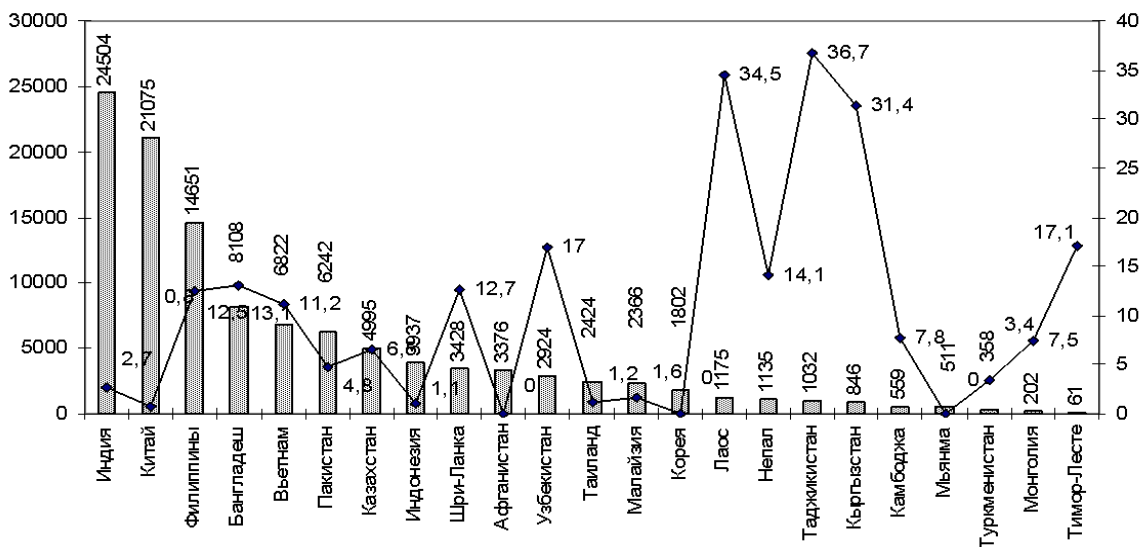


Рис. 3. Объем финансовых потоков мигрантов в странах Азии за 2006 г., млрд дол. США (левая шкала), доля финансовых потоков мигрантов в ВВП страны, % (правая шкала)

щихся стран в этой части мира наиболее существенно, и доля трансфертов является самой высокой в мире – около 20% от ВВП.

Денежные потоки в эти страны преобладают из таких стран, как Гонконг, Россия, Сингапур, в меньшей степени – из Японии и Малайзии.

Стоимость переводов в Центральную Азию является практически самой низкой в мире (в среднем 3% от суммы). В некоторых частях Азии она зависит от технологических новшеств, таких как трансферт при помощи мобильного телефона в Филиппинах.

Доступ к банковским услугам значительно различается, в зависимости от региона. Во многих азиатских странах у мигрантов нет доступа к базовым услугам банка. Например, в Филиппинах и Индонезии имеются большие возможности, чем для тех, кто проживает в Таджикистане, Киргизстане или Индии, где менее 10% населения имеют банковские счета.

Свыше 29 млн человек мигрируют за границу из Латинской Америки и Кариб. Для маленьких и экономически зависимых стран миграция составляет одну четвертую их населения. До недавнего времени США были главным пунктом назначения мигрантов из Латинской

Америки. Однако увеличивающаяся миграция в Европу и межрегиональное передвижение изменяют процесс перераспределения миграции. Главные страны назначения в Европе – Италия и Испания, тогда как в Латинской Америке популярны Аргентина, Коста-Рика и Доминиканская Республика.

Латинская Америка в 2006 г. получила 68 млрд дол. США за счет денежных переводов, большая часть поступила в Мексику – 24,3 млрд, а в Южную Америку – 24,2 млрд дол. США (рис. 4).

Трансферты в среднем составляют 20% дохода на душу населения, хотя в некоторых странах Центральной Америки, таких как Сальвадор, это число значительно выше. На макроуровне, в среднем в странах Латинской Америки, денежные переводы составляют 3% от ВВП и 13% от экспорта.

Денежные переводы, отправленные в сельские регионы, составляют около одной трети всех потоков. Процент денежных переводов в сельских областях Латинской Америки выше среди тех мигрантов, которые работают в пределах регионов соседних стран. Боливийцы в Аргентине – это в основном сельские мигранты, которые отправляют деньги в области, расположенные возле главных городских центров. Никарагуанцы в Ко-

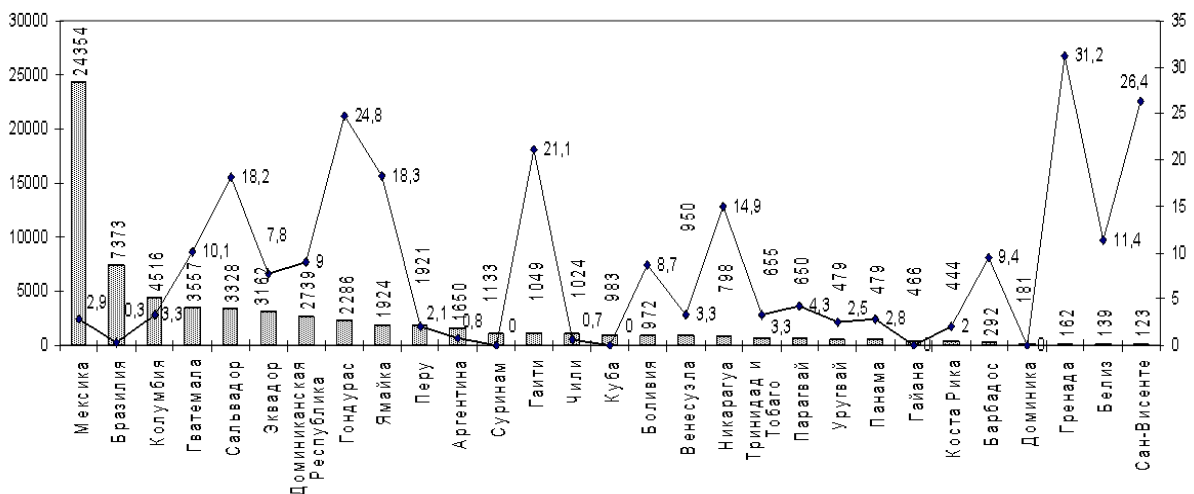


Рис. 4. Объем финансовых потоков мигрантов в странах Латинской Америки за 2006 г., млрд дол. США (левая шкала), доля финансовых потоков мигрантов в ВВП страны, % (правая шкала)

ста-Рике пересылают деньги в южные части своих стран.

Денежные переводы в Латинскую Америку на сегодняшний день в основном осуществляются операторами денежных переводов. Однако в пределах межрегиональных коридоров, все еще существуют неофициальные каналы по передаче денежных средств. Стоимость отправки денежных средств в этот регион составляя в среднем 5%, чтобы послать 200 долл. США.

Как и в других частях мира, доступ к финансовым услугам в Латинской Америке достаточно низкий. Кредитные союзы и мелкие финансовые учреждения развиваются с целью предложения услуги клиентам и, таким образом, увеличить кросс-продажу финансовых продуктов.

С Ближнего Востока около 17 миллионов человек мигрировало за границу – это в среднем 12% населения. В зависимости от региона происхождения, люди могут мигрировать – во Францию, Германию или Российскую Федерацию. Одинаково важна межрегиональная миграция в такие страны как, например, Кувейт и Саудовская Аравия. Население из Южного Кавказа мигрирует в основном в Российскую Федерацию и Украи-

ну. Приблизительно 30 млрд дол. США поступают в этот регион каждый год. Две основные страны, в которые отправляются средства – Турция и Ливан – 7,5 млрд и 5,5 млрд дол. США соответственно (рис. 5).

Исключением является разница в доходе на душу населения: 3% – в Турции и 30% – в Ливане. В среднем в рассматриваемых странах объемы денежных переводов определяют как 4% от ВВП, 13% от экспорта и 21% от дохода на душу населения [1].

Значительное количество денежных переводов в Грузии направляется в сельские области, что составляет 48% от общего объема, а в Азербайджане – свыше 60%.

Мигранты из стран Среднего Востока, осуществляя денежные переводы из арабских стран-экспортеров нефти часто используют недорогие банковские трансферты, стоимость которых меньше, чем 2% суммы перевода. Однако здесь присутствует часть мигрантов, которые сами предпочитают перевозить заработанные средства на родину, особенно если они возвращаются из Кувейта или Объединенных Арабских Эмиратов.

На Ближнем Востоке развитие финансовых услуг ограничено. Например,

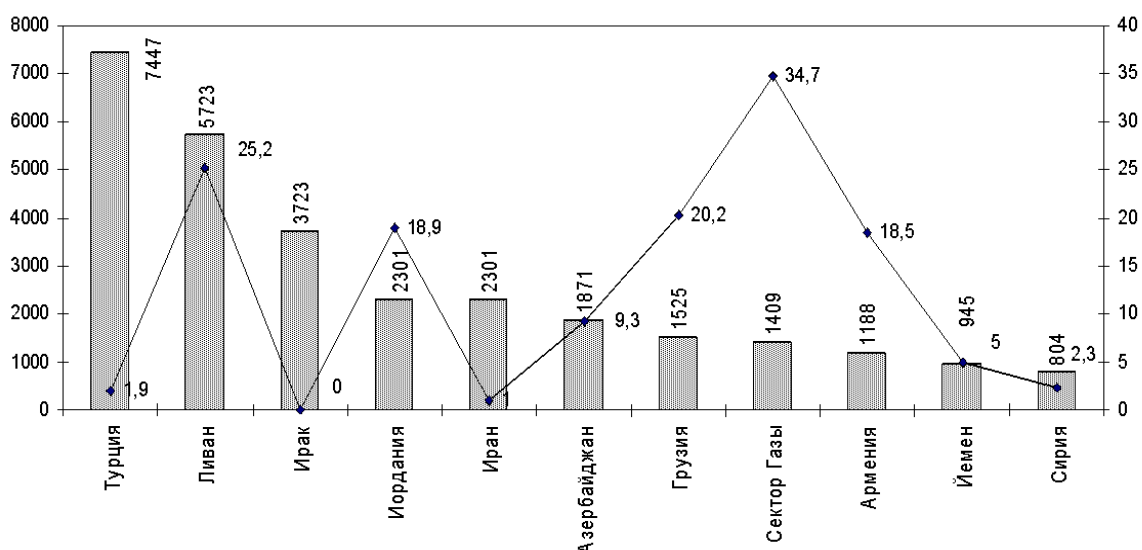


Рис. 5. Объем финансовых потоков мигрантов в странах Среднего Востока за 2006 г., млрд дол. США (левая шкала), доля финансовых потоков мигрантов в ВВП страны, % (правая шкала)

доля уроженцев Грузии и Азербайджана, которые пользуются банковскими счетами – менее 15%, а в сельских областях еще ниже, откуда и происходит большинство мигрантов.

На сегодняшний день зарегистрировано около 25 млн мигрантов из развивающихся стран Европы. В среднем 10% населения этих стран мигрируют за границу, чтобы там жить и работать. Некоторые мигрируют в Украину, которая является одной из самых населенных стран в Европе. Другие выбирают Италию, Объединенное Королевство или США. Российская Федерация является главной страной в Европе, которую покидают большое количество мигрантов – около 48% всех мигрантов в Европе. В то же время Россия является основной страной назначения трудовой миграции из стран СНГ.

Денежные переводы в Европе составляют более 50 млрд дол. США и направлены в основном в такие страны, как Молдова, Польша, Румыния, Россия, и Украина, где денежные переводы особенно значительны (рис. 6).

Денежные переводы в Молдову и Албанию значительны и достигают около 30% ВВП этих стран.

Денежные переводы в сельские области поступают в более низком объеме, чем в другие регионы мира. Некоторые страны, такие как Албания, Молдова и

Румыния, аккумулируют свыше 50% потока денежных средств, направленных в сельские области.

Рынок денежных переводов достаточно конкурентоспособен, если денежные потоки направлены в Молдову, Польшу, Румынию или Россию. В большинстве стран Западной Европы, из которых отправляются средства, конкуренция среди операторов денежных переводов только сейчас начинает проявляться, и пока на рынке присутствует незначительное количество операторов.

Денежные переводы из Италии и Объединенного Королевства в Польшу, Молдову и Румынию, более конкурентоспособны и рентабельны, чем потоки из Швейцарии в Сербию. Получатели денежных переводов Молдовы, в основном, предпочитают наличные денежные переводы, тогда как банковские счета имеются менее чем у 20% населения.

В целом наблюдается дальнейшее развитие миграции по всему миру, и для некоторых стран трудовая миграция является важным компонентом развития. Например, для таких стран, как Гвинея-Бисау, Таджикистан, Молдова величина поступлений в страну достигает 48,7%, 36,7, 31,4% ВВП соответственно. Эти страны находятся в прямой зависимости от миграции граждан в более развитые страны. Мировой банк совместно с ООН реализует программы помощи таким

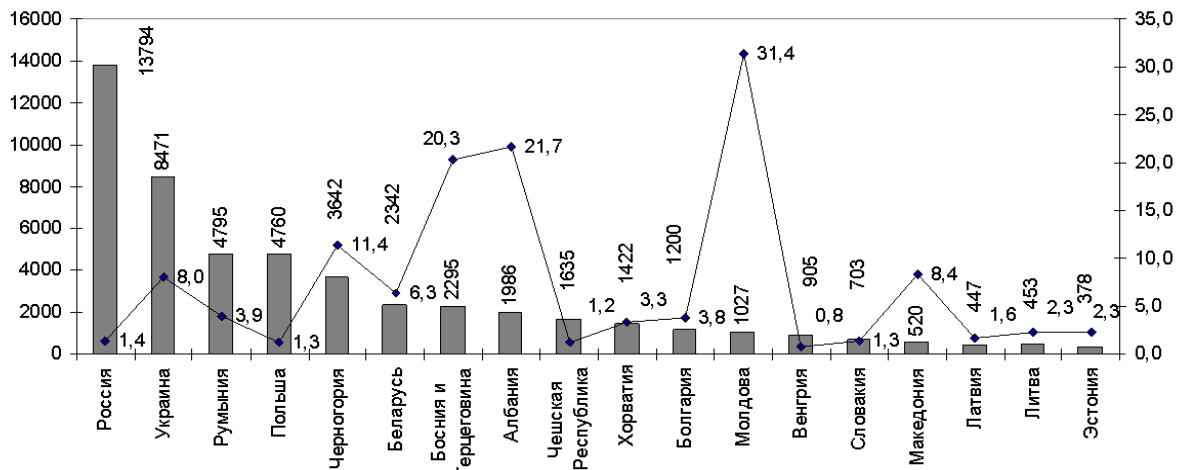


Рис. 6. Объем финансовых потоков мигрантов в странах Европы за 2006 г., млрд дол. США (левая шкала), доля финансовых потоков мигрантов в ВВП страны, % (правая шкала)

странам и, в частности, выделяет средства на организацию денежных переводов на родину. Это позволяет сократить уровень бедности в этих странах и увеличить приток валюты, что позволяет правительствам этих стран использовать денежные переводы как залог для получения финансовой помощи со стороны развитых стран.

Особое место в Европе занимает Украина, из которой около 10% населения мигрирует, в основном в Россию и Западную Европу, и приносит до 21% от ВВП [3, 4]. Однако ни государственные органы, ни коммерческие банки не проявляют особого интереса к рынку денежных переводов в Украину. Исключение составляет компания Western Union, которая успешно осуществляет переводы из всей Западной Европы в Украину. При этом по неформальным каналам в Украину поступает около половины всех пересылаемых средств, что и является привлекательным для других компаний, осуществляющих услуги по переводу средств.

#### Список використаної літератури

1. Sending Money Home. Worldwide Remittance Flows To Developing Countries. International Fund for Agricultural Developing. Rome. Italy, 2007. – 18 p.
2. Mansoor A., Quillin B. Migration and Remittances. Eastern Europe and the Former Soviet Union / prepared World Bank. – Washington D.C.: WB Publications, 2007. – P. 65.
3. Гайдуцький А.П. Міграційний капітал в Україні / А.П. Гайдуцький //

Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 24–37.

4. Гайдуцький А.П. Вплив міграційного капіталу на соціально-економічний розвиток України / А.П. Гайдуцький // Економіст. – 2007. – № 7. – С. 36–39.

5. Andrea Gallina. Migration & Development Linkage in Italy: A Decentralised Cooperation Approach. Federico Caffè Centre. – Department of Society and Globalization Roskilde University // Denmark Research Report. – 2007. – № 1. – P. 26.

6. Спеціальна доповідь уповноваженого Верховної Ради України з прав людини «Стан дотримання та захисту прав громадян України за кордоном». – [http://www.ombudsman.kiev.ua/d1s\\_zm.htm](http://www.ombudsman.kiev.ua/d1s_zm.htm)

7. Основні показники ринку праці (річні дані). – [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

8. Закон України Про Державний бюджет України на 2006 рік // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2006. – № 9–11. – Ст. 96.

9. Официальный сайт НБУ. – <http://www.bank.gov.ua/Macro/index.htm>

10. Глущенко Г.И. Денежные переводы трудовых мигрантов: характеристика и детерминанты / Г.И. Глущенко // Вопросы статистики. – 2005. – №3. – С. 38–50.

11. Rutten L. Using commoditized revenue flows to leverage access to international finance; with a special focus on migrant remittances and payment flows. Prepared by UNCTAD. – N.Y.: UN Publications. – 2006. – P. 12.

В.Є. МОМОТ, доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету економіки та права

О.Б. ТАРНОПОЛЬСЬКИЙ, доктор педагогічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету економіки та права

С.П. КОЖУШКО, кандидат філологічних наук, доцент Дніпропетровського університету економіки та права

В.А. ЖЕВАГА, магістр психології (Школа іноземних мов)

## МЕТОДОЛОГІЯ СУМІСНОГО ВИКОРИСТАННЯ CASE-STUDY ТА АНГЛОМОВНОГО ЗАНУРЕННЯ У ВИКЛАДАННІ ЕКОНОМІЧНИХ ТА МЕНЕДЖЕРСЬКИХ ДИСЦИПЛІН

Активні методи навчання, такі як: вивчення конкретних ситуацій (*case-study*), групові проекти, рольові ігри, індивідуальні або групові презентації в аудиторії надобувають усе більшої популярності у бізнес-менеджмент-освіті. Згідно із сучасними даними [1], ці методи навчання посідають перші місця в рейтингу ефективності, як на думку студентів, так і викладачів.

У вітчизняній практиці активні методи навчання у викладанні економічних дисциплін та дисциплін менеджментського циклу, насамперед конкретного ситуаційного аналізу, впроваджуються вже досить давно, про що свідчить велика кількість публікацій, присвячених цьому питанню [2]. У більшості випадків існуюча методична література містить лише інформаційний матеріал, призначений для ситуаційного аналізу, а також постановку задач та варіанти їх трактування викладачем. Разом з тим науково-методичні вказівки щодо підвищення ефективності вивчення конкретної ситуації в аудиторії й презентації результатів у групі розробляються вкрай рідко. У зарубіжній науковій літературі [3], навпаки, велику увагу зосереджено на методичних рекомендаціях стосовно впровадження активних методів.

Проте, ні у вітчизняній, ні в зарубіжній літературі поки не приділено належної уваги використанню в процесі

організації аудиторної роботи даних тестування студентів щодо виявлення психологічного профілю. До невирішених питань належить обґрунтування можливості використання даних про психологічний профіль для активізації уваги студентів, збільшення пасивної та активної реакції, прискорення самоорганізації студентської групи, найбільш повного вивільнення синергії об'єднання студентів у формальні підрозділи. При цьому не викликає сумнівів той факт, що гнучке використання інформації про психологічний профіль студентів дозволяє значно прискорити впровадження сучасних активних методів навчання (насамперед ситуаційного аналізу та рольових ігор), підвищити інтенсивність аудиторної роботи з дисциплін менеджментського циклу у групах.

Авторам не відомі роботи, де сумісно розглядаються питання іншомовного занурення та методики проведення *case-study*. Але цілком очевидно, що застосування елементів іншомовного занурення при організації вивчення конкретних ситуацій веде до значного підвищення результативності цього провідного активного методу навчання за рахунок збільшення концентрації уваги студентів і підвищення пасивної та активної реакції на матеріал, що подається викладачем.

Таким чином, актуальність проблеми визначає необхідність детальних дос-

ліджень ефектів сумісного використання *case-study* та іншомовного занурення при викладанні економічних та менеджерських дисциплін як засобу впливу на підвищення якості бізнес-менеджмент-освіти.

Для реалізації цього новітнього наукового напрямку вивчалася поведінка групи, де використовувалися кейс-методи без іншомовного занурення, без втручання викладача до процесу розподілу ролей та без використання даних психологічного тестування як інформаційної бази для такого розподілу. Ця група стала контрольною. Потім були проведені дослідження ефективності впровадження активних методів викладання з використанням даних щодо психологічного профілю у групах, де розподіл ролей відбувався автономно, без втручання викладача, а також у групах, де викладач, користуючись даними психологічного тестування, безпосередньо впливав на розподіл ролей. Усі ці експериментальні випадки супроводжувалися порівнянням поведінки груп студентів, що вивчали конкретні ситуації, у випадку організації навчання англійською мовою за методикою англійського занурення [4]. Відповідні дані потім порівнювалися за допомогою методів статистичного аналізу.

Група, де розподіл ролей відбувався стихійно, регулювалася викладачем лише стосовно дотримання ліміту часу на обговорення конкретної проблеми (підготовка сценарію рольової гри) та ліміту часу на презентації. Крім цих регулюючих функцій, роль викладача зводилася до відповідей на питання й процесу проведення обговорення.

У групах, де розподіл ролей відбувався автономно, студентам після тестування видавалися характеристики відповідних психологічних типів. Після цього їм пропонувалося самостійно розподілити ролі в групі, що бере участь в аналізі конкретної ситуації або в рольовій грі, таким чином, щоб усі достоїнства кожного з психологічних типів, виявлених у певній групі, були використані з максимальною ефективністю. Така процедура, включно з психологічним тестуванням й розшифровкою результатів, тривала приблизно дві академічних години, тобто

одне заняття. У деяких випадках студентам пропонувався готовий набір ролей, які мали розподілятися у групі. У протилежному випадку студенти повинні були сформувати такий набір самостійно, а потім захистити його перед викладачем й аудиторією, а також пояснити відпрацьований підхід до розподілу ролей, спираючись на отримані відомості про психологічний профіль.

Робота в групах, де розподіл ролей відбувався під безпосереднім керівництвом викладача, також велася відповідно до двох варіантів. У першому випадку, коли переважна більшість студентів не проходила психологічного тестування або не мала у своєму розпорядженні достовірних даних про таке тестування розподіл ролей здійснювався «наосліп». Викладач самостійно обробляв дані опитувальних листів і, ґрунтуючись на власному розумінні, розподіляв ролі між представниками різних психологічних типів. У цьому випадку ні власне психологічні типи, ні відповідні характеристики не повідомлялися студентам до закінчення циклу занять за активною формою навчання. У другому варіанті, коли студенти були інформовані про дані попередніх тестувань, крім ролей, призначених викладачем, їм роздавалися докладні характеристики типів, а також рекомендації, як найкраще використовувати ті або інші психологічні особливості конкретних типів у конкретних ролях. В обох варіантах ця процедура також тривала дві академічні години, але ці години були поділені на два заняття, щоб викладач мав час на обробку результатів тесту й розподіл ролей.

Після проведення цих експериментів у всіх випадках проводилися обговорення кейсів методом занурення під спостереженням з боку групи професійних психологів з розрахунку один спостерігач на п'ять студентів. Використовувався другий тип занурення, що полягає у «повномасштабному» викладанні матеріалу кейса та проведенні обговорення англійською мовою [4]. Висновки про підвищення ефективності засвоєння практичних навичок під час *case-study* робили за збільшенням пасивної та активної реакції студентів, а також за зміною

якісного розподілу рівня реакції студентів відносно розподілу психологічних типів.

Психологічний тип студентів визначався за допомогою відомого опитувальника Маєйрса-Бріггса, причому у випадку, коли студенти вже проходили тестування за цим методом, їм надавалася можливість порівняти старі дані з новими.

Про ефективність впровадження активних методів викладання судили за декількома показниками, що характеризують роботу студента в аудиторії. До них належать:

- відсоток залучення членів групи до обговорення проблеми або «сценарію» *case-study*;

- відсоток участі членів групи у фінальній презентації результатів аналізу конкретної ситуації або проведенні рольової гри на матеріалах *case-study*;

- «якість» вирішення або глибина розкриття проблеми, що складає сутність *case-study* (враховувалися як абсолютні результати останнього заняття, проведеного на основі відповідної методики, так і кількість занять, що були потрібні окремій групі для досягнення задовільної якості);

- витрати часу, використаного на обговорення конкретної ситуації та презентацію результатів (включно з дискусіями).

Відсоток активності студентів на обговоренні замірявся прямим спостереженням, а відсоток участі в презентації фіксувався безпосередньо, оскільки на підставі цих даних уточнювався поточний рейтинг студентів і проставлялася атестація.

Під «якістю» вирішення проблеми мається на увазі не тільки ступінь наближення рішення, запропонованого студентами, до реального вирішення проблеми, а й ступінь охоплення всіх аспектів проблеми (включаючи часовий аспект) під час розгляду ситуації та презентації результатів. Витрати часу на обговорення й презентацію замірялися тільки в тому випадку, коли студентам не встановлювався жорсткий ліміт часу. При визначенні порівняльної ефективності варіантів втілення активних форм навчання збільшення витрат часу у випадку використання методики занурення були виключені з розрахунку.

Під час досліджень був використаний досвід роботи з 46 студентськими групами Дніпропетровського національного університету і Дніпропетровського університету економіки та права за період з 1995 по 2007 рр. З них 14 груп – це студенти IV–V курсів, 31 група – II та одна група I курсу навчання. Сумарна кількість студентів, що навчалися у цих групах, становить 963 осіб. З огляду на той факт, що для підвищення ефективності використання активних методів навчання та створення атмосфери змагання стандартна студентська група поділялася на підгрупи по 5–7 учасників, фактично вивчалася поведінка близько 150 міні-груп, що, безумовно, підвищує репрезентативність результатів досліджень. Застосування методів англomовного занурення під час організації *case-study* відбувалося протягом 2007–2008 рр. Усього цей метод був застосований у 6 академічних групах різних спеціальностей за галузями знань «Економіка та підприємництво» й «Менеджмент та адміністрування», причому метод був використаний як у групах, де формування рольової структури відбувалося стихійно, так і у групах, де рольова структура вибудовувалася під керівництвом викладача.

За період проведення досліджень кількість груп, де формування рольової структури відбувалося стихійно, становила 12, тобто кожного навчального року одна навчальна група обиралася як контрольна. Кількість груп, де проводилося психологічне тестування, але ролі розподілялися автономно, – 18 (по дев'ять на кожний варіант). Відповідно, кількість груп, де ролі розподілялися авторитарно, дорівнює 16 (по шість на кожний варіант). Деяке превалювання груп з автономним формуванням рольової структури пов'язане з тим, що кількість студентів, які проходили психологічне тестування, все ще досить обмежена.

Стихійний розподіл ролей, що склався у контрольній студентській групі, має таку конфігурацію:

- аналітики – готують проблему для вирішення та пропонують можливі варіанти;



– експерти – здійснюють критичний аналіз будь-яких кроків, що мусить зробити підприємство;

– спікери – захищають готове рішення в умовах невизначеності (незнання аргументів протилежної сторони та можливих альтернативних рішень);

– розробники рішень (*decision-makers*) – обирають остаточний варіант підготовленого рішення.

Упродовж роботи ролі могли змінюватися, а дискусія, що обов'язково завершувала розгляд конкретної ситуації, дозволяла практично всім студентам під час окремого заняття спробувати себе майже в усіх ролях. Використання методу англomовного занурення не впливає на розподіл ролей, але слід зауважити, що у зв'язку з обмеженими комунікативними можливостями студентів не всі вони мали змогу гнучко змінювати ролі під час проведення заняття.

Практичний досвід організації та проведення *case-study* дозволяє запропонувати таку характеристику ролей.

**Студенти-аналітики.** Це найбільш поширена роль, тому що аналітичну роботу виконує практично кожен студент групи. Як вже зазначалося, для цього потрібно сформувати підгрупи (по п'ять-сім учасників), у межах яких будуть розроблятися майбутні рішення. На початковому етапі аналітичної роботи не має суворих критеріїв до передбачуваних проєктів рішень. Студенту досить сказати: «Я так вважаю!», щоб його пропозиція була включена до кола обговорюваних рішень. Єдине правило, яке вводиться на цьому рівні, – це правило більшості, коли у першу чергу будуть розглядатися пропозиції, що набрали найбільшу кількість прихильників у «групі аналітиків».

**Студенти-експерти.** Ця роль для «обраних». Кожна робоча група виділяє два-три студенти, які будуть визначати правильність прийняття рішень. За методологічну основу для виключення неефективних рішень студентам пропонується використовувати метод SWOT-аналізу [5], який дозволяє зважити всі внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на організацію під час виникнення проблеми, а також найближчі й відда-

лені наслідки втілення прийнятого рішення.

**Спікери та розробники рішень (*decision-makers*).** Найбільш почесна роль, коли одна особа від кожної групи «удостоюється честі» захистити прийняте групою рішення. Формально, власне ця особа обирає остаточне рішення. Представники інших груп слухають спікера і розробника рішень, у довільному порядку можуть брати на себе роль експертів, якщо мають аргументи, які, на їхню думку, зводять нанівець переваги рішень, що були запропоновані.

Очевидно, що рольова структура, яка стихійно складається у групах, дуже близька до відтворення системи формальних кроків щодо прийняття рішень. Різниця лише полягає в тому, що відсутній етап збору інформації та діагностики проблеми (цей етап за умов обмеженості часу та матеріальних ресурсів бере на себе викладач). Цікаво також, що, користуючись конкретною інформацією про реальні проблеми, можна навіть втілити останній етап прийняття рішення – зворотний зв'язок. Якщо дозволяє бюджет часу, викладач може повідомити студентів про реальні результати втілення рішень, щоб на завершальній стадії ділової гри групи аналітиків та експертів провели коригування курсу. Зрозуміло, це можливо лише у разі, коли будь-якій з груп вдалося знайти правильне рішення, яке збігається з реальним перебігом подій. Більш докладно стихійна рольова структура в групах, де впроваджувалися активні методи навчання, розглядається в [6]. Зокрема, це:

- незалежність суджень;
- урахування максимальної кількості можливих варіантів;
- жорстке обмеження різноманітності варіантів при остаточному аналізі альтернатив.

Одним з найбільш цікавих фактів, пов'язаних з роботою груп, де розподіл ролей проходив стихійно, є самовідтворення описаної рольової структури. Незалежно від конкретних вказівок викладача в обговоренні брали участь практично всі студенти (якщо, звичайно, їх зацікавив фактичний матеріал), інфор-

мацію обробляли два-три представники групи, а остаточне рішення приймав один, найактивніший учасник обговорення, який і був спікером. На перший погляд, відсутність жорсткості в управлінні запровадженням активних методів навчання можна вважати одним з основних принципів роботи зі студентами.

Причина самоорганізації студентської групи для вирішення конкретних проблем у сфері бізнесу та практичного менеджменту полягає у тому, що при впровадженні цієї форми управління економічними процесами, можна досить точно змоделювати найсуттєвіші умови прийняття рішень у практичних умовах.

Якщо викладачеві вдалося ефективно відтворити ці умови при роботі студентської групи за схемою *case-study*, то застосування директивного формування рольової структури та використання відомостей про психологічний профіль учасників груп у певному сенсі є зайвим.

Необхідність забезпечення незалежності суджень призводить до того, що навіть невеликий колектив розпадається на дві-три підгрупи, тоді як прагнення врахувати максимальну кількість варіантів рішення спричинює обмеження чисельності цих груп, оскільки студенти, які утворюють групу, є потенційними носіями різноманітних рішень. Таким чином, у замкнутій студентській групі прагнення до незалежності суджень обумовлює відокремлення міні-команд для роботи над рішеннями, а обмежена «пропускна здатність» таких груп при аналізі варіантів призводить до звуження їх складу. Як правило, у студентській аудиторії такі міні-групи утворюються навколо формальних чи неформальних лідерів, які дуже часто виконують роль експертів.

Слід зазначити, що у студентській аудиторії лідери не завжди стають експертами. Іноді це місце займають члени групи, які мають деякий авторитет у сфері, до якої належить поточний *case-study*. Крім того, завдяки втручання викладача, який у межах регламенту повинен дати висловитися носіям окремої думки (якщо такі є), міні-група буде застрахована від диктату лідерів.

Підхід, коли викладач тільки ініціює самоорганізаційні процеси у студентській групі, залежить від викладацької майстерності, тобто піддається суттєвому впливу суб'єктивного фактора. Зважаючи на реальну швидкість самоорганізації, наявний якісний склад викладачів ВНЗ та обмеження бюджету часу на проведення практичних занять з використанням активних методів навчання, слід рекомендувати якнайбільше використовувати інформацію про психологічні профілі студентів та звести до мінімуму безпосереднє втручання у формування рольової структури.

Результати проведеного дослідження свідчать про те, що найбільш раціональним і ефективним є застосування активних методів навчання, використання директивної методики формування рольової структури групи (табл. 1). Усереднені дані про вплив різних форм організаційного та інформаційного втручання в процес впровадження активних методів навчання наведено у табл. 1. Активність студентів при обговоренні та презентації рішень вимірюється за абсолютною шкалою, а якість рішень і витрати часу на їх розробку – за відносною (як базові прийнято дані про стихійний розподіл ролей). Тест вибірок за методом Стьюдента дозволяє зробити висновок про статистичну значущу різницю між результатами, що

Таблиця 1

**Порівняльна ефективність варіантів впровадження активних форм навчання, %**

Розподіл	Кількість залучених до обговорення	Кількість учасників у фінальній презентації	«Якість» вирішення проблеми	Витрати часу на обговорення
Стихійний	67,3 (58,4)	26,3	100,0	100,0
Автономний I	72,6 (65,8)	43,7	116,3	86,9
Автономний II	83,4 (79,5)	41,4	115,9	87,2
Директивний I	70,2 (63,7)	36,8	98,6	81,6
Директивний II	76,5 (71,6)	38,5	104,7	85,8

відповідають різним підходам до організації рольової структури групи.

Застосування англomовного занурення призводить до помітного прискорення самоорганізаційних процесів. Це позначається передусім на тому, що розподіл ролей при обговоренні матеріалів кейса у міні-групах відбувається на 5-10% скоріше, ніж при проведенні заняття рідною мовою. Якість рішення в такому випадку не змінюється, але певною мірою знижується відсоток залучених до обговорення (в підсумковій таблиці ці данні подано у дужках). Це пояснюється нерівним володінням англійською мовою в межах міні-груп. Можна висловити гіпотезу, що таке зниження буде подолане в міру розповсюдження методики занурення на інші навчальні дисципліни циклу підготовки фахівців. Слід зауважити, що зазначене зниження є меншим для других варіантів автономного та директивного розподілу ролей, але з врахуванням обмеженості експериментального матеріалу ця тенденція потребує додаткового дослідження.

У випадку безпосереднього втручання викладача у формування рольової структури застосування методу англomовного занурення призводить до перерозподілу показників активної та пасивної реакції під час сприйняття матеріалу кейса. Зазвичай лідери групи, що, як зазначено вище, стихійно виконують ролі спікерів та розробників рішень, виявляють найменшу пасивну реакцію під час викладення матеріалів кейса та найбільшу – під час обговорення, майже незалежно від власного психологічного типу. При застосуванні англomовного занурення рівень пасивної реакції міні-групи вирівнювався та наближався до значення, відповідного найбільшому значенню, яке отримали студенти-аналітики.

Таким чином, на основі аналізу можливостей підвищення ефективності використання активних методів навчання у викладанні дисциплін менеджерського циклу на основі англomовного занурення необхідно зробити такі висновки:

– самоорганізація у групах, що працюють за схемою *case-study* або рольових ігор (2-3 заняття), відбувається незалежно від втручання викладача. Таке ста-

новище пов'язане з особливостями організації роботи з вирішення конкретних практичних проблем і високим ступенем формалізації кроків щодо прийняття рішення. Тобто запровадження стандартної послідовності кроків безпосередньо веде до стихійного формування досить стійкої рольової структури групи, що базується на лідерстві;

– впровадження психологічного тестування в процесі формування рольової структури групи незалежно від втручання викладача приводить до певного прискорення розподілу ролей, але основний ефект урахування психологічних типів при формуванні рольової структури групи полягає в істотному підвищенні якості рішень, підготовлених у групі;

– застосування методики англomовного занурення призводить до помітного підвищення рівня активності студентів під час обговорення та презентації результатів, а також до поживлення дискусії в процесі презентації, незважаючи на певне збільшення загального часу обговорення проблеми;

– психологічні профілі активності групи, тобто розподіл показників активної та пасивної реакції під час сприйняття матеріалу кейса і обговорення проєктів рішення змінюються таким чином, що майже нівелюється тенденція до зменшення пасивної уваги лідерів груп під час слухання інформації викладача щодо матеріалів кейса;

– виявилось, що найбільш ефективним, тобто таким, що забезпечує оптимальне співвідношення кількісних характеристик, якості підготовки та презентації рішення, є автономний метод розподілу ролей на основі готового набору пропозиції, що пропонується викладачем.

#### Список використаної літератури

1. Брінклі А. Мистецтво бути викладачем / А. Брінклі, Б. Десантіс, М. Флемм та ін. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2003. – 144 с.
2. [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua)
3. Arnborg I., Bjerke B. Methodology of creating business knowledge. – London: Sage, 1996. – 548 p.

4. Момот В.Є. Методика англомовного «занурення» як ефективний засіб підвищення якості навчання / В.Є. Момот, О.Б. Тарнопольський // Матеріали міжнародної науково-методичної конференції «Сучасні освітні технології у вищій школі». – К.: Київський національний торговельно-економічний університет, 2007. – С. 220–221.

5. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.

6. Бойцун Н.С. Методологія втілення та використання case-study у викладанні дисциплін економічного та менеджерського циклу / Н.С. Бойцун, В.Є. Момот // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти: Зб. наук. праць / за ред. Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКОГО, О.Г. РОМАНОВСЬКОГО. У 2 Ч. – Х.: НТУ «ХПІ». – 2002. – Ч. 2. – С. 320–323.

## СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ БОЛОНСКОЙ КОНВЕНЦИИ В ВУЗЕ

Одним из основных направлений научных исследований кафедры социологии, философии и психологии совместно с Центром маркетинговых и социологических исследований Днепропетровского университета экономики и права в последние годы стало изучение рынка образовательных услуг и, в первую очередь, проблем внедрения на этом рынке принципов и методов, заложенных в Болонской конвенции. Известно, что программа внедрения в украинских вузах положений этой конвенции, к которой присоединилась Украина и которая рассчитана на несколько лет, ставит в качестве своей ключевой цели не только (и даже не столько!) некоторые поверхностные и количественные изменения непосредственно в организации учебного процесса, в частности внедрение модульной системы организации учебной работы, использование балльной системы оценки знаний и некоторые иные. Активное внедрение и использование европейской системы образования направлено, в первую очередь, на поиск и становление новой для Украины парадигмы обучения студентов. В основе такой парадигмы — стимулирование внедрения иного, нежели традиционное для Украины и других постсоветских стран, образовательного и социального поведения студентов, обучающихся.

К сожалению, при проведении исследований, научном анализе описываемой проблемы именно этот ее аспект глубоко не изучается. Как правило, речь идет исключительно об учебно-методических проблемах, внедрении самостоятельной работы и др. Постоянные мониторинговые исследования, ежегодно

проводимые в Днепропетровском университете экономики и права, уже сегодня позволяют перейти к более широкому обобщению, связанным с внедрением Болонской системы. Рассмотрим ряд проблем, вызванных подобными новациями на основе некоторых важных факторов, которые выступают как действительно инновационные, отличающие новую Болонскую систему от традиционно используемой в украинских вузах.

Подобный анализ базируется на результатах ряда социологических исследований, проведенных в ДУЭП в последние годы: «Европейская интеграция и Болонская декларация» (2007 г., опрошено более 380 студентов I–IV курсов дневного отделения); «Трансформация учебной деятельности студентов вуза в процессе внедрения положений Болонской конвенции: мониторинговое исследование» (2007 г., опрошено более 350 студентов I курса); «Самостоятельная работа студентов» (2008 г., опрошено 848 студентов I–IV курсов дневного отделения). В последние несколько лет также были проведены опросы студентов заочного отделения, абитуриентов и др.

Первая и важнейшая проблема, связанная с внедрением Болонской системы, — это, безусловно, необходимость активного использования студентами самостоятельной и индивидуальной работы, перенос основного акцента в обучении из аудиторий в библиотеку, компьютерные залы и т. п. И здесь возникает первая и существенная проблемная ситуация, связанная с тем, что большинство украинских студентов (не по собственной «вине», а в полном соответ-

ствии с использовавшейся ранее, да и используемой в школе сегодня, практикой), не привыкли в принципе много работать самостоятельно, считая, что время, которое остается у них после выхода из аудитории, – это их собственное свободное время, и его можно «потратить» на просмотр телепередач, посещение дискотек и т. п.

Однако в свете нового подхода, новой европейской концепции образовательной деятельности становится совершенно очевидным, что активное внедрение в деятельность студентов самостоятельной работы – это не только элемент учебного процесса, но и важный аспект их социальной деятельности. Речь идет о развитии у молодых людей самостоятельного мышления, формировании у них креативных подходов к решению разнообразных учебных и профессиональных проблем, а не только о запоминании материала в аудитории, даже если при этом используются активные и интерактивные методы организации лекционных и практических занятий.

Судя по данным последнего исследования, специально посвященного изучению вопросов организации самостоятельной работы (рис. 1), современные студенты вполне осознают, что не только учебная функция является главной для самостоятельной работы. Действительно, значительное число студентов указывает на ее роль в процессе непосредственного обучения, интеграции новых знаний со старыми, дополнения лекционного материала. Большинство студентов понимают значимость развивающей и творческой функций самостоятельной работы. Так, 58% опрошенных указали на то, что самостоятельная работа выступает как постоянный источник саморазвития студента; 40% – что самостоятельная работа – это момент творчества. Значительная часть респондентов считает, что при занятиях самостоятельной работой существует возможность нетрадиционного получения знаний, появляется возможность сосредоточиться на самом важном.

Иными словами, студенты понимают важность активного участия в само-

стоятельной работе как в учебном плане, так и с точки зрения саморазвития личности молодого человека. Насколько же активно они это делают на практике? Здесь нужно отметить две тенденции. С одной стороны, исследование свидетельствует о достаточно «скромных» затратах времени на самостоятельную подготовку: 9% опрошенных тратят на нее 10–15 часов в неделю; 29% – 6–9 часов; 30% – 3–5 часов. Таким образом, до 30% студентов в период между сессиями практически не занимаются самостоятельной работой или же уделяют ей не более получаса в день. Однако, с другой стороны, результаты проведенных исследований говорят о том, что по мере внедрения в учебный процесс Болонской системы и оценки знаний с использованием ECTS число студентов, которые уделяют самостоятельной работе мало времени, сокращается. Это, безусловно, объясняется желанием молодых людей «заработать» больше баллов и получить экзаменационные оценки без сдачи экзаменов.

Именно проблема итоговой аттестации знаний тесно связана с самостоятельной работой и некоторыми иными аспектами организации учебной деятельности студентов (см. ниже) и выступает как следующий важнейший и качественно новый аспект организации образовательного процесса. Речь идет об активном внедрении системы оценки знаний с использованием балльной системы ECTS, т. е. получения студентами в процессе обучения на протяжении семестра баллов, которые формируют конечную оценку знаний. Как свидетельствуют практика и проведенные социологические исследования, кроме очень важных методических аспектов, подобный подход серьезно влияет на поведение обучающихся и в социальном плане, в частности, в следующих аспектах:

– при таком подходе значительно повышается уровень состязательности между студентами в процессе обучения. Этому же будет способствовать внедрение системы ограничения удельного веса студентов, которые могут получить в группе те или иные оценки (например, «А» или «В»);

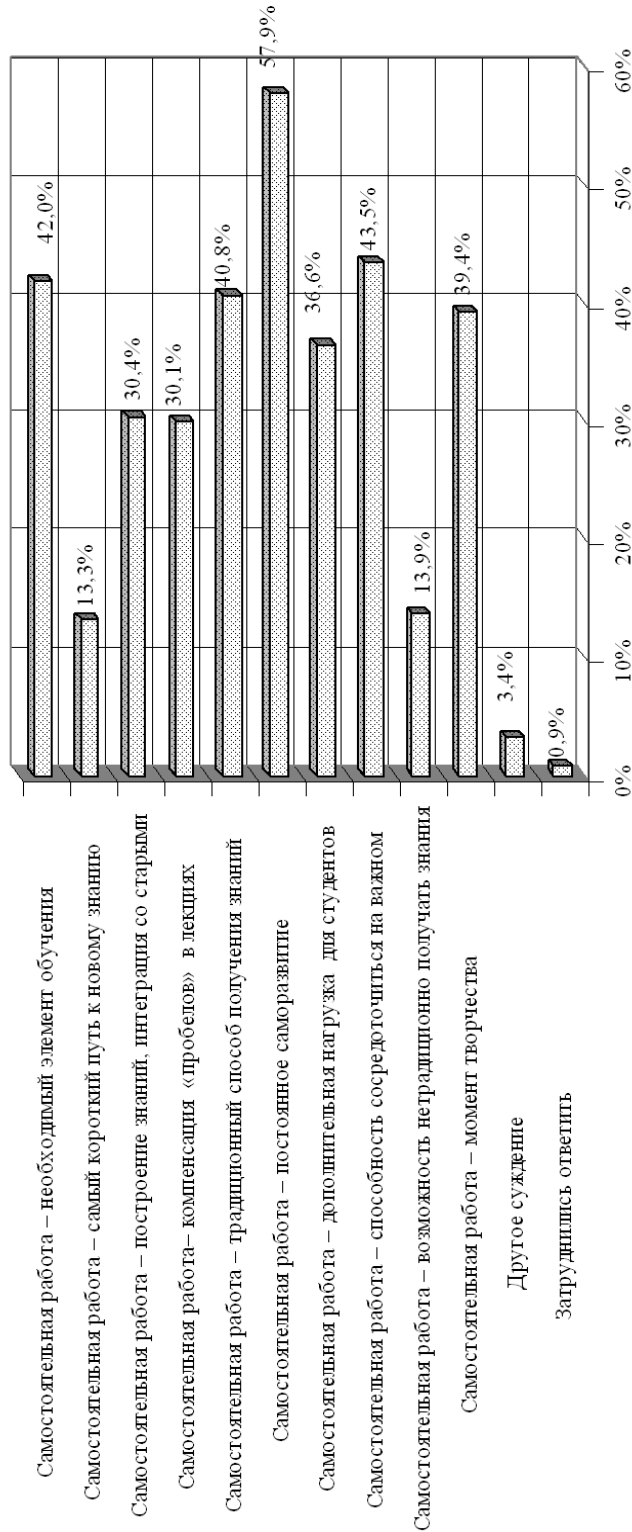


Рис. 1. Оценка студентами значимости различных аспектов самостоятельной работы, % опрошенных

– описанный подход имеет большое значение также с точки зрения повышения уверенности студентов в эффективной реализации принципов социальной справедливости при определении преподавателями уровня знаний студентов. Действительно, постоянная работа на протяжении семестра, накопление баллов за разные виды работ позволяют студенту быть уверенным, что, в конце концов, он получит ожидаемую оценку. Кстати говоря, такой подход может служить и важным средством борьбы со взяточничеством, поскольку потребовать взятку со студента, который в течение семестра уже набрал 70–80 баллов из 100 возможных очень, затруднительно;

– наконец, желание студентов «набрать» баллы и получить оценку без сдачи экзаменов позволяет им высвободить время для отдыха и, главное, для работы по специальности. Речь идет и о получившей в последние годы распространение практике поездок студентов в зарубежные страны с целью хорошо поработать и отдохнуть.

Третья важная проблема, связанная с внедрением Болонской конвенции в вузах, касается отношения студентов к процессу учебы. Понятно, что явного и резкого улучшения отношения студентов к учебе в первые годы внедрения новой системы добиться сложно. Это целый ряд причин: из-за уже описанной традиционной учебной ментальности; по причине постепенного перехода на новые подходы к обучению; наконец, в связи с постоянно ухудшающимся контингентом абитуриентов, приходящих в вузы (резкое уменьшение числа обучающихся в школах и качественный уровень подготовки молодежи при получении среднего образования).

И все же проведенные исследования показывают, что, во-первых, значительно сократилось число «должников» на тех курсах, где обучение ведется с использованием новой системы. Во-вторых, улучшилась самооценка студентов отношения к учебе и ее успешности. Об этом говорят сравнительные данные мониторингового исследования первокурсников в 2006 г. (когда в вузе происходила подготовка к переходу на Болонскую систему обучения) и в 2007 г. (табл. 1, приведен процент респондентов, выбравших соответствующие ответы):

В свете изложенных фактов и результатов исследований, естественно, возникает вопрос о том, какие преимущества Болонской системы наиболее привлекают студентов? Ответы на него следующие (приведен процент выбравших наиболее массово соответствующие позиции из ряда предложенных):

– возможность самостоятельного выбора студентами учебных дисциплин (40% респондентов);

– более объективный характер оценивания знаний студентов (42%);

– признание результатов обучения в одном вузе другими учебными заведениями (36%).

Что касается объективности оценки знаний, то подобная оценка дана студентами уже обучающимися по новой системе и, по нашему мнению, достаточно значима. По поводу признания оценок другими вузами – ответы более прогностичны, чем объективны, поскольку закончивших обучение по Болонской системе среди опрошенных не было. Сложнее обстоит дело с выбором дисциплин. Мы не зря поставили это преимущество Болонской системы на первое место. Дело в том, что при опросе первокурс-

Таблица 1

**Сравнительный анализ результатов мониторингового исследования первокурсников  
(% общего количества респондентов)**

Ответы	2006	2007
Учатся хорошо, и учеба дается легко	35	37
Учатся хорошо, но учеба дается нелегко	24	33
Учатся неуспешно, хотя учиться в общем нетрудно	38	26
Учатся неуспешно, и учеба дается нелегко	2	4
Нет ответа	1	0



ников, еще не обучавшихся по новой системе, на это преимущество указало 58% опрошенных. Респонденты, отвечавшие на вопросы анкеты в 2007 г., уже несколько «охладели» в плане оценки высоких потенциальных возможностей использования подобного новшества.

Это вполне объяснимо. Украинские вузы испытывают в плане внедрения дисциплин по выбору студентов значительные трудности. Главной преградой является организация учебного процесса на базе академических групп. В подобной ситуации выбор студентов, которые обучаются в одной академической группе, разных дисциплин из предложенного блока приводит в наших условиях, с одной стороны, к невозможности составления эффективного и постоянного расписания занятий, с другой – к резкому удорожанию стоимости обучения в связи с необходимостью осуществлять преподавание спецкурсов даже в ситуациях, когда на них записались 2–3 человека.

Вероятно, завершить изложение ряда проблем внедрения Болонской конвенции в современном украинском вузе (перечислены выше отнюдь не исчерпывают полного перечня) следует характеристикой данных социологических исследований, касающихся оценки студентами самой Болонской системы. В этом случае можно предложить несколько мнений. Исследование, проведенное в ДУЭП в 2007 г. среди студентов, обучающихся на разных курсах, большинство которых еще не включились в процесс обучения по новой системе, дало весьма скромные ее оценки. Так, 25% опрошенных считали, что уровень образования в Украине действительно ниже, чем в европейских странах; 24% – что он примерно соответствует европейскому; 30% респондентов заявили, что украинская система образования эффективнее европейской (более 20% не имели по данному поводу определенного мнения).

Однако опрос, проведенный среди студентов, которые уже обучаются по Болонской системе, показал совершенно иные результаты. При сопоставлении Болонской системы и «традиционной» – т. е. той, что используется в Украине в

целом, и в вузе, где проводились исследования, выяснилось, что 76% опрошенных считают более оптимальной Болонскую систему и только 13% – традиционную. Это, естественно, свидетельствует о значительном потенциале (в том числе психологическом) внедрения Болонской декларации.

Однако отметим следующую проблему. Речь идет о том, каким образом опрошенные студенты характеризуют цели и задачи внедрения Болонской системы в украинских вузах (рис. 2). Как видно из рис. 2, основные цели перехода системы образования на европейские «рельсы» указаны верно: усиление мобильности студентов (60%); переход к современной системе подготовки кадров (55%); достижение будущими специалистами высокой адаптированности к рынку труда (39%). В то же время совершенно непонятна уверенность опрошенных студентов в том, что одной из ключевых целей Болонского процесса является подготовка специалистов для европейского рынка труда. Впрочем, 56% отметивших данную позицию, вероятно, не в полной мере понимают направленность подобной подготовки или невольно обнаруживают свои личные ожидания. Данная проблема действительно нуждается в специальном изучении. Более того, если подобные «устремления» студентов подтвердятся, потребуются специальная разъяснительная работа по коррекции соответствующих мнений.

В связи с анализом проблем ориентации молодежи на вхождение в европейскую образовательную систему интересно отметить выявленные в процессе проведения исследований установки студентов на европейскую и евроатлантическую интеграцию. Что касается первой, то данные исследований подтверждают их позитивный характер. Так, 52% опрошенных студентов определенно выступают за европейскую интеграцию Украины, ее вхождение в Европейский Союз (против 31% респондентов).

При этом в качестве преимуществ подобной интеграции отмечаются: повышение уровня жизни в стране (43% опрошенных); приобретение возможно-

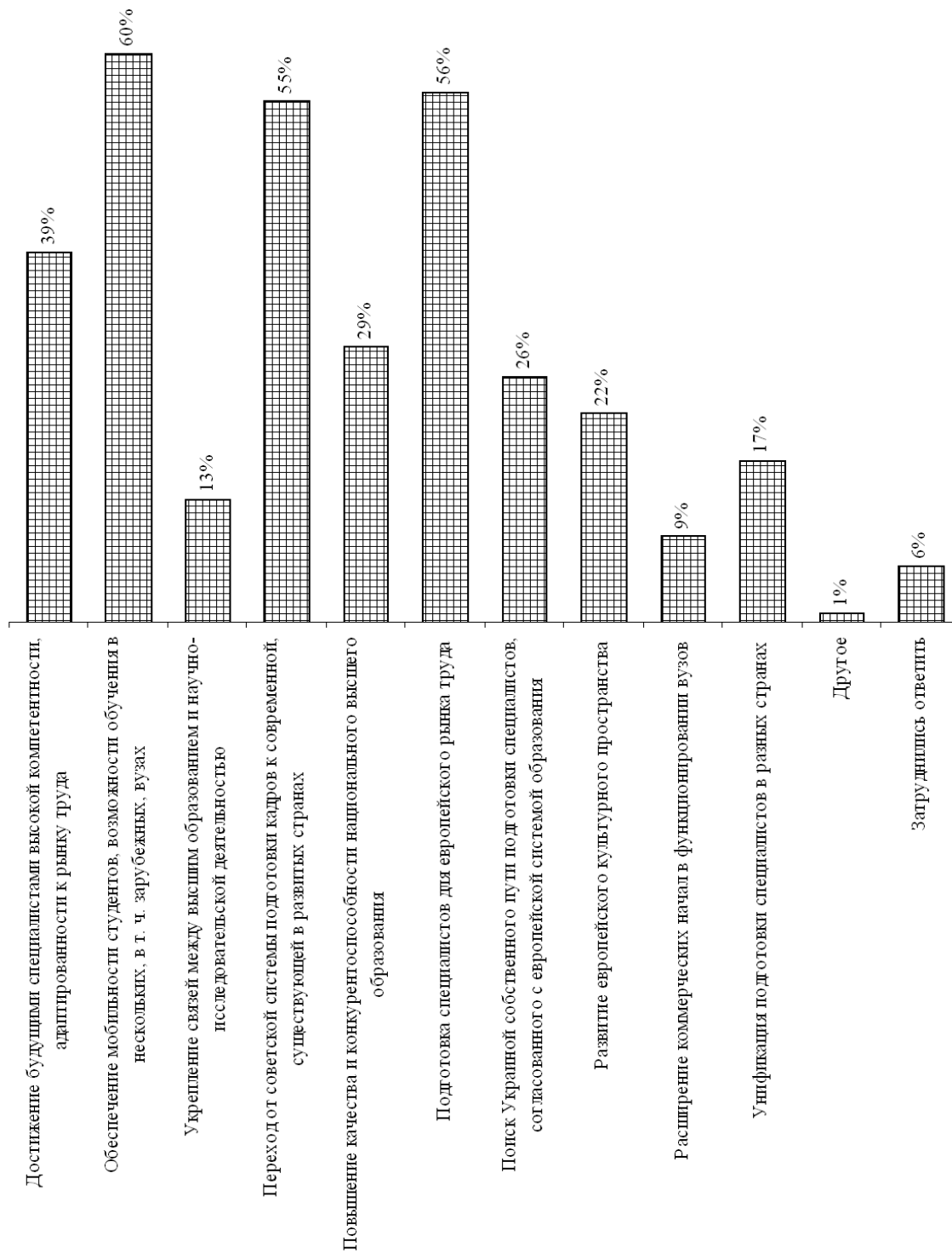


Рис. 2. Иерархия различных характеристик и целей Болонской системы, которые определили респонденты, % опрошенных

сти обучения за рубежом (38%); возможность трудоустройства за рубежом (33%) и др. Если говорить о потенциальной учебной мобильности, т. е. возможности обучения, продолжения обучения за рубежом (сегодня это делают единицы студентов), то она, как оказывается, весьма высока. Так, большинство опрошенных (72%) хотели бы продолжить или завершить обучение за границей (34% – после завершения обучения в университете и 38% – с определенного курса в рамках различных программ по обмену студентами). Что очень интересно: у 32% опрошенных при этом не возникло никаких материальных затруднений, а 26% респондентов твердо заявили, что их семьи вполне могли бы решить все возникающие при этом финансовые проблемы.

Несколько иначе обстоит дело с установками студентов на евроатлантическую интеграцию Украины. В последнее время принято считать, что противниками вступления Украины в НАТО являются чаще всего пожилые люди, еще помнящие «страшилки» относительно агрессивности этого военно-политического блока. В действительности, по крайней мере, для Восточной Украины, как оказывается, даже с учетом того, что речь идет о вполне «продвинутой» молодежи, лишь 22% опрошенных студентов университета – «за» вступление Украины в НАТО; 52% – «против» вступления; остальные пока четко в этом плане не определились. С нашей точки зрения, не-

обходимо проведение специального социологического исследования (проблема вполне «созрела») для глубокого анализа политических установок украинского студенчества.

Завершая анализ проблемы эффективности внедрения в вузе европейской системы образования, можно сделать следующие ключевые выводы:

– выявленная четкая направленность украинских студентов на европейскую интеграцию Украины выступает в целом в качестве важнейшего фактора, гарантирующего, в конечном итоге, успешное внедрение европейской системы образования;

– уже имеющаяся практика внедрения в учебный процесс положений Болонской конвенции свидетельствует как о достаточно позитивном отношении к ним студенчества, так и о первых успехах, связанных с реализацией ряда аспектов данной системы;

– для достижения максимального результата в процессе внедрения Болонской системы необходима активная реализация тех ее элементов, которые пока не получили достаточно глубокого внедрения в украинских вузах (и не только в Днепропетровском университете экономики и права). Речь идет о реальном внедрении системы выбора студентами дисциплин для изучения; обеспечении учебной мобильности студентов как в рамках страны, так и за рубежом, и т. п.

## САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТА – ВАЖЛИВА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ

Україна реформує освітню галузь, враховуючи умови євроінтеграції, згідно з якими навчальні заклади повинні: забезпечити належну якість навчання; інтенсифікувати дослідну роботу; визначити соціальну складову доступності вищої освіти; забезпечити мобільність студентів і працівників ВНЗ.

Для виконання цих умов Дніпропетровський університет економіки та права здійснює пошук і постійні зміни у навчальному процесі не тільки за формою, а й за змістом. В основі удосконалення навчального процесу покладено принципи Болонського процесу, в рамках яких необхідно реалізувати концепцію «навчання протягом усього життя». Без цього університет не може претендувати на високий рівень конкурентоспроможності. ДУЕП прагне здійснювати навчання за світовими стандартами. Сучасна навчальна система має бути достатньо гнучкою, здатною при необхідності трансформуватися з урахуванням потреб суспільства, конкретного студента. Підтримуючи та поширюючи зв'язки з ВНЗ Європи (Нідерландів, Польщі, Німеччини та ін.), університет забезпечує в майбутньому більш широкий доступ до європейської освіти та можливість входження до єдиного ринку праці Європи. Вважати цю роботу завершеною неможна, тому пошук шляхів модернізації та удосконалення навчального процесу триває, і він спирається на сучасні дослідження та практичний досвід.

У дослідженнях з формування основних критеріїв та показників якості освіти С. Шишов і В. Кальней зазначають, що якість освіти – це «міра задоволеності очікувань різних учасників процесу освіти від наданих освітніми установами освітніх послуг» або «міра досягнення поставлених в освіті цілей та зав-

дань». Отже, підкреслює В. Вікторов [3], і ми з цим згодні, виходячи з цього визначення, якість освіти має принаймні два аспекти: відповідність освітнім стандартам і відповідність запитам споживачів освітніх послуг.

Щоб якість освіти підвищувалася, треба в процесі змін розвивати та удосконалювати усі елементи навчального процесу в університеті. Особливу увагу слід приділяти самостійній роботі студента. Чому саме? Існують, перш за все, дві явні причини:

1) у процесі інтеграції Болонський процес передбачає збільшення кількості навчальних годин на самостійну роботу, а це, у свою чергу, потребує перегляду форм і змісту навчального процесу в цілому, створення ефективних умов для студента, щоб він навчився самостійно працювати, мав до цього бажання і розумів цю необхідність;

2) в ринкових умовах сучасний бізнес потребує від персоналу швидко реагувати та пристосовуватися до вимог ринку, а отже, фахівець буде конкурентоспроможним, якщо може самостійно навчатися і знаходити для роботи необхідну інформацію, яка в умовах невизначеності допомагає прийняти більш оптимальне рішення.

Жодний педагог не здатний дати усе, що потрібно людині для успіху. Тому що знання, якими б вони якісними не були, мають здатність постійно змінюватися – застарівати, забуватися, або, навпаки, збагачуватися. Так, якщо на початку XIX ст. обсяг знань подвоювався кожні 50 років, у середині XX ст. – кожні 10 років, то наприкінці XX ст. – кожні 5 років. Тому, стверджує Є. Кулик [7], «навчити студентів учитися, озброїти їх знаннями, умінням саморозвиватися в процесі освіти – одне з найважливіших завдань вищого навчаль-

ного закладу». Цими проблемами займалися і займаються педагоги-практики і вчені, серед яких К.Д. Ушинський, В.О. Сухомлинський та ін. Сучасні дослідження В.М. Вергасова, Г.Л. Гаврилової, А.К. Громцевої [2–6] та інших вчених, як підкреслює Є. Кулик [7], при визначенні сутності самоосвіти та самостійної роботи окреслили дуже істотні межі цієї діяльності: пізнання, цілеспрямованість, систематичність, самостійність.

Самостійна робота як форма навчання повинна гармонійно вписуватися у систему навчання, при цьому посилювати її рівень, зберігаючи цілісність. Як елемент системи самостійна робота пов'язана з усіма видами і формами навчання в цілому, з окремими дисциплінами, доповнює і робить її стійкою, розвиваючою та ефективною.

При самостійній роботі студент повинен одержувати, перш за все, навчальну інформацію. В. Буряк [1] аналізує роботу А.О. Вербицького, який вважає, що навчальна інформація – це знакова система, навчальний текст, який повинен сприймати і засвоїти студент. Така інформація має бути різноманітною, те чи інше явище може розглядатися з різних точок зору, що «дозволяє поєднувати її (інформацію), зіставляти, замислюватися, формувати різні шляхи вирішення проблем, доходити до окремого в даній ситуації висновку». Таким чином, у мінливому сучасному світі студент, виходячи з вищого навчального закладу, навчившись вести пошук інформації і застосовувати її у практичному житті, вміє орієнтуватися у цьому просторі, має навички адаптації в бізнесовому середовищі, здатний навчатися і змінювати свої погляди.

Щодо організації та управління навчальним процесом В. Буряк [1] погоджується із справедливим твердженням С.І. Архангельського, що слід робити наголос не на механічному перенесенні та засвоєнні інформації, а на специфіці її

передачі, збереженні, обробці і використанні. Спеціалісти інформаційної галузі відзначають необхідність набуття фахівцем вмінь не тільки «додавати» інформацію, а й вміння її «примножувати». Треба створювати, якщо можливо, умови для оновлення знань та інформації, а також для часткового поєднання існуючих знань та інформації з новими знаннями, щоб мати змогу отримувати від такої дії синергетичний ефект. Це завдання, зокрема, вирішує самостійна робота студента, якщо вона якісно організована у ВНЗ.

Методи та форми навчання у вигляді самостійної роботи – це низка способів та прийомів, які формують систему взаємопов'язаних послідовних дій викладача і студента з метою оволодіння знаннями, закріплення та примноження їх у напрямку обраної професії. Таку роботу треба спланувати, визначити чіткі цілі її виконання, продумати та організувати можливість якісного виконання самостійної роботи, розробити види мотивації, контролю і оцінки такої роботи.

Планування самостійної роботи полягає, в першу чергу, у виборі виду самостійної роботи (наприклад, індивідуальна чи групова). У Дніпропетровському університеті економіки та права на кафедрі менеджменту самостійна робота (індивідуальна і групова) з відповідної теми (модуля) планується у формі виконання творчого завдання, підготовки реферату чи доповіді, розробки дайджесту, пошуку даних економічної статистики, підготовки до тестування, розв'язання набору задач, розгляду кейс-ситуацій та ін. Така робота планується з урахуванням специфіки дисципліни, рівня підготовки та активності студентів у групі, ступеня складності теми чи модуля, кількості годин на самостійну роботу за навчальним планом. Планування можна здійснювати за такою таблицею (табл. 1).

З боку викладача для організації та проведення самостійної роботи вико-

*Таблиця 1*

**План самостійної роботи з дисципліни «...»**

Тема (модуль)	Вид самостійної роботи	Основні цілі роботи	Кількість годин	Можлива форма контролю

нується велика підготовча робота. Як було підкреслено вище, щоб самостійна робота була результативною необхідно:

– продумати, які види самостійної роботи з тієї чи іншої теми більш доцільні;

– чітко і однозначно визначити мету самостійної роботи, час її виконання та обсяги з урахуванням реальних можливостей студента;

– доступно сформулювати вимоги до самостійної роботи, обґрунтувати форми та засоби її захисту.

Не менш важливо, на нашу думку, індивідуалізувати роботу (навіть якщо передбачена робота у групах), що, у свою чергу, робить її більш самостійною, дає шанс проявити себе. Викладач оцінює ступінь складності та самостійності роботи (форму і частоту співпраці «викладач – студент»). Передбачаються особистісно орієнтовані роботи, коли відбувається зміна модифікації самостійної роботи (полегшення чи ускладнення завдань) з урахуванням рівня знань і здібностей студента.

Саме самостійна робота надає можливість студенту проявити творчі риси, достатню самостійність у пошуку необхідної інформації, перевірити свої сили у вирішенні тієї чи іншої проблеми, сформулювати відповідні навички, отримати задоволення від процесу навчання.

До початку виконання самостійної роботи викладач повинен розробити шкалу оцінювання, з якою заздалегідь ознайомлює студентів. Це дозволяє студенту, виконуючи роботу та орієнтуючись на шкалу оцінювання, впливати на кінцевий результат.

Наприклад, оцінити наскільки студент засвоїв матеріал дисципліни, допомагає коефіцієнт  $K_z$  [8], який розраховується як відношення кількості успішно виконаних самостійно операцій ( $A$ ) до загальної кількості заданих операцій ( $\Pi$ ), що передбачені самостійною роботою:

$$K_z = A/\Pi.$$

Якщо результат рівня засвоєння матеріалу знаходиться в межах від 0 до 0,7, потрібен активний управлінський вплив викладача на навчальний процес, в тому

числі на самостійну роботу (треба її проаналізувати, критично оцінити, внести зміни). Якщо результат знаходиться в межах 0,7–1,0, то управлінський вплив викладача на студента потрібно зменшувати, тому що студент здатний самостійно працювати і може слідувати за своєю діяльністю, вносячи корективи і контролюючи себе.

На думку автора, кінцевий результат самостійної роботи студента можна розглядати як внутрішній і зовнішній. Внутрішній результат – студент повинен на достатньому рівні продемонструвати рівень засвоєння теоретичних знань та набуті практичні навички. Зовнішній результат – студент по закінченні навчання у ВНЗ може здійснювати різноманітні види діяльності, має здібності до професійної та інноваційної діяльності, спрямований на саморозвиток з метою самореалізації, вміє формувати команду і командний дух, розуміє актуальність і створює умови для самонавчання підлеглих.

Вважаємо, що самостійна робота продовжується і поза навчальним процесом. Тому чим більше самостійних видів і форм участі студентів, тим швидше формується в нього бажання і розуміння необхідності самоосвіти. До таких заходів у Дніпропетровському університеті економіки та права можна віднести участь студентів у наукових дослідженнях; виступи на науково-практичних конференціях, фахових олімпіадах; робота в клубах (клуб менеджерів, клуб маркетингологів тощо); зустрічі з роботодавцями при проведенні «Дня кар'єри»; проходження практики на підприємствах різних форм власності та напрямків діяльності; участь у міжнародних змаганнях SIFE («Студенти у вільному підприємстві») та ін.

Отже, в Дніпропетровському університеті економіки та права, і в рамках самостійної роботи студентів створюється мотиваційна атмосфера та зацікавленість в самоосвіті, формується позитивне ставлення до обраної професії, що дуже важливо в умовах посилення інтеграційних процесів.

Як показав практичний досвід університету, в активному пошуку підвищення ефективності навчального процесу, са-

мостійна робота при правильній її організації в навчальному процесі:

– примножує знання, адже студент, виконуючи таку роботу, додатково отримує та обробляє інформацію у заданому напрямку;

– сприяє закріпленню набутих у процесі навчання знань через індивідуальне ознайомлення та працює з новою, додатковою інформацією з певної теми, опрацювання обсягу визначень, складових тих чи інших понять, прикладів практичного використання цих знань, що запам'ятовується краще і надовго;

– дає можливість практично використовувати і поєднувати знання з різних дисциплін (наприклад, менеджер для правильного вибору рішення з існуючих альтернатив використовує не тільки знання з менеджменту, а й з економіки, фінансів, маркетингу, психології, статистики, інформатики та ін.);

– привчає до інноваційного пошуку, бо студент сам працює з різними джерелами інформації для одержання необхідного матеріалу і виконання завдання;

– формує впевненість у собі завдяки різним формам і різного ступеня складності завдань у рамках самостійної роботи, яку виконує студент;

– допомагає відпрацьовувати навички публічного виступу, вміння триматися на публіці, відстоювати власну точку зору;

– сприяє оволодінню прийомами та вміннями адаптації до умов невизначеності, адже студент отримує різні за складністю та інформативністю завдання, повинен приймати рішення в різних ситуаціях і нових умовах;

– розвиває творчість, активність у самостійному розв'язанні проблем та зна-

ходження аргументів на користь прийнятих рішень.

#### Список використаної літератури

1. Буряк В. Методологічний аспект побудови навчального процесу / В. Буряк // Вища освіта. – 2007. – №1. – С. 10–19.

2. Вергасов В.М. Активизация познавательной деятельности студентов в высшей школе / В.М. Вергасов. – К.: Вища школа, 1985. – 198 с.

3. Вікторов В. Основні критерії та показники якості освіти / В. Вікторов // Вища освіта України. – 2006. – №1. – С. 54–59.

4. Гаврилова Г.Л. Формирование профессиональной самостоятельности у будущего учителя в процессе обучения в вузе (на примере преподавания в университете предметов общепедагогического цикла): Автореферат дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01 / Г.Л. Гаврилова. – Казань, 1992. – 16 с.

5. Громцева А.К. Самообразование как социальная категория / А.К. Громцева. – М.: Высшая школа, 1976. – 151 с.

6. Громцева А.К. Формирование у школьников готовности к самообразованию / А.К. Громцева. – М.: Просвещение, 1983. – 306 с.

7. Кулик Є. Дидактична характеристика процесу самоосвіти / Є. Кулик // Вища освіта України. – 2006. – №1. – С. 102–107.

8. Нагаєв В.М. Методика викладання у вищій школі: навчальний посібник / В.М. Нагаєв. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 232 с.

## ***ДО УВАГИ АВТОРІВ!***

Запрошуємо Вас до співробітництва в журналі «Академічний огляд: Економіка та підприємництво», сучасному виданні, розрахованому на економістів, фахівців з різних напрямків підприємницької діяльності, менеджерів, банкірів, викладачів вузів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей. Журнал «Академічний огляд» затверджений Постановою Президії ВАК України № 01-05/9 від 8.09.1999 р. як фахове видання в галузі економічних наук.

Редакція приймає до розгляду статті українською, російською та англійською мовами, в яких враховано вимоги ВАК України до наукових статей і витримано такі умови:

1. Стаття повинна бути роздрукована на одній стороні аркуша, через 1,5 інтервала, кегль 14, ширина полів: ліве – 3 см, верхнє і нижнє – не менше 2 см, праве – 1 см. Наявність електронного варіанта обов'язкова. Обсяг статті 6–10 сторінок.

2. Наукові статті необхідно подавати у стислому, точному викладенні, без повторень, з чіткими формулюваннями і висновками.

3. Автор повинен звірити цитати, формули, таблиці і підписати статтю.

4. Бажано, щоб стаття аспіранта або здобувача супроводжувалася аргументованим висновком наукового керівника про доцільність публікації.

5. Бібліографічні джерела подаються за нумерованим списком, посилення в тексті – у квадратних дужках.

6. До статті додається довідка про авторів, в якій необхідно вказати ім'я, по батькові, прізвище, науковий ступінь, звання, посаду, адресу, місце роботи і контактні телефони кожного автора.

7. Редакція залишає за собою право на рецензування, наукове і літературне редагування матеріалів.

Публікація статей платна.

*Звертатися за адресою:* 49000, м. Дніпропетровськ,  
вул. Набережна Леніна, 18. Редакція журналу «Академічний огляд».

*Тел./факс:* 778-58-66, 778-05-28.

*e-mail:* rio@duerp.edu