

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
КРАСНОАРМІЙСЬКИЙ ІНДУСТРІАЛЬНИЙ ІНСТИТУТ

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ

регіональної науково-практичної конференції

Красноармійськ
2008

УДК 330.3+336+658
ББК 65.9 (4УКР)

Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону: Збірник матеріалів регіональної науково-практичної конференції. - Красноармійськ: КП ДонНТУ, 2008. - 193 с.

У збірнику опубліковано матеріали науково-практичної конференції з актуальних проблем економічного і соціального розвитку регіону.

Для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, фахівців різних галузей економіки, представників органів місцевого самоврядування, державних службовців, студентів.

Під загальною редакцією: Лисенко С.М., к.е.н., доцент

Оргкомітет: Коробський Р.В., старший викладач
 Безсонова Т.В., асистент
 Лизунова О.М., асистент

УДК 330.3+336+658
ББК 65.9 (4УКР)

© Колектив авторів, 2008

ЗМІСТ**1. ЕКОНОМІЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ,
ГАЛУЗЕЙ І РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Бондарчук І.Є., Зубенко Ю.Д.	6
Інноваційний лізинг та його ефективність	
Ваганова К.С., Дяченко Н.І.	9
Проблемні питання визначення кола суб'єктів права на службовий винахід	
Іванченко А.А., Лисенко С.М.	11
Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення	
Кононенко Г.С.	16
Стратегічне планування як найголовніший етап планування діяльності підприємства	
Олійник К.М., Коробський Р.В.	19
Проблеми законодавчого забезпечення інноваційної діяльності в Україні	
Пархоменко М.М.	23
Якість, як один з показників розвитку підприємств та вдосконалення виробництва	
Скрипка В.М.	25
Аналіз стану виробництва та виявлення ”вузьких місць” при формуванні річної програми техніко-економічного розвитку виробництва на вугільних шахтах	
Смірнов В.В., Моїсєєва Ю.Ю.	30
Актуальные проблемы развития угольной промышленности Украины	
Хасанова Е.В.	33
Алгоритм составления рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий	

**2. МОНІТОРИНГ І МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ І
СУСПІЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ**

Коробський Р.В.	36
Структуралістичний підхід і моделювання в умовах нестаціонарності економічних процесів	
Мартінович В.Г., Лисенко С.М.	42
Ефективна політика ресурсозбереження на вугільному підприємстві в умовах ринкових перетворень економіки України	

**3. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ Й МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ:
РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Седляр О. С., Коробський Р.В.	45
Удосконалення системи управління зовнішнім боргом України	
Чурсіна Д.М., Лизунова О.М.	47
Гуманітарна політика як пріоритетний напрямок діяльності держави	
Харькова О.В., Коробський Р.В.	50
Стратегія просування України до ЄС: сучасний аспект проблеми	

**4. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ
СТРУКТУРИ**

Ігнат'єва А.Г., Пермінов О.В.	54
Економічні аспекти інтеграції України у ВТО	

Лахтіонова А.В., Коробський Р.В.	56
Проблеми малого та середнього бізнесу за умов вступу України до СОТ	
5.АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ Й СОЦІОЛОГІЇ ПРАЦІ	
Гончарова І. В.	60
Предпосылки и эволюция социального партнерства	
Данилюк Є.О., Табачкова Н.А.	63
Сучасні проблеми та напрями реорганізації житлово – комунального комплексу України	
Перехрестенко А.В., Ляшок Н.Ю.	66
Проблемы совершенствования материального стимулирования как фактора повышения производительности труда	
Петренко Н., Школярєнко О.О.	69
Новые маркетинговые технологии – когнитивный маркетинг	
Сорока Т.М., Табачкова Н.А.	71
Продуктивність праці як головний критерій її ефективності	
6. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	
Білогуб О., Лизунова О.М.	75
Актуальні проблеми управління персоналом. «Кнут» чи «пряник»? Що обрати?	
І.А. Булавина, Лисенко С.М.	77
Ефективне використання трудових ресурсів на виробничому підприємстві	
Ковалєв В.Н., Атаєва Е.А., Фролов В.А.	81
Трудовой потенциал в системе показателей оценки хозяйственной эффективности	
Лизунова О.М.	89
Управління плинністю кадрів на сучасних підприємствах	
Ляшок Н.Ю.	91
Використання кластерного аналізу для оцінки кадрових ризиків	
Орел І.В., Скрипка В.М.	96
Загальні принципи побудови і етапи системи управління трудовими ресурсами на підприємстві	
Папайка Г.А., Лисенко С.М.	99
Рух кадрів підприємства в умовах економічної ситуації, що склалась, на прикладі ВАТ “Красноармійський хлібозавод”	
7. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	
Богущкая О.А., Брюховецкая Н.Е.	103
Консорциумный кредит как источник финансирования долгосрочных инвестиционных проектов	
Брюховецька Н.Ю., Ігнатова О.А.	105
Механізм оподаткування неофіційних трудових доходів громадян	
Брель Ю.О., Коробський Р.В.	110
Державна економічна політика і менеджмент податкових зобов’язань	
Губарєв В.В.	115
Розвиток державного регулювання ринку іпотечного кредитування	

Клейзор Ю.О., Пермінов О.В. До питання щодо ролі Національного банку України у монетарній політиці держави	119
Костюк Ю.В., Цветнова О.В. Депозити в Україні: особливості, проблеми, перспективи	122
Новикова А.С., Пермінов О.В. Гроші та грошові агрегати в сучасній фінансовій системі	124
Романько А.К. Удосконалення управління фінансово-господарською діяльністю на вугільних підприємствах Донецької області	127
8. ТЕОРІЯ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ Й ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
Школярєнко О.О. Формирование потребности финансовых ресурсов на прирост основных производственных фондов предприятий угольной промышленности	132
9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ ЯК СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНО- ГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ	
Цветнова О.В. Управління формуванням прибутку шляхом використання ефективного бюджетування	134
10. ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІКИ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	
Дяченко Н.І. Кореляція поняття „бідність” в умовах глобалізації	138
Черенков М.М. «Протестантська етика і дух капіталізму»: від стереотипів до нових прочитань	141
Шинкаренко І.В. Толерантність як моральна категорія і суспільна цінність	144
Ястребцева А.В. Медіатизація и «конец» интеллектуальной истории	147
11. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ГУМАНІТАРНИМ ДИСЦИПЛІНАМ	
Зубенко Ю.Д. Аналіз світового розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, як прикмета та засіб вищої освіти	153
Лисенко С.М. Теорія Дж.М.Кейнса та кейнсіанська економічна теорія: проблеми передумов людської поведінки	163
Рацєбарська І.М., Селіванова І.О. Проблеми поглиблення зв'язків між економічною освітою і практикою випускників спеціальності «Облік і аудит»	171
Серьожникова Р.К. Проблема професійно-педагогічної готовності майбутнього викладача економіки в контексті індивідуально-креативного підходу	173
Skalozub O. M. Integration of newly acquired words into future managers' lexicon	181
Яцюк М.М. Деякі проблеми викладання історії України в технічних вузах	184
Відомості про авторів	186

1. ЕКОНОМІЧНІ Й ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ, ГАЛУЗЕЙ І РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Бондарчук І.Є., Зубенко Ю.Д.

ІННОВАЦІЙНИЙ ЛІЗИНГ ТА ЙОГО ЕФЕКТИВНІСТЬ

1. Актуальність. Сучасний розвиток економіки України характеризується стрімким розвитком науки, техніки, змінами у структурі споживання, кількості і якості споживчих продуктів, речей, матеріальних благ. Сьогодні фактором, який визначає розвиток економіки, є науково-технічний прогрес. На його базі формується державна соціально-економічна політика.

Існуючий дефіцит інвестицій і інновації як частина науково-технічного прогресу стримує процес прискорення запровадження новітніх технологічних досягнень і, як наслідок, знижує можливість задоволення зростаючих потреб покупців в якісних товарах та послугах. Дефіцит інвестиційних ресурсів потребує пошуку шляхів їх ефективного використання. [1; с.75]

Інвестиційний лізинг, як одне з джерел фінансування капітальних вкладень у розвиток промислових підприємств, сприяє модернізації виробництва, оновленню основних фондів підприємств в період, коли відчувається брак коштів для здійснення ефективної діяльності.

Правильно встановити рівень економічної ефективності та розмір сучасного ефекту від проведення конкретної лізингової операції можливо за умови використання на практиці методичних підходів до визначення ефективності лізингу для його основних об'єктів.

2. Мета дослідження. Розглянути ефективність використання лізингу для стимулювання інноваційних процесів.

Дослідити чинники, які впливають на ефективність лізингу.

3. Основна частина. На сучасному етапі економічного розвитку держави одним із методів, який сприятиме модернізації виробництва, оновленню основних фондів в період, коли особливо гостро відчувається брак коштів для здійснення ефективної діяльності, може стати інвестиційний лізинг.

Ефективність і велика мобільність лізингу — одна з головних причин широкого розвитку підприємництва з використанням лізингу. Особливість лізингу полягає в тому, що його слід розглядати не як традиційну форму довгострокової оренди, а як особливу форму перспективного фінансування.

Однією зі сфер, у яких лізинг переконливо має продемонструвати свою ефективність, є інвестування у розвиток матеріально-технічної бази підприємств. Таким чином, включення лізингу в систему інвестування підприємств в умовах ринкової економіки при обмежених фінансових ресурсах стає новою

обґрунтованою можливістю забезпечення прибутку і рентабельності не лише капіталовкладень, а й виробничої діяльності. Це дасть змогу підтримати рівень конкурентоздатності й освоїти максимально можливий обсяг виробництва кінцевого продукту.

Виробнича функція лізингу полягає в оперативному і гнучкому вирішенні лізингоотримувачем своїх виробничих завдань за допомогою тимчасового використання, а не придбання машин та обладнання у власність.

Зростання популярності лізингу зумовлено тим, що він підвищує конкурентоздатність продукції та послуг і стає одним із прогресивних методів матеріально-технічного забезпечення виробництва.

Для обґрунтування економічної ефективності інвестиційних проектів модернізації та реконструкції виробничих об'єктів на підприємстві треба враховувати такі особливості:

значна фондо- й матеріаломісткість потребують великих обсягів інвестицій і державної підтримки інвестиційної політики підприємств;

інвестування має здійснюватися без зупинки діяльності підприємств.

Лізинг — одна з форм фінансування інноваційних проектів, яка стимулює інноваційні процеси, в тому числі нововведення, пов'язані з науково-технічним прогресом. Інноваційний лізинг — господарська операція, що передбачає надання інвестором (лізингодавцем) у виняткове користування підприємству-виконавцю інноваційного проекту (лізингоодержувачу) основних засобів, що є власністю лізингодавця або набуваються ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця основних засобів, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів та на термін реалізації інноваційного проекту, який не перевищує терміну повної амортизації таких основних засобів.

Ефективність лізингових операцій визначається впливом великої кількості об'єктивних та суб'єктивних чинників, які взаємопов'язані та взаємозалежні і є базою для ефективного розвитку лізингових операцій як на рівні держави, так і на рівні головних суб'єктів лізингової діяльності — лізингоодержувача та лізингодавця. [2; с.150]

Розробляючи варіанти проектів придбання необхідного майна для здійснення інноваційної діяльності, слід враховувати оптимальне співвідношення між майном, придбаним за рахунок різних фінансових джерел. Як відомо, завжди існує певна межа, за якою використання залучених коштів стає неефективним. Визначення цієї межі дає змогу встановити кількість техніки та устаткування, які можуть бути придбані за рахунок кредиту й лізингу на певному етапі.

Існують чинники, які треба брати до уваги під час вирішення питання про розмір залучених коштів, у тому числі на засадах лізингу. До них належать: економічна та соціальна значущість проекту; рівень ефективності заходів, запланованих у програмі; рівень процентної ставки плати за позичені кошти; терміни погашення боргу; загальний обсяг фінансових вкладень на здійснення

програми технічного розвитку.

У зв'язку з тим, що інновації, які плануються й реалізуються на основі лізингу, набувають форми проекту інноваційного лізингу, його, як і будь-який інвестиційний проект, треба розробляти. Особливо важливо при цьому правильно оцінити його ефективність, яка полягає в зацікавленості усіх суб'єктів лізингової угоди. Ефективність інноваційного лізингу порівняно з іншими джерелами фінансування базується на таких критеріях оцінки вигідності лізингових операцій, які враховують інтереси як лізингодавця, так і лізингоодержувача одночасно. [3; с.45]

Для лізингодавця головним є точний розрахунок фінансової вигідності від здавання майна у лізинг, який базується на визначенні процента, що його виплачує орендар за фінансування лізингової операції.

Для лізингоодержувача ефективність лізингу виявляється в різному співвідношенні економії на експлуатаційних витратах і додаткових одноразових витрат.

Процентну ставку фінансування (ПС) визначають за такою формулою:

$$ПС = (ЛП_{щоріч} - А_{щоріч}) / ((В_0 - В_1)),$$

де ЛП_{щоріч} — щорічні лізингові платежі, грн.; А_{щоріч} — щорічна амортизація машин та устаткування (сума щорічних амортизаційних відрахувань), грн.; В₀ — первісна вартість машин та устаткування на початок укладання угоди, грн.; В₁ — залишкова вартість машин та устаткування після закінчення терміну дії лізингового контракту, грн.; (В₀ - В₁) — сума зношення машин та устаткування за весь період дії лізингової угоди, грн.

Ефективність лізингової операції для лізингоодержувача можна визначити також шляхом зіставлення загальної суми, яка виплачується згідно з лізинговим договором, з ціною придбання майна за готівковий розрахунок чи в кредит. При цьому треба враховувати податкові та інші пільги, надані лізингоодержувачу.

Для лізингодавця ціна лізингової операції повинна покривати усі витрати, в тому числі на придбання лізингового майна і давати достатній прибуток, аби стимулювати лізингову діяльність.

Загальну ціну лізингової операції, тобто загальну суму лізингових платежів (Сл) за період дії лізингового договору, можна визначити за формулою:

$$Сл = \sum_{n=1} (ЛП_1 - П_1),$$

де ЛП₁ — лізингові платежі (включають суму податку на додаткову вартість), сплачені лізингоодержувачем у році, грн.; П₁ — додаткові та інші пільги (якщо вони мали місце), надані лізингоодержувачу у році t, грн.

Порівняння розрахованої за формулою загальної суми, виплачуваної орендарем орендодавцеві за лізинговим контрактом, із ціною придбання машин та устатку-

вання за готівку або в кредит покаже, на скільки така лізингова угода вигідна для орендаря. На практиці часто виявляється, що для користувача ціна операцій за лізингом є вищою, ніж вартість їх придбання. Але переваги, одержувані від своєчасної заміни морально застарілого устаткування, прибуток від обігу звільнених коштів компенсують їм нижчу норму прибутку порівняно з купівлею цього устаткування, яка потребує багато грошей для одночасної оплати.

Висновок. Таким чином, використання інвестицій на придбання нового обладнання на підприємстві за допомогою інноваційного лізингу є більш вигідним, ніж придбання за рахунок банківських кредитів чи власних фінансових ресурсів підприємства. Використання на практиці методичних підходів до визначення ефективності лізингу для його основних суб'єктів дасть змогу правильно встановити рівень економічної ефективності та розмір сумарного ефекту в проведенні конкретної лізингової операції. При цьому фінансування інвестиційних проектів необхідно організовувати так, щоб можна було, з одного боку, мінімізувати суму потрібних інвестицій, з другого – вибрати варіант, який максимізував би ефект від вкладених коштів.

Література:

1. Биковченко Л.М. Економічна сутність лізингу//Фінанси України.–2001. – № 11. – с. 75.– 77.
2. Мамонтенко Н.С. Метод ефективного використання інвестицій в інновації // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11 (77). – с. 150 – 155.
3. Туриль А.М., Черемісова Т.А. Оцінка ефективності інноваційного лізингу // Фінанси України. – 2005. – № 1., с. 44 - 48

Ваганова К.С., Дяченко Н.І.

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ КОЛА СУБ'ЄКТІВ ПРАВА НА СЛУЖБОВИЙ ВІНАХІД

Нерозвиненість правового поля, що регулює діяльність у сфері промислової власності, постає на сьогодні серйозним стримуючим фактором науково-технічного розвитку країни. Актуальність створення ефективної законодавчої, нормативно-методичної бази стосовно правової охорони суб'єктів права промислової власності та правового вдосконалення системи комерціалізації результатів пошукових, наукових, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт не викликає сумніву. На сьогодні в Україні тільки закладені підвалини законодавчої та нормативно-правової бази у сфері охорони промислової власності. Тому не випадково міжнародний альянс інтелектуальної власності поставив Україну першою в списку 58 країн з низьким стандартом охорони промислової власності. [1]

Метою даної статті є визначення та аналіз проблемних питань щодо кола

суб'єктів права на службовий винахід. Зацікавленість щодо окремих аспектів даної проблеми проявляли Крайнев, І. Запорожець, Т. Ярошевська та інші. [2] Разом з тим, коло суб'єктів прав промислової власності та їх правовий статус визначені недостатньо. Особливо це стосується суб'єктивного права на службовий винахід.

Згідно ст.1 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» службовий винахід пов'язаний з виконанням службових обов'язків чи дорученням роботодавця за умови, що трудовим договором (контрактом) не передбачено інше; з використанням досвіду, виробничих знань, секретів виробництва і обладнання роботодавця.

Визначення кола суб'єктів, які мають майнові та особисті немайнові права на службовий винахід, пов'язана з проблемою юридичного забезпечення певних матеріальних благ. Правозабезпечення відповідної винагороди – моральної чи матеріальної, – стимулює винахідницьку діяльність та сприяє активізації творчої діяльності.

Конституція України (ст. 41) проголошує право кожного суб'єкта володіти, користуватися і розпоряджатися результатами своєї інтелектуальної діяльності як видом власності. Цей конституційний принцип відображено і в патентному законодавстві України. Разом з тим, існує неузгодженість щодо визначення суб'єктів прав на службовий винахід в Законі України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» (далі – Закон) і Цивільному кодексі України (далі – ЦКУ). Так, згідно п. 2 ст. 429 ЦКУ суб'єктивне право на службовий винахід мають працівник – винахідник і роботодавець спільно, а п. 4 ст. 6 Закону проголошує, що право власності на винахід засвідчується патентом. Зважаючи на значні проблеми, пов'язані з отриманням патенту, його оформлення, експертизу тощо, коло володільців може бути штучно обмежене.

До кола суб'єктів прав на службовий винахід належать і військовослужбовці. В цьому випадку необхідно визначитись, хто є роботодавцем. Військова частина, яка не може використовувати навіть запатентовані винаходи з комерційною метою; Міністерство оборони чи окрема структура, яка буде регламентувати право інтелектуальної власності в Збройних Силах України, якої поки що немає? Держава повинна мати чітку позицію з даного питання, особливо коли це стосується державної чи комерційної таємниці.

Таким чином, чітке визначення правового статусу роботодавця, працівника – винахідника і держави відносно службового винаходу сприятиме не тільки задоволенню інтересів сторін, але й стимулюватиме творчі відносини між ними.

Література:

- 1.Крайнев П. Промислова власність як об'єкт управління// Право України. – 2003. – № 3 – с.106
- 2.Крайнев П. Законодавство України в сфері промислової власності (історія розвитку і аналіз)// Право України. – 2001. – № 5

3. Запорожець І. Управління охороною прав на об'єкти інтелектуальної власності: пошук нових методів//)// Право України. – 2008. – № 1
4. Ярошевська Т. Майнові права на службовий винахід// Право України. – 2006. – № 8 та ін.

Іванченко А.А., Лисенко С. М.

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ЗАХОДИ З ЇЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Постановка проблеми. У ринковій економіці незалежні, самостійні виробники товарів і послуг не зможуть успішно діяти на ринку, не забезпечивши економічну стійкість своїх підприємств. Протягом останнього року на більшості підприємств України відбувалися позитивні кількісні зміни, досягнуті завдяки переважно екстенсивним чинникам розвитку. Однак, зараз ці чинники вже вичерпали свої можливості впливу і не забезпечують прибутковості підприємствам. Сучасний ринок постійно змінюється. Швидкість змін така велика, що саме пристосування до них стає суттєвою перевагою підприємств у конкурентній боротьбі. У цих умовах підприємства, які прагнуть зміцнити свої конкурентні позиції, повинні орієнтуватися на нові підходи, принципи і методи організації та ведення бізнес-процесів, заснованих на удосконаленні саме внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Головним компонентом такої організації є економічна стійкість, що робить дослідження цієї проблеми актуальним в умовах фінансово-економічної кризи, наслідки якої стають все більш помітними в Україні.

Аналізу публікацій. Сучасний підхід до розуміння економічної стійкості не має комплексного системного вирішення і є досить одностороннім, оскільки він обмежується рамками фінансових категорій [3;4;]. Хоча необхідно зазначити, що деякі аспекти економічної стійкості вже сьогодні розглядаються багатьма науковцями [1; 2;]. Та все ж проблема визначення економічної стійкості підприємств будь-якої форми власності як категорії та управлінського процесу, що її забезпечує, поки що досліджена недостатньо повно. І не зважаючи на те, що сьогодні це поняття вже входить в економічну практику підприємств, в узагальненому вигляді воно також мало вивчене. Саме це і стало підставою для дослідження категорії економічної стійкості та обумовило необхідність з'ясувати окремі її аспекти.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності економічної стійкості підприємства як необхідної умови виживання в сучасних умовах господарювання, а також основних складових та заходів з її забезпечення.

Основні результати дослідження. Сьогодні актуальність управління економічною стійкістю підприємств, з одного боку, обумовлена необхідністю удосконалення управлінських процесів, а з іншого — відсутністю сучасного підходу до розуміння економічної стійкості як комплексної системної характе-

ристики. Зазвичай, таке розуміння обмежується лише фінансовим аспектом, що не сприяє формуванню загальноприйнятої точки зору щодо чіткого визначення сутності економічної стійкості та механізму управління нею. В економічній літературі терміни «фінансова надійність» і «фінансова стійкість» ототожнюються. Можна констатувати суб'єктивність поглядів авторів і відсутність загальноприйнятого підходу до понять «фінансова надійність» і «фінансова стійкість». Так, фінансова стійкість у [5] трактується як синонім фінансового стану або як максимальна адаптація кількості і якості фінансових ресурсів страховика до середовища, в якому існує компанія. Перше значення (фінансового стану) свідчить про високу фінансову стійкість, низьку фінансову стійкість, нестійкість тому, що еквівалентно визначенню значень показників діяльності. При цьому фінансова стійкість фактично розглядається як синонім платоспроможності і ліквідності. Таке ототожнення понять не є коректним. Щодо другого значення (адаптація), фінансова стійкість не може бути ототожнена з поняттям платоспроможності, вона стає незалежною від платоспроможності характеристикою поведінки системи в умовах змінних чинників. Така позиція простежується у працях О. Бахмут [6], А.В. Графова [7], М.Я. Коробона [8], Науменкової С.В. [9].

Інші автори розглядають фінансову надійність і стійкість як платоспроможність у часі, постійне балансування, перевищення доходів над витратами або як постійне в часі співвідношення між залученим і власним капіталом. Із позицій ризик-менеджменту таке питання деякими авторами визначене як питання фінансової безпеки.

Окреслене питання також досліджують у контексті діагностики банкрутства підприємств. Дослідники І.А. Долгалев, О. Терещенко пропонують моделі, які дають можливість порівнювати фактичні значення показників фінансового стану підприємства з їхніми нормативними значеннями або використовують методики, які дають змогу з достатнім рівнем достовірності прогнозувати ймовірність банкрутства підприємства. У теорії і практиці такий аналіз називають також дискримінантним (факторним) аналізом. Найбільш відомими і поширеними моделями такого аналізу є: Z-модель Е. Альтмана (1968, США), моделі В. Бівера (1966, США), система П. Вайбеда (1973, Швейцарія).

На нашу думку, більш доцільним і корисним є підхід до поняття «економічна стійкість підприємства» як до сукупності взаємопов'язаних і взаємообумовлених структурних складових, об'єднаних однією метою, яка передбачає створення, забезпечення та підтримку загального сталого функціонування підприємства. Збалансованість функціонування підприємства досягається шляхом забезпечення оптимальних кількісних співвідношень між елементами загальної системи, які дозволяють їй гармонійно розвиватися. Тому економічна стійкість підприємства передбачає такий стан підприємства, за якого забезпечується максимально узгоджена взаємодія всіх його елементів. Пріоритетними та більш вагомими функціональними складовими є саме внутрішні чинники. Тому для оцінки економічної стійкості підприємств більш раціонально видається класифікація її складових за функціональною ознакою, а саме: фінансовою, виробничою, кадровою, ма-

ркетинговою, інвестиційною та управлінською.

Система заходів для підтримки економічної стійкості підприємства повинна включати: 1) постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства; 2) розробку заходів із зниження зовнішньої вразливості підприємства; 3) розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення; 4) впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у випадку відхилення розвитку ситуації; 5) координацію дій всіх учасників і контроль за виконанням заходів та їхніми результатами. Саме за таких умов можна забезпечити систему моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку.

Так, якщо моніторингом виявлено недостатній рівень фінансової стійкості підприємства, то можна реалізувати такі дії: 1) оптимізація руху фінансових ресурсів підприємства і врегулювання фінансових відносин, які виникають у процесі розрахункових відносинах між господарюючими суб'єктами з метою ефективного їхнього розподілу; 2) розробка стійкої фінансової стратегії підприємства; 3) розробка проектів перспективних і поточних фінансових планів, прогнозних балансів та бюджетних коштів; 4) розрахунок прогнозних значень реалізації продукції (план продажів) і планів капіталовкладень, собівартості продукції тощо; 5) визначення джерел фінансування господарської діяльності, включаючи бюджетне фінансування, короткострокове кредитування тощо; 6) координація фінансових підрозділів підприємства [6].

Саме за рахунок стійкої фінансової складової підприємство спроможне вкладати кошти у розробку нових товарів (послуг), освоювати нові ринки збуту шляхом демпінгу, забезпечувати або сприяти забезпеченню маркетингової стійкості підприємства, розвивати нові напрями діяльності, підтримувати інвестиційну стійкість, і, маючи висококваліфікований персонал, забезпечувати кадрову стійкість підприємства, ефективний процес управління. Отже, фінансова складова вважається провідною та вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є рушійною силою будь-якої економічної системи.

Що стосується кадрової стійкості підприємства, то важливість цієї функціональної складової полягає у тому, що від кваліфікації, корпоративної культури і компетенції працівників залежатиме, чи буде конкретний клієнт і надалі замовляти продукцію підприємства, чи обере конкурента. Це залежить від: кваліфікованого обслуговування під час продажу та після продажного обслуговування; професіоналізму, ввічливості, чесності, порядності, надійності, оперативності, ініціативності та комунікабельності працівників; якісної технічної підтримки продукції; добрих стосунків на всіх рівнях; кваліфікованих менеджерів та інженерно-технічних працівників; корпоративної культури, яка склалася на підприємстві. Для того щоб працівники підприємства відповідали всім вищезазначеним характеристикам, потрібен системний аналіз кадрової політики та постійне її вдосконалення.

Важливим об'єктом регулювання, відповідно до проведеного моніторингу, є виробнича стійкість підприємства. З огляду на складність виробничих відносин на

підприємстві та різноманітність виконуваних ним функцій його стійкість визначається багатьма внутрішніми та зовнішніми чинниками, кожний з яких впливає на постачання та відновлення якісного, конкурентоспроможного продукту [6]. Управління виробничим процесом через виробничий менеджмент найуспішніше здійснюється завдяки гнучким планам, правильному використанню елементів виробничої системи та дієвого контролю над усіма видами діяльності підприємств. Основними кінцевими цілями у забезпеченні стійкого виробничого процесу є: оптимальний обсяг продажів, якість виготовленої продукції, задоволення споживача, одержання прибутку, зміцнення іміджу підприємства, постійний контакт із клієнтами, після продажне обслуговування.

Маркетингова стійкість підприємства передбачає можливе максимально широке і повне використання ринкових умов, усіх чинників комерційного успіху для досягнення основної мети - одержання прибутку. Таке загальне спрямування стратегії маркетингової стійкості, яка з урахуванням умов, що склалися, визначає сукупність тактичних прийомів виходу на ринок, сприяє зміцненню конкурентних позицій, оптимізації збуту та активному впливу на сферу реалізації через розробку системи заходів.

Загалом маркетингова складова забезпечує підприємство інформацією про ринок» варіантами ціноутворення, службу сервісу, сприяє зміцненню наявних і займається підготовкою нових господарських зв'язків, зміцнює дієвість інших складових, зокрема економічної стійкості підприємства [8].

Ще одним об'єктом регулювання є інвестиційна стійкість підприємства, заходи із забезпечення якої спрямовані на оптимізацію форм інвестицій; підвищення обґрунтованості інвестиційних рішень; зростання ефективності інвестиційної діяльності; зниження інвестиційних ризиків; забезпечення необхідного рівня ліквідності балансу підприємства. Інвестиційної стійкості підприємства можна досягти за умови, що керівництво проводитиме достатньо ефективну інвестиційну політику відповідно до стратегічної мети розвитку підприємства на засадах перспективності: самофінансування; обґрунтованості інвестиційних рішень; концентрації інвестицій; мінімізації інвестиційного ризику[6]. Управління інвестиційною діяльністю підприємства полягає не лише у виборі найефективніших інвестицій, а й передбачає створення умов для їхнього реального здійснення. Своєчасність і системність у проведенні моніторингу реалізації інвестиційних проектів з огляду на мінливість внутрішнього та зовнішнього середовища сприяють своєчасній і запланованій реалізації інвестиційних проектів та забезпеченню стійкості інвестиційної діяльності.

Регулювання процесу управління як економічної складової необхідно розглядати з таких позицій: стилю керівництва; можливостей вдало та адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища; передбачення чинників успіху та шляхів його досягнення; наявності перспективного мислення — пошук найближчих і довгострокових стійких перспектив; адекватності реагування на тимчасові труднощі; готовності та рішучості у ризикових ситуаціях.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, дослідження категорії «економічна стійкість підприємств» доводить правомірність застосування

єдиного послідовного підходу, насамперед до засобів моніторингу процесів, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку економічної стійкості підприємства через її складові. Такий моніторинг може доповнювати загальну концепцію реформ і сприяти постійному та динамічному розвитку економічної стійкості підприємств. Забезпечення економічної стійкості та її підтримка - це складний процес управління. Проте вона є тим новим елементом сучасного менеджменту підприємств, без якого не можна забезпечити стабільний розвиток. Саме тому процес вирішення проблеми забезпечення економічної стійкості підприємства потребує формування такого управлінського процесу, який би деталізував чинники впливу на кінцевий результат і в такий спосіб визначав доцільні напрями регулятивного впливу, надав би можливість оцінити ефективність заходів, здійснюваних з цією метою. Досягнення економічної стійкості підприємства можливе лише за умови використання елементів сучасного менеджменту, своєчасної реакції на зміни зовнішнього середовища та стратегічного бачення майбутнього стану підприємства.

Література:

1. Борановский А. Экономическая безопасность предприятия // Финансовая Украина. - 1995.- №94 – С.11 – 15.
2. Гончар И.В. Структура экспресс-анализа экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий // Экономика и управление.- 2000.- №4. - С. 22-23.
3. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): Учебник. - 4-е изд., перераб., и доп. - М.: Дашков и К 2003. - 1012 с.
4. Керанчук Т. Финансовая стабильность предприятия и методические аспекты ее оценки // Экономика Украины.- 2000.- №1. - С. 82-85.
5. Шірінян Д.В. Визначення фінансової стійкості страхових компаній і підприємств // Фінанси України.- 2006.- №9. - С. 70-80.
6. Бахмуш О. Аналіз платоспроможності підприємства // Економіка, фінанси, право,— 2007. - №2. – 10 - 11.
7. Графом А.В. Оценка финансово-экономического состояния предприятия // Финансы.— 2001.- №7.- С. 64-67.
8. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. — К.: Знання, 2006.
9. Науменкова С.В. Оцінка впливу галузевої приналежності на рівень перспективної платоспроможності позичальника // Вісник Національного банку України,— 2005.— №7. - С. 14-21.

Кононенко Г.С.

СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК НАЙГОЛОВНІШИЙ ЕТАП ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах розвитку ринкових відносин в економіці України планування економічної діяльності всіх підприємств є важливою передумовою вільного підприємництва, ефективного ринкового розподілу та споживання продукції. Планування служить початком будь – якої економічної діяльності людини або підприємства під час ведення особистої господарської діяльності або колективного бізнесу. Тому внутрішньофірмове планування є складовою частиною сучасної економічної науки, яка вивчає проблеми ефективного використання обмежених виробничих ресурсів чи управління ними. Сучасне планування полягає у визначенні майбутнього бажаного стану всього підприємства, економічних показників або кінцевих результатів, яких необхідно досягти. Механізм планування при цьому ґрунтується на взаємозв'язку процесів мікроекономічного дослідження дійсного стану підприємства і моделювання прогнозованого рівня його розвитку у майбутньому. З економічної точки зору суть планування полягає у розробці планів господарської діяльності підприємства, вираженої певним переліком економічних показників. В умовах ринку кожне підприємство (організація) самостійно встановлює перелік таких показників, виходячи зі своєї мети й потреб управління підприємством (організацією). Економічне планування входить до складу методів управління. [1, с.348]

Планування діяльності підприємства складається з трьох етапів: стратегічне планування, середньострокове планування, короткострокове планування.

Цикл діяльності підприємства, що пов'язаний з процесом планування на- дано на рисунку 1.

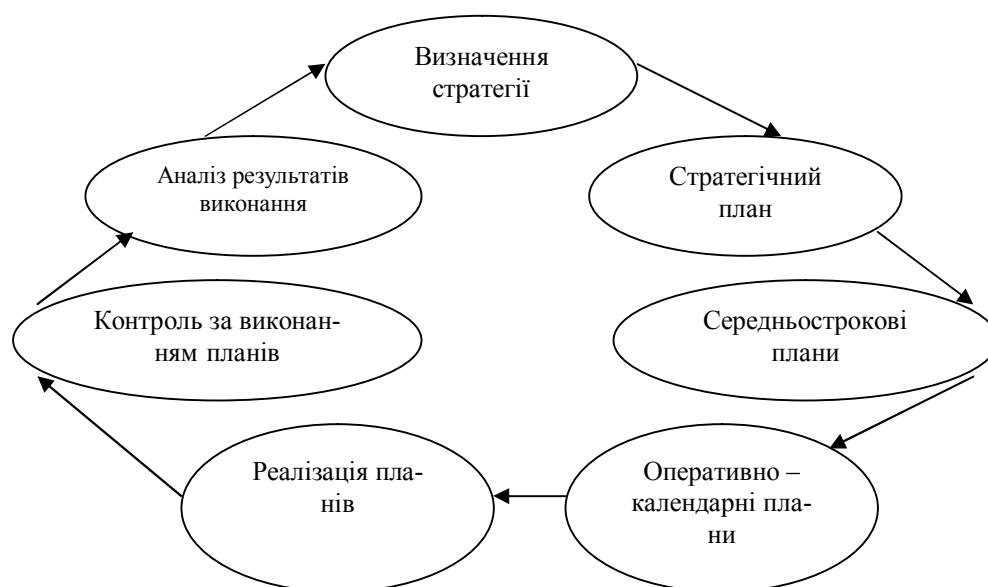


Рис. 1. Цикл діяльності підприємства [2, с.75]

Кожне підприємство повинно планувати свою діяльність як на найближчий час так і на довгострокову перспективу. Саме такий підхід до організації діяльності сприятиме ефективній роботі підприємства, забезпечить йому конкурентоспроможність на ринку. Стратегічне планування що є першим етапом в плануванні діяльності підприємства забезпечує прийняття керівництвом життєво важливих рішень. [2, с.101]

Питанням стратегічного планування і управління присвячені роботи таких провідних вчених-економістів: Р. Акоффа, І.Ансоффа, Девіза А. Аакера, Девіда Хассі, П.Друкера, Г.Мінцберга, Дж. Б. Куінна, Б.Карлофа, Д. Кліланда, А. Томпсона, В. Геєця, В. Пономаренко, М. Круглова, В.Архіпова, В.Єфремова, С.Попова, О.Віханського, З.Шершньової, Л.Мельника, Р.Фатхутдінова та ін.

У плануванні діяльності окремих виробничих підрозділів відсутня ув'язка із загальною стратегією всього підприємства в цілому. Планування йде, з одного боку, по старій доріжці, з іншого – кожний підрозділ намагається знайти свій бізнес. Немає загальної стратегії розвитку, немає єдиного плану. В результаті зростають збитки, заборгованість до бюджету, виникають інші негативні явища. Часто планові рішення ухвалюються тільки з урахуванням внутрішнього середовища і майже не враховують оточуюче або зовнішнє. Підприємства в належній мірі не використовують ринкових підходів і методів стратегічного планування і не можуть не тільки впливати на ринок, але й адаптувати свої можливості до постійно змінного середовища. Вітчизняним підприємствам потрібен свій модифікований підхід до стратегічного планування, який би враховував весь величезний досвід школи планування. Потрібні нові підходи до стратегічного планування, пов'язані з орієнтацією на зовнішні проблеми, з формуванням нової організаційної культури виробництва, з розумінням планування як постійного творчого і гнучкого процесу, спрямованого на результат, покликаний забезпечити ефективне управління. У господарській практиці вітчизняних підприємств механізм стратегічного планування перебуває на етапі становлення. Впровадження у практику управління підприємств механізму стратегічного планування доцільно розглядати і в історичному аспекті. Системи планування пройшли певні етапи і кожна з систем має свої характеристики та ознаки. Застосування стратегічного планування створює найважливіші переваги у функціонуванні підприємств: готує підприємство до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу його різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. [3, с.159]

В сучасних умовах пристосування до ринкових перетворень актуальним є використання інструментів стратегічного аналізу для прийняття ефективних управлінських рішень на підприємствах. За твердженням О.О.Юшкевича, стратегічне планування є інструментом, який допомагає приймати ефективні управлінські рішення. Його головне завдання – забезпечити нововведення та зміни з метою подальшого ефективного розвитку організацій. Виділяють чотири види

управлінської діяльності в межах процесу стратегічного планування. До них відносяться: розподіл ресурсів, адаптація до зовнішнього середовища, внутрішня координація та організація розробки стратегій. [4, с.166-167]

Стратегії виступають як інструменти досягнення цілей, а для успішної реалізації обраного стратегічного набору необхідно, щоб підприємство функціонувало відповідно обраної концепції управління. Реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями підприємства і проводити їх у відповідність шляхом розробки й реалізації системи стратегій у межах стратегічного управління.

Для вирішення питань стратегічного управління на підприємствах створюються штаби стратегічного розвитку як підсистема при керівництві. Метою стратегічного планування на кожному підприємстві є перетворення самого стратегічного планування у своєрідну конкурентну перевагу. [5, с.139]

Стратегічне планування є основою стратегічного керування й охоплює:

- чітке формування цілей організації, її структурних підрозділів і особистих цілей кожного члену колективу;
- встановлення головної мети розвитку організації і цілей, що відображають процес її адаптації до навколишнього середовища, тобто ліквідація загроз і розвиток можливостей з урахуванням наявного потенціалу чи потенціалу, якого можна досягти;
- оцінку потенціалу організації і можливості його підвищення в перспективі;
- оцінку зовнішнього і внутрішнього соціально – економічного середовища, у якому діє організація, його можливих змін та вимог до функціонування і розвитку підприємств, що впливають з цього;
- організацію і стимулювання діяльності персоналу підприємства для досягнення стратегій;
- основні напрямки, методи й інструменти досягнення поставлених цілей і завдань необхідними ресурсами;
- облік, контроль і аналіз досягнення цілей стратегічного планування, їх оцінку і висновки. [6, с.400]

Життєдіяльність підприємства неможлива без планування, а нерозсудливе прагнення до одержання прибутку будь – якою ціною призводить до швидкого краху. При створенні підприємства, а також в процесі його діяльності необхідно визначити цілі та задачі підприємства, потребу в фінансах, матеріальних, трудових та інтелектуальних ресурсах, джерела їх формування, а також уміти чітко розраховувати ефективність використання ресурсів на підприємстві. Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, стратегічне планування стало важливим інструментом макроекономічного регулювання і розвитку територій. Місце стратегічного планування в системі управління визначається тим, що, з одного боку, воно дозволяє поєднувати аналіз поточних подій, прогнози соціально – економічного розвитку і сценарії можливого май-

бутнього з виробленням стратегії, а з другого – погоджувати позиції зацікавлених сторін, формувати загальне бачення перспектив, розробляти плани розвитку, прийнятні для суспільства в цілому.

Література:

1. Семенов Г.А., Станчевский В.К., Панкова М.О., Семенов А.Г., Гребінець К.М. Організація планування на підприємстві: Навч. посіб.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-528с.
2. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства: Навчальний посібник.-К.: Центр навчальної літератури, 2006.-472с.
3. Т.Є.Циба Особливості і механізм стратегічного планування // Актуальні проблеми економіки. - 2006. -№2. - с.159-172.
4. Н.О.Лисенко Стратегічні прогнози як елемент стратегічного управління підприємством // Актуальні проблеми економіки. - 2007. -№7. - с.166-173.
5. О.Р.Кривицька Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // Фінанси України. - 2005. -№3. - с.138-146.
6. Василенко В.О., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління підприємством. Навчальний посібник. – Вид. 2-ге, виправл. і доп. За ред. Василенка В.О.-К.: Центр навчальної літератури, 2004.- 400с.
7. В.О.Точилін, І.С.Вербицький Моделі стратегічного планування: світовий досвід та практика впровадження // Актуальні проблеми економіки. - 2007. -№1. - с.109-115.
8. Н.В.Касьянова, К.В.Філь Підходи до подолання невизначеності стратегічної інформації // Актуальні проблеми економіки. - 2007.- №10. - с.103-108.

Олійник К.М., Коробський Р.В.

ПРОБЛЕМИ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У сучасному світі рівень науково-технологічного розвитку є не тільки одним із найважливіших показників соціально-економічного стану країни, а й основним ресурсом її економічного зростання. На сьогодні істотно зростає значення як науково-дослідної діяльності, так і конструкторських, і експериментально-дослідних розробок для здійснення інноваційних процесів. Тому можна без перебільшення говорити про те, що теза про необхідність інноваційної переорієнтації економіки є найбільш обґрунтованою надією прискорення соціально-економічних реформ.

Актуальність дослідження даних питань зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання практично у всіх галузях і виробництвах припускає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери, та законодавчого її регулювання. Нині інноваційна політика України та механізм її реалізації залишаються досить проблематичними. Прийнято ряд законодавчих документів, що в цілому відповідають правовим актам, рекомендованим Всесвітньою організацією інтелектуальної власності

і дістали позитивну оцінку з її боку. Однак проблема ефективної законодавчої підтримки інноваційного розвитку України ще не вирішена.

Мета даної статті полягає у дослідженні особливостей законодавчого регулювання інноваційної діяльності в Україні, виявленні існуючих проблем в цьому напрямку та можливих шляхів вдосконалення функціонування інноваційної сфери.

Більшість підприємств України усвідомлює необхідність здійснення інноваційної політики, але успішне її здійснення повинно ґрунтуватися на відповідній нормативно-правовій базі.

Законодавство України у сфері інноваційної діяльності базується на Конституції України і складається із законів України «Про інвестиційну діяльність», в якому надається статус однієї із форм інвестиційної діяльності, яка здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу; Закон України «Про інноваційну діяльність» визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, встановлює форми стимулювання державою інноваційних процесів і спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом, Закон України «Про засади створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» (визначені стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями інноваційного розвитку суспільства), Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» та ін.

Законодавче забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності в Україні започатковане Законом України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності». Цей закон з часом зазнав змін, і в 1998 році був прийнятий новий закон «Про наукову і науково-технічну діяльність», в якому формулюються завдання науки як найважливішого елемента інноваційного циклу.

Крім зазначених документів, важливе місце посідає «Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України», яка містить головні цілі, вказує пріоритетні напрями та принципи державної науково-технічної політики, механізми прискореного інноваційного розвитку, орієнтири структурного формування науково-технологічного потенціалу та його ресурсного забезпечення.

Зважаючи на наявність великої кількості нормативно-правових актів щодо інноваційного розвитку України, можна сказати, що в цілому створена важлива законодавча база для здійснення і розвитку інноваційної діяльності. Але більш важливим питанням є чи дієвий механізм реалізації всіх наявних законів.

В законодавстві визначені пріоритети інноваційної діяльності, були задекларовані державні преференції для суб'єктів інноваційної діяльності. Але механізм державного інвестування в інноваційну діяльність за рахунок надання пільг не знайшов свого практичного втілення.

Основним джерелом фінансової підтримки інноваційної діяльності є кошти Державного бюджету України. Згідно законодавства фінансування науки проводиться на рівні 1,7 % ВВП. А оскільки ВВП має не дуже високе значення,

темпи росту ВВП невисокі, тому обсяг вкладень в інноваційний розвиток не є значимим.

Серед інших проблемних моментів у законодавчому забезпеченні інноваційної діяльності в Україні можна виділити наступне. Обмеження інноваційної діяльності є наслідком неефективного державного впливу, зокрема податкових пільг, антімонопольного, патентно-ліцензійного та кон'юнктурного регулювання технологічного оновлення виробництва. Українським законодавством визначено лише одну пільгу для інноваційної діяльності – оподаткування в розмірі 50% від чинної ставки прибутку від реалізації інновацій інноваційними центрами, занесеними до державного реєстру. Тобто всі підприємства фактично позбавлені пільг в інноваційній діяльності, якщо вони не зазначені інноваційними центрами, що припиняє їх наукові та проектно-конструкторські роботи, освоєння і впровадження нових технологій та виробництво нової продукції. Пільги, які існували в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств і організацій» 1992 року, дозволяли стимулювати творчу інноваційну діяльність, розробляти конкурентоспроможні новації, що забезпечувалось звільненням від оподаткування їх прибутку. Абсолютне вилучення цих пільг фактично ліквідувало всі стимули для існування інноваційної діяльності на підприємствах.

Сьогодні надзвичайно важливим стає усвідомлення значущості підняття на належний рівень конкурентоспроможності українського суспільства, що, безперечно, базується на конкурентоспроможності економіки. Для цього насамперед необхідно сформулювати в Україні інноваційну модель розвитку економіки. Щоб вийти на рівень здатності конкурувати на світових ринках, нам необхідно передовсім виявити і підвищувати рівень конкурентності наших знань та наукових надбань; певних виробництв і галузей; товарів та технологій, тому останнім часом все більше усвідомлюється необхідність стимулювання інноваційної діяльності підприємств, науково-дослідних установ і навчальних закладів одночасно з пошуком того законодавчого поля, яке дозволило б зберегти конкурентне середовище. В Україні стимулювання інноваційної діяльності регламентується Законом України «Про інноваційну діяльність», проте відповідні статті цього Закону (ст. 21 та ст. 22) практично так і не були реалізовані.

В Україні спостерігається надзвичайно низький відсоток підприємств, які впроваджують інновації – біля 25%. Тоді як в інших високорозвинутих країнах цей показник знаходиться в межах від 70 до 90%. Така низька інноваційна активність пов'язана з відсутністю оборотних коштів та недостатніми обсягами інвестиційних ресурсів, із скороченням недержавних замовлень на виконання НДДКР, відсутністю встановлених законом преференцій для інноваційних проектів, а також із дуже низьким рівнем інноваційної культури в Україні.

Основою інноваційного розвитку має бути створення ефективної інноваційної інфраструктури, одним із видів якої є технопарк, але існуюче законодавство щодо технопарків є недосконалим. По-перше, відсутні чіткі механізми та регламентовані терміни розгляду інноваційних проектів; чітко не визначені критерії відокремлення інноваційних проектів від «не інноваційних». По-друге, велика кількість

бюрократичних перешкод при відкритті технопарку. В цьому напрямі необхідно прийняти відповідні нормативно-правові акти, а також чітко визначити цілі інноваційної діяльності.

Проблема інвестицій пов'язана з вирішенням питань притоку капіталу в українську економіку, що дозволить не тільки одноразово оновити основні фонди, а й постійно оновлювати їх, запроваджуючи інноваційні технології. Слід враховувати, що цей процес є постійним і циклічним. Вкладаючи капітал, інвестор прагне отримати його з прибутком, а прибуток можливий лише у разі ефективної діяльності компанії, що, в свою чергу, неможливе без виготовлення конкурентоспроможної продукції, її ж виготовлення неможливе на застарілому обладнанні з використанням старих технологій. Для вирішення проблеми інвестицій не потрібно детально перейматися тим, як це краще зробити. Завданням держави є належне опрацювання інвестиційного законодавства і забезпечення його стабільності, усі інші питання мають вирішуватись за допомогою ринкових механізмів – інвестор сам вирішить, куди йому вкладати кошти і як реінвестувати прибуток.

Тому для зрушення в цій сфері необхідно змістовно переопрацювати законодавство про інвестиційну діяльність, іноземні інвестиції, фінансові послуги, похідні цінні папери, іпотечне кредитування, інвестиційні фонди, компанії тощо. Кожен із цих напрямів складається з кількох законів і численних підзаконних нормативно-правових актів, які потребують узгодження.

Створення інфраструктури інноваційної діяльності, комерціалізація результатів НДДКР, збереження розвинутої мережі малого інноваційного підприємництва є одним із небагатьох шляхів відновлення економіки, розвитку науки і освіти.

Отже, для переходу економіки країни на інноваційний шлях розвитку необхідне досконале нормативно-правове забезпечення. Норми про інноваційну діяльність, що містяться в багатьох актах різних галузей законодавства України і за якими інновації є складовими інвестиційного процесу, утворюють в Україні законодавчу базу для здійснення і розвитку науково-технічної та інноваційної діяльності, яка має досить виразні ознаки постійного вдосконалення, але результативність її впливу на розвиток інноваційних процесів ще недостатня.

Література:

1. Тацій В. Правове забезпечення інноваційного розвитку: стан і перспективи // Економіка і право. – 2006. № 4.
2. Гнатів О. Проблеми законодавчого характеру у сфері інноваційної діяльності // Підприємництво, господарство і право. – 2006. № 3.
3. Мамутов В.К. Развитие хозяйственного законодательства и хозяйственно-правовой мысли в суверенной Украине. - Д., 2004. - 40 с.
4. Соловьев В.П. Современные тенденции формирования инновационного законодательства в Украине // Инновации. - 2004. - № 9.
5. Ионцов М. Инновационная сфера: состояние и перспективы // Экономист. – 2004. – №10.

Пархоменко М.М.

ЯКІСТЬ, ЯК ОДИН З ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

Спад виробництва та зниження економічного потенціалу України на початку 90-х років ХХ ст. негативно вплинули на якість і конкурентоспроможність вітчизняних товарів, робіт, послуг, впровадження сучасних методів управління якістю. В умовах жорсткої конкуренції сучасною мовою бізнесу стала висока якість товарів та послуг. Для того щоб забезпечити розвиток підприємств треба перш за все визначити поняття якості. Якість продукції і послуг є одним із важливих чинників успішної діяльності будь-якого підприємства, організації, фірми тощо. Нині в усьому світі значно підвищились вимоги споживачів до якості продукції і послуг. Якість продукції і послуг розвивалась в міру того, як розвивались і збільшувались потреби і вимоги суспільства і зростали можливості виробництва задовольнити ринок. Підвищення вимог до якості продукції супроводжувалось необхідністю постійного вдосконалення виробництва та роботи всього колективу підприємства, без чого взагалі неможливо досягти високих економічних показників підприємства і підтримувати їх.

Більшість вчених працюючих над категорією якості визначають поняття якості через окремі поняття якості: філософську, технічну, правову та інші. Якість як філософську категорію, вперше проаналізував Аристотель ще в III ст. до н. е. Філософське визначення якості зробив у свій час Гегель: "Якість є, в першу чергу, тотожна з буттям визначеність, так що дещо перестає бути тим, що воно є, коли воно втрачає свою якість". З точки зору філософії якість відноситься к діалектичної логіки. У філософському розумінні якість – сукупність властивостей товару як речі, що роблять товар таким, а не іншим. Існують не якості, а тільки речі, що володіють якостями [1]. У цьому змісті якоюсь якістю володіє будь-яка, навіть найгірша, з життєвої точки зору річ.

Якість продукції, як правило, не зводиться до окремих її властивостей, вона пов'язана з усіма властивостями продукції як єдиного цілого, тому поняття якості пов'язане з буттям продукції, надійністю, довговічністю, потребою в ній споживача тощо.

З технічної точки зору категорія якості є складною і суперечливою з погляду різних її аспектів, тому вона потребує детального розгляду. Під якістю продукції розуміють сукупність властивостей виробу, які обумовлюють його придатність задовольняти певні потреби споживача. Техніко-економічне поняття якості охоплює тільки ті властивості товару, що роблять його корисним, здатним задовольняти ті потреби, заради яких він купувався. Тому в економічному змісті якість – сукупність споживчих властивостей товару (послуги), що дозволяють використовувати його за призначенням [2]. Термін "якість" не використо-

вують сам по собі для передавання ступеня вищості у порівняльному значенні чи для технічних оцінок у кількісному значенні. Для того, щоб виразити такі значення, мають бути використані якісні прикметники. Наприклад, можна застосовувати такі терміни:

а) "відносна якість", коли об'єкти класифікують залежно від їхнього "ступеня вищості" чи в "порівняльному значенні";

б) "рівень якості" у "кількісному значенні" застосовують для статистичного контролю і "міра якості" для виконання точних технічних оцінок.

Державна політика у сфері управління якістю продукції (товарів, робіт, послуг) спрямована на підтримку зусиль підприємств та організацій у задоволенні потреб споживачів шляхом поліпшення якості та конкурентоспроможності продукції, розвитку і впровадження методів управління якістю.

Ситуація ускладнювалась інтервенціями іноземних товарів, зниженням платоспроможності населення. Це пояснюється недоліками економічної політики, зокрема надмірною лібералізацією ринку, важелів у сфері управління якістю. До того ж акти законодавства, що регулюють відносини в цій сфері, не узгоджені між собою і не спрямовані на забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, а діюча система державного регулювання не стимулює виробників до поліпшення її якості. Не створено інфраструктури, яка сприяла б поліпшенню якості, підтримувала інновації, немає інформаційного забезпечення, практично не проводиться навчання у сфері управління якістю та довкіллям.

Підприємства та організації, які хочуть не тільки зберегтись, а й забезпечити сталий розвиток у своїй діяльності, мають використовувати такі інструменти технічного регулювання, як стандартизація, сертифікація, метрологія, управління якістю та навколишнім середовищем. Впровадження та сертифікація систем якості в Україні - це складна проблема, яка потребує певних зусиль та витрат для її розв'язання [3] Слід підійти до створення системи якості так, щоб вона працювала ефективно і з повною відповідальністю її можна було б надати на оцінювання сертифікаційному органу. Зміни стосовно впровадження систем якості в Україні відбуваються у кількісній формі: підприємств, які бажають проводити роботи з сертифікації систем якості, вже сотні, а не одиниці, як це було раніше. Проте Україна значно відстає від розвинених держав (Великої Британії, Німеччини, США та інших), де кількість сертифікованих систем якості у промисловості та сфері послуг складає сотні тисяч. Серед найбільш важливих причин відставання України від передових країн світу є:

- різке зменшення обсягів випуску продукції на великих підприємствах країни, а також їх номенклатури;
- відносно невелика частка підприємств малого та середнього бізнесу, які стабільно працюють;
- відсутність необхідних фінансових та технічних ресурсів;
- недостатній рівень знань з питань якості у керівників, менеджерів та інженерно-технічних працівників підприємств.

На даний момент серед вітчизняних підприємств спостерігається тенденція щодо впровадження в практику міжнародних і європейських стандартів, засобів сертифікації і випробувань, сучасного вимірювального обладнання, передових методів менеджменту якості та довкілля, охорони й безпеки праці тощо. А це потребує залучення до роботи на підприємствах висококваліфікованих фахівців. До навчальних програм у закладах, де готують спеціалістів з питань управління якістю, як правило, не входить вивчення сучасних методів та підходів до управління якістю. Наслідком цього є незадовільна обізнаність керівників і спеціалістів вітчизняних підприємств з європейським та світовим досвідом у сфері управління якістю та діловою досконалістю.

Для відродження економіки України необхідно поліпшити якість і конкурентоспроможність продукції, створити умови для повного розкриття потенціалу підприємств, досягнення ділової досконалості, надавати всіляку підтримку та сприяти розвитку сфери управління якістю.

Тобто забезпечення поліпшення якості повинно стати завданням загальнодержавної ваги, а основним шляхом його розв'язання — державна підтримка сучасних методів управління якістю .

Література:

1. Мазур И. , Шапиро В. Д. Управление качеством. - М., 2006 - 399 с.
2. Теория государства и права . Под ред. Н. И. Матузова, А. В. Малько. - М., 2000. - 771 с.
3. Саранча Г. А: Метрологія, стандартизація, відповідність, акредитація та управління якістю. -К., 2006. - 668 с.
4. Салимова Т. А., Ватолкина Н. Ш. История управления качеством. - М., 2005. - 250 с.
5. Безрукова Д. Д. Развитие законодательства о защите прав потребителей в странах мира в условиях глобализации национальных экономик // Актуальные проблемы российского права. - М., 2005. -Вып. 2. - С. 86-93.
6. Овечкин А. П. Правовое регулирование товарного рынка. - М., 2002. - 216 с.
7. Эванс Джеймс. Управление качеством. - М., 2006. - 671 с.
8. Исикава К. Японские методы управления качеством. - М., 1988.- 215 с.
9. О государственном надзоре за соблюдением стандартов, норм и правил и ответственности за их нарушение: Декрет К М Украины от 8.04.1993 г. // СПП.- 1993.- №7.- ст.123.

Скрипка В.М.

АНАЛІЗ СТАНУ ВИРОБНИЦТВА ТА ВИЯВЛЕННЯ "ВУЗЬКИХ МІСЦЬ" ПРИ ФОРМУВАННІ РІЧНОЇ ПРОГРАМИ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА НА ВУГІЛЬНИХ ШАХТАХ

За останні роки на підприємствах з видобутку вугілля знизився рівень роботи щодо реалізації сучасної науково-технічної політики, спрямованої на

забезпечення сталого розвитку та підвищення технічного рівня і конкурентоспроможності вугледобувного виробництва. Зазначене негативно визначається на темпах технічного переоснащення вугледобувних підприємств, а також не забезпечує об'єктивну оцінку техніко-економічних результатів науково-технічної політики у галузі.

У відповідності з принциповою схемою програмного управління розвитком шахти, формуванню програми передують, аналіз техніко-економічного стану щодо загальних показників виробничо-господарської діяльності, а потім виконується поглиблений аналіз виробничих процесів і ланок з метою визначення відповідності техніки, технології, продуктивності, якості робіт сучасному рівню вугільного виробництва.[1]

Періодичність і глибина аналізу повинна визначатися менеджером і керівним персоналом.

Для формування річних програм аналітична робота повинна здійснюватися щорічно у другій половині року, що передують планованому.

Інноваційний менеджер повинен у всіх випадках мати динаміку основних техніко-економічних показників господарської діяльності шахти в ретроспективі, з пропозиціями на перспективу та знати важливіші причини стрибкоподібних змін цих показників.

На вугільній шахті при оцінці програм ТЕРВ особливе значення мають зростання виробництва, зміна собівартості продукції, договірні ціни на вугілля, величина та приріст реалізації з урахуванням зміни якості вугілля, капітальні витрати на нове основне та допоміжне обладнання, терміни його служби, норми амортизації та ін..

Аналіз даних основних техніко-економічних показників господарської діяльності шахти дозволяє визначити цільові настанови програмного управління розвитком шахти на планований рік і можливість їх досягнення. Питання, які необхідно розглянути в процесі аналізу:

1. Якість планування виробництва, напруженість і обґрунтованість планів як в цілому по підприємству, так і по підрозділах.

2. Дати оцінку виконання плану виробництва та реалізації продукції і динаміки обсягів виробництва.

3. Визначити основні фактори, що впливали на обсяг виробництва в минулі роки і звітний період.

4. Визначення взаємозв'язку показників обсягу виробництва, якості, ритмічності та асортименту.

5. Виявити внутрішньогосподарські резерви.

Для виконання аналізу використовують статистичну звітність про виробництво продукції, форма №1-П (В), а також планові матеріали і бухгалтерські данні про випуск, відвантаження, реалізацію продукції, оперативні данні виробничої діяльності та форма №1 (залишки незавершеного виробництва та готової продукції на складі).

Аналіз обсягів виробництва продукції починають з оцінки того, як виконано план виробництва по підприємству і в розрізі його основних одиниць, які були рівні виконання по місячних, квартальних періодах, визначають причини можливих відхилень і винних в цьому осіб.[2]

Враховуючи складне економічне становище в країні та спад виробництва, доцільно уважно вивчити динаміку обсягів випуску продукції на підприємстві. При цьому доречно використання натуральних вимірників обсягів, якщо ці вимірники не можливо використати, то їх вимірюють в незмінних цінах.

Динаміку вивчають за допомогою розрахунку базисних та ланцюгових темпів росту та приросту за допомогою середньо геометричної зваженої:

$$\text{Темп росту: } T_{ВП} = \sqrt[n-1]{T_1 * T_2 * \dots * T_n}$$

T_1, T_2, T_n – ланцюговий темп росту у %.

$$\text{Темп приросту: } T_{пр} = T_{ВП} - 100.$$

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва треба визначити, які фактори спричинили таку тенденцію і відокремити фактори, які діяли на народногосподарському рівні (зовні) та внутрішні фактори збільшення обсягів виробництва[2]. На прикінці аналізу слід дати оцінку загальної динаміки обсягів виробництва. Після цього необхідно виявити "вузькі місця" у техніко-технологічному ланцюзі шахти, які стримують технічний та економічний розвиток підприємства, і на цій основі зробити вибір науково-технічних заходів, що ліквідують "вузькі місця". Цей вибір повинен супроводжуватися експертними, економічними обґрунтуваннями та розрахунками. При цьому, як мінімум, необхідно дотримуватися таких умов:

- роботи та їх результати не повинні виходити у часі за рамки планованого періоду;

- витрати на виконання заходів повинні бути забезпечені інвестиційними можливостями шахти з доступних джерел;

- залучені кредити банку мають бути погашені у договірний строк з вільного залишку прибутку шахти;

- наукові розробки інститутів, які залучені за прямими договорами, мають бути використані в планованому році і своєчасно оплачені.

Аналіз і виявлення "вузьких місць" проводяться на основних технологічних процесах шахти. До них відносяться очисні і підготовчі роботи, підземний транспорт і підйом, вентиляція, поверхневий комплекс.

Аналізується стан техніки безпеки охорона навколишнього середовища та інші умови.

Очисні роботи. Типовими "вузькими місцями" на цьому основному процесі є:

- низький технічний рівень застосовуваного виїмкового обладнання в порівнянні з існуючими вітчизняними і світовими досягненнями;

- фізичне зношення обладнання, несвоєчасний та неякісний профілактичний і капітальний ремонт;

- невідповідність застосовуваного обладнання гірничо-геологічним умовам (потужність пласта, стійкість бокових порід та ін.);
- недостатньо інтенсивне провітрювання;
- низька пропускна спроможність дільничного і магістрального транспорту та ін.

По кожному з обмежуючих факторів намічаються реальні заходи, які можуть бути включені до річної програми та реалізовані з урахуванням обмежуючих (в основному економічних) умов.

Підготовчі роботи. Типовими "вузькими місцями" на цьому процесі є:

- низький технічний рівень застосовуваного обладнання;
- фізичне його зношення та несвоєчасність ремонтів;
- невідповідність обладнання гірничо-геологічним умовам, наприклад, міцності порід;
- нераціональна схема транспортування гірської маси з вибоїв виробок, що призводить до засмічення вугілля, та ін.

Заходи щодо розв'язки "вузьких місць" з урахуванням можливих альтернатив і обмежуючих умов після економічної оцінки включаються до річної програми та підпрограми розвитку гірничих робіт.

Провітрювання шахти. "Вузькими місцями" на цьому процесі є недостача обсягів надходження повітря в очисні і підготовчі вибої у зв'язку з інтенсифікацією гірничих робіт.

Заходами по ліквідації „вузьких місць”, які можуть бути включені до програми є: застосування більш дієвих схем дегазації, використання автоматичних шлюзових пристроїв, перекріпленням виробок, заміна вентиляторів місцевого провітрювання, а також кондиціонерів та іншого, в основному мобільного обладнання.

Підземний транспорт і підйом. Низька пропускна спроможність цих ланок виробництва обмежує розвиток очисних і підготовчих робіт і є наслідком застосування застарілого і зношеного обладнання (конвеєрів, рухомого складу, підйомних установок та інших засобів), багатоступінчастих схем транспортування вугілля, матеріалів і доставки людей.

У річній програмі звичайно включаються заходи по заміні малопродуктивного обладнання на окремих маршрутних ділянках, по механізації доставки матеріалів.

Особливо важливі тут заходи по розділенню вантажопотоків вугілля і породи з підготовчих виробок шляхом бункерізації породи, а також комплекс заходів по забезпеченню безпеки робіт, зокрема, протипожежних на конвеєрному транспорті.

Поверхневий комплекс шахти. У процесі аналізу повинні бути виявлені „вузькі місця”, ліквідація яких може бути включена до заходів річної програми. Це, як правило, заміна застарілого обладнання і, на цій основі, раціоналізація окремих ланок технології робіт на поверхні, наприклад, автоматизація відкатки вугілля породи, упорядкування складського господарства та ін.

Інші процеси. Аналізом, спрямованим на виявлення "вузьких місць" повинні бути охоплені й інші процеси та ланки технологічного ланцюга, а також спеціалізовані цехи та дільниці шахти. Це стосується, наприклад, загально шахтних служб зв'язку, диспетчеризації, автоматизації стаціонарних і інших процесів також монтажно-демонтажних, вибухових робіт, систем безпеки, контролю та ін. Особливо слід зазначити заходи по поліпшенню якості видобутого вугілля. Ці заходи в ряді випадків реалізуються одночасно з удосконаленням техніки і технології очисних, підготовчих робіт і транспортування вантажів (ліквідація просипок породи, селективне виймання вугілля та породи, розділення вантажопотоків та ін.).

Аналіз технологічного ланцюга на шахті не слід кваліфікувати як разовий глобальний захід залученням групи спеціалістів на визначений строк. Цю роботу повинні виконувати кваліфіковані працівники усіх дільниць та служб шахти, які добре знають виникаючі складнощі і недоліки. Проте з боку менеджерів повинне здійснюватися загальне методичне керівництво цією роботою та контроль. Доцільно заповнення журналу, що веде менеджер(або його служба). У журнал вноситься інформація, що надходить від дільниць та служб з відповідним опрацюванням із необхідними розрахунками. Журнал є своєрідним банком заходів, з якого відбираються позиції, що включаються до програми ТЕРВ.[1]

Наприкінці проводиться оцінка ефективності заходів програми безпосередньо на технологічному процесі або на робочому місці, де вони впроваджуються, на основі ділянкових затрат.

Планові розрахунки цих затрат у методичному відношенні досить громіздкі і вимагають надійного інформаційного забезпечення. Тому тут бажано використовувати укрупнені методи розрахунку або коригування цих затрат.

При детальних розрахунках визначається, як правило, на добу загальний обсяг робіт на робочому місці або процесі, що розглядається. Так, на очисних роботах визначається середньодобовий видобуток вугілля (навантаження на лаву); на підготовчих роботах - середньомісячні чи середньодобові темпи проведення виробки; на підземному транспорті - добовий вантажопотік та ін.

Слід мати на увазі, що для визначення "точки беззбитковості" для нового обладнання необхідно задати кілька варіантів обсягів робіт у наростаючому порядку.

Дія розрахунку дільничних експлуатаційних затрат (витрат виробництва, собівартості) по базових і нових варіантах техніки або технології складається таблиця вихідних даних, в якій наводяться всі необхідні технічні та економічні характеристики і параметри, а також часткові обсяги робіт та окремих операцій [1]. Для визначення затрат застосовують діючі трудові та матеріальні норми і нормативи, ціни на обладнання і матеріали, тарифи на електроенергію та іншу інформацію, яка використовується при планових розрахунках.

Таким чином, в результаті аналізу техніко-економічного стану шахти в погоджені з фінансово-господарською діяльністю, соціальним розвитком, екологічними умовами, прогнозними даними та ін., виявляються «вузькі місця»

виробництва, конкретні технологічні процеси, технічні засоби та об'єкти, робочі місця, на які можуть вплинути науково-технічні заходи програми, що формуються. Тут же виявляються існуючі резерви або невикористаний виробничий потенціал.

Література:

1. Формування та реалізація річних програм техніко-економічного розвитку виробництва на вугільних шахтах України: Методичні рекомендації. - ГЦД ДОНВУГІ, 2001 – 64 с..
2. Івахненко В.А. Курс економічного аналізу: Навч. метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К:КНЕУ, 2000 – 263 с.

Смірнов В.В., Моїсеева Ю.Ю.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Угольная промышленность является одной из базовых в народно-хозяйственном комплексе Украины. Уголь потребляется почти во всех отраслях народного хозяйства и определяет в основном темпы и возможный уровень развития производства черных и цветных металлов, электрической и тепловой энергии, других отраслей промышленности. Каменный и бурый уголь служат исходным сырьем для ряда отраслей химической промышленности. Только разведанных запасов у нас 54 млрд тонн. В структуре украинских запасов органического топлива уголь занимает 95%. [1] Однако, утверждение о стратегической важности угольной отрасли справедливо только для тех марок углей, которые используются энергетикой. Угледобывающая промышленность Украины – традиционно дотационная отрасль. В среднем на каждую тонну добытого угля приходится от 150грн. дотаций государства. Угольные пласты у нас, в отличие от Кузнецкого бассейна в России, где они доходят до 30 метров, маломощные, уголь залегает на большой глубине. 70% украинских угольных пластов – это пласты до 1м толщиной. Технологически они тяжело добываемые и очень затратные. По информации Минуглепрома, в прошлом году было добыто 75,4 млн тонн угля. Из них на государственных шахтах – 42,2 млн тонн. Остальное – на частных. Плюс еще около 3 млн тонн угля все еще ежегодно добывается на нелегальных шахтах, так называемых "копанках". [2] Теоретически без существенных инвестиций на действующих шахтах Украины можно добывать порядка 80-85 млн тонн угля в год. А при создании благоприятных условий в среднесрочной перспективе реально довести общий уровень добычи рядового угля до 100 млн тонн в год. При этом только около 35% составят коксующиеся угли, востребованные металлургами, остальное – энергетический уголь.

Сегодня, несмотря на экономический кризис довольно остро стоит проблема обеспечения отечественных коксохимов качественными коксующимися углями. С одной стороны, на шахтах, добывающих коксующийся уголь, – самый высокий уровень метана в угольных пластах, что обуславливает их потенциальную аварийность и серьезнейшую опасность для труда шахтеров. Недавний яркий пример – ряд трагических аварий на Донецкой шахте им. Засядько. С другой стороны, украинский коксующийся уголь характеризуется крайне низким качеством вследствие высокого содержания серы (вредной примеси в коксе и металле). Отечественные металлурги все чаще отказываются покупать украинский коксующийся уголь. Среди основных причин – несоответствие достаточно высокой цены и низкого качества отечественного угля. Кроме того, металлургам крайне неудобно приобретать сырье на оптовом рынке. Добыча угля, а также коксохимическое и металлургическое производство – это непрерывный производственный процесс. Поэтому во всем мире основная часть коксующегося угля, как и прочих видов металлургического сырья, продается по долгосрочным контрактам.

Очередная попытка ГП "Уголь Украины" (оператор Оптового рынка угольной продукции Украины) реализовать на торговой площадке Универсальной товарно-сырьевой биржи коксующийся уголь с поставкой в сентябре 2008 года оказалась безрезультатной. Аукционная сессия, назначенная 16-17 сентября, как и две предыдущие, не состоялась из-за отсутствия заявок от потенциальных покупателей. Таким образом, правомерно утверждать, что детали аукционного процесса не были до конца проработаны. И сейчас имеет место классическое распределение рисков между "спотом" (аукционами) и долгосрочными контрактами – в какие-то периоды благодаря аукционам государство действительно могло бы получить немного больше средств от продажи угля, а в какие-то – часть угля может остаться вообще непроданной, что и произошло в прошлом месяце. Это еще один аргумент в пользу заключения долгосрочных контрактов.[3] Долгосрочные контракты между производителями коксующегося угля и коксохимами – единственный верный путь, способный обеспечить стабильность отечественному углепрому и металлургии.

Безусловно, ситуация в угольной отрасли уже давно требует эффективного реагирования государства, поскольку напоминает "черную дыру", которая с завидным постоянством забирает бюджетные средства и, к огромному сожалению, человеческие жизни. При этом, без создания эффективных механизмов взаимодействия между государством и частным капиталом в угольной отрасли никакие действия ожидаемого результата не принесут.

Для увеличения объемов производства государственных шахт отрасли наиболее действенным способом могла бы стать приватизация, о которой говорят уже много лет. Только при переходе перспективных шахт в руки заинтересованных в их развитии инвесторов станет возможным частичное снижение дефицита коксующихся углей.

Но механизм приватизации предприятий Минуглепрома должен быть тщательно продуман. Сейчас активно обговаривается тема формирования так называемых смешанных лотов при продаже государственных угольных предприятий. Идея этих лотов заключается в том, чтобы в нагрузку к потенциально интересным для частных инвесторов активам добавить менее интересные и даже откровенно неликвидные объекты. Например, участок перспективной земли под разработку + шахта или шахта + теплогенерирующее предприятие. Недалековидно считать, что инвестор станет переплачивать за такие лоты. Гораздо более эффективным способом стала бы продажа тех активов, за которые можно получить максимальную цену, на открытом конкурсе.

Ни для кого не секрет, что высокой ликвидности инвестиций отечественная угольная отрасль дать не может. Бизнес, который пойдет в украинскую угольную промышленность, – это либо вертикально-интегрированные энергетические и металлургические компании, либо корпорации, которые заинтересованы в увеличении своей рыночной стоимости в целом за счет повышения энергетической безопасности. Корпорация ArcelorMittal неоднократно заявляла о готовности принять участие в приватизации украинских угольных шахт, так как хочет избавиться от необходимости импортировать сырье. Помимо ArcelorMittal, приватизация угольных шахт может заинтересовать отечественные ИСД и "Метинвест", заинтересованные в качественных коксующихся углях, а также российские вертикально интегрированные горно-металлургические холдинги (например, Evraz).[4]

Проблемы "глубокого залегания" давно уже прошли многие страны Европы. Как правило, происходило одно и то же: закрытие убыточных шахт и приватизация потенциально прибыльных. Поэтому государству в первую очередь нужно думать о механизмах вывода из эксплуатации шахт, отличающихся особо сложными горно-геологическими условиями и, соответственно, крайне высокой себестоимостью добычи. Государство могло бы взять на себя обязательства помочь частным инвесторам на этапе закрытия таких шахт либо само финансировать их закрытие за счет средств, вырученных от продажи ликвидных угольных активов. Именно таким образом решалась схожая проблема в странах ЕС. Реформы Маргарет Тэтчер в 1980-е годы вызвали крупнейшую забастовку шахтеров в Великобритании, но были доведены до конца и привели к закрытию большинства нерентабельных шахт в королевстве.

Література:

1. Основні показники роботи вугільної промисловості України. – Макіївка: ДП «Галузевий інформаційно – розрахунковий центр», 1997 – 2007рр.
2. Статистичний щорічник України за 2007рік / Держкомстат України. – К.: Консультант, 2008.
3. Амоша О. І., Братков Є. М., Рассуждай Л. М. Ринки вугільної продукції в Україні: стан, проблеми, та шляхи їх вирішення // Економіка промисловості. – 2005. – № 2.
4. Ключко Л. Металурги игнорируют Углепром // Инвестгазета. – 2005. – 12 июля (№ 28).

Хасанова Е.В.

АЛГОРИТМ СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Становление рыночной экономики и сопутствующий процесс увеличения экономической самостоятельности и активности предприятий повысили актуальность создания инструментария, позволяющего объективно оценивать и сопоставлять уровень инвестиционной привлекательности предприятий. Объективная и достоверная информация, характеризующая организацию интересна всем участникам современного экономического пространства – самой организации, органам государственной власти, кредитным организациям, инвесторам.

В данном случае целесообразно использовать рейтинг инвестиционной привлекательности предприятий, представляющий собой сравнительную систему оценки уровня развития предприятия и отражающий эффективность не только инвестиционной политики, но и производственной, финансово-экономической, кадровой, ресурсной, управленческой и маркетинговой политики.

Использование рейтингов инвестиционной привлекательности предприятий позволяет решить целый ряд задач:

- повысить информационную открытость при оценке деятельности предприятий;
- повысить эффективность управления предприятиями со стороны руководителей;
- своевременно выявить негативные тенденции в финансовом положении предприятий, отраслей и региона в целом.

При составлении рейтингов инвестиционной привлекательности предприятий специалистам необходимо придерживаться следующих принципов:

- 1) вариативность - реализация множества дополняющих друг друга исследовательских проектов в целях полноценного информирования различных целевых аудиторий;
- 2) информативность - использование как можно большего числа источников информации для составления рейтингов;
- 3) кумулятивность - ориентация на соотнесение количественных и качественных методов исследования в целях более качественного составления рейтинга;
- 4) доступность - распространение информации о результатах исследования через максимально возможное число источников информации, ориентированных на различные целевые аудитории.

Алгоритм составления рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий изображен на рисунке 1.

При составлении рейтинга важным является комплексное исследование инвестиционной привлекательности предприятий, положительных и отрицательных факторов, влияющих на его состояние, производственной, ресурсной, кадровой политик. В современной теории и практике оценки известно более двухсот показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность предприятия. Задача аналитика составить самую информированную систему показателей, на основе которой будет составляться рейтинг.



Рис. 1. Алгоритм составления рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий

Значение итогового рейтинга инвестиционной привлекательности предприятий рассчитывается путем суммирования значений сводного рейтинга по группе показателей, характеризующих эффективность деятельности и сводного рейтинга по группе показателей.

Специалисты рейтинговых агентств используют множество форм презентации результатов рейтинга, среди которых можно выделить три основные формы: составление таблиц, ранжирование, рейтингование (использование количественной шкалы).

Практическое применение рейтингов инвестиционной привлекательности предприятий позволит увеличить информированность руководителей предприятий, инвесторов, кредиторов и поможет повысить эффективность принятия управленческих решений.

2. МОНІТОРИНГ І МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ І СУСПІЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ

Коробський Р.В.

СТРУКТУРАЛІСТИЧНИЙ ПІДХІД І МОДЕЛЮВАННЯ В УМОВАХ НЕСТАЦІОНАРНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

У вісімдесяти роки минулого сторіччя ситуація у світовій економіці й суспільстві змінилася з позиції призматичного переломлення кібернетичних і еволюційних ідей. У зовнішньому середовищі відбулися значні зміни, пов'язані з розвитком інформаційних технологій і глобалізацією бізнесу. У внутрішньому середовищі зміни торкнулися самих підприємств, диференціації було піддано не лише виробничі, але й адміністративні й управлінські функції. Незважаючи на те, що при такій організації кожна з функцій може бути ефективною, підприємство в цілому може виявитися неефективним, оскільки затримки й проблеми переміщуються по технологічному ланцюжку на наступні ділянки. Настав час переосмислення, радикальної перебудови організацій для підвищення гнучкості організаційних структур і зниження витрат виробництва. Цей напрямок оптимізації, що виник на початку 90-х років, одержав назву реінжиніринга бізнес-процесів. Фундатор напрямку М. Хаммер визначає реінжиніринг як "фундаментальне переосмислення й радикальну перебудову бізнес-процесів для досягнення корінних поліпшень критичних показників продуктивності, таких як вартість, якість, обсяг і номенклатура наданих послуг, швидкість обслуговування". Під словами "корінних поліпшень" мається на увазі багаторазове підвищення основних показників ефективності роботи організації. У визначенні реінжинірингу бізнес-процесів покладено три ключових положення: фундаментальність, радикальність і орієнтація на процеси. Реінжиніринг бізнес-процесів вимагає від підприємства переосмислення самих основ свого існування. Ціль реінжинірингу - відкинути все непотрібне, неефективне й сконцентруватися на тому, як можна досягти радикальної новизни та ефективності. Реінжиніринг бізнес-процесів не повинен використовуватися там, де необхідні невеликі зміни для незначних поліпшень [1].

Традиційне прийняття ділових рішень відбувається в рамках організаційної структури, заснованої на ієрархії, що базується на основі поділу підприємства на функціональні підрозділи. Реінжиніринг бізнес-процесів дозволяє відмовитися від багаторівневої ієрархічної системи керування, шляхом додавання їй «динаміки простоти». Замість орієнтації на функціональні блоки підприємство починає орієнтуватися на процеси, які являють собою фундаме-

нтальні види діяльності підприємства з погляду кінцевого покупця. Процес інтерпретується як набір операцій, які створюють на основі кінцевого числа входів кінцевий набір виходів, що представляють цінність для покупця. Реінжиніринг бізнес-процесів дозволяє розглядати конструювання бізнесу як особливий вид інженерної діяльності. Аналіз характеристик бізнес-процесів дозволяє по-новому підійти до завдання побудови ефективно працюючих підприємств. Кінцева мета реінжинірингу бізнес-процесів полягає в корінній зміні підприємства, у прийнятті нової філософії управління, орієнтованої на процеси, у внесенні радикальних і необоротних змін у діяльність підприємства, що дозволяють зробити його більш ефективним і більш пристосованим до виживання в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Призначення реінжинірингу бізнес-процесів як методу управління - досягнення вигоди як з погляду кращого задоволення замовників, так і з погляду поліпшення результатів роботи підприємства в цілому. Реінжиніринг бізнес-процесів дає замовникам поліпшення таких найважливіших параметрів, як скорочення строку виконання замовлення, підвищення якості товарів, робіт і послуг і поліпшення рівня обслуговування.

З погляду підприємства успішне проведення реінжинірингу бізнес-процесів може викликати скорочення витрат, збільшення продуктивності, підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства й, як наслідок, посилення позицій підприємства на ринку. Перш ніж намагатися вибрати існуючу або створити власну інформаційну систему, а потім впровадити її, необхідно проаналізувати, як працює підприємство в цей час. Для аналізу необхідно знати не тільки те, як працює підприємство в цілому і як воно взаємодіє із зовнішніми організаціями, замовниками й постачальниками, але і як організована діяльність на кожному робочому місці, принаймні, на тих робочих місцях, які планується автоматизувати [2].

Багато корпоративних інформаційних систем закордонних виробників (SAP R/3, Ваан) мають у своєму складі спеціальні засоби, засновані на власних універсальних методиках. За допомогою цих засобів можна обстежити підприємство й побудувати модель їхньої діяльності. Існують стандартизовані методології й інструментальні засоби, що пройшли перевірку часом, що дозволяють вирішити це завдання; до їх числа відносять і стандарти сімейства IDEF. Описово сімейство починається з IDEF0, в основі якого лежить метод SADT (методологія структурного аналізу й проектування). Основна ідея цієї методології - побудова деревоподібної функціональної моделі підприємства. Спочатку функціональність підприємства описується в цілому, без подробиць, такий опис називається контекстною діаграмою. Взаємодія з навколишнім світом описується в термінах входу (дані або об'єкти, споживані або змінювані функцією), виходу (основний результат діяльності функції, кінцевий продукт), керування (стратегії й нормативні акти, якими керується функція) і механізмів (необхідних ресурсів). Крім того, при створенні контекстної діаграми формулюється мета моделювання, область (опис того, що буде розглядатися як ком-

понент системи, а що як зовнішній вплив) і точка зору (позиція, у відповідності, з якого буде будуватися модель). Загальний функціональний блок в процесі функціональної декомпозиції розбивається на великі підфункції, кожна підфункція, у свою чергу, декомпонується на більш дрібні - і так відбувається аж до досягнення необхідної деталізації опису. Кожен вузол відповідає окремому фрагменту опису - діаграмі. Модель являє собою сукупність ієрархічно вибудованих діаграм, кожна з яких є описом функції або роботи.

Роботи на діаграмах зображуються у вигляді прямокутників (функціональних блоків - activity box). Кожна робота зображує яку-небудь функцію або роботу й іменується дієсловом або дієслівною фразою (якщо моделювання ведеться російською мовою), що позначає дію. Стрілки позначаються іменниками й позначають об'єкти або інформацію, що зв'язують роботи між собою й із зовнішнім миром. На відміну від моделей, що відображають структуру організації, робота на діаграмі верхнього рівня у функціональній моделі - це не елемент керування нижче розташованими роботами, а їх сукупність. Робота нижнього рівня - це те ж саме, що й робота верхнього рівня, але в більш детальному викладі. Після кожного сеансу декомпозиції автором діаграми формується папка - набір документів, у який входять сама діаграма, додаткові звіти, матеріали. Папка направляється експерту предметної області, що добре розбирається в модельованому фрагменті діяльності підприємства, для проведення експертизи. У результаті виходить повністю адекватна системі модель, що з однієї сторони може бути основою для створення інформаційної системи, а з іншої - дозволяє наочно представити наявні недоліки, перенаправляти й удосконалити бізнес-процеси.

Найпоширенішими є наступні три стандарти: IDEF0, DFD і IDEF3. Кожна із цих нотацій дозволяє розглянути різні сторони діяльності підприємства. Діаграми IDEF0 призначені для опису бізнес-процесів на підприємстві. Вони дозволяють зрозуміти, які об'єкти або інформація служать «сировиною» для процесів, які результати впливають із пророблених робіт, що є керуючими факторами і які ресурси для цього необхідні. Нотація IDEF0 допомагає виявити формальні недоліки бізнес-процесів, що істотно полегшує аналіз діяльності підприємства. Діаграми потоків даних використовуються для опису документообігу й обробки інформації. Для опису логіки взаємодії інформаційних потоків більше підходить нотація IDEF3, нотація моделювання, що використовує графічний опис інформаційних потоків, взаємин між процесами обробки інформації й об'єктами, які є частиною цих процесів.

У результаті обстеження підприємства будується функціональна модель існуючої організації роботи. Впровадження інформаційної системи неминуче призведе до перебудови існуючих бізнес-процесів підприємства. Аналіз функціональної моделі дозволяє зрозуміти місцезнаходження «вузьких місць» підприємства, виявити, у чому будуть полягати переваги нових бізнес-процесів і наскільки глибоким змінам піддається існуюча організація бізнесу. Деталізація бізнес-процесів дозволяє виявити недоліки організації навіть там, де функ-

ціональність на перший погляд здається очевидною. Ознаками недосконалої діяльності можуть бути слабко керовані роботи, неефективний документообіг, відсутність зворотних зв'язків по управлінню й по входу, коли об'єкти й інформація використовується нерационально. Багато які з перерахованих структурних методів чудово працюють і при об'єктно-орієнтованому підході.

Вибір бізнес-процесів виконується на основі аналізу сегментів ринку, за допомогою якого конкретизуються стратегічні цілі підприємства для визначення регіонів, споживачів, каналів розподілу продукції й послуг, а отже, і особливостей організації бізнес-процесів. Основними методами досліджень на цьому етапі виступають методи статистичного аналізу й прогнозування, нейронних мереж, інтелектуального аналізу даних сучасних інформаційних сховищ. Найбільш потужними інструментальними засобами аналізу й прогнозування для виявлення основних сегментів ринку є продукти типу SAS, Oracle Express, Business Objects, SPSS, NeurOn-Line, Brain Maker, Poly-Analyst та інші.

Нейромереживне моделювання в чистому виді базується лише на даних, не залучаючи ніяких апріорних міркувань. У цьому його сила й одночасно - його вразливе місце. Наявних даних може не вистачити для навчання, розмірність потенційних входів може виявитися занадто великою.

Прогностична функція роботи із зовнішнім середовищем - прогнозування фінансових тимчасових рядів - необхідний елемент будь-якої інвестиційної діяльності. Сама ідея інвестицій - вкладення грошей із метою одержання доходу в майбутньому - ґрунтується на ідеї прогнозування майбутнього. Відповідно, прогнозування фінансових тимчасових рядів лежить в основі діяльності всієї індустрії інвестицій - всіх бірж і небіржових систем торгівлі цінними паперами. Відомо, що 99% всіх угод - спекулятивні, тобто спрямовані не на обслуговування реального товарообігу, а укладені з метою отримання прибутку. Всі вони засновані на прогнозуванні змін курсу учасниками угоди. Причому, що суттєво, прогнози учасників кожної угоди протилежні один одному. Так що обсяг спекулятивних операцій характеризує ступінь розходжень у очікуваннях учасників ринку, ступінь непередбачуваності фінансових часових рядів.

Зазначену найважливішу властивість ринкових часових рядів покладено в основу теорії "ефективного" ринку, викладеної в дисертації Луї де Башельє (L. Bachelier) в 1900 р. Відповідно до цієї доктрини, інвестор може сподіватися лише на середню прибутковість ринку, оцінювану за допомогою індексів, таких як Dow Jones або S&P500 для Нью-Йоркської біржі [3].

Теорія ефективного ринку не розділяється (що цілком природно) самими учасниками ринку, більшість із них упевнена, що ринкові часові ряди, незважаючи на природну стохастичність, включають приховані закономірності, тобто в принципі хоча б частково передбачувані. Такі приховані емпіричні закономірності намагався виявити в 30-х роках у серії своїх статей засновник хвильового аналізу Елліот (R. Elliott). В 80-х роках несподівану підтримку ця

точка зору знайшла в теорії динамічного хаосу. Ця теорія побудована на протиставленні хаотичності й стохастичності (випадковості). Хаотичні ряди тільки виглядають випадковими, але, як детермінований динамічний процес, цілком допускають короткострокове прогнозування. Область можливих пророкувань обмежена за часом горизонтом прогнозування, але цього може виявитись достатньо для одержання реального доходу від результатів прогнозування (Chorafas, 1994). І той, хто має кращі математичні методи «витягання» закономірностей із зашумлених хаотичних рядів, може сподіватися на більшу норму прибутку. Протягом тривалого часу ортодоксальній економіці висувають претензії із приводу розбіжності її базових моделей і застосовуваного математичного апарату економічного аналізу. При цьому, акцент робиться на протиріччі як аксіом теорії, так і можливих висновків щодо спостережуваного феномена сучасного економічного життя. У цьому зв'язку пропонуються різні неортодоксальні напрямки досліджень, що відрізняються від ортодоксальних у тому числі й застосуванням іншого математичного апарату (статистичний аналіз, нелінійний підхід), а також запозичення фундаментальних ідей і концепцій з інших областей наукового знання. Ортодоксальну економічну теорію відрізняє не те, які математичні моделі дана теорія використовує, але те, у якій якості вона використовує останні. Наукове знання використовує такі моделі як мінімум у трьох якостях, які зручно класифікувати як класи моделей.

По-перше, це точні або закінчені моделі. Такі моделі найчастіше застосовуються в точних науках. Це моделі, для яких, крім модельного опису, є або легко може бути отримане аналітичне рішення. Саме ці моделі часто приймаються за якийсь абстрактний зразок всіх моделей позитивної науки.

По-друге, це передбачувані або незакінчені моделі. Це проміжний клас моделей, які потенційно можуть стати моделями точними, - необхідно тільки знайти їх точне рішення. Як правило, саме вони представляють найбільшу практичну користь, адже моделі першого класу відносять до найпростіших систем, використовуваним лише в ролі корисної абстракції.

По-третє, це спекулятивні моделі. Дані моделі використовуються як світоглядний інструмент, що дозволяє захищати парадигму від критики з інших точок зору. Економіці властиві застосування ще одного (четвертого) класу моделей, а саме моделей ілюстративних або навіть асоціативних. Ілюстративна модель, – це модель за суттю пов'язана з іншим феноменом (як правило, неекономічним явищем), і відповідно з іншими за природою змінними, ніж змінні, властиві економічним задачам з іншим простором станів. При цьому саме модель феномена служить ілюстрацією вербально виражених ідей економічного характеру.

Час побудови структурної моделі організації - етапи й періоди, під час яких «теоретичний каркас структури» починає «тріщати по всіх швах» і зрештою розвалюється. При цьому передбачається, що сам перехід від старого каркаса до нового варто розглядати як процес, що повинен вивчатися не з погляду логіки (оскільки такий перехід по суті не є раціональним), а з погляду

альтернативних методів моделювання [4]. У такому випадку при переході до нового теоретичного каркаса спостерігається навіть щось схоже на прогрес. Однак цей прогрес зовсім не наближає до істини, а сам перехід не направляється раціональною дискусією із приводу відносних переваг конкуруючих теорій. Вона не може направляти цей перехід, тому що дійсно раціональна дискусія представляється неможливою поза встановленим концептуальним каркасом. Поза загальним каркасом не можна навіть уявити можливість досягнення згоди із приводу крапки відліку переваг теорії. Таким чином, раціональна дискусія неможлива, якщо зміні підлягає сам концептуальний каркас. Тут і криються причини того, що два каркаси - старий і новий - іноді вважаються непорівнянними. Визнання несумірності каркасів може бути підкріплено й додатковими підставами, наприклад наступного типу: каркас може мислитися не тільки «патерналістичною структурою» із пануючої теорії, а і як множинне включення до деякої економічної й соціологічної сутності, тобто він є багатоохватним способом бачення речей відповідно до пануючої теорії.

При цьому слід зазначити, що пропонована до осмислення в структуралістичній теорії швидкість протікання економічних процесів – зовсім не швидкість, а прискорення [5,6]. Доцільним буде пригадати чудову роботу Алвіна Тоффлера “Футурошок” і його цитату із Кеннета Болдинга, про те, що “подія, яка розділила людську історію на дві рівні частини, відбулася на пам'яті живучих”. У такий спосіб постулюється, що стан економічної успішності фірми полягає в правильній «координатній швидкості» втілення в життя політики корпоративної культури й філософії бізнесу в синергетичному хаосі взаємозалежних суспільно-економічних подій.

Література:

1. Леонтьев С.В. Модели и методы управления разработкой и реализацией программ регионального развития. М.: Физматлит, 2002. – 208 с.
2. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах. М.: СИНТЕГ, 2003. – 312 с.
3. Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / В.Л. Иноземцев (пер.с англ.). - М. : Academia, 1999. - 787с.
4. Поппер К. Логика и рост научного знания. - М.: Прогресс, 1983. - 240 с.
5. Тоффлер А. Футурошок. СПб.: Лань, 1997г.- 464с.
6. Тоффлер А. Адаптивная корпорация. // Новая индустриальная волна на Западе. Антология. М.: АCADEMIA, 1999г.- с.448-465.
7. Вебер М. Вибрані твори. – Ч. 3, розділ: Наука як покликання і професія. – К., 1999. – 462 с.

Мартінович В.Г., Лисенко С.М.

ЕФЕКТИВНА ПОЛІТИКА РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ВУГІЛЬНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Енергетична незалежність і безпека є найважливішими факторами, що визначають можливість швидкого економічного росту України (як і будь-якої держави) і входження її в число найбільш розвинутих країн Європи. Згідно з прогнозом Всесвітнього вугільного інституту, за межами 2010 року ведуча роль нафти і газу значно скорочується, поступаючись місцем вугіллю, запасів якого досить на більш ніж 600 років. Це має особливе значення для України, тому що ключем для розвитку енергетики України є вугільна промисловість.

Виходячи з важливості зменшення енергетичної залежності, а також з огляду на високу вартість імпортованих енергоносіїв, стратегічна політика в області паливно-енергетичного комплексу України, насамперед, повинна бути орієнтована на підтримку й економічне зростання вугільної промисловості.

Невідкладною задачею державного масштабу є досягнення в можливо короткі терміни технологічного й економічного підйому галузі як з точки зору необхідних обсягів виробництва і якості вугільної продукції, так і з точки зору економії коштів. Інвестиції на реконструкцію вугільних підприємств і введення нових потужностей у найближчі роки неможливі через кризове фінансове становище держави. Навряд чи можливим є залучення до цих проблем вітчизняних і іноземних інвесторів через непривабливість вугільних підприємств з точки зору швидкої віддачі і високої прибутковості інвестицій. З цих причин розв'язання проблеми підйому вугільної промисловості в найближчі роки полягає у всебічній мобілізації внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва при максимально можливому використанні підприємствами власних джерел капіталовкладень. Мова йде про проведення так званих локальних науково-технічних заходів, що не вимагають великих інвестицій, особливо з боку держави, але таких, що принесуть високий економічний ефект у найближчій перспективі. До вельми ефективних заходів локального характеру потрібно віднести комплекс ресурсозберігаючих науково-технічних і організаційних заходів, перелік яких досить різноманітний. Пошук і реалізацію будь-яких науково-технічних заходів потрібно супроводжувати економічними оцінками їх ефективності, порівнянням і відбором альтернативних рішень, а також організаційними заходами служб менеджменту і маркетингу. Питанням науково-технічного розвитку вугільних підприємств присвячувалось багато літературних досліджень вчених і спеціалістів, які торкалися проблеми ресурсозбереження. Однак сучасні економічні обґрунтування заходів відповідно до задач менеджменту і маркетингу потребують подальшого удосконалення.

Ресурсозбереження в промисловому виробництві пов'язане з його ресурсоемністю і спрямовано на скорочення питомих (на одиницю виробленої продукції) витрат усіх видів ресурсів, які споживаються у виробничому процесі. У широкому плані мова йде про економію живої й уречевленої праці на всіх етапах життєвого циклу промислового підприємства, включаючи також етапи підготовчого характеру (наукове, проектне забезпечення, будівельно-монтажні роботи і т.п.).

У вугільній промисловості, як і в інших гірничодобувних галузях, ресурсозбереження охоплює також проблеми раціонального використання запасів корисних копалин, скорочення їхніх втрат у надрах, у схемах підготовки, відпрацьовування родовища й в процесі експлуатації. Не менш важливе значення мають і проблеми охорони навколишнього середовища, оскільки її засмічення приносить прямий збиток народному господарству і добробутові суспільства. З цим пов'язане також і скорочення відходів, утилізація яких вимагає значних транспортних та інших витрат. [1, с.101-107]

Таким чином, ресурсозбереження у вугільній галузі є багатоплановим і багатоаспектним комплексом заходів, прямо пов'язаним з інноваційним процесом у виробництві, з освоєнням нових засобів і технологій, що відповідають сучасному і перспективному рівню розвитку техніки [2].

Отже, до найважливіших напрямків ресурсозбереження на вугільних підприємствах можна віднести наступні: збереження запасів вугілля (повнота їхнього вилучення) у межах шахтного поля; збереження (повнота використання) корисних супутних компонентів, які утримуються в гірській масі, що добувається; скорочення відходів виробництва, що засмічують навколишнє середовище; збереження допоміжних матеріалів і енергії, що витрачаються в процесі виробництва.

З погляду підходів і методів реалізації ресурсозберігаючих заходів їх можна розділити на технічні, організаційні, і соціально-економічні. [3]. Але в даній роботі розглянуті тільки технічні заходи, які направлені на визначення шляхів оптимізації та заощадження матеріалів і енергії, що витрачаються в процесі вуглевидобутку. Відповідні заходи досить численні і стосуються практично всіх технологічних процесів вугільного виробництва на шахтах, збагачувальних фабриках, а також на підприємствах інфраструктури. Важливо відзначити, що деякі заходи не вимагають великих капітальних витрат і мають організаційний характер. Інші безпосередньо зв'язані з прогресивними техніко-технологічними заходами щодо розвитку виробництва і створюють «подвійний ефект». Так, наприклад, введення анкерного кріплення з однієї сторони скорочує витрати на її зведення і ремонт гірських виробок, а з іншої - великі витрати на покупку лісоматеріалів, їхнє складування, обробку, транспортування і т.д. Подібні приклади можна привести і на інших технологічних процесах (очисні і підготовчі роботи, підземний транспорт). Особливе значення має економія електроенергії, по споживанню якої на власні потреби вугільна промисловість займає одне з перших місць серед базових галузей. З цією метою практикується

на шахтах і в об'єднаннях розробка і реалізація річних програм енергозбереження. Однак, ця діяльність проводиться недостатньо активно. На основних технологічних процесах і ділянках відсутні лічильники енергії, не проводяться заходи щодо стимулювання працівників за таку економію і т.п. На думку ряду фахівців-практиків багато відповідних заходів не вимагають великих капіталовкладень і носять організаційний характер. До них, наприклад, відносяться установка лічильників, міри контролю і стимулювання, регулювання роботи великих споживачів енергії в часі: протягом доби, тижня і по річних сезонах.

З викладеного випливає, що проблема ресурсозбереження охоплює складний комплекс заходів, що вимагає створення спеціальної системи організації, керування, планування, прогнозування й обґрунтувань економічної ефективності.

Таким чином, ресурсозбереження органічно входить до складу інноваційного процесу у вугільному виробництві і, отже, до структури стратегічного менеджменту і маркетингу шахт і об'єднань.

Література:

- 1.Петенко И.В. Экономические аспекты формирования и реализации ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности. –Донецк: ВИК, 2004. – 304 с.
- 2.В.Е. Нейенбург, Ю.З. Драчук. Об инновационной модели структурной перестройки угольной промышленности Украины//Уголь Украины. – 2004. - №12.
- 3.Петенко И.В. Основные понятия и классификация ресурсосберегающих направлений и технологий в угольном производстве// Экономико-управленческие аспекты повышения эффективности производства. – Донецк: ДонГАУ, 2001.
- 4.Дорогунцов С.И., Мищенко В.С. Новые подходы к решению проблем использования минерально-сырьевых и вторичных ресурсов Украины// Новая государственная и региональная политика в области утилизации крупнотоннажных и токсичных отходов. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1995.–с.27-30.
- 5.Нейенбург В.Е., Петенко И.В. Принципы организации ресурсосберегающего менеджмента в угольной промышленности// Теорія та практика управління у трансформаційний період. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2001. – с.7-11.

3. ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ Й МІСЦЕВЕ САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Седляр О. С., Коробський Р.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Невід'ємною складовою становлення ринкової економіки та формування високого рівня конкурентоспроможності держави є розбудова державних фінансів. Головним інструментом впливу на даний процес є бюджетно-фіскальна політика. При цьому особливого значення набуває проблема зовнішньої заборгованості країни та розробка заходів боргової політики.

Інструментом забезпечення міжнародної конкурентоспроможності є удосконалення боргової політики держави. У 2007 р. Україна посідала 73 місце серед 131 економіки світу згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI) „Глобального звіту про конкурентоспроможність” Всесвітнього економічного форуму. Серед конкурентних переваг економіки України, що налічує 18 пунктів, слід зазначити державний борг, що знаходиться на 17 місці у світовому рейтингу. Саме тому зовнішні запозичення України потрібно сприймати не як негативний чинник, а як чинник впливу на економіку, напрямок якого визначається виваженістю політики управління ним.

Зовнішній борг визначається як сумарні грошові зобов'язання держави, виражені грошовою сумою, які підлягають поверненню зовнішнім кредиторам на певну дату, тобто загальна заборгованість країни по зовнішнім позикам та несплаченим за ними відсотками.

Згідно з Бюджетним кодексом України законодавчо закріпленою є класифікація зовнішнього боргу за типом кредитора (заборгованість за позиками міжнародних організацій; заборгованість за позиками, наданими іноземними державами, у тому числі за позиками, наданими під гарантії уряду; заборгованість за позиками, наданими комерційними банками; заборгованість за позиками, наданими постачальниками; зовнішня заборгованість, не віднесена до інших категорій) та за типом боргового зобов'язання (довгостроковий борг, середньостроковий борг, короткостроковий борг, заборгованість за іншими зобов'язаннями).

Міністерством фінансів України для статистичного обліку зовнішнього державного боргу використовується класифікація за типом одержувача боргових зобов'язань, яка включає наступні види зовнішнього боргу: заборгованість міжнародним організаціям розвитку; заборгованість закордонним установам управління; інша зовнішня заборгованість; коригування через відмінність у вартісній оцінці.

Система управління зовнішнім боргом включає в свою структуру наступні складові елементи: мобілізацію коштів із зовнішніх джерел, організацію їх раціонального використання, здійсненню погашення запозичених коштів та організацію обслуговування зовнішнього боргу.

Аналіз зовнішньої заборгованості розвинутих країн показав, що дана група характеризується значними обсягами експорту капіталу (Німеччина – 10,1%, Японія – 11,8, Швейцарія – 4,6% світового експорту капіталу) та великою часткою валового боргу по відношенню до ВВП (Італія – 111,9%, США – 54,3%). Боргова політика США ґрунтується на принципі затвердження граничного розміру зовнішнього боргу Конгресом та функціонуванні єдиного казначейського рахунку, для країн зони євро характерна збалансованість бюджету, дотримання відповідності Маастрихським критеріям та незалежність центрального банку.

Країни, що розвиваються, характеризуються високим рівнем зовнішньої заборгованості (3 трлн. 47 млрд. дол. США), переважанням короткострокового боргу в структурі зовнішніх запозичень (77%), проблемами з обслуговуванням зовнішнього боргу (у 40% країн групи). Управління зовнішніми запозиченнями країн, що розвиваються, характеризується переходом від адміністративних до ринкових методів та принципів, широкому використанню схем реструктуризації та співробітництвом з бреттон-вудськими інститутами.

В рамках подолання світової проблеми бідності Всесвітнім банком та МВФ впроваджено програму полегшення боргового тягаря найбідніших країн світу - Ініціативу ХПК, головною метою якої є стимулювання економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності найбідніших економік світу.

В Україні на 1.01. 2008 р. державний та гарантований зовнішній борг становив 69937,4 млн. грн. або 78,81% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу або 13848,99 млн. дол. США. Державний зовнішній борг України становив 53487,9 млн. грн. (60,27%) або 10591,7 млн. дол. США. За стандартними показниками, що використовуються у світовій практиці для оцінки рівня боргового навантаження, Україна входить до групи держав із низьким рівнем зовнішньої заборгованості: валовий зовнішній борг дорівнює 16% ВВП або 39% річного експорту товарів та послуг.

В структурі валового боргу частка гарантованого зовнішнього боргу перевищує показник 25%, що свідчить про такі позитивні тенденції зовнішнього запозичення як перехід до ринкових принципів залучення коштів, контроль за цільовим використанням запозичень. Прямий зовнішній борг України на 59% складається з облігацій зовнішньої державної позики, що характеризує широке впровадження ринкових механізмів в систему управління зовнішніми запозиченнями та перехід до активного управління боргом. З 2004 р. спостерігається тенденція поступового зростання частки довгострокового боргу з 62,1% станом на 1 грудня 2004 р. до 73,1% на 01.01.2008 р., що свідчить про формування системи управління зовнішнім боргом та можливість розробки ефективної боргової стратегії.

Система забезпечення ефективності регулювання сфери боргових відносин з ціллю підвищення міжнародної конкурентоспроможності України має включати принципи забезпечення державного регулювання сфери боргових відносин, правову базу, ресурсне забезпечення, механізм підтримки сфери боргових відносин, напрямки реалізації боргової стратегії, стратегічні завдання та інструменти регулювання сфери боргових відносин.

Основними принципами забезпечення державного регулювання сфери боргових відносин має стати вихід на зовнішні ринки капіталу лише за умови стабілізації внутрішньо-економічної ситуації та підвищення кредитного рейтингу держави; здійснення запозичень КМУ; визначення граничних розмірів державного боргу, порядку щорічного затвердження ВРУ обсягів запозичення та надання державних гарантій; використання додаткових показників боргової політики уряду України; використання індикативної системи спостереження міжнародного фондового ринку; активне управління зовнішнім боргом; маркетизація зовнішніх запозичень та включення системи маркетингового менеджменту в механізм управління зовнішнім боргом.

Основними напрямками реалізації боргової стратегії можна визначити мінімізацію вартості довгострокових позик та витрат на їх обслуговування, активізація менеджменту боргового процесу, використання активних операцій з борговими зобов'язаннями, отримання міжнародного кредитного рейтингу, модифікація взаємовідносин з МФО у напрямі переходу від кредитних програм до консультативних форм співпраці.

Стратегічною метою уряду має виступати отримання міжнародного кредитного рейтингу інвестиційної категорії, що надасть можливість отримувати досить дешеві фінансові ресурси для фінансування перспективних напрямків державної політики та підвищить загальний рівень конкурентоспроможності країни.

Таким чином складністю розв'язання проблем регулювання зовнішніх запозичень та принципів формування системи управління зовнішнім боргом з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності України потребують подальшого системного наукового дослідження.

Чурсіна Д.М., Лизунова О.М.

ГУМАНІТАРНА ПОЛІТИКА ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМОК ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВИ

Кожна людина є невід'ємною складовою частиною якогось суспільства. В результаті тривалого історичного розвитку цивілізації в суспільстві закономірно виникає держава. Її цінність як соціального блага, проявляється в тому, що вона приносить відчутну користь як суспільству, так і кожному його членові, впевненість насамперед у здатності організувати та впорядкувати малі й великі

людські колективи, суспільство в цілому. Держава регулює суспільні відносини, виключає із суспільного життя безладдя і свавілля, сприяє матеріальному і духовному вдосконаленню суспільства. Вона відображає інтереси більшості громадян, забезпечує пріоритетність загальносуспільних інтересів над усіма іншими.

Сутність держави чітко проявляється в тих функціях, які вона виконує, тобто в тих основних напрямках її діяльності, що відображають суть і соціальне призначення державного управління суспільством. За сферою суспільних відносин до головних функцій держави належать гуманітарні (соціальні), що є засобом охорони та реалізації основних прав і свобод особи, зокрема у сфері охорони здоров'я, екології, освіти, культури, науки, соціального захисту тощо.

Надзвичайна важливість діяльності держави в сфері гуманітарної політики не підлягає сумніву, адже саме гуманітарні проблеми є найактуальнішими для звичайної людини. Вони є сутністю та структурою її повсякденного життя, тим, що її хвилює та непокоїть, від чого залежить її самопочуття та можливість реалізувати себе, свої здібності та таланти, свої бажання та мрії, відчутти власну значимість та усвідомити себе найвищою цінністю усього того світу, що оточує її і має забезпечити щасливе буття людини та її близьких.

Особливо великою є роль держави в сфері гуманітарної політики в умовах сучасної України. Обов'язок держави в Україні - сприяння формуванню сучасного громадянського суспільства, адже одна з основних проблем, що поставила перед українцями після 1991 року є трансформація самого суспільства. А також, її обов'язком в умовах демократії є взяти на себе представництво історичних інтересів нації, захист її культури, залишаючи при цьому гарантом конституційних прав і свобод людини – громадянина України незалежно від його національної, етнокультурної, мовної чи релігійної приналежності. Майбутнє України залежить від того чи зуміє суспільство і держава спільними скоординованими зусиллями врятувати високі сфери своєї культури від безроздільного панування ринку.

Розглянемо поняття гуманітарної політики. Незважаючи на те, що основні складові гуманітарної сфери: освіта, культура, наука, охорона здоров'я – досліджуються вже не одним поколінням вчених та дослідників, сама гуманітарна політика стала об'єктом уваги та вивчення в нашій країні порівняно недавно. А практичний інтерес до себе данна галузь суспільної діяльності привернула буквально в наші дні – з появою сучасної незалежної демократичної української держави.

Термін “гуманітарна політика” взаємопов'язаний з поняттям гуманізм., суть якого в тому, що це система поглядів, яка ґрунтується на визнанні самоцінності прав на свободу, щастя і рівність кожної людини; принцип, що вимагає ставлення до людини як до вищої цінності і активного сприяння в створенні умов її вільного розвитку.

Таким чином, поняття гуманітарної політики поєднує дві основні складові: гуманізм та політика, яку ми розуміємо як будь-яку діяльність людей (навіть діяльність окремої людини), пов'язану з державною владою.

Гуманітарну політику держави можна визначити і як систему принципів, цілей, механізмів, послідовних заходів, що спрямовані на створення умов для гуманітарного розвитку суспільства; соціальну динаміку освіти, науки, культури; забезпечення інтелектуально-духовної безпеки людини; реалізацію її гуманітарних, духовних потреб; формування і збагачення творчого потенціалу особи; всебічну самореалізацію сутнісних сил особистості, її духовності.

Одним з головних напрямків гуманітарної політики в Україні є розвиток народної освіти. Разом з культурою та охороною здоров'я вона відіграє надзвичайно важливу роль в житті суспільства. Крім загально-цивілізаційного впливу на життя людини, освіта, культура, охорона здоров'я є щонайважливішими елементами економіки як єдиного цілого.

Наступною складовою гуманітарної політики держави є охорона здоров'я. Верховна рада України формує основи державної політики в цій галузі шляхом закріплення її законодавчих засад, визначення мети, головних завдань, напрямків, принципів і пріоритетів, встановлення нормативів і обсягів фінансування, створення системи відповідних кредитно-фінансових, податкових, митних та інших регуляторів, затвердження переліку комплексних і цільових загальнодержавних програм.

Українська культура щороку зазнає відчутних втрат, але останнім часом значно зріс інтерес до питань культури, що не є випадковим. Адже суспільний розвиток у цілому охоплює і розвиток духовний, іншими словами – культурний. Діяльність держави має бути направлена на розвиток культури українського народу, охорону його культурної спадщини, збереження історичних пам'яток та інших об'єктів, що становлять культурну цінність, повернення в Україну культурних цінностей, які знаходяться за межами держави.

Отже, державна гуманітарна політика – це система і послідовна діяльність держави у відносинах з людиною зокрема і суспільства в цілому, що здійснюється через органи державної виконавчої, законодавчої та судової влади при залученні громадськості і з урахуванням основних прав людини і ставить за мету досягнення високого життєвого, духовного та інтелектуального рівня особистості, як у її власних інтересах, так і в інтересах держави Україна в цілому.

При розгляді основних принципів гуманітарної політики слід вказати, що вони мають відповідати основним правовим положенням, що прийняті, як у нашій державі, так і міжнародним співтовариством. До них належать:

- Конституція України, що була прийнята верховною Радою України 28 червня 1996 року;
- Загальна декларація прав людини (1948 р.);
- Міжнародний пакт про громадянські та політичні права (1966 р.);
- Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (1966р.);

-Європейська конвенція про захист прав людини та фундаментальних свобод (1950 р.) та інші документи.

Таким чином гуманітарна політика – це не лише однобічний механізм забезпечення людського розвитку, а й механізм взаємодії особи, суспільства і держави, який виявляється з одного боку у спрямованості на людину, покращенні умов її життя, а з другого боку – на залучення людини до державотворчих процесів, а в більш широкому розумінні – до світового співробітництва і розвитку, що сьогодні є таким важливим для розвитку Української держави.

Харькова О.В., Коробський Р.В.

СТРАТЕГІЯ ПРОСУВАННЯ УКРАЇНИ ДО ЄС: СУЧАСНИЙ АСПЕКТ ПРОБЛЕМИ

З відродженням Української держави почався новий період в історії українського народу, адже здобувши незалежність, Україна отримала можливість безпосереднього спілкування з іншими державами, стала суб'єктом міжнародного життя, включилася в глобальні процеси.

Інтеграція є магістральним напрямком розвитку європейського континенту, який в третьому тисячолітті визначить ситуацію в самій Європі та її місце в світі. Інтеграція до європейських структур є стратегічною метою України, адже є найкращим способом реалізації національних інтересів побудови економічно розвинутої демократичної держави, зміцнення її позиції у світі.

Євроінтеграція на всіх етапах розвитку характеризувалась високим рівнем правового регулювання. Європейське право є водночас продуктом і інструментом інтеграції, який забезпечує функціонування і подальший розвиток ЄС. Практика європейського будівництва продемонструвала вагомість мобілізації суспільної підтримки на всіх етапах євроінтеграції. Громадяни очікують від ЄС рішучих дій у сферах міграції, боротьби зі злочинністю, ядерної безпеки й захисту навколишнього середовища. На черзі розв'язання найгостріших соціально-економічних проблем: низькі темпи економічного зростання, високий рівень хронічного безробіття, відставання у сфері застосування інформаційних технологій, старіння населення і, як наслідок, фінансова криза західноєвропейської соціальної моделі “держави добробуту”.

Коли говорять про євроінтеграцію України, то явно чи приховано мають на увазі інтеграцію в такі європейські організаційні структури, як Європейський Союз, Шенгенська угода, Рада Європи тощо. Проте Україна вже є повноправним членом багатьох загальноєвропейських, але не західноєвропейських організацій, наприклад Ради Європи, вона входить до всіх структурних підрозділів РЄ — Парламентської асамблеї Ради Європи, Комітету глав урядів Ради Європи, є членом Організації з безпеки та співробітництва у Європі (ОБСЄ) й

ряду інших європейських організацій. Причому вона не є статистом, а бере повноправну участь у багатьох міжнародних проектах.

Що ж мається на увазі, коли попри це весь час говориться про перспективи євроінтеграції? Адже для суверенної країни інтеграція може розумітися як членство країни в певних міжнародних організаціях і, як наслідок, прийняття на себе певних спільних для всіх країн-членів зобов'язань. Україна не тільки є членом названих загальноєвропейських організацій, але й на практиці виконує взяті на себе зобов'язання. Звичайно, не вся вітчизняна юридична база навіть стосовно взятих на себе Україною зобов'язань щодо членства в Раді Європи узгоджена, але процес узгодження триває і рано чи пізно завершиться.

Якщо незважаючи на перераховані факти членства України в різних європейських регіональних організаціях все ще говориться про євроінтеграцію, то, мабуть, під євроінтеграцією мається на увазі саме інтеграція в НАТО або в західноєвропейські політико-економічні і військові структури. Точніше, в структури, що від початку створювалися як західноєвропейські, оскільки об'єднували країни, які на відміну від країн Центральної Європи не ввійшли до радянського блоку і мали спільну економічну та політичну системи — ринок і демократію. Вважати ці структури загальноєвропейськими тільки тому, що до них почали входити деякі центральноєвропейські країни (незрівнянно слабші за своїм економічним потенціалом і політичним впливом) ми з огляду на ряд обставин вважаємо передчасним.

Інтеграція України до західноєвропейських структур (як і взагалі інтеграція будь-якої країни до будь-яких міжнародних структур) можлива лише за умов досягнення певних процедурних стандартів в обумовлених областях (тобто в економіці, державному управлінні, у сфері права й т. ін.) одночасно з відмовою від частини державного суверенітету і добровільною передачею низки виключних повноважень державної влади наднаціональним виконавчим органам даної організації.

Вступ України до різноманітних організаційних структур Європи (більшою мірою це, звичайно, стосується Західної Європи) можливий тільки тоді, коли вона досягне за своїми економічними і соціально-політичними показниками рівня країн Євросоюзу. Це зрозуміло тому, що інтеграція не передбачає і не означає прямого визначення дати для країни. Цілком природно, що європейці не погодяться на жодну форму співробітництва з Україною, яка передбачає її утримання. З іншого боку, якщо Україна досягне коли-небудь західноєвропейських стандартів життя і буде готова інтегруватись у відповідні структури, то в цьому разі постає питання, а навіщо тоді їй це буде потрібно?

Якщо це буде потрібно для підтримання даного високого економічного рівня, тоді сенс євроінтеграції зрозумілий. Але річ у тому, що на даний момент подолання соціально-економічної кризи і досягнення високого рівня життя можливе лише завдяки відновленню на ринкових основах технологічних, виробничих та загалом економічних коопераційних зв'язків з республіками колишнього Союзу і в першу чергу з РФ.

Аналіз розвитку економічного співробітництва України і країн Євросоюзу показує об'єктивну незацікавленість європейців у появі української продукції на європейських ринках і створенні спільних виробництв у високотехнологічних галузях економіки, де незважаючи на економічну кризу України є що запропонувати.

Партнерський діалог Україна - ЄС розвивається під час проведення щорічних засідань Самміту "Україна – ЄС" за участю Президента України; Ради з питань співробітництва за участю Прем'єр-міністра України; Комітету з питань співробітництва; Комітету парламентського співробітництва; регулярних консультацій "Україна-Трійка ЄС", постійних експертних консультацій. Між Україною та ЄС щорічно відбувається понад 80 офіційних зустрічей та консультацій на високому і експертному рівнях.

Своє головне завдання Україна на сьогоднішньому етапі вбачає в утвердженні європейських цінностей і стандартів в політиці, економіці, соціальній сфері. У цьому - запорука суспільної стабільності і сталого розвитку нашої держави.

Для України було б сьогодні перспективніше добиватися не ухвалення в Євросоюз, а забезпечення з боку Європи «режиму найбільшого сприяння», який багато німецьких політиків пропонують Туреччині, для економіки України такий режим буде вельми вигідний (хоч би зниженням митних зборів і спрощенням ввезення-вивозу товарів).

Тому, очевидно, термін вступу України в ЄС в 5—10 років — це своєрідний компроміс між розумінням реалій української політики і європейської дипломатії і бажанням щонайшвидше вийти на європейський рівень життя

У процесі інтеграції знайдено й апробовано на практиці розв'язання найскладніших економічних, соціальних, політико-правових проблем, які постали перед людством ХХ столітті. Майже за півстоліття розвитку інтеграції Європейський Союз перетворився в один із основних економічних центрів сучасного світу, який переважає за сукупним валовим продуктом й об'єктом зовнішньої торгівлі такі провідні світові держави, як США і Японія. На 1 січня 2006 р. чисельність населення п'ятнадцяти країн-членів ЄС складала 376,7 млн. чоловік. Доля ЄС у світовому валовому продукті перевищує 20%, на нього припадає майже чверть світової торгівлі. ЄС відіграє провідну роль у наданні технічної й фінансової допомоги країнам, що розвиваються, підтримує дипломатичні стосунки більше, ніж 130 країнам світу, він має статус спостерігача в ООН і в її спеціалізованих організаціях.

Одним з найбільш важливих та дієвих інструментів інтеграції України до європейської спільноти є співробітництво в рамках програми технічної допомоги Європейського Союзу новим незалежним державам (програма Тасіс). Допомога Україні з боку ЄС складає приблизно 25 % від загального обсягу ресурсу технічної допомоги, що надається нашій державі провідними міжнародними організаціями та країнами-донорами.

Хотілось би відмітити і про той факт, що у процесі зближення України з ЄС будуть неминуче діяти і негативні фактори євроінтеграції. Серед них такі, як: неспроможність нести фінансовий тягар внесків до ЄС; зростання конкуренції з боку фірм країн-членів ЄС у процесі лібералізації і збільшення відкритості національної економіки, що супроводжуватиметься ліквідацією неконкурентоспроможних підприємств із негативними соціальними наслідками. Однак потенційні переваги європейської інтеграції суттєво перевищують можливі втрати і ризики, що було переконливо доведено досвідом усіх європейських країн, які обрали цей шлях.

Аналіз стану факторів, що впливають на конкурентоспроможність економіки України показує, що перед економікою України постали складні завдання, серед яких головними є вихід з глибокої економічної кризи, зупинення зниження життєвого рівня, стабілізації та економічного зростання, інтеграції в якості рівноправного члену у світову економічну систему. Вирішення останнього завдання багато в чому залежить від того, яке місце займе Україна в міжнародному розподілі праці, що, в свою чергу, залежить від конкурентоспроможності української продукції на світових ринках, обсягів та структури експорту продукції та капіталів, пов'язаних з виробництвом продукції

Таким чином, не інтеграція України в західноєвропейські структури, а досягнення високих макроекономічних та мікроекономічних показників, забезпечення ринків збуту для своєї продукції і, як наслідок, поступового створення умов для підвищення добробуту населення – це дійсно найважливіше і на сьогоднішній день найбільш актуальне для нашої країни завдання.

4. ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ СТРУКТУРИ

А.Г. Ігнат'єва, О.В. Пермінов

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У ВТО

Одним з найважливіших шляхів розвитку української економіки є лібералізація торгівельних відносин. Саме з цією метою було розроблено низку заходів, спрямованих на партнерство із всесвітніми фінансовими та торгівельними структурами, зокрема, із Всесвітньою Торгівельною Організацією (ВТО) та подальший вступ до цієї структури.

Всесвітня Торгівельна Організація (World Trade Organization) – це міжнародна організація, яку було створено у 1995 році з метою лібералізації світової торгівлі шляхом її регулювання переважно тарифними методами при поступовому зниженні рівня імпорتنих мит, а також ліквідації різноманітних бар'єрів та кількісних обмежень. До функцій ВТО належить контроль за виконанням торгівельних угод між членами ВТО, організація і забезпечення переговорів, спостереження за торгівельною політикою членів ВТО та вирішення торгівельних суперечок у рамках організації.

5 січня 2008 року Генеральною радою ВТО було ухвалено протокол про прийняття України до членів ВТО, а 16 травня 2008 року Україна офіційно стала членом організації. Тому аналіз економічних змін та наслідків вступу до ВТО на даному етапі інтеграції є дуже актуальним і необхідним. Але наслідки зовнішньої та внутрішньої лібералізації треба аналізувати комплексно, щоб уникнути некомпетентних рішень та максимально врахувати всі економічні та політичні аспекти інтеграції. Досвід країн-членів ВТО свідчить, що лібералізація сприяє посиленню конкуренції між національними та іноземними виробниками на внутрішньому ринку. Але існує два шляхи подальшого розвитку економіки. Перший: в умовах підвищеної конкуренції вітчизняні суб'єкти виробництва покращуватимуть якість та об'єми продукції, підвищуючи свою конкурентоспроможність та закріплюючи позиції на світовому ринку (це стосується, перш за все, експортоорієнтованих галузей економіки). Другий: внаслідок посилення іноземної конкуренції на неконкурентоспроможні вітчизняні підприємства очікує банкрутство із відповідними соціально-економічними наслідками.

На даному етапі інтеграції необхідно проаналізувати зміни зовнішньої торгівлі та економічні відносини України із найважливішими економічними партнерами. За різними економічними показниками, у 2007 році експорт товарів склав 32.320 млрд. доларів, з них – 35.5% - експорт до РФ. Відповідно імпорту товарів у 2007 році склав 36.979 млрд. доларів, 22.1% - імпорту із РФ. Не-

зважаючи на негативне сальдо експорту/імпорту (39.774 млрд. доларів), обсяг торгівлі між Україною та РФ виріс на 33% порівняно із 2006 роком.

Розглянемо, як відобразилась інтеграція України у ВТО на економічних відносинах із Росією. По-перше, вступ до ВТО передбачає поступове створення вільної економічної зони між країнами-членами організації, тобто відсоток імпорту із країн ЄС та США значно зросте, а відсоток імпорту із РФ, навпаки, значно зменшиться. Логічною і передбаченою реакцією на це стало обмеження українського експорту до Росії, зокрема, виробництво молока та м'яса. З 650 млн. доларів українського молочного експорту у 2007 році близько 70% припадало на РФ, а українські сири та олія експортувалися до Росії майже повністю. Але у зв'язку із ембарго щомісячні збитки склали близько 50 млн. доларів, а переробників м'яса, відповідно 12-15 млн. доларів. Все це призвело до масштабного скорочення штатів та обсягів виробництва, внаслідок цього було закрито багато комбінатів, у тому числі Шепетовський (Хмельницька обл.), Жмеринський (Вінницька обл.), Тростянецький (Вінницька обл.), Сарнинський (Ровенська обл.) м'ясокомбінати. За даними національної асоціації "Укрм'ясо" збитки склали близько 450-540 млн. доларів.

Розглянемо наслідки вступу до ВТО на прикладі змін у економічних відносинах із країнами ЄС та США. У другому кварталі 2008 року імпорт м'яса становив 95 тис. тонн, через вільні економічні зони до України завезли 128.6 т. Задекларована митна вартість цього м'яса і м'ясопродуктів – 3.5 тис. грн. за тонну, тому втрати бюджету Союз птахівників України оцінює в 900 млн. грн. Виробники вважають, що такий безлімітний і безмитний імпорт створює нерівні економічні умови між іноземними і вітчизняними виробниками, а також загрожує обвалом закупівельних цін на м'ясо і сировину на внутрішньому ринку. За офіційною інформацією Держмитслужби України середня митна вартість 1кг імпортової м'ясосировини становила лише 2 – 0.8\$, що значно нижче від оптової закупівельної ціни, яка існує на ринках США та країн ЄС. Відомо, що конкуренція є каталізатором розвитку ринкової економіки, але лише у тому випадку, коли йдеться про конкуренцію на більш-менш рівних умовах. Вітчизняним виробникам м'яса важко конкурувати з європейськими, адже середньостатистичний фермер у ЄС отримує державну дотацію в розмірі 1.3тис.євро, а український - 145грн., тому за рахунок дотацій європейські виробники можуть експортувати продукцію за демпінговими цінами. Таким чином, можна стверджувати, що ціну занижують цілеспрямовано, з метою знищення вітчизняних виробників, тобто ведуть так звану політику демпінгу під виглядом імпорту на давальницьких умовах.

Загалом за останні 6 місяців Україна втратила близько 30% експорту до РФ, повідомив міністр економіки з питань європейської інтеграції України Олександр Шлапак під час зустрічі з главою Мінекономрозвитку РФ Германом Грефом. Окрім цього, за останні півроку Росією було порушено загалом близько десяти антидемпінгових розслідувань і обмежень економічних відносин з Україною.

Таким чином, можна зробити висновок, що на даному етапі інтеграція у ВТО є причиною порушення балансу імпорту/експорту між Україною та країнами Західної Європи, а також не сприяє розвитку торгівельних відносин з РФ. Також, на даному етапі формування так званої вільної економічної зони в Україні існує загроза диверсифікації та імпортозаміщення у зв'язку з демпінгом західноєвропейської продукції. До того ж, деякі галузі виробництва не спроможні конкурувати із іноземними без перевлаштування на відповідні стандарти. Неконкурентоспроможні підприємства не користуватимуться попитом у іноземних споживачів, що призведе до їх банкрутства із відповідними економічними та соціальними явищами, у тому числі скорочення обсягів виробництва, скорочення робочих місць, зменшення відрахувань до бюджетних фондів.

Лахтіонова А.В., Коробський Р.В.

ПРОБЛЕМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО БІЗНЕСУ ЗА УМОВ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО СОТ

Світова організація торгівлі – це міжнародна організація, яка займається питаннями лібералізації торгової політики країн-членів. Сам по собі вступ до цієї організації не надає жодних переваг і не спричинює загроз, а він лише дає потенційну можливість діяти на рівних з іншими учасниками організації у сфері торгівлі товарами й послугами, захисту прав інтелектуальної власності. Раціональність і ефективність використання цієї потенційної можливості залежить лише від конкретних країни, влади та суб'єктів господарювання. Лібералізація торгово-економічної політики передбачає спрощення доступу до національного ринку для іноземних суб'єктів господарювання за умов одночасного усунення можливих перешкод для конкуренції та дії законів ринкової економіки.

Питання вступу України до Світової організації торгівлі є надзвичайно важливим, актуальним і, водночас, відповідальним економічним і політичним кроком на шляху до розвитку малого та середнього бізнесу, до сталого економічного зростання.

Тому для нашої держави надзвичайно важливо забезпечити собі в торговельному просторі режим найбільшого сприяння з боку всіх країн-членів СОТ, тобто з боку понад 150 країн світу на долю яких припадає понад 95 відсотків обсягів світової торгівлі.

Набуття Україною 16 травня 2008 року повноправного членства у СОТ є суттєвим фактором формування привабливого іміджу України на міжнародній арені, що, насамперед, впливатиме на формування ефективного ділового середовища як для національних, так і для іноземних компаній, а також на її економічний розвиток.

Роль і місце малого та середнього підприємництва на вітчизняних теренах визначається обсягом реалізованої продукції (на нього припадає 73 відсотки загального продажу, тоді як на великі підприємства тільки 27). Воно й не дивно, адже в Україні зареєстровано і діє 2 млн 400 тис. суб'єктів малого та середнього бізнесу (розрахунку на 10 тисяч жителів цей показник наближається до середньоєвропейського). Загалом у цих структурах зайнято 10 мільйонів працездатного населення країни. Тобто у структурах малого та середнього бізнесу працює кожен другий, а кожен четвертий сам є підприємцем.

Якби в Україні кредити були дешевшими, то ці показники були б ще вагомішими. Шкода, що державна фінансова допомога обмежена. Однак за останні два роки й тут є відчутні зрушення: запроваджено бюджетну програму відшкодування відсоткових ставок за кредитами, які взяли суб'єкти малого та середнього підприємництва. Торік це було 27 млн грн, нині - 32.

Що ж до вступу України в СОТ, то для вітчизняного бізнесу він має як позитивні, так і негативні наслідки. Серед преференцій, які очікують українських підприємців після приєднання нашої країни до цієї міжнародної структури можна виділити такі: спрощення зовнішньоекономічних торговельних процедур, спрощений доступ до іноземних ринків, здешевлення імпортової сировини, здешевлення кредитів, поліпшення регуляторного середовища тощо.

Однак вступ до СОТ несе і низку загроз. Можливості для розвитку бізнесу, які надає членство у цій організації, ще треба вміти використати. За умов низької конкурентоспроможності вітчизняного малого та середнього бізнесу (нині лише кожне десяте підприємство може запропонувати на експорт продукцію гідної якості), втриматися на ринку буде дуже складно.

Вступ України до СОТ та лібералізація української економіки передбачає доступ (без обмежень) до українського ринку національних виробників країн-членів Світової організації торгівлі, більшість з яких є провідними виробниками різноманітної продукції в світі, спеціалізуються на світовому ринку багато років, а тому мають численні конкурентні переваги. Це може призвести до того, що український ринок заповнять товари іноземного виробництва, – насамперед, продукція сільського господарства (неготовність українського сільського господарства до вступу в СОТ визнав навіть Президент України В.Ющенко), дешеві товари й послуги. Невисока ціна товарів і послуг на даний час є дуже привабливою для населення України, не зважаючи на недостатню якість продукції, що, в свою чергу, позбавить національних виробників попиту на їхню продукцію. За таких умов існує два виходи: переорієнтація виробництва, яка вимагає значних витрат (часто навіть більших за витрати на створення бізнесу), або припинення своєї справи.

Переорієнтація профілю підприємства вимагає значних і термінових витрат, які не завжди є в наявності, особливо в суб'єктів малого й середнього бізнесу. За умов масовості цього явища, – такі наслідки є цілком імовірними, зважаючи на те, що в світі сьогодні існує тенденція постійного перевищення пропозиції над попитом. Тобто можна спрогнозувати, що відкриття нового, доволі

емного українського ринку спровокує багатьох іноземців до започаткування в Україні своєї справи, – кредитні ресурси також зростуть у ціні і виявляться недоступними для підприємців. Окрім того, перепрофілювання виробництва вимагає отримання нових ліцензій, дозволів і т.д., що також вимагає значних витрат часу і коштів.

Масове припинення підприємницької діяльності й звуження простору приватних економічних ініціатив є досить не вигідними для держави, оскільки приватний підприємець забезпечує не тільки себе і своїх найманих працівників, а й шляхом фіскальних платежів наповнює державну скарбницю. Тож за умов масового припинення підприємницької діяльності держава зазнаватиме подвійної втрати: втрати бюджетних надходжень і витрат бюджетних коштів на імпорту продукції. Перед такою загрозою опиняться насамперед такі сфери української промисловості як: легка й харчова, торгівля, виробництво текстилю, одягу та взуття. Наприклад, після лібералізації економіки Болгарія втратила близько 80% національної харчової промисловості.

Іншою значною загрозою малому й середньому бізнесу з боку іноземних конкурентів є прихід в Україну гігантів промислового виробництва, тобто транснаціональних корпорацій (ТНК). Маючи широку мережу принаймні в декількох країнах, ТНК значно економлять на ефекті масштабу (знижують собівартість продукції за рахунок надвеликих обсягів виробництва), що дає їм змогу пропонувати дуже низьку ціну на свою продукцію. Заради отримання вигоди транснаціональні корпорації дуже часто вдаються до хитрощів з метою збільшення власних переваг і прибутків. Політика «поглинання-витіснення» виправдала себе в дуже багатьох країнах. Як свідчить досвід, близько половини дрібних учасників ринку зникає вже протягом першого року після лібералізації економіки. За таких умов «великий гравець» на національному ринку може власноруч контролювати ситуацію в певній сфері, галузі або навіть регіоні. Саме цей факт викликає найбільше обурення серед країн, що розвиваються і є членами Світової організації торгівлі. Часом ситуація набуває такої гостроти, що лідери країн на знак протесту виходять з переговорного процесу.

Слід зазначити, що вступ до СОТ – великий крок вперед в інтеграції у світову економіку – і жорсткий виклик здатності українських виробників конкурувати на світовому ринку.

Серед основних з цих викликів слід наголосити на наступних:

1. Можна очікувати тимчасового зниження виробництва окремих товарів в обсягах, еквівалентних збільшенню імпорту.

2. Існує ймовірність формування загроз у торгівлі послугами. Зокрема, невжиття превентивних протекціоністських заходів стосовно національних перевізників може призвести до занепаду галузі та витіснення вітчизняних постачальників послуг з міжнародних ринків перевезень.

3. Можливі проблеми із залученням інвестицій в окремі галузі. Так, вступ до СОТ, за висновками Мінпромполітики, створить проблеми залучення інвестицій для виробників електронних компонентів та приладобудівної галузі.

4. Внаслідок низької конкурентоспроможності деяких видів вітчизняної продукції, в окремих секторах економіки України (будівельний, машинобудівний) після вступу до СОТ можна очікувати скорочення виробництва окремих видів продукції, скорочення надходжень до бюджету, втрату робочих місць, зростання соціальної напруженості.

5. Вступ до СОТ призведе до відкриття внутрішнього ринку сільськогосподарської сировини і продовольства. Негативними наслідками цього стане: по-перше, наповнення продовольчого ринку України товарами за низькими цінами (цукром, маргарином, маслом, сирами, іншими молочними продуктами, картоплею і овочами, фруктовими соками); по-друге, вимивання важливої для вітчизняної харчової промисловості сировини і стратегічно важливих кормових ресурсів з неї (насіння соняшника, продовольчого і кормового зерна).

Наведене вище свідчить, що господарська діяльність підприємств малого та середнього бізнесу в умовах членства України в СОТ – це багатофакторний процес, і адаптація до нього вимагає злагодженої співпраці центральної, міської влади та бізнесу, партнерської участі у формуванні економічної політики, адекватної новим умовам. Ця робота повинна спиратись на активну роль підприємницьких спілок та їх організацій. Останні повинні встановлювати прямі зв'язки з відповідними підприємницькими структурами країн-учасників СОТ та ЄС, укладати з ними угоди про співробітництво, в тому числі й у питаннях отримання консультацій і допомоги в пристосуванні до комерційних правил СОТ.

5. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І СОЦІОЛОГІЇ ПРАЦІ

Гончарова І. В.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ЭВОЛЮЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Сохранение основополагающих принципов социального партнерства как системы взаимосвязей и отношений между наемными работниками, работодателями и государством в настоящее время в условиях переживаемого экономического кризиса в мире, и в частности в Украине, наиболее актуально и имеет немаловажное значение.

Система взаимоотношений по поводу регулирования социально-трудовых отношений в обществе формировалась на протяжении почти всей истории человечества, поэтому социальное партнерство занимает особенное место в ней. Проблемы социальной справедливости и достижения социального мира волновали человечество с момента зарождения общественного производства, когда возникли тесные взаимоотношения между собственниками средств производства и собственниками труда.

Одной из первых предпосылок зарождения социального диалога можно считать разделение труда, основанное на отношениях собственности. Общественное разделение труда и отношения собственности на средства производства и его продукты лежат в основе социальной структуры общества, которая основана на взаимосвязях и взаимоотношениях различных социальных групп, слоев населения в экономической, социальной, политической и духовной сферах.

На становление основополагающих принципов социального партнерства во многом повлияло формирование социального сознания в западноевропейском обществе, основанного на канонах католической церкви, где одной из центральных категорий библейского мышления является договор, закрепляющий отношения, которые строго ограничивают человеческую свободу [1, с.59].

Одной из первых работ, посвященных сущности и условиям общественного согласия, является «Общественный договор» (1762 г.) Ж.Руссо, в которой рассматривается общество, основанное на законах, перед которыми все равны и которые сохраняют личную свободу каждого гражданина. В эпоху Просвещения также формируются два основных подхода к теории социального контракта, которые в литературе выделяют как подход Гоббса (вертикальный социальный контракт) и подход Локка (горизонтальный социальный контракт) [3, с. 239]. Согласно подходу Т. Гоббса предусматривается практически полная власть государства или суверена над подданными. Так как справедливость, скромность, милосердие и т.д. противоречат «естественным страстям» отдельного человека, для их защиты не-

обходима сила государства. Согласно подходу Дж. Локка сувереном в государстве является народ, который имеет право лишить правителя его власти и заменить его другим, если тот не выполняет надлежащим образом своих обязанностей, связанных с производством общественных благ.

В идеальном варианте социальное партнерство как система было инициировано в конце XIX века германским канцлером О. Бисмарком. Основываясь на практике обществ взаимопомощи в Германии и некоторых других странах, он попытался привязать формирующийся рабочий класс к работодателям и государству, определить его место в социальной структуре общества.

В конце XIX — начале XX века наблюдается пик в противостоянии социалистической и либеральной идеологий, и как следствие, способов разрешения противоречий в обществе: конфронтационного и консенсусного. В результате развития индустриализации произошел рост армии наемных работников, обострились классовые противоречия в буржуазном обществе. Серьезное влияние на активизацию разработок теории и практики социального партнерства на Западе оказали победа Великой Октябрьской революции, которая привела к свержению буржуазного строя, и строительству социализма в СССР. В противовес этому Запад вынужден был вырабатывать согласованную, взаимоприемлемую линию поведения государства, предпринимателей и представителей наемных работников, что заложило фундаменты формирования разнообразных моделей социального партнерства.

Внедрение в 1911 г. Ф. Тейлором научных методов управления производственными процессами на основе разработанной им максимально эффективной организации труда в цехе стало значительным событием на пути к становлению механизма социального партнерства. Отстаивая принцип индивидуального материального стимулирования, он отрицал наличие непреодолимого конфликта между капиталом и трудом, настаивая на общности их интересов. Сотрудничество руководителей предприятия и рабочих является залогом успеха работы предприятия и его экономического роста, который выгоден всем. Сторонники заключения коллективных договоров, в числе которых было большинство профсоюзов, напротив считали, что сочетание научного менеджмента, совершенствования методов производства и новых технологий приводит к исчезновению остатков контроля рабочих над процессом производства и к безработице.

Очередным толчком к развитию договорных принципов согласования интересов работодателей и наемных работников стало распространение идеи (концепции) социального рыночного государства, созданной немецкими экономистами В. Репке (1899-1966), А. Мюллер-Армаком (1901-1978) и Л. Эрхардом (1897-1977), которая основывалась на сочетании конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной роли государства в перераспределении доходов и организации социальной сферы. [6, с. 615].

В первой половине XX века началось активное формирование трудового законодательства в различных странах, которое в последствие привело к развитию международного законодательства и формированию международных орга-

низаций для разрешения возникающих противоречий и достижения компромисса в социально – трудовой сфере, одной из которых стала активно функционирующая с 1919 г. в рамках реализации решений Версальского договора Международная организация труда (МОТ), согласно устава которой выработка социально-экономических и юридических механизмов, с одной стороны, должна способствовать расширению и развитию предпринимательства, но одновременно, с другой стороны, не должна позволять развиваться ему за счет усиления эксплуатации трудящихся, ущемления их прав и интересов [5].

Мощный толчок к становлению социального партнерства дали растущие в 80-х гг. XX в. масштабы внедрения в производство и обслуживание результатов НТР, существенно повышающие спрос на высококвалифицированный труд, в котором большую важность приобрела социально-психологическая составляющая отношений между участниками производственного процесса, необходимость их гуманизации. Идеологи современных теорий социального партнерства не отрицают факта острых социальных конфликтов. По мнению Р. Дарендорфа, социальная жизнь в целом есть конфликт (творческое ядро общественной жизни), поскольку она связана с эволюцией. Он опровергает гипотезу, согласно которой возрастание неравенства может и даже должно привести к моменту, когда бедные восстанут против богатых. По его мнению, «в классовой борьбе в прошлом восставали не наиболее бедные против наиболее богатых, а незамеченные для формирования богатства работники против тех, кто пользовался плодами развития»[2, с. 61].

Таким образом, на основе вышеназванных социальных предпосылок и колоссального исторического опыта сегодня отношения между работодателями (их представителями), работниками (трудовыми коллективами, профсоюзами) и государством в развитых странах строится все в большей мере на основе социального партнерства, а не конфронтационного противостояния. Практика индустриально развитых стран показала, что система социального партнерства и его механизмы в современных условиях дают возможность решать спорные вопросы путем взаимного согласия, уравнивания интересов разных социальных групп, способствования социальному диалогу между ними и заблаговременному предотвращению неблагоприятных тенденций в социально–трудовой сфере.

Література:

1. Горичева Л. История формирования социального сознания западноевропейского общества // МЭиМО. - 2007. - № 1. - с. 58 – 69.
2. Дарендорф Р. У пошуках нового устрою: Лекції на тему політики свободи у ХХІ ст. / Пер. з нім. А. Орган. – К.: Вид. дім «Києво – Могилянська академія», 2006. – 109 с.
3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под общей ред. д.э.н., проф. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416 с.
4. Устав МОТ с изменениями и дополнениями, внесенными Актом о поправках к Уставу МОТ от 22.06.1962г. // www.liga.net
5. Шахмалов Ф. Государство и экономика: основы взаимодействия. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 714 с.

Данилюк Є.О., Табачкова Н.А.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РЕОРГАНІЗАЦІЇ ЖИТЛОВО – КОМУНАЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

На сьогодні житлово — комунальний комплекс України ще знаходиться в стані кризи, яка триває з перших років перехідного періоду. Спад виробництва охопив тоді майже всі сектори промисловості, процеси якісних перетворень при входженні в систему ринкових відносин зумовили складні структурні зміни майже у всіх сферах економіки. Кардинальні зміни економічних відносин, що існували раніше, торкнулись і житлово – комунального господарства, діяльність якого скерована на забезпечення нормалізації умов життєдіяльності населення, його санітарного та епідемічного благополуччя, охорони навколишнього середовища, надання послуг підприємствам виробничої сфери і бюджетним організаціям. Становлення ринкової, соціально орієнтованої економіки вимагає нових підходів до регулювання такої важливої сфери як житлово – комунальна, через яку реалізуються інтереси кожної людини. Ця надзвичайно важлива галузь надає фізичним і юридичним особам необхідні житлово – комунальні послуги та забезпечує життєдіяльність усього суспільного організму. У сфері житлово – комунального господарства України (далі ЖКГ) функціонує близько 5 тис. підприємств і організацій, експлуатується майже 25 відсотків основних засобів, задіяних в економіці держави, зайнято 5 відсотків працездатного населення [5]. Останнім часом з'явилися праці вітчизняних вчених – економістів, господарників, фахівців у галузі управління і регулювання економіки, присвячені ринковим трансформаціям її житлово – комунального сектора. Серед них слід відзначити розробки В.М. Бабаєва, О.І. Дзядь, А.А. Дроня, Г.О. Крамаренко, В.П. Кукси, В.П. Ніколаєва, Г.І. Онищука, І.М. Осипенка, О.Ю. Попова, М.В. Руля, Г.М. Семчука, Т.М. Строкань, Р.М. Сиротюка, В.В. Хомякова та інших. Водночас, далеко не всі питання знайшли своє концептуальне цілісне відображення, що не дозволяє поставити аналіз механізмів управління ЖКГ на адекватну теоретичну основу і сприяти широкомасштабним ринковим перетворенням в галузі.

Мета даної статті — визначити сучасні проблеми функціонування та напрями реорганізації житлово — комунального комплексу України.

На сьогодні підприємства ЖКГ працюють фактично за рахунок тих ресурсних можливостей, які були нагромаджені до початку 90 – х років минулого століття. Відсутність надійних джерел для самофінансування ЖКГ і його непривабливість для приватних інвесторів призвели до значного погіршення виробничих потужностей цього сектора, підвищення їх аварійності, збільшення питомих та непродуктивних витрат матеріальних й енергетичних ресурсів, що негативно впливає на рівень і якість комунальних послуг. Відсутність комплексного підходу до розвитку ринкових відносин у галузі ЖКГ, недосконалість но-

рмативно – правової бази поряд з незавершеністю інституційних перетворень призвели до кризового стану галузі. Одночасно, трансформація економіки загалом, перехід усіх її галузей на ринкові умови функціонування вимагали прискореного реформування підприємств ЖКГ, реорганізації їх роботи, взаємовідносин із споживачами, насамперед з населенням, створення системи дійового тарифного регулювання, запровадження ефективних організаційно – правових форм діяльності підприємств – надавачів комунальних послуг, застосування єдиних підходів і рівних умов на ринку послуг.

В сучасних ринкових умовах господарювання важливим аспектом підвищення ефективності роботи ЖКГ є створення нової системи договірних відносин між усіма учасниками надання житлово – комунальних послуг споживачам, що слугуватиме стимулом до зниження витрат на всіх ділянках технологічного ланцюга з виробництва і постачання комунальних послуг, а також дозволить чітко розмежувати повноваження і встановить відповідальність сторін у випадку недотримання умов договорів. Формування дійової системи договірних відносин дозволить замінити наявні адміністративні відносини між комунальними підприємствами й органами місцевого самоврядування на ринкові взаємовідносини для всіх учасників угоди. Власник державного чи муніципального житлового фонду повинен укласти з керуючою компанією, незалежно від її організаційно – правової форми, договір на управління житловим фондом і забезпечення населення комунальними послугами [1].

Запропонована система договірних відносин передбачає формування інституту власника житла, господаря будинку, встановлення правил утримання житлових будинків і прибудинкових територій. Відповідно має бути створена система агенцій, на які буде покладено функції формування джерел фінансування розвитку ЖКГ, розробки фінансових планів, проведення конкурсів на право обслуговування об'єктів житлово – комунального призначення підприємствами різних форм власності й укладення договорів, контроль за дотриманням договірних показників якості та обсягів послуг, контроль за станом житлово – комунальних об'єктів, інспекційне обстеження у випадку звернення споживачів та зацікавлених організацій [3].

Досвід країн світу, а також окремих міст України (Київ, Луганськ, Луцьк, Бердянськ) засвідчує, що організація товариств власників житла, об'єднань співвласників багатоквартирних будинків (далі ОСББ), по – перше, дозволяє раціонально управляти будинками або групами будинків, сприяє демонополізації ринку експлуатаційних послуг; по – друге, захищає права власників житла і є раціональним способом впливу на вартість та якість послуг, що надаються; по-третє, створює умови для залучення додаткових джерел фінансування, утримання, ремонту, обслуговування і реконструкції житлового фонду.

Аналізуючи вищесказане, можна зробити такі висновки: створення організаційно – управлінських умов, запровадження ринкових механізмів, які стимулюють ефективне управління і обслуговування житлового фонду, удосконалення договірних відносин з надання житлово – комунальних послуг, більш ак-

тивне формування конкурентного середовища у сфері утримання та обслуговування житлового фонду дозволять забезпечити ефективне використання нерухомості у житловій сфері і підвищити якість житлово – комунального обслуговування населення. Тому для цього ми пропонуємо:

- здійснити реорганізацію сучасної мережі ЖЕКів у Службу єдиного замовника, що працюватиме на засадах договорів з кожним власником житла у багатоквартирних будинках, в яких досі не створено ОСББ, та здійснюватиме управління та обслуговування житлово – комунального комплексу, бухгалтерський супровід комунальних платежів, укладення договорів про комунальне обслуговування з підрядними організаціями;

- сформуванню нормативно – правову базу для діяльності компаній – управителів у житлово-комунальному секторі, яка, зокрема, має передбачати механізми державної сертифікації та ліцензування діяльності таких компаній, інструменти захисту власників від неправомірних дій таких компаній щодо переданого їм в управління майна (коштів).

Крім того, має бути розгорнуто цілеспрямовану роботу щодо активізації процесів самоорганізації кондомініумів, що вимагатиме:

- прискорення розробки механізму встановлення меж прибудинкової території, передання у власність та надання в оренду земельних ділянок для утримання багатоквартирних будинків;

- впровадження механізмів надання кредитів ОСББ під низькі відсотки для проведення капітальних та поточних ремонтів будинків з впровадженням енергоощадних заходів – такий підхід до вирішення проблеми збереження житлового фонду виправдав себе і широко застосовується у Словаччині, Німеччині, Російській Федерації та інших країнах;

- організації розгалуженої системи навчання управителів та голів ОСББ, створення під егідою профільного міністерства державних Центрив методичного забезпечення з питань надання послуг з управління житловими будинками;

- формування під егідою Рад відповідного рівня районних (у т.ч. районних у містах) та обласних асоціацій ОСББ з метою забезпечення обміну досвідом та надання інформаційно – методичної підтримки новостворюваним та працюючим об'єднанням;

- проведення широкої інформаційно - роз'яснювальної кампанії щодо переваг створення ОСББ та залучення управителів для управління багатоквартирним житлом;

- широкої публікації у друкованих виданнях, насамперед безкоштовних виданнях та спеціалізованих бюлетенях місцевого рівня інформації про процес, проблеми та перспективи створення мережі ОСББ та реформи ЖКГ у цілому, створення відповідних Інтернет – ресурсів;

- надання інформаційно – методичної підтримки та формування нормативно – правової бази для формування добровільних об'єднань в некомерційні товариства власників індивідуальних житлових будинків з метою спільної експлуатації, утримання та ремонту складових житлово-комунальної інфраструктури [2].

Література:

1. Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово – комунального господарства України на 2004 - 2010 роки: Закон України від 24 червня 2004 р.//ВВР України. – 2004. - № 46. – ст. 512.
2. Про об'єднання співвласників багатоквартирного будинку: Закон України від 29 листопада 2001 р.// ВВР України. – 2001. - № 35 – ст. 346
3. Про житлово – комунальні послуги: Закон України від 24 червня 2004 р.// ВВР України. – 2004. - № 47. – ст.. 514.
4. Осипенко И.Н., Дорофиев В.В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве. - Харьков.: Основа, 1999 – 385 с.
5. Олійник Н. Сучасний стан житлово-комунального господарства та заходи щодо його реформування: Матеріали наук. – практ. конф. / За заг. ред. В.І.Лугового, В.М.Князева. – К.: Вид-во УАДУ, 2001. - С. 204-208.

А.В. Перехрестенко, Н.Ю. Ляшок

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Механизм мотивации в Украине на сегодняшний день является устаревшим и неэффективным, не отвечающим настоящим реалиям. Системы оплаты труда на украинских предприятиях остаются негибкими, они не владеют мотивационным эффектом и недостаточно стимулируют рост производительности труда. Основным направлением совершенствования материального стимулирования является обеспечение прямой и жесткой зависимости оплаты труда от конечных результатов хозяйственной деятельности трудовых коллективов. В решении этой задачи важную роль играет правильный выбор и рациональное применение форм и систем заработной платы. Основным назначением форм и систем оплаты труда является обеспечение правильного соотношения между мерой труда и мерой его оплаты. Размер оплаты труда должен зависеть от сложности и условий выполняемой работы, профессионально-деловых качеств работника, результатов его труда и хозяйственной деятельности предприятия.

В основу организации оплаты труда положены следующие основные принципы: осуществление оплаты труда в зависимости от количества и качества труда; дифференциация заработной платы в зависимости от квалификации работника, условий труда и отраслевой принадлежности предприятия; систематическое повышение реальной заработной платы, т.е. превышение темпов роста номинальной заработной платы над инфляцией; превышение темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы; предоставление предприятиям максимальной самостоятельности в вопросах организации и оплаты труда.

Стратегии создания эффективных систем оплаты должны формироваться с учетом следующих базовых принципов.

1. Необходимо обеспечить тесную связь между уровнем зарплаты, производительностью и эффективностью. Только в этом случае работник будет чувствовать достаточно сильные стимулы для повышения эффективности своей работы и будут созданы условия для стабилизации затрат на рабочую силу.

2. Доля переменных и стабильных выплат должна меняться и зависеть от производительности и прибыльности. Каждый работник должен иметь возможность получать более высокую зарплату в зависимости от результативности своего труда. Премии должны выплачиваться не только руководству.

3. Компании и профсоюзы не должны использовать при определении величины зарплаты внешние по отношению к фирме факторы, такие, например, как стоимость жизни или ситуация в отрасли.

4. Система оплаты труда должна создаваться таким образом, чтобы обеспечить объединение, а не разобщение работников в рамках фирмы, стимулировать сотрудничество, а не конфликты между работниками.

Размер фиксированной заработной платы должен быть достаточным для того, чтобы привлечь и удержать квалифицированных работников. Однако базовая ставка должна составлять не более 70-90% той суммы заработка, который работник может получить в принципе. Необходимо переходить к гибкой системе оплаты труда, при которой фиксированная часть будет составлять относительно небольшую долю общего заработка. Увеличение фиксированной части заработка должно быть напрямую увязано и зависеть от повышения производительности на уровне группы или организации в целом.

Увеличение зарплаты необходимо увязать с производительностью и эффективностью, которые зависят от внутренних факторов. Переменная часть зарплаты – участие в прибылях. Системы участия в прибылях должны распространяться на всех работников компании и зависеть от прибыльности компании в целом или отдельных ее подразделений.

При использовании систем участия необходимо помнить о двух моментах. Первый – увеличение прибыли может в значительной мере зависеть от рыночных факторов и иметь краткосрочный характер. Поэтому показатель прибыльности не всегда является наилучшей основой для увеличения зарплаты. Второй – система участия в прибылях подразумевает также участие в риске потерпеть убытки, так как на фирму действует множество внешних, не поддающихся контролю факторов. Таким образом, если работники компании хотят участвовать в прибылях, они должны быть готовы разделить риск понести убытки. Так как система распределения доходов стимулирует работников повышать эффективность своего подразделения, то в идеальном варианте все работники компании должны быть вовлечены в соответствующую программу.

В небольших компаниях целесообразно применять или систему участия в прибылях, или программу распределения доходов. Крупные компании могут использовать обе эти системы. Например, на уровне компании или отделения –

систему участия в доходах, а на уровне отделов и т.д. – систему распределения доходов. Практика показывает, что использование этих гибких систем участия позволяет значительно повысить уровень оплаты труда при одновременном увеличении производительности и прибыльности.

Последние десятилетия характеризуются все более широким применением повременной заработной платы и соответствующими сокращениями сдельной. В Великобритании, США, Германии и Франции 60—70% промышленных рабочих оплачивается повременно. Распространение повременной заработной платы обусловлено двумя важнейшими причинами:

1) изменениями в технике и организации производства. В современном массово-поточном производстве выработка рабочих и темп их работы определяются скоростью движения конвейера, ритмом поточной линии. В этих условиях применение сдельной системы заработной платы оказывается нецелесообразным. Еще в большей степени это относится к автоматизированному производству;

2) проникновение нормирования труда в организацию повременной заработной платы. Современные методы нормирования труда позволяют фирме устанавливать меру интенсивности труда и для рабочих, оплачиваемых повременно. Повременная заработная плата сочетается с принудительным темпом труда, с его нормированием и премированием. Все это придает повременной заработной плате черты сдельной оплаты труда. Фирма, контролируя меру труда и меру вознаграждения, первоочередное внимание уделяет установлению правильного соотношения между ростом заработной платы и повышением производительности труда. Источником увеличения фонда заработной платы служит необходимый продукт, который возрастает по мере роста национального дохода и совокупного общественного продукта.

Главным фактором увеличения объема производимой продукции фирмы является рост производительности труда. Увеличение заработной платы должно иметь прочную экономическую основу в виде роста производительности труда. Динамика этих двух экономических процессов и выражающих их показателей связана следующей закономерностью: темпы роста производительности труда должны опережать темпы роста заработной платы.

Объективный характер действия данной закономерности вызван следующими причинами: 1) производительность труда является главным фактором увеличения производства продукции фирмы, а значит и главным источником растущей заработной платы; 2) часть прироста продукции фирмы не идет в фонд потребления, а используется на совершенно другие, но абсолютно необходимые производственные цели: для увеличения фонда накопления, для освоения новейших технологий и достижений научно-технического прогресса, для создания резервов, для увеличения специальных фондов, для развития непродуцированной деятельности фирмы.

В современной экономике Украины действуют многочисленные факторы, которые приводят к прямо противоположным тенденциям в соотношении прои-

зводительности труда и его оплаты. В отдельные периоды экономического развития, особенно в условиях глубоких реформ, темпы роста заработной платы могут превышать темпы увеличения производительности труда.

Степень опережения производительностью труда увеличения заработной платы зависит от конкретных экономических условий. Мера повышения заработной платы обычно дифференцируется в зависимости от факторов роста производительности труда. Здесь можно выделить две взаимосвязи: 1) если повышение производительности труда осуществляется за счет роста квалификации работников, то темпы роста заработной платы сближаются с темпами роста производительности труда; 2) если повышение производительности труда идет за счет внедрения новой техники, то разрыв в темпах соотношения динамики данных показателей будет более высоким. В этом случае фирма из полученного прироста продукции возмещает затраты, связанные с инвестициями в новую технику. Конкретное соотношение темпов роста производительности труда и его оплаты в отдельные периоды может быть различным. Но все же оно, как правило, колеблется от 0,5 до 0,8% роста заработной платы на 1% роста производительности труда.

Література:

1. Семикіна Філософія мотивації праці в умовах формування конкурентних відносин // «Україна: аспекти праці». -2004.-№2.-С. 31-38
2. М. Семикіна Економічна мотивація інвестування в розвиток людського капіталу підприємства // «Україна: аспекти праці». -2004.-№5.-С. 178-185
3. О. А. Сторожук Стимулювання ефективності праці на машинобудівних підприємствах // «Актуальні проблеми економіки». -2004.-№12.- С.113-119

Петренко Н., Школяренко О. О.

НОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ – КОГНИТИВНЫЙ МАРКЕТИНГ

Рассмотрен вопрос развития когнитивного маркетинга в маркетинговых технологиях.

Задача данной статьи заключается в том, чтобы дать фрагментарный обзор теоретических основ когнитивного маркетинга, который поможет найти новые пути в маркетинговых технологиях, в методах сбыта, в маркетинговых коммуникациях.

Когнитивный маркетинг – свежий термин, который пока не получил общепринятой трактовки. Слово “когнитивный” происходит от латинского глагола *cognoscere*, “знать”, “узнавать”. В маркетинг оно проникло из современной психологии, в которой когнитивная психология всю вторую половину 20-го века и до сего дня является ведущим направлением психологической науки. Ког-

нитивная психология занимается изучением восприятия и мышления информационных процессов, то есть, старается понять сознание человека, представив, что мозг является компьютером, обрабатывающим информацию.

Истоки основной идеи когнитивного подхода теряются в тысячелетиях, но в западной науке принято называть имя немецкого психолога Христиана фон Еренфельса. Еще более века назад он обратил внимание на то, что мы воспринимаем вещи не дискретно, как набор деталей, а как единое целое. Эта идея была развита немецкой школой гештальтпсихологии во главе с Максом Вертгеймером. В ряде простых экспериментов он показал, что восприятие изначально воспринимает целостные характеристики вещей, а уж затем опускается до уровня деталей. При этом смысл целостности диктует смысл отдельных деталей.

Основной чертой когнитивного маркетинга является превентивность. Современный подход к маркетингу состоит в том, что он должен влиять на мыслительную деятельность, восприятие, основные когнитивные процессы индивида, социально-психологических групп, программировать потребительское поведение индивида в рамках, необходимых производителю и продавцу. Юрасов И. А. понимает когнитивный маркетинг как социальную технологию. Таким образом, когнитивный маркетинг представляет собой не что иное как процесс социальной коммуникации продавца и покупателя на рынке.[1]

Изучение перспектив развития маркетинговой деятельности на рынках товаров и услуг напрямую связано с исследованием когнитивных процессов, формирующих сознание потребителя. Когнитивная концепция маркетинга является новой маркетинговой парадигмой или ключевой идеологией маркетинга, способствующей развитию и воспроизводству потенциала фирмы.

Юлдашева О. И. рассмотрела в своей работе 4 основные предпосылки формирования когнитивной концепции маркетинга.[2]

Согласно точке зрения О. Юлдашевой, основа концепции когнитивного маркетинга состоит в формировании общего видения товара и услуги продавцом и покупателем. Необходимо выяснить, что является базой формирования общего видения. Автор считает, что общее восприятие моделируется в процессе социальной коммуникации. Она строится с учетом сущностных характеристик национального менталитета, национальной коммуникации и социально-культурных особенностей социально-психологических групп потребителей. Менталитет народа и групп его населения проявляется в процессе коммуникации. Сутью когнитивной концепции маркетинга является предположение о том, что на современных рынках, когда все существующие материальные потребности удовлетворены, потенциальный спрос формируется посредством прогнозирования, предвосхищения и создания новых потребностей (товаров) и продвижения технологий их потребления, что позволяет влиять на сознание потребителей.

Таким образом, целью когнитивной концепции маркетинга является формирование круга потенциальных потребителей компании, которые имеют

схожую познавательную систему, а соответственно схожее мышление, мировосприятие, воображение, сознание и т.п.

Почему когнитивный маркетинг занят созданием и продвижением технологий потребления и что это такое?

Когнитивный маркетинг ориентирован на создание и продвижение технологии потребления, включающей стандарт потребления, предпочтения к определенным маркам или продуктам и технологию потребления конкретного продукта или группы сопутствующих продуктов, которую продвигает компания, обучая потребителя пользоваться данными продуктами.

Теперь становится понятно стремление глобальных компаний контролировать СМИ, через которые они могут не только продвигать технологии потребления собственных товаров, но и формировать общий стандарт потребления, то есть фактически определенный формат сознания среднестатистического потребителя. Вот он когнитивный маркетинг.

В заключение следует отметить, что развитие когнитивного подхода к маркетинговой деятельности позволит найти новые эффективные инструменты воздействия на рынок и формирования спроса на продукты и услуги. Автор Юрасов И. А. считает, что в маркетинге, как и в других отраслях наук, может возникнуть новое направление исследований в рамках когнитивной теории маркетинга, фокус которой будет сосредоточен на поиске новых инструментов и технологий коммуникативной политики, обеспечивающих процесс формирования потенциального спроса на продукты и услуги фирмы на рынке.

Література:

1. Юрасов И.А. «Теоретико-методологические основы когнитивного маркетинга» // Маркетинговые коммуникации, № 2, 2006г. , ЗАО "Издат. Дом Гребенникова".
2. Юлдашева О.И. «Когнитивный маркетинг: от продвижения продуктов к продвижению технологий потребления» // Маркетинговые коммуникации, № 4,5, 2004г. , ЗАО "Издат. Дом Гребенникова".

Сорока Т.М., Табачкова Н.А.

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЯК ГОЛОВНИЙ КРИТЕРІЙ ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Розвиток економіки країни, перш за все, ґрунтується на ефективному використанні її трудових ресурсів, важливою складовою якою є продуктивність праці. В комплексі складних соціально-економічних проблем, пов'язаних з ринковими перетвореннями, важлива роль належить збереженню та розвитку трудових ресурсів. Криза, яка виникла в Україні, призвела до зниження загальної продуктивності, у тому числі і

продуктивності праці. Все це викликає соціальну напруженість в суспільстві і тому вимагає вживання негайних заходів, за допомогою яких можна покращити соціально-економічну ситуацію. Тому створення умов для ефективного використання продуктивності праці повинно передбачатись довгостроковою стратегією суспільного розвитку. Зміцнення потенціалу регіонів та запровадження ефективних механізмів, що сприятимуть їх розвитку, дозволить позитивно впливати на соціально-економічні процеси, які відбуваються в Україні, в тому числі нестабільну динаміку продуктивності праці та її компонентів, що набуває особливого значення, адже в центрі цього процесу знаходиться людина. Таким чином, досліджувана проблема є актуальною.

Відносинам між людьми в процесі виробництва, мотивації праці, управлінню кадрами з метою підвищення ефективності виробництва приділяли увагу в своїх дослідженнях такі закордонні вчені як А.Маслоу, К.Арджиріс, Р.Лайкерт, Д.Мак-Грегор, Д.Мак-Клелланд, Ф.Герцберг, Л.Портер, Е.Лоулер та інші. Також трудові ресурси досліджували українські вчені Д.Богиня, О.Грішнова, М.Долишній, А.Колот, Г.Куліков, В.Куценко, В.Онікієнко, Е.Петрова.

Головна роль в розвитку економічної думки, а саме економіко-трудоного напрямку в Росії належить С.Г.Струмліну. Значним є його внесок в розробку системи оплати праці, вивчення проблем продуктивності праці, а висновки про економічну ефективність освіти пізніше були розвинені в США Г.С.Беккером, Я.Мінсером, Т.Шульцем та іншими в теорії “людського капіталу”.

Продуктивність праці визначається в результаті співвідношення кількості продукції, що виробляється в процесі праці, і затрат праці на виробництво цієї продукції. Однак вважається, що цей показник може дати правильну кількісну оцінку тільки в обмежених умовах, коли виключено вплив науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва і праці та інших чинників. Тобто обчислення та співставлення цього показника не може бути доцільним і правильним в різних умовах виробництва. Він характеризує ефективність використання робочої сили і може бути виражений або кількістю споживчої вартості, виробленою за одиницю робочого часу, або витратами робочого часу на виробництво одиниці споживчої вартості. Зростання продуктивності праці є однією з найважливіших умов розвитку суспільного виробництва, і на це зростання впливає багато факторів: раціональне розміщення продуктивних сил, розвиток науково-технічного прогресу, вдосконалення форм організації виробництва, управління працею, підвищення кваліфікації робочої сили та інші. З вищевикладеного можна зробити висновок, що дане питання є достатньо дослідженим. Але хотілося б приділити увагу таким проблемам як заміна категорії „продуктивність праці” на іншу, а також дослідженню поняття людський капітал, який сприяє підвищенню продуктивності праці.

Останнім часом, враховуючи зміни, що відбуваються в економічному і соціальному житті суспільства, економісти пропонують застосовувати для оцінки результатів праці інші категорії. Наприклад, професор Д.П.Богиня обґрунтовує доцільність використання для оцінки результативності праці категорії “ефективність праці” замість “продуктивність праці”. Найбільш значущими ввижаються нам його висновки про необхідність вживання нової категорії взамін “продуктивності праці” на основі того, що

по-перше, сьогодні виробникам продукції треба думати не тільки про нарощування її обсягів та скорочення витрат праці, а й про те, чи потрібна ця продукція споживачам, чи досить висока її якість та широкий асортимент; по-друге, “старий” показник не враховує впровадження у виробництво результатів науково-технічної революції, які відіграють досить позитивну роль; по-третє, за допомогою “продуктивності праці” не можна оцінити результативність трудової діяльності в нематеріальній сфері, значення якої сьогодні невпинно зростає.

Але, на нашу думку, перехід до використання нових показників результативності праці треба здійснювати поступово, застосовуючи їх в першу чергу там, де виникає гостра потреба. Не можна стверджувати, що показник “продуктивність праці” зовсім вичерпав свої можливості, навпаки, всі нові показники, що пропонується розраховувати для кількісної оцінки результативності праці, будуються за тим же принципом, що і “продуктивність праці”, але з урахуванням нових вимог до вироблюваної продукції і функціонування економічного механізму взагалі. Наприклад, Д.П.Богиня вказує на те, що “ефективність праці має визначатися насамперед конкретними споживчими вартостями (матеріальними чи духовними благами, послугами, роботами), а також кількістю затраченої на них праці. Лише в такому поєднанні має розглядатися результат праці”. Поняття „людський капітал” передбачає виділення із складу трудових ресурсів найбільш підготовленої частки для участі в сучасному виробництві. За визначенням О.А.Грیشної, “людський капітал - це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяє зростанню продуктивності праці й завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника” [1, с.103]. Отже, підвищення продуктивності праці можливе навіть в умовах погіршення структури суспільного виробництва за рахунок організаційно-технічних факторів. Однак таке підвищення буде короткочасним. Забезпечити стабільне систематичне підвищення ефективності виробництва та праці можна тільки за умов кардинальної структурної перебудови економіки, як в цілому по країні, так і на рівні регіонів. Досліджуючи темпи зростання продуктивності праці, можна зробити висновок, що вони свідчать про збільшення досліджуваного показника в часі у вугільній галузі, на підприємствах машинобудування і металообробки [2]. У промисловості України за 2000-2005 рр. продуктивність праці зросла у 1,85 рази. Ще вищі показники у машинобудуванні - 319 % (у т.ч. у виробництві транспортного устаткування – 389 %), виробництві деревини та виробів із неї - 315 %. А по регіонах ці показники наводяться навіть за 15 років (2005 р. до 1990 р.). У цілому по Україні ми маємо майже дворазове зростання продуктивності праці (187 %). Дуже значні відмінності щодо темпів зростання продуктивності праці існують між регіонами України. По Закарпатській області за 15 років вони становлять 472 %, місту Києву – 429 %, Миколаївській області – 295 %, Чернівецькій - 293 %. З іншого боку у Дніпропетровській області - лише 103 %, Херсонській – 132 % [3]. Але якщо на підприємствах галузі машинобудування і металообробки та легкої промисловості підвищення продуктивності праці викликано як зростанням обсягів виробництва продукції, так і зменшенням чисельності працюючих, то в вогнетривкій підгалузі металургійної галузі

та в харчовій промисловості зростання продуктивності пов'язане тільки із зниженням чисельності працюючих. Такі високі темпи, галузеві та регіональні розбіжності не можуть не викликати сумнівів, і з економічної точки зору їх важко пояснити. І тому можемо зробити висновок, що методологія обчислення є недосконалою. Таким чином, саме в ринковій економіці, на відміну від планової економіки радянського періоду, істотно розширюється сфера діяльності людини, що отримує суспільне визнання “трудова” і, відповідно, звужуються види діяльності, які не визнаються трудовими. Останнім часом найсуттєвіші перетворення відбуваються саме в соціально-трудої сфері. Враховуючи зміни, що відбуваються в економічному і соціальному житті суспільства, економістами пропонується застосовувати для оцінки результатів праці інші категорії, наприклад, “ефективність праці” замість “продуктивності праці”. На нашу думку, показник “продуктивність праці” не вичерпав свої можливості, навпаки, всі нові показники, що пропонується розраховувати для кількісної оцінки результативності праці, будуються за тим же принципом, що і “продуктивність праці”, але з урахуванням нових вимог до вироблюваної продукції.

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що ефективність використання трудового потенціалу тісно пов'язана з функціонуванням промислових підприємств. В промисловому комплексі регіонів України на сьогоднішній день є всі передумови для підвищення ефективності використання трудових ресурсів за умови закріплення позитивних тенденцій в усіх економічних процесах трансформаційного періоду, на основі стабільного зростання обсягів матеріального виробництва. Це обов'язково сприятиме підвищенню ефективності використання трудових ресурсів регіону, зростанню зайнятості і, відповідно, життєвого рівня населення.

Література:

1. Богиня Д.П., Грیشнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. – К.: Знання-Прес. - 2002. – 313 с.
2. Табачкова Н.А. Регулювання ринку праці в умовах трансформації економіки // Актуальні проблеми економіки, фінансов, управління и права периода трансформации. Материали областной научно-практической конференции 23 ноября 2002 г.– Донецк: ДИЭХП, 2002 г.– с.400-403.
3. www.ukrstat.gov.ua

6. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Білогуб О., Лизунова О.М.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ. «КНУТ» ЧИ «ПРЯНИК»? ЩО ОБРАТИ?

Власний історичний досвід України та сучасна зарубіжна практика доводять, що лише за умови наукового забезпечення управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, а також постійного вдосконалення форм і методів управління можна досягти ефективності будь-якої управлінської діяльності, зокрема роботи з персоналом. Управління персоналом є елементом соціального управління, під яким традиційно розуміється управління людьми та їх колективами. Проблеми управління персоналом на сучасному етапі розвитку економічних відносин є досить актуальними, тому розглянемо їх детальніше.

Важливим елементом системи управління є люди з їх рівнем освіти, досвідом й майстерністю. В теорії менеджменту використовується значна кількість термінів відносно людей, зайнятих у виробництві: трудові ресурси, людський фактор, кадри, персонал. Термін „персонал” є найбільш доцільним на рівні організації, тому що саме він визначає особовий склад організації, який працює за найом і характеризується певними ознаками. Основними з яких є:

- трудові взаємовідносини з роботодавцем, які оформляються трудовими договорами;
- володіння певними якісними характеристиками, поєднання особистих та організаційних цілей.

Управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки розглядає людей як надбання організації, як ресурс, який треба ефективно застосувати для досягнення цілей, як джерело невикористаних резервів.[1]

Основним завданням управління персоналом в сучасних умовах є поєднання ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та трудової мотивації для розвитку навиків працівників та стимулювання їх до виконання робіт більш високого рівня. Тому співробітники фірми постійно повинні намагатися підвищувати свій культурний і освітній рівень. Це може виражатися в безперервному підвищенні свого професіоналізму і розвитку особистих культурних переваг.

Ефективне управління персоналом треба будувати на основі певних принципів. Ось деякі з них:

1. Взаємна довіра керівника і колективу, добрі стосунки між співробітниками.
2. Правильне співвідношення поставлених завдань і здібностей людини.
3. Матеріальне й моральне заохочення персоналу ("позитивне підкріп-

лення").

4. Самостійність підлеглих, делегування їм відповідальності за досягнення результатів.

5. Турбота за психічний та фізичний стан підлеглих, їх професійне зростання.

6. Поступове досягнення кінцевих цілей через виділення проміжних результатів.

7. Контроль за досягненням результатів.

Успішна діяльність підприємства за умов жорсткої ринкової конкуренції залежить від творчої активності робітників. Тому головним завданням менеджера є мотивація персоналу. Майже всі науковці вважають, що механізми стимулювання працівників є складними системами впливу керівництва організації на працівників, що безпосередньо передбачають взаємодію керівника і працівника. В теперішній час механізм мотивації праці в Україні залишається застарілим і неефективним, не відповідає потребам сьогодення, стратегічним завданням соціально-економічного розвитку держави.

Розглянемо деякі способи мотивації персоналу. Що ефективніше буде працювати в системі управління персоналом – "кнут" чи "пряник"? Який спосіб обрати? Проаналізуємо кілька статей щодо цього питання.

Валерія Задворна, психолог, вважає, що формування у працівників потрібної мотивації – одне з найбільш делікатних і складних питань у сфері управління персоналом. Тільки правильне, своєчасне, комбіноване використання обох методів, а також вміння підібрати для кожного працівника «кнут» і «пряник» з огляду на його індивідуальні особливості, може принести дійсні плоди в роботі. Не можна постійно використовувати лише похвалу або лише покарання – окремо ці методи не дійсні. Перевагою «пряника» є те, що реакція на нього буде позитивною, а ефект тривалішим. В той же час «кнут» вирішує задачу швидше. Застосування «кнута» ефективно лише для некваліфікованого персоналу і взагалі призводить до зниження лояльності працівників.

Христина Жебелева, практикуючий психолог приводить дані, що у 89% випадків використання «пряника» призводить до досягнення поставленої мети. Але недоліком є ефект звикання, що примушує кожного разу підвищувати цінності «пряника», бо інакше ефект може бути зовсім протилежного характеру. [2]

Відомий американський вчений Абрахам Маслоу стверджує, що найсильніша потреба визначає поведінку до тих пір, поки вона не задоволена. Задоволена потреба вже не діє як фактор мотивації. Таким чином, поведінкою людини керують незадоволені потреби.

Я вважаю, що можна попрацювати над оригінальністю способу заохочення, бо навіть більший стимулюючий вплив справляють спосіб і форма заохочення, ніж його розмір. Адже людині важливо розуміти, що саме її цінують, бачать у ній важливого працівника.

Отже, система мотивації персоналу повинна будуватися на всебічному вивченні та врахуванні потреб робітників. Метою мотивації є забезпечення певної активності та спрямованості дій персоналу. Треба розуміти, що побудова ефективного механізму мотивації – надзвичайно складна справа. Адже існує величезна кількість людських потреб та засобів їх задоволення. Ті мотиватори, що дають ефект у даних умовах стосовно одних людей, можуть зовсім не підходити для інших. Саме тому не існує якоїсь універсальної системи мотивації. Кожне підприємство повинно розробити свою систему мотивації, або ж внести корективи у прийняту, так би мовити адаптувати її для себе. [4]

Таким чином, проблеми управління персоналом в їх системному, організаційному зв'язку ще не дістали належного осмислення. Управління персоналом як науковий напрямок і сфера практичної діяльності в державі тільки проходять етап свого становлення.

Література:

1. Галенко В.П. и др. Управление персоналом и эффективность предприятий.-К., 1997.-202 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання і оцінка персоналу. – К., 1998.-224с.
3. www.JOBS.ua
4. Державне управління в Україні. Навчальний посібник /За заг. ред. В.Б. Авер'янова. –К.: Ін-т держ. і права ім. В.М. Корецького, 1999.

І.А. Булавіна, Лисенко С.М.

ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ НА ВИРОБНИЧОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Постановка проблеми та її актуальність. Наявність висококваліфікованої робочої сили є одним із найважливіших факторів підвищення продуктивності праці, забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, інтеграції України у світове економічне співтовариство.

Особлива роль у системі управління персоналом належить набору, підготовці та перепідготовці кадрів. Найбільш суттєвою проблемою в Україні є те, що донині в державі забезпечення кадрами підприємств не вирішується комплексно в поєднанні з основними напрямками структурної перебудови економіки, програмами інноваційного та соціально-економічного розвитку регіонів. Оцінка трудового потенціалу України на сучасному етапі є неоднозначною. З однієї сторони, відбувається поліпшення певних якісних його характеристик: збільшується частка населення з вищою освітою; зростає комп'ютерна грамотність; формується вміння працювати в ринковому середовищі; підвищується підприємницька активність. При цьому в Україні відбуваються процеси, що призводять до руйнації трудового потенціалу. Не підвищуються темпи відтво-

рення населення, внаслідок чого його структура набуває більш вираженого депопуляційного характеру.

Означені фактори впливають на ефективність використання трудового потенціалу не тільки на загальнонаціональному рівні, але і на рівні окремих підприємств, які є основною ланкою народногосподарського комплексу країни. Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами і раціональне їх використання має значний вплив на обсяг і своєчасність виконання робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів і, як результат, на обсяг і своєчасність надходження виторгу від реалізації продукції, її собівартість, формування прибутку і рентабельності. В умовах динамічних змін на ринку праці, структурних зрушень в регіональному розподілі трудових ресурсів, назрівання кризових явищ в економіці України особливої актуальності набуває дослідження проблем ефективного використання трудових ресурсів для великих підприємств, які через свою економічну і соціальну значущість є дуже вагомими для життєдіяльності цілих територіальних громад. Одним з таких підприємств є ВАТ «Красноармійський динасовий завод», що відноситься до металургійної галузі.

У зв'язку з цим **метою даної роботи** є аналіз процесів використання трудових ресурсів і розробка рекомендацій щодо підвищення його ефективності на виробничому підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Дане дослідження було проведене на матеріалах ВАТ «Красноармійський динасовий завод». Джерелами інформації для аналізу є: звіти з праці форма І-ПВ та форма З-ПВ.

Відкрите акціонерне товариство „Красноармійський динасовий завод” (далі ВАТ «КДЗ») – великий виробник та постачальник широкого асортименту динасових та цирконових вогнетривких виробів, а також кварцитових наповнювачів та сумішей. Продукція, яка випускається підприємством, відповідає всім вимогам сучасних технологій та експлуатується в різних виробничих умовах металургійної промисловості.

Юридична адреса підприємства: Україна, Донецька область, м. Красноармійськ, вул. Шмідта, 3.

Аналізуючи техніко-технологічні показники підприємства, можна сказати, що на досліджуваному підприємстві ВАТ «КДЗ» у період 2005-2007 рр. планувалося зростання виробництва вогнетривких виробів, зростання відбувалося рівномірно. У 2007 році було заплановано 63540 т, але фактичне виробництво склало 61353 т, що складає 96,6%. Але вже у наступному році фактичні показники виробництва склали 99,9% від планових.

Середньомісячна заробітна плата по підприємству в 2007 році зросла на 271,9 грн. або на 29,6% в порівнянні з 2005 роком (з 916,9 до 1188 грн.), що пояснюється, перш за все, відповідним збільшенням фонду оплати праці. Якщо ж порівняти середньомісячну заробітну плату по м. Красноармійськ, то на ВАТ «КДЗ» вона не на належному рівні, також не було враховано те, що розрахунок її вівся, виходячи з заробітних плат керівництва та звичайних робочих, різниця

в яких іноді в десятки разів. Обсяг реалізації продукції на досліджуваному підприємстві збільшився у 2007 році в порівнянні з 2005 роком майже у 2 рази (з 39683,6 тис. грн. до 70141,8 тис. грн.), що є позитивним показником для діяльності підприємства. Прибуток підприємства збільшився у порівнянні з 2006 роком на 16,8 тис. грн. (37,1 – 20,3) – майже у 2 рази, а у порівнянні з 2005 роком на 24 тис. грн. (37,1 – 13,1) – у 3 рази.

Порівнюючи темпи зростання прибутку підприємства за період, що аналізується, і темпи зростання заробітної плати, бачимо непропорційне підвищення прибутку (у 3 рази) відповідно до підвищення середньомісячної заробітної плати (в 1,29 рази).

Проаналізуємо забезпеченість ВАТ „Красноармійський динасовий завод” трудовими ресурсами за даними таблиці 1.

Таблиця 1-

Забезпеченість ВАТ „Красноармійський динасовий завод” трудовими ресурсами за 2005-2007 рр..

Трудові ресурси	2005		2006		2007			
	Кількість, чол.	%	Кількість, чол.	%	Кількість, чол.		Питома вага, %	До плану, %
					план	факт		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Усього персоналу	970	100	1089	100	1361	1288	100	94,6
1. Працівники основної діяльності	905	93,3	1048	96,5	1340	1267	98,4	94,6
з них 1.1. ІТР	121	12,5	157	14,4	195	183	14,2	93,8
- керівники	85	8,8	112	10,3	141	132	10,2	93,6
- спеціалісти	34	3,5	44	4,0	53	50	3,9	94,3
- службовці	2	0,2	1	0,1	1	1	0,1	100
1.2. Робітники основних цехів	508	52,4	544	49,9	666	623	48,4	93,5
- дробильно-помольний цех	80	8,2	87	8,0	100	97	7,5	97,0
сировинний цех	179	18,5	203	18,6	266	256	19,9	96,2
в т.ч. садчики	57	5,9	60	5,5	75	70	5,4	93,3
в т.ч. пресовщики	51	5,3	59	5,4	75	70	5,4	93,3
- цех обжигу	249	25,7	254	23,3	300	270	21,0	90,0
в т.ч. сортировщики	55	5,6	60	5,5	78	69	5,4	88,5
1.3. Інші працівники	276	28,5	340	31,2	445	437	33,9	98,2
2. Працівники неосновної діяльності	65	6,6	48	4,4	45	45	3,5	100,0

Чисельність персоналу досліджуваного підприємства значно збільшилася на 318 осіб або на 32% у 2007 у порівнянні з 2005 роком. Збільшення чисельності персоналу орієнтовано на працівників основної діяльності, з них більш за все збільшилась кількість робітників основних цехів - на 115 осіб або на 22,6%.

У 2007р. в порівнянні з планом фактична чисельність робітників зменшилася на 73 особи взагалі по підприємству. Тобто в обліковому періоді підприємство укомплектовано штатом на 94,6%, що пояснюється, з одного боку, невиконанням планових показників обсягів виробництва, а з іншого боку, незадовільними умовами праці та її оплати на підприємстві. З наведених вище даних бачимо, що обсяг реалізації продукції в поточних цінах у розрахунку на одного працівника основної діяльності складав у 2005 р. 43,8 тис.грн./ос., а у 2007р. – 55,3 тис. грн./ос. Але в процесі аналізу показників ефективності використання персоналу слід мати на увазі, що ціни на продукцію металургійної галузі у період 2005-2007рр. постійно зростали, тому реальне збільшення продуктивності праці з урахуванням індексу цін металургійної промисловості становило значно меншу суму.

Основними резервами підвищення ефективності праці та використання трудових ресурсів на ВАТ „Красноармійський динасовий завод” є такі: модернізація підприємства не повинна здійснюватися за рахунок мінімізації оплати праці; необхідно підвищити рівень трудової і виробничої дисципліни, що визначає якість продукції і травматизм, як наслідок відносин до праці; необхідно збільшити у працівників інтерес до підвищення кваліфікації і проводити заходи щодо її підвищення; постійно покращувати умови праці на підприємстві; проводити навчання персоналу.

Рух кадрів - одна з основних проблем підприємства. Пов'язано це з нестабільністю загрузки теплових агрегатів підприємства, у зв'язку з чим знижуються об'єми продукції, що випускається. Основна причина – нестабільна економічна й політична ситуація в країні. Найм робітників на ВАТ „КДЗ” буде здійснюватися в разі нарощення потужностей, розширення обсягу продукції або виконуваних робіт, а також у випадку створення нових відділів, підрозділів, служб та ін. У процесі вибору робітника із усіх кандидатів повинно використовуватися анкетування чи співбесіда.

Одним з основних моментів підвищення ефективності використання праці на підприємстві є заходи з підвищення кваліфікації кадрів. Навчання, підготовка та перепідготовка робітників пов'язані з необхідністю забезпечення максимального співвідношення здібностей і можливостей робітника характеру й змісту максимального використання й розвитку всіх здібностей робітника. Зайняті на даному підприємстві робітники повинні постійно знаходитися в процесі навчання, для чого має з'являтися нове обладнання, застосовуватися нові технологічні процеси, здійснюватися реорганізація виробництва й управління. Також на підприємстві має діяти система соціальної підтримки робітників.

Необхідність підвищення кваліфікації робочих кадрів зумовлена такими обставинами: вивільненням робітників у результаті технічного прогресу та реконструкції підприємства; відсутністю попиту на професійну структуру робітників, яка склалася у зв'язку з територіальним переміщенням виробництва; відповідністю професійного набору робітників потребам виробництва.

Щодо навчання персоналу, то у 2007 році на ВАТ „КДЗ” у вищих навчальних закладах за договором з підприємством навчалось 15 чоловік, за свій рахунок 40 чоловік; у технікумах по договору з підприємством навчалось 20 чол., за свій рахунок 13 осіб. Це позитивно вплинуло як на діяльність підприємства в цілому, так і на використання самих трудових ресурсів. Нині на підприємстві спостерігається водночас нестача працівників традиційних робітничих професій і потреба в робітничих кадрах за професіями, що вимагають високого кваліфікаційного рівня. Підготовка кваліфікованих робітників здійснюється у системі професійно-технічної освіти і безпосередньо на виробництві. Важливим напрямом подолання дефіциту робітничих кадрів є навчання персоналу на виробництві. В той же час підготовка кадрів на виробництві на має системного характеру.

Як **висновок**, можна сказати, що проблема забезпечення кваліфікованими робітничими кадрами підприємства є важливою й актуальною для ВАТ „Красноармійський динасовий завод”. Умотивований персонал, що має високу кваліфікацію та навички потрібного рівня, сприяє успішному розвитку підприємства й забезпечує певні конкурентні переваги на внутрішньому та світовому ринках. Тому керівництву підприємства найбільшу увагу слід приділити питанням достойної оплати праці робітників, створення безпечних умов праці та залученню у виробничий процес висококваліфікованих робітничих кадрів.

Література:

1. Крамаренко В.І. Управління персоналом фірми: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 272 с.
2. М. Костенко. Професійне навчання безробітних як засіб відновлення та розвитку трудового потенціалу // Україна: аспекти праці // №2 2007 – 32-39.
3. Т. Кір'ян. Підготовці робітничих кадрів – повсякденну увагу // Праця і зарплата // №5 2007 – 4-5.
4. Т. Кисільова. У чому суть мотивації до праці // Праця і зарплата // №9 2007 – 3.

Ковалёв В.Н., Атаева Е.А., Фролов В.А.

ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ В СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Роль трудового потенциала в образовании и оценке эффективности хозяйствования на предприятиях в рыночных условиях в достаточной степени не выяснена, несмотря на то, что показателям и методом оценки хозяйственной эффективности посвящено достаточное количество научных работ. Сошлёмся на отдельных учёных, посвятивших свои исследования проблеме эффективности. К таким работам можно отнести публикации: В.А. Еременко, А.Л. Еськова

[1], В.М. Козырева [2], А.Л. Мазина [3], О.И. Волкова [4], С.Ф. Покропивного [5] и др.

В обобщённом виде в этих работах эффективность рассматривается как отношение производственного результата к затратам (ресурсам). В этом аспекте показатель эффективности квалифицируется как производительность вообще или, наоборот, эффективность рассматривается как отношение затрат к производственному результату, такая эффективность в зависимости от вида ресурса квалифицируется как ресурсоёмкость: трудоёмкость, фондоёмкость, материалоёмкость, зарплатоёмкость и др.

Производственный результат выражается различными показателями, выбор которых зависит от объекта и цели анализа. То же самое можно сказать и в отношении ресурсов (затрат) или ресурсов, выраженных в стоимости. В этом случае может рассматриваться или совокупность производственных ресурсов, или отдельные ресурсы из всей их совокупности, тогда оценивается эффективность использования определённого вида ресурсов (затрат) по показателям: производительность, ресурсоотдача, ресурсоёмкость с целью определения тенденции, динамики изменения эффективности или поиска резервов её повышения.

Выделяя из всей совокупности видов производственных ресурсов трудовой потенциал, следует обратить внимание на такие методологические особенности оценки эффективности его использования:

а) на низшем уровне управления экономикой – рабочем месте она может оцениваться отношением объёма продукции, выраженной в натуральных измерителях (т, кг, м, шт и др.) к затратам рабочего времени или среднесписочной численности работников. Но уже в масштабе цеха, предприятия и выше, где выпускается разнородная продукция, натуральные показатели для оценки выработки не приемлемы и несопоставимы, поэтому нужны другие более универсальные показатели;

б) при оценке объёма продукции в стоимостном выражении в масштабе предприятия на макроуровне выработка на одного работника или один чел.-час может быть сопоставима на всех уровнях управления экономикой. Но необходимо учитывать, что затраты рабочего времени учитывают только экстенсивную величину труда и не учитывают его производительную силу, интенсивность, качество, производственные условия и мотивационный фактор. Поэтому не случайно в экономической теории и практике для «очищения» продукции от прошлого труда (материальных затрат) предложено использовать показатель условно-чистой продукции, что неверно ибо при этом не учитывается, что живой труд приводит в действие материальные ресурсы, превращая их в удобную для производства форму, а также создаёт прибавочную стоимость (валовую прибыль). Поэтому показатель «условно-чистая продукция» не нашёл достаточного применения в экономической практике.

Более универсальным показателем оценки трудовых ресурсов, а, следовательно, и трудового потенциала можно считать оплаченную часть живого тру-

да, т.е. заработную плату с социальными отчислениями, которая пропорциональна общей его массе. Универсальность этого показателя состоит в том, что на его росте отражается как изменение рабочего времени, так и производительной силы, интенсивности, качества, условий и мотивации труда. Уровень трудового потенциала (T_{Π}) может быть выражен также как его доля во внутреннем валовом продукте. Тогда:

$$T_{\Pi} = \frac{V}{C+V+m} \cdot 100, \quad (1)$$

где V – общая заработная плата с социальными отчислениями, тыс. грн.;

C – материализованная часть производственных затрат (ресурсов), тыс. грн.;

m – прибыль, образуемая в результате функционирования трудового потенциала, тыс. грн.

Отсюда эффективность использования трудового потенциала через показатель производительности труда можно определить по формуле:

$$П_{\Gamma} = \frac{C+V+m}{V}, \quad (2)$$

Однако, возникает вопрос: правильно ли измерять производительность труда, оставляя в числителе формулы 2 показатель (V)? Или правильнее от него «очищать» продукцию аналогично тому, как это делается при установлении «условно-чистой продукции»?

Отвечая на этот вопрос, необходимо учитывать, что заработная плата, как элемент себестоимости продукции включается в состав товарной продукции. Допуская, что из стоимости продукции исключаются материальные затраты и валовая прибыль, по формуле 2 получим отношение $V/V=1$, а экономический смысл этого равенства будет сводиться к мысли, что заработная плата производит заработную плату, а не приводит в движение материальные ресурсы и не порождает валовую прибыль. При такой постановке вопроса правильнее определять уровень производительности труда (зарплатоотдачи) по формуле:

$$П_{\Gamma} = \frac{C+m}{V}, \quad (3)$$

Можно полагать, что такой показатель будет более точно оценивать эффективность использования трудового потенциала.

Экономический смысл показателя «производительность труда», «очищенного» от заработной платы, будет выражаться в росте количества овеществленного труда и валовой прибыли, приводимых в действие живым трудом. Такой показатель будет также более точно оценивать темпы роста объёма произ-

водства, который, кроме того, искажается ростом уровня цен на материальные ресурсы, о чём стыдливо умалчивает пресса.

Преломление указанных теоретических положений в экономической практике рассмотрено на примере ОАО «Горловский Хлебокомбинат». Показатели динамики основных экономических показателей, используемых при оценке эффективности производства, приведены в табл. 1.

Таблица 1.

Динамика изменения основных экономических показателей
ОАО «Горловский Хлебокомбинат» в 2004-2007 гг.

Показатели	Уровень показателей по годам				2007 г к 2004 г, %
	2004	2005	2006	2007	
1. Объем реализованной продукции в действующих ценах (без НДС), тыс. грн.	9569,8	9207,8	10536,2	13142,7	137,3
2. Среднесписочная численность работников ППП, чел.	192,0	216,0	221,0	222,0	115,6
3. Отработано чел. - час	305635,0	396593,0	402370,0	413148,0	135,2
4. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. грн.	5355,7	6231,6	6388,3	7249,9	135,4
5. Валовые затраты, тыс. грн.	9096,9	8057,3	10433,1	12142,0	133,5
6. Фонд оплаты труда, тыс. грн.	851,1	1356,9	1715,5	2154,9	253,2
7. Производительность труда (стр.1:стр.2), тыс. грн./чел.	49,8	42,6	47,7	59,2	118,9
8. Производительность труда (стр.1:стр.3), грн./чел. - час	31,3	23,2	26,2	31,8	101,6
9. Производительность труда (стр.1:стр.6), грн./грн.	11,2	6,8	6,1	6,1	54,5
10. Производительность труда [(стр.1-стр.6)/стр.6], грн./грн.	10,2	5,8	5,1	5,1	49,8

11. Среднемесячная зарплата, грн./чел.	369,4	523,5	646,9	808,9	219,0
12. Валовая прибыль (стр.1-стр.5), тыс. грн.	472,9	1150,5	103,1	1000,7	211,6
13. Рентабельность продукции [(стр.12:стр.5) 100], %	5,2	14,3	1,0	8,2	157,7
14. Фондоотдача (стр.1:стр.4), грн./грн	1,8	1,5	1,6	1,1	61,1
15. Трудовой потенциал (стр.6+(стр.6 0,375), тыс. грн	1170,3	1865,7	2358,8	2963,0	253,2
16. Доля зарплаты в реализованной продукции [(стр.6:стр.1) 100], %	8,9	14,7	16,3	16,4	184,3
17. Рост заработной платы на 1 % роста производительности труда [(стр.11, гр.6-100):(стр.7. гр.6-100)], %					6,3
18. Тоже, [(стр.11, гр.6-100):(стр.8. гр.6-100)], %					74,4
19. Тоже, [(стр.11, гр.6-100):(стр.9. гр.6-100)], % ¹⁾					119,0
20. Тоже, [(стр.11, гр.6-100):(стр.10. гр.6-100)], % ¹⁾					119,0
21. Рентабельность трудового потенциала [(стр.12:стр.6)] 100, %...	55,6	84,8	6,0	46,3	83,3

Примечание к табл.1:

1) При снижении производительности труда учитывается только темп роста заработной платы.

На основании анализа данных табл. 1 можно сделать следующие выводы:

1. На предприятии наблюдается абсолютный рост основных экономических показателей производства, который в 2007 году по сравнению с 2004 годом составил, %:

- объём реализованной продукции – 37,3;
- численность промышленно-производственного персонала (ППП)–15,6;
- отработанное рабочее время – 35,2;
- среднегодовая стоимость основных производственных фондов (ОПФ) – 35,4;

- валовые затраты – 33,5;
- средняя заработная плата – 119,0;
- валовая прибыль – 111,6;
- рентабельность продукции – 57,7;

Следовательно, наблюдается улучшение показателей, характеризующих развитие производства. Общий уровень эффективности производства также повысился, о чём свидетельствуют преимущественные темпы роста объёма производства по сравнению с темпами роста себестоимости выпускаемой продукции.

2. Производительность труда, определяемая по среднегодовой выработке одного работника ППП, повысилась на 15,6 %. В тоже время, из-за значительного роста отработанного рабочего времени, среднечасовая выработка возросла только на 1,6 %.

Однако, с другой стороны, становится очевидным, что при изменении методов измерения ресурсоотдачи проявляются симптомы ухудшения использования производственного и трудового потенциала, т.е. использования материальных и трудовых ресурсов, а значит снижения хозяйственной эффективности. В частности, фондоотдача, как показатель оценки главного элемента материальных ресурсов – основных производственных фондов (ОПФ) за анализируемый период снизилась на 38,9 % (61,1 – 100). Показатель «трудоотдача» или «производительность труда», характеризующий эффективность использования трудового потенциала и измеряемый отношением производственного результата к затратам заработной платы с социальными отчислениями (зарплатоотдача), выявил закономерное снижение производительности труда. Такие же результаты показал анализ динамики рентабельности трудового потенциала. По таблице 1 она снизилась в 2007 году по сравнению с 2004 годом на 16,7 % (83,3-100).

3. Изменение эффективности использования трудового потенциала по показателю зарплатоотдачи характеризует и соотношение темпов роста заработной платы на один процент роста производительности труда.

В этом показателе проявляются две взаимоуравновешивающиеся тенденции: с ростом эффективности использования трудового потенциала снижается социальная удовлетворённость работающих. И, наоборот, с повышением социальной удовлетворённости работающих возникает опасность снижения эффективности использования трудового потенциала. Под социальной удовлетворённостью мы понимаем достаточный воспроизводственный уровень оплаты труда работающих и дохода их семей. И действительно, отечественной и зарубежной практикой принята установка, что преимущественный рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы обеспечивает накопления, которые являются экономическим источником повышения заработной платы работающим и социальных выплат населению. Гарантией необходимого равновесия является соответствие реальной заработной платы уровню стоимости рабочей силы.

Поэтому, согласно требованиям социальной рыночной экономики, должен существовать механизм, уравнивающий отмеченные тенденции.

На основании исследований авторы пришли к убеждению, что таким механизмом могут быть методы установления эталонного (нормативного) уровня, гарантирующего оптимальное соотношение темпов роста заработной платы на один процент роста производительности труда в определённых социально-экономических условиях. Разработанная нами методика определения оптимального уровня указанного соотношения учитывает следующие параметры: индекс номинальной заработной платы и потребительских цен, долю заработной платы во внутреннем валовом продукте, индекс роста производительности труда, а также её роста за счёт использования выявленных резервов повышения. Следует подчеркнуть, что долю заработной платы во внутреннем валовом продукте мы рассматриваем как степень соответствия её уровня воспроизводственному уровню заработной платы. При отсутствии в Украине научных центров, которые определяли бы воспроизводственный уровень зарплаты, мы допускаем, что её уровень может характеризовать доля зарплаты во внутреннем валовом продукте развитых зарубежных стран, где она составляет 50-70 %.

При наличии эталонного уровня появляется возможность сравнивать с ним фактический уровень показателя и на этой основе выявлять параметры корректирования программы социально-экономического развития предприятия или региона. Указанные выше параметры оптимизации соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы вмещает предложенная формула 4 расчёта эталонного уровня соотношения (Ісзп):

$$Ісзп = \frac{Інз \left[(Індз - Іфдз/100) + 1 \right]}{Іпт \left(1 + \frac{\Delta Пт}{100} \right)}, \quad (4)$$

где Ісзп - индекс соотношения прироста средней заработной платы и прироста производительности труда, %;

Інз- индекс, выражающий изменение уровня номинальной заработной платы;

Індз- нормативная величина доли заработной платы во внутреннем валовом продукте (на уровне развитых зарубежных стран – 50%);

Іфдз- фактическая величина доли заработной платы во внутреннем валовом продукте, %;

Іпт - индекс фактически достигнутого уровня производительности труда по сравнению с предшествующим периодом;

$\Delta Пт$ - прирост производительности труда за счёт использования выявленных её резервов, %.

Используя данные 2007 года (табл. 1), Ісзп может быть установлено на уровне, %:

$$I_{сзп} = \frac{1,19 \left[\frac{(50-16,4)}{100+1} \right]}{0,189 \left(1 + \frac{6}{100} \right)} = 7,9$$

Фактический уровень $I_{сзп}$, как это видно из табл. 1, составляет 6,3 %. Поэтому с целью поднятия заработной платы до уровня цены рабочей силы у предприятия есть резерв её роста без прироста производительности труда на 1,6 пункта (7,9-6,3).

Таким образом, на основании проведённых исследований установлено, что трудовой потенциал на предприятиях играет существенную роль в выявлении и использовании резервов повышения хозяйственной эффективности. При этом традиционные методы исследования эффективности использования трудового потенциала, как и других элементов хозяйственной деятельности, искажают реальную картину социально-экономических процессов на предприятиях. Поэтому эти методы нуждаются в совершенствовании.

Одним из направлений улучшения методов измерения производительности труда является использование в качестве показателя оценки уровня трудовых ресурсов фонда заработной платы с социальными отчислениями. При этом рекомендуется из производственного результата исключать заработную плату, чтобы избежать повторного счёта.

Апробация новой методики на примере ОАО «Горловский Хлебокомбинат» подтвердила её достоверность, сопоставимость результатов анализа и объективный характер. Применение её в комплексе с разработанной методикой оптимизации соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы позволяет оценивать и корректировать программу социально-экономического развития предприятия и выявлять пределы возможного роста заработной платы и резервы повышения производительности труда.

Література:

1. Еременко В.А., Еськов А.Л. Управление производительностью в условиях экономики переходного периода: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2003. – 292с.
2. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 432с.
3. Мазин А.Л. Экономика труда. – учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080104 «Экономика труда». – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 575с.
4. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. О.И. Волкова. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА – М, 2001. – 520с.
5. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с.

Лизунова О.М.

УПРАВЛІННЯ ПЛИННІСТЮ КАДРІВ НА СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Високий рівень плинності кадрів майже завжди вказує на серйозні недоліки в управлінні персоналом підприємства, це свого роду індикатор неблагополуччя. При аналізі плинності робочої сили загальноприйнято починати з поняття «рух кадрів». Рух кадрів підприємства - це сукупність всіх випадків надходження на підприємство працівників ззовні і всіх випадків вибуття за межі підприємства. В колишні роки ця проблема привертала увагу економістів у зв'язку з тим безперечним збитком, який текучість наносить народному господарству країни. Під текучістю ж звичайно розумілося те явище, яке представляється безпосередньою причиною вказаного збитку, а саме стихійний, неорганізований рух робочої сили.

Сьогодні текучість кадрів — також одна з багатьох проблем, з якими стикаються сучасні підприємства. Слід розрізняти її природний рівень в межах 3—5% від чисельності персоналу і підвищений, що викликає значні економічні втрати. Природний рівень сприяє оновленню виробничих колективів. Цей процес відбувається безперервно і не вимагає яких-небудь надзвичайних заходів з боку кадрових служб і керівництва. Частина працівників йде на пенсію, частина звільняється з різних причин, на їх місце приходять нові співробітники — в такому режимі живе кожне підприємство.

Інша справа, коли текучість істотно перевищує 3—5%. В цьому випадку витрати стають значними і зростають із збільшенням відтоку кадрів. Як правило, відтік пов'язаний із звільненням працівників. Якщо ж даний процес активізується витрати підприємства зростають. Вони складаються з наступного:

- втрат робочого часу — інтервал між звільненням співробітника і ухваленням нового;
- втрат, обумовлених процедурами звільнення, та витрат часу співробітника кадрової служби, що оформляє звільнення;
- втрат на судові витрати, викликані незаконним звільненням, подальшим відновленням і оплатою часу вимушеного прогулу;
- втрат, пов'язаних з наймом працівників на вакантне місце, — прями витрати у вигляді оплати послуг кадрових агентств;
- витрат на адаптацію нового співробітника;
- зниження віддачі від працівників, що вирішили звільнитися;
- витрат на формування стабільної команди, розвиток корпоративної культури.

За останній час найбільш гостро проблема масових звільнень виникає у вигляді реакції на економіко-політичну ситуацію. Прикладом може служити масове скорочення працівників під час кризи в серпні 1998 року. Потім, пристосувавшись до нових умов, підприємства були вимушені знову набирати персонал. В результаті непродуманої політики поголового скорочення персоналу і набору, що послідував потім, відбувається руйнування колективів, що склалися.

Основна причина звільнень в теперешній час — незадоволеність людини своїм положенням; низька заробітна платня, умови і організація праці, відносини з колективом і керівництвом, соціальні проблеми, неможливість зробити кар'єру. Частіше всього звільнення відбувається через те, що очікування співробітника від роботи, компанії і перспектив розвитку не співпадають з дійсністю. Багато що з названих чинників можна усунути організаційними методами, удосконалюючи систему мотивації співробітників і покращуючи умови праці. Фахівці кадрових агентств одностайні в тому, що гідна зарплата не мотивує, а лише утримує людину від пошуку нової роботи. Зате незадоволеність зарплатою дуже сильно знижує мотивацію. Крім того, близько 50 % людей міняють місце роботи, втративши інтерес до нематеріальної мотивації.

За даними статистики причини звільнення співробітників наступні:

- низька заробітна плата – 45%;
- відсутність перспектив росту – 24%;
- конфлікт з керівництвом – 11%;
- незадовольняє графік роботи - 6%;
- місцезнаходження – 5%;
- інше – 11%.

Поетапно приведення рівня текучості до прийняттого значення можна представити зокрема через можливість планування майбутніх звільнень, ув'язки процесів звільнення з процесами найму, допомоги працівникам, що звільняються. Для вирішення цих і інших питань необхідно виходити з конкретної ситуації на підприємстві. Треба проводити впорядковану поетапну діяльність, здійснення якої слід покласти безпосередньо на кадрову службу підприємства.

Наприкінці хотілося б відзначити, що з розвитком сегменту рекрутських послуг на ринку праці, для багатьох підприємств, особливо в крупних містах, рішення позначених питань можливо перекласти на спеціалізовані кадрові агентства. Проте важливо підкреслити, що підприємство перш за все повинно розраховати на власні сили кадрової служби і при належній організації управління персоналом воно буде здатне ефективно вирішувати свої проблеми.

ВИКОРИСТАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ОЦІНКИ КАДРОВИХ РИЗИКІВ

Діяльність підприємства завжди пов'язана з певною мірою невизначеності, яка обумовлює виникнення економічних ризиків, без урахування яких неможливий ефективний розвиток підприємств.

Під економічним ризиком розуміють можливість виникнення збитків у результаті проведення підприємницької діяльності. Основні характеристики ризику зводяться до того, що:

-ризик у діяльності підприємства присутній завжди, незалежно від сфери функціонування;

-повне усунення ризику неможливе в силу цілого ряду причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру.

Таблиця 1.-

Класифікація кадрових ризиків

Ознака	Види
1. За видом	а) ризик високої плинності; б) ризик низької плинності; в) ризик невідповідності рівня кваліфікації робітників заданню; г) ризик зниження виходів; д) ризик зниження продуктивності праці; є) ризик порушення робітниками трудової дисципліни та інші.
2. За сферою походження	а) соціально-психологічні; б) виробничі; в) економічні
3. За ознакою реалізацією ризиків	а) реалізовані; б) нереалізовані.
4. За масштабом впливу	а) одноосібні; б) багатоосібні
5. За можливістю прогнозування	а) прогнозовані; б) частково не прогнозовані; в) несподівані.
6. За рівнем збитків	а) незначні; б) малі; в) середні; г) великі; д) катастрофічні.

Не останнє місце серед підприємницьких ризиків посідає кадровий ризик. До кадрових ризиків можна віднести ті ризики, які так чи інакше пов'язані з персоналом. Можна виділити наступні різновиди кадрових ризиків: ризик високої

плинності персоналу, ризик низької плинності персоналу, ризик невідповідності рівня кваліфікації робітників виробничому завданню, ризик зростання невиходів, ризик нестачі чисельності персоналу, ризик зниження продуктивності праці, ризик порушення трудової дисципліни (табл. 1).

Управління ризиком складається з наступних етапів: аналіз ризику, його оцінка, контроль, обрання методів оптимізації ризиків. У результаті обґрунтованого якісного і кількісного аналізу, спираючись на оптимальні дані, обирається один із засобів управління ризиком: уникнення ризику, попередження, прийняття його.

Успіх господарської діяльності підприємства багато в чому залежить від вмілого застосування кількісного аналізу кадрових ризиків. Вибір ефективних методів кількісної оцінки ризику дозволяє підприємству виявити найбільш суттєві ризики, встановити ймовірність отримання збитків, а також їх можливий розмір. Отримані своєчасні та чіткі результати кількісної оцінки дозволяють застосувати ефективні методи оптимізації кадрового ризику та забезпечити стабільність діяльності підприємства.

На жаль, різні методи та інструменти оцінки кадрового ризику відрізняються між собою не тільки складністю застосування та величиною витрат ресурсів, але й отриманими результатами. Така розбіжність у результатах може призвести до помилок в управлінських рішеннях та висновках.

Для точності результатів доцільно оцінювати ризик низкою показників, оскільки кадровий ризик характеризується багатогранністю. Прийняти ж остаточне рішення та зробити висновки щодо даного рівня ризику у разі суперечності його кількісних показників можна застосувавши методи порівняння з аналогічними об'єктами за цими кількісними показниками. Одним із видів методів порівняння з аналогічними об'єктами є кластерний аналіз.

Кластерний аналіз – це метод багатовимірного статистичного аналізу, що дозволяє упорядкувати досліджувані об'єкти у однорідні групи. Кластерний аналіз на відміну від інших комбінаційних групувань дозволяє проводити розбивання на групи з врахуванням усіх ознак групування одночасно, і в результаті отримати, що елементи у середині груп - подібні за даними параметрами, а елементи з різних груп - відрізняються один від одного.

Застосування кластерного аналізу під час оцінки рівня кадрового ризику на підприємстві має ряд переваг. Насамперед, таким чином проведений аналіз дозволяє більш точно оцінити рівень ризику, що надає можливість сформувати ефективну програму ризик-менеджменту та поліпшити систему управління підприємством.

Для проведення групування необхідно скористатись поняттям подібності. Оцінка подібності між об'єктами залежить від абсолютного значення ознаки і від ступеня її варіації в сукупності. Щоб уникнути такої залежності, варто значення вихідних змінних пронормувати. Серед способів центрування та нормування найбільш поширеним є заміна x_{ij} новими значеннями z_{ij} за формулою:

$$Z_{ij} = (x_{ij} - x_j) / \sigma_j \quad (1)$$

де z_{ij} – стандартизоване значення;
 x_{ij} – вихідні значення;
 x_j – вихідне значення кожного параметра;
 σ_j – дисперсія параметра x_j .
 Дисперсію σ_j можна знайти за формулою:

$$\sigma_j^2 = \sum (x_{ij} - x_j)^2 / n \quad (2)$$

де n число змінних.

Подібність або відмінність між об'єктами, які класифікуються, встановлюються залежно від метричної відстані між ними, тобто розраховуються міри відстаней між об'єктами. У кожній із кластерів повинні потрапити об'єкти, які мають подібні характеристики. Інтуїтивно зрозуміло, що чим менше відстань між об'єктами, тим вони більш подібні. Однак найбільш вживаною є зважена евклідова відстань, тому під час розрахунків саме вона буде використана:

$$d_{ij} = \text{arq}(\sum w_k \cdot (z_{ik} - z_{jk})^2) \quad (3)$$

де d_{ij} - відстань між i -м та j -м об'єктами;
 z_{ik}, z_{jk} – стандартизоване значення k -ої змінної відповідно у i -го і j -го об'єктів;
 w_k - вага k -ї змінної;
 k - змінна.

Методи кластерного аналізу можна поділити на ієрархічні агломеративні, дивізімні та ітеративні. На першому кроці значення вихідних змінних нормується одним із способів, і розраховується матриця відстаней. Далі знаходиться пара найближчих кластерів, і за вибраним алгоритмом дані кластери об'єднуються. Процедура повторюється до тих пір, поки всі об'єкти не будуть об'єднані в один кластер або досягнений “пори́г” подібності.

Нами було застосовано метод середніх зв'язків для виявлення кількості кластерів, на які буде розбита початкова сукупність. Згідно з даними методами, новий об'єкт включається в кластер на основі розрахунку середнього значення міри подібності, яке потім вповільнюється із заданим пороговим значенням. Якщо об'єднуються два кластери, то розраховуються відстань між їхніми центрами, яка порівнюється із заданим пороговим значенням.

Отже, доцільність застосування кластерного аналізу полягає в його здатності використовувати велику кількість ознак для порівняння об'єктів між собою. Саме тому його було обрано для уточнення оцінки рівня кадрового ризику на підприємстві. Для порівняння кадрового ризику різних категорій робітників на ВП «Шахта «Центральна» ДП «Красноармійськвугілля» були використані показники, наведені у табл. 2.

Таблиця 2.-

Рівень кадрових ризиків за окремими категоріями персоналу

Показники	Керівники	Спеціалісти	Службовці	Робітники
1. Коефіцієнт плинності персоналу	0,030	0,116	0,107	0,148
2. Коефіцієнт ризику невідповідності рівня кваліфікації	0,090	0,100	0,103	0,121
3. Коефіцієнт нестачі чисельності персоналу	0,018	0,108	0,061	0,022
4. Коефіцієнт ризику порушення трудової дисципліни	0,103	0,100	0,113	0,148

Слід зазначити, що мінімального рівня кадрового ризику досягатимуть окремі категорії персоналу за умови, коли значення всіх показників буде як найменше.

Вихідні дані стандартизовані за формулою (1) і наведені у табл. 3.

Таблиця 3.-

Стандартизовані вихідні дані

	I – 1	I – 2	I – 3	I - 4
J – 1	-1,63	0,37	0,16	1,12
J – 2	-1,56	-0,44	-0,11	1,89
J – 3	-0,94	1,56	0,25	-0,83
J - 4	-0,83	-0,5	-0,28	1,67

Результати розрахунку, тобто стандартизовані значення, відображені на рис.1. Вже за допомогою цієї діаграми ми можна зробити попередні висновки про майбутні кластери.

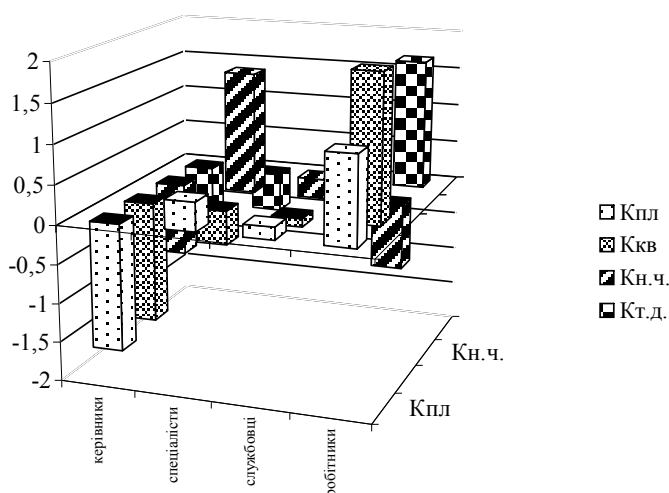


Рисунок 1.- Стандартизовані вихідні дані

Для точного виділення кластерів з окремих категорій персоналу ВП «Шахта «Центральна» ДП «Красноармійськвугілля» за ступенем ймовірності кадрових ризиків розраховано матрицю відстаней за формулою (3). результати розрахунку наведені у табл. 4.

Таблиця 4.-

Матриця евклідових відстаней

Категорії	I – 1	I – 2	I – 3	I - 4
I – 1	0	1,15	2,37	1,37
I – 2	1,15	0	3,59	0,78
I – 3	2,37	3,59	0	1,24
I - 4	1,37	0,78	1,24	0

Процес групування категорій персоналу за рівнем кадрового ризику відображено на діаграмі (рис. 2).

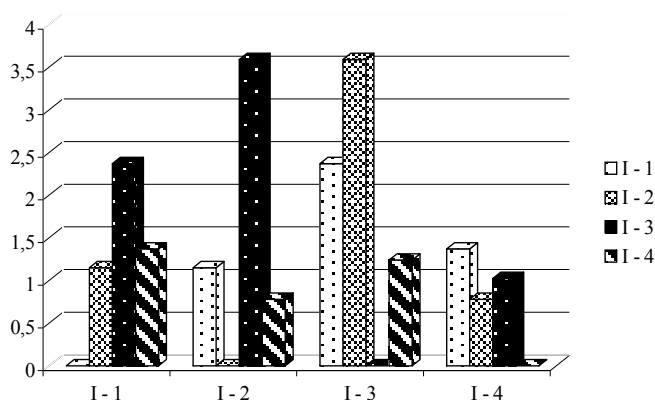


Рисунок 2.- Діаграма евклідових відстаней

Результати кластерного аналізу, отримані за допомогою методу середнього зв'язку, були використані під час реалізації методу k -середніх. В результаті кластеризації отримано такий склад кластерів (табл. 5).

Таблиця 5-

Склад кластерів

№ кластерів	Об'єкти класифікації
1 (L1)	Керівники (I - 1), службовці (I - 3)
2 (L2)	Спеціалісти (I - 2), робітники (I - 4)

Кластеризація категорій персоналу за рівнем кадрового ризику базується на таких параметрах розподілу об'єктів, як багатовимірне середнє і багатовимірна депресія. Для інтерпретації отриманих результатів необхідно проаналізувати ці статистичні параметри. На рис. 3 наведені середні значення показників рівня ризику категорій персоналу у кожному кластері.

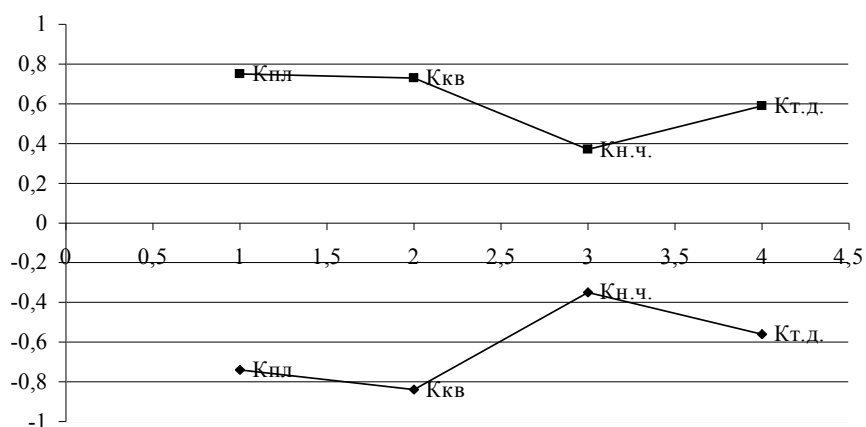


Рисунок 3.- Середні значення ознак за кластерами

Кластерний аналіз, застосований для порівняння кадрового ризику окремих категорій персоналу ВП «Шахта «Центральна» ДП «Красноармійськвугілля», дозволив зробити висновок про те, що найбільший рівень кадрового ризику присутній у категорій персоналу кластера 2, тобто спеціалістів і робітників. Саме роботі, спрямованій на забезпечення стабільності та підвищення ефективності діяльності цих категорій персоналу, необхідно приділити особливу увагу.

Орел І.В., Скрипка В.М.

ЗАГАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ І ЕТАПИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Трудові ресурси є категорією, що посідає проміжне місце між економічними категоріями «населення» і «сукупна робоча сила». У кількісному аспекті до складу трудових ресурсів входить усе працездатне населення, зайняте, незалежно від віку у сферах суспільного господарства й індивідуальної трудової діяльності, також особи працездатного віку, які б могли брати участь у праці, але зайняті в домашньому й особистому господарстві, на навчанні з відривом від виробництва, на військовій службі. Вперше термін «трудові ресурси» як планово-облікову категорію ввів у 20-і роки ХХст. академік С. Струмилін, однак активно цей показник став використовуватися з кінця 50-х рр. ХХст. [1] Під трудовими ресурсами розуміють частину населення, що проживає на певній території, яка володіє фізичними й інтелектуальними здібностями, знаннями, навичками й уміннями, необхідними для роботи у певній трудовій сфері.

В Україні до складу трудових ресурсів належить працездатне населення в працездатному віці — чоловіки у віці від 16 до 59 років і жінки від 16 до 54 років включ-

но. Отже, трудові ресурси - це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві.

Провідна роль у трудових ресурсах належить працездатному населенню в працездатному віці. Працездатне населення - це сукупність осіб, переважно в працездатному віці, здатних за своїми психофізіологічними даними до участі в трудовій діяльності. Люди є найбільш цінними серед ресурсів країни й підприємства. Тому основою управління будь-якою економічною системою має бути управління людськими трудовими ресурсами. Його зміст визначають: соціальні відносини, обсяги виробництва, технологія та інші фактори. Але однією з проблем, пов'язаних з реформуванням сучасної української економіки, є ефективне управління трудовими ресурсами. Управління трудовими ресурсами підприємства — це комплексна система, елементами якої є основні напрямки, цілі, функції і методи кадрової роботи. [2] Управління людськими ресурсами — головна функція будь-якої організації. У рамках концепції управління людськими ресурсами персонал зрівняний у правах з основним капіталом, і витрати на нього розглядаються як довгострокові інвестиції; кадрове планування переплітається з виробничим, і працівники стають об'єктом корпоративної стратегії; активно впроваджується групова організація праці. Тому робиться акцент на створення команди, розвиток здібностей людей і формування корпоративної культури; кадрові служби вирішують організаційні й аналітичні питання, надають підтримку лійніним керівникам з метою полегшити адаптацію працівників у компанії. У концепції доктрини людських стосунків говориться, то людина прагне, по-перше, до способу існування в соціальному зв'язку з іншими людьми і, по-друге, як частина цього — до економічної функції, що потрібна групі і цінується нею. Таким чином, управління людськими ресурсами спрямоване на вирішення нових, глобальних довгострокових завдань, підвищення економічної і соціальної ефективності роботи організації, підтримку її балансу із середовищем. До головних завдань системи управління трудовими ресурсами на рівні підприємства сьогодні відносять:

- забезпечення організації кваліфікованими кадрами;
- створення необхідних умов для ефективного використання знань, навичок і досвіду працівників;
- удосконалювання системи оплати праці і мотивації;
- підвищення задоволеності працею всіх категорій персоналу;
- надання працівникам можливостей для розвитку, професійного росту; стимулювання творчої активності;
- формування і збереження сприятливого психологічного клімату;
- удосконалювання методів оцінки персоналу; управління внутрішніми переміщеннями і кар'єрою працівників;
- участь у розробці організаційної стратегії (у майбутньому передбачається трансформація корпоративної стратегії в стратегію управління людськими ресурсами). [3]

Принципами побудови сучасної системи управління вважаються:

- ефективність підбору і розміщення працівників;

- справедливість оплати праці і мотивації;
- просування працівників відповідно до результатів праці, кваліфікації, здібностей, особистих інтересів, потреб організації;
- швидке і ефективне вирішення особистих проблем.

Управління трудовими ресурсами організації повинно містити у собі такі етапи:

1. Планування ресурсів: розробка плану задоволення майбутніх потреб у трудових ресурсах.
2. Набір персоналу: створення резерву потенційних кандидатів по всіх посадах.
3. Добір: оцінка кандидатів на робочі місця і добір кращих з резерву, створеного в ході набору.
4. Визначення винагороди: розробка структури заробітної плати і пільг з метою залучення, наймання і збереження службовців.
5. Профорієнтація й адаптація: введення найнятих працівників в організацію і її підрозділи, розвиток у працівників розуміння того, чого очікує від них організація і яка праця в ній одержує заслужену оцінку.
6. Навчання: розробка програм для навчання трудових навичок, які необхідні для ефективного виконання роботи.
7. Оцінка трудової діяльності: розробка методик оцінки трудової діяльності і доведення її до працівника.
8. Підготовка керівних кадрів: розробка програм, спрямованих на розвиток здібностей і підвищення ефективності праці керівних кадрів.
9. Управління просуванням по службі.
10. Удосконалювання організації праці.

Таким чином, з огляду на те, що трудові ресурси відносяться до соціально-економічної категорії, і на підставі спрямування управління людськими ресурсами на вирішення нових, глобальних довгострокових завдань, підвищення економічної і соціальної ефективності роботи організації, підтримку її балансу із середовищем, яке є яскравим тому підтвердженням, можна зробити висновок, що управління цими ресурсами здатне викликати зміни як в економічній, так і в соціальній сферах діяльності суспільства.

Література:

1. Воробйова Ю.М, Холода Б.І. «Управління ресурсами підприємства» Навчальний посібник: Центр навчальної літератури- Київ, 2004-288с.
2. Осовська Г.В., Крушельницька О.В. Управління трудовими ресурсами: Навчальний посібник – К.: Кондор, 2003. – 224 с.
3. Маренков Н.Л., Алимарина Е.А. Управление трудовыми ресурсами. Серия «Высшее образование». Москва: Московский экон-фин. Институт. Ростов – на – Дону: издательство «Фенікс», 2004. – 448 с.

Панаїка Г.А., Лисенко С.М.

РУХ КАДРІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ СИТУАЦІЇ, ЩО СКЛАЛАСЬ, НА ПРИКЛАДІ ВАТ “КРАСНОАРМІЙСЬКИЙ ХЛІБОЗАВОД”

Після тривалого періоду занепаду промисловості, падіння реальних доходів населення в цілому і працюючих, зокрема, лише в останні роки в Україні спостерігаються певні позитивні зрушення у виробничій сфері. Однією з найвагоміших складових ефективної роботи підприємств є трудові ресурси, їх кількісний і якісний склад. В цьому розрізі набуває актуальності проблема руху кадрів, плинність яких має позитивні наслідки у вигляді підвищення ступеня мобільності робочої сили, формування більш ефективної структури трудових ресурсів на регіональному і загальнонаціональному рівнях. Але рух кадрів на підприємстві може бути пов'язаний і з негативними наслідками, до яких слід віднести: прямі втрати виробництва, викликані неукомплектованістю робочих місць, набором та тимчасовою підміною персоналу, профнавчанням новачків; зниження рівня дисципліни; збільшення браку; недовиробництво продукції; зниження продуктивності праці працівника; погіршення соціально – психологічного клімату та ін. Питання подолання негативних наслідків, що їх спричинює рух персоналу на підприємстві та розробка практичних рекомендацій з поліпшення умов праці, які оптимізують цей рух, і є метою даного дослідження.

Таблиця 1

Рух кадрів на ВАТ “ Красноармійський хлібозавод” за 2005-2007 рр. (осіб)

Назва показників	Код рядка	2005рік	2006 рік	2007 рік
1	2	3	4	5
Прийнято працівників	5010	47	41	59
Вибуло працівників, усього	5020	46	35	46
З них:				
З причини скорочення штатів	5030	-	-	-
За власним бажанням, звільнено за прогули та інші порушення трудової дисципліни, невідповідність займаній посаді	5040	46	35	46
Облікова чисельність штатних працівників на кінець звітного періоду	5050	177	183	196
З них :				
Працювали в умовах невимушеної повної зайнятості	5060	-	-	-
Кількість вакансій на кінець звітного періоду	5061	-	-	-
Станом на 31 грудня звітного року				
Із рядка 5050 – осіб :				
Постійних працівників	5070	173	177	183

Під рухом персоналу (кадрів) в межах або за межі підприємства більшість спеціалістів розуміє зміну працівником територіального розміщення чи характеру робочого місця для постійної роботи. Рух кадрів є важливим в аспекті проведення політики рівноваги щодо наявності та потреби конкретного виробництва у працівниках відповідних спеціальностей та кваліфікації. Аналіз руху кадрів був про-

ведений на прикладі ВАТ “Красноармійський хлібо завод”. Стосовно обраного підприємства було зроблено техніко – економічний аналіз, в результаті якого з’ясувалось, що в цілому загальний та фінансовий стан “Красноармійського хлібо заводу” характеризується як стійкий, прибутковий та конкурентоспроможний. Аналізуючи забезпеченість підприємства робочою силою та рух кадрів, потрібно зауважити, що в сучасних умовах внаслідок помітних скорочень обсягів виробництва підприємство більше стикається не з проблемою недостачі, а з наявністю зайвої робочої сили, необхідністю скорочення робочих місць і вночі – збереження кваліфікованих кадрів на майбутнє.

Розрахуємо коефіцієнти руху кадрів на основі даних таблиці 1:

1) коефіцієнт обороту за прийомом (K_o): 2005 рік : $K_o = 47/177 * 100 = 26,6 \%$; 2006 рік : $K_o = 41/183 * 100 = 22,4 \%$; 2007 рік : $K_o = 59 /196 * 100 = 30,1 \%$; 2) коефіцієнт обороту за вибуттям ($K_{ов}$): 2005 рік : $K_{ов} = 46/177 * 100 = 25,9 \%$; 2006 рік : $K_{ов} = 35/183 * 100 = 19,1 \%$; 2007 рік : $K_{ов} = 46 /196 * 100 = 23,5 \%$; 3) коефіцієнт плинності кадрів ($K_{пл}$) на даному підприємстві дорівнюється коефіцієнту обороту за вибуттям ($K_{ов}$): 2005 рік : $K_{ов} = 46/177 * 100 = 25,9 \%$; 2006 рік : $K_{ов} = 35/183 * 100 = 19,1 \%$; 2007 рік : $K_{ов} = 46 /196 * 100 = 23,5 \%$; 4) загальний коефіцієнт обороту (K_o): 2005 рік : $K_o = (47+46)/177 * 100 = 52,5 \%$; 2006 рік : $K_o = (41+35)/183 * 100 = 41,5 \%$; 2007 рік : $K_o = (59+46) /196 * 100 = 53,6 \%$

В результаті проведеного аналізу можна зробити висновок, що за період з 2005 року по 2007 рік збільшився відсоток обороту за прийомом, це свідчить про те, що на підприємстві були створені нові робочі місця. Але спостерігається і негативна тенденція збільшення показника обороту за вибуттям або плинності кадрів. Цьому показнику приділяється найбільша увага, оскільки вважається, що він уособлює надмірний оборот робочої сили, допустима норма 5%, а на хлібо заводі вона значно більша. Під час аналізу були вивчені конкретні причини, які призвели до збільшення показника плинності кадрів, а саме: низькі заробітки; важкі умови праці; відсутність перспективи професійного зростання; незадовільний психологічний клімат. Розрахуємо економічну ефективність для даного підприємства, якщо відомі наступні дані.:

Вихідні дані

Показники	Одиниці виміру	Кількість
1. Середньорічний втрати, які наносить підприємству плинність робітників	грн.	10000
2. Коефіцієнт плинності робочих:		
- до запровадження заходів;	%	23,5
- після запровадження заходів	%	18
4. Одноразові витрати на запровадження заходів	грн.	8000

Для поліпшення ситуації руху кадрів на ВАТ “Красноармійський хлібо завод” розглянемо наступні заходи, які в майбутньому подолають та зупинять негативний рух кадрів не тільки на обраному підприємстві, а на усіх підприємствах харчової промисловості, а також розрахуємо економічну ефективність для

підприємства, після запровадження заходів щодо стимулювання робочої сили.
 1. Запровадження заходів щодо покращення умов праці робітників, які складають більшу половину усіх працюючих (працівники цехів), сприятиме скороченню плинності робочої сили.

а) річна економія від скорочення плинності, грн..

$$E_c = P_{ti} * (1 - K_{t2} / K_{t1}), \text{ де}$$

K_{t1} – фактичний коефіцієнт плинності, %; K_{t2} – очікуваний коефіцієнт плинності, %; P_{ti} - середньорічні збитки, які завдає підприємству плинність кадрів, грн..

$$E_c = 10000 * (1 - 18 / 23,5) = 2300 \text{ грн.};$$

б) річний економічний ефект, грн..:

$$E_r = (C_1 - C_2) * V_2 - E_n * Z_{од}, \text{ де}$$

C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції (робіт) до та після запровадження заходів (поточні витрати), грн.; V_2 – річний об'єм продукції після запровадження заходів у натуральному виразі; E_n – нормативний коефіцієнт порівняльної економічної ефективності; $Z_{од}$ - одиничні витрати, пов'язані з розробкою та запровадженням заходів, грн..

$$E_r = 2300 - 0,16 * 8000 = 1020 \text{ грн.};$$

в) термін окупності витрат на запровадження заходів, років :

$$T_{од} = Z_{од} / (C_1 - C_2) * V_2, \quad T_{од} = 8000 / 2300 = 3,5 \text{ років.}$$

2. Запровадження комплексу оздоровчих заходів на підприємстві приведе до скорочення випадків хвороби та виробничого травматизму серед працівників, а отже, склад робочої сили буде стабільним, що тим самим призупинить рух кадрів. Розрахуємо наскільки ефективно та вигідно для хлібозаводу розробляти ці заходи, за наступними даними:

Розрахункові дані

Найменування	Одиниці виміру	Кількість
1	2	3
Втрати робочого часу протягом року з тимчасової Непрацездатності, викликані несприятливими умовами праці:		
- до запровадження заходів	дні	12000
- після запровадження заходів	дні	8000
2. Виплати допомоги з тимчасової втрати працездатності	грн	13000
3. Виплати, викликані виробничим травматизмом	грн	1500
4. Виплати пенсій по інвалідності	грн	1000
5. Витрати на закупівлю мед. обладнання ті ліків	грн	250
6. Витрати на санаторно – курортне лікування	грн	2500
7. Річний фонд робочого часу одного робітника	дні	230
8. Середньоспискова чисельність працівників	чол	196
9. Одноразові витрати на запровадження заходів	грн	15000

а) середньоденний розмір шкоди, заподіяної підприємству у зв'язку з професійними хворобами та виробничим травматизмом робітників, грн..:

$$U_{cp} = (13000 + 1500 + 1000 + 250 + 2500) / 12000 = 1,5 \text{ грн.};$$

б) скорочення втрат робочого часу, дні:

$$12000 - 8000 = 4000 \text{ днів};$$

в) річна економія у зв'язку зі скороченням виробничого травматизму та професійних хвороб, грн.:

$$E_n = (N_1 - N_2) * P_{ні}, \text{де}$$

N_1, N_2 – втрати робочого часу з тимчасової непрацездатності протягом року до та після запроваджених заходів, дні; $P_{ні}$ – середньоденний розмір шкоди у зв'язку з травмами;

$$E_n = 4000 / 1,5 = 2667 \text{ грн.};$$

г) відносна економія чисельності, чол.:

$$E_{ч} = 4000 / 230 = 17 \text{ чол.};$$

д) приріст продуктивності праці, %:

$$П = E_{ч} * 100 / (Ч_{ср} - E_{ч}), \text{де}$$

$E_{ч}$ – відносна економія чисельності робітників після заходів, чол.;

$Ч_{ср}$ – середньоспискова чисельність робітників.

$$П = 17 * 100 / (196 - 17) = 9,5 \%$$

є) річний економічний ефект:

$$E_r = 2667 - 0,16 * 15000 = 267 \text{ грн.};$$

ж) термін окупності витрат на запровадження заходів, років :

$$T_{од} = 15000 / 267 = 5,6 \text{ років.}$$

Отже, можна зробити висновок про те, що в умовах ускладнення фінансово-економічного стану підприємств харчової галізі у Красноармійському регіоні і скорочення можливостей стимулювання праці робітників за допомогою підвищення оплати праці все більшого значення набувають такі напрямки ефективного управління рухом кадрів, як покращення умов праці робітників. Розрахунки, наведені в даній роботі, дозволяють говорити про те, що покращення освітлення на робочих місцях, поліпшення вентиляційних установок, використання раціонального фарбування стін і обладнання в цеху металоконструкцій, дозволить знизити плинність кадрів, яка була викликана незадовільними умовами праці. Якщо підприємство також візьме до уваги запропоновані оздоровчі заходи, то скоротить кількість прогулів, викликаних хворобою та травматизмом, а встановлений перелік виплат та допоміг змусить робітників продуктивно працювати, що також може привести до уповільнення руху кадрів.

Література:

1. Азарян О.М. Маркетинг кондитерських товарів в Україні. Донецьк.: 1997.
2. Буряк П.Ю. Економіка праці і соціально – трудові відносини: Навч. пос. - К., Центр навчальної літератури, 2004. – 440с.
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : Навч. пос. - К., Центр навчальної літератури, 2006. – 488с.
4. Герасимчук В.Г. Маркетинг: Теорія і практика: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1994. – 327с.
5. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегії, плани, структури. – М.: Дело, 1995 – 192 с.
6. Канюк В.М. Менеджмент персоналу : Навч. пос. Видання 2-ге; - К: КНЕУ, 2006. – 398с.

7. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Богуцкая О.А., Брюховецкая Н.Е.

КОНСОРЦИУМНЫЙ КРЕДИТ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Специалисты полагают, что риски кредитования являются причинами, сдерживающими финансирование долгосрочных инвестиций. Ввиду сложности преодоления рисков долгосрочного кредитования необходим механизм их распределения между экономическими агентами. Таким механизмом может быть создание кредитных консорциумов.

Кредитный консорциум – это временное объединение нескольких банков для кредитования одного крупного инвестиционного проекта. Поскольку коммерческие банки ограничены размерами собственных средств, и соответственно, внутренними лимитами, а также особенностью структуры пассивов, в которой преобладают краткосрочные ресурсы, то они не всегда имеют возможность кредитовать крупные долгосрочные инвестиционные проекты самостоятельно.

Поэтому, целесообразно создание кредитных консорциумов с целью объединения кредитных ресурсов и осуществления кредитования долгосрочных проектов с большими объемами капитала. Также кредитные консорциумы позволяют коммерческим банкам придерживаться нормативного показателя максимального размера кредита на одного заемщика, оптимизировать кредитный риск, поддерживать ликвидность баланса банка.

В Украине заложены законодательные основы развития консорциумного кредитования. Законом Украины "О банках и банковской деятельности" предусмотрена возможность совместного финансирования несколькими банками одного инвестиционного проекта путем соглашения о создании кредитных консорциумов. В рамках такого соглашения банки-участники согласовывают условия предоставления кредита и назначают главный банк (банк-координатор), ответственный за его выполнение. Риски банков-участников распределяются пропорционально капиталу, вложенному в консорциум.

Консорциумные кредиты базируются на тех же принципах, что и другие виды банковских кредитов. Изменяется только механизм аккумуляции кредитных ресурсов и процедура их предоставления заемщику.

В Украине уже сложилась практика осуществления консорциумного кредитования. Создание кредитных консорциумов "Ощадбанка" и "Укрэксимбанка", "Актив банка" и банка "Хрещатик", банка "Надра" и "Укрэксимбанка" по-

зволило осуществить финансирование крупных инвестиционных проектов и коммунальных предприятий в Украине. В России также активно используется механизм привлечения кредитных ресурсов консорциумов для осуществления инвестиционных проектов. Так, предприятия топливно-энергетического комплекса ОАО "Газпром", "ЛУКойл", ОАО "Татнефть" и др. используют данный источник для долгосрочного развития.

Создание кредитных консорциумов, кроме снижения риска долгосрочного кредитования для банков и возможности привлечения большого объема кредитных ресурсов для финансирования крупных инвестиционных проектов, также способствует снижению трансакционных издержек всех участников соглашения. В рамках консорциума банк-координатор, кроме организационной функции, выполняет также функции информационного посредника между кредиторами (финансовыми посредниками) и заемщиком, снижая трансакционные издержки обеих сторон:

- издержки поиска информации: включают затраты времени и ресурсов банка на поиск информации о заемщике, а также потери, связанные с ее неточностью. При консорциумном кредитовании степень таких издержек для банковских организаций ниже, чем при обычном кредитовании, поскольку консорциум оперирует большим количеством информации. В консорциуме принимают участие несколько банков-кредиторов, и они имеют возможность обмениваться имеющимися сведениями о кредитоспособности заемщика; к тому же банк-координатор обязан распространять финансовые отчеты и прочие данные о заемщике среди банков-участников;

- издержки оппортунистического поведения: затраты на контроль за соблюдением условий кредитного соглашения, а также потери от недобросовестного поведения партнера. При заключении кредитного консорциума снижается степень издержек для заемщика от недобросовестного поведения кредиторов (банков-участников), поскольку главный банк осуществляет контроль за выполнением условий кредитного соглашения, и члены консорциума несут солидарную ответственность перед заемщиком;

- издержки измерения включают затраты, необходимые для измерения качества товара, услуги или иного предмета соглашения. Для кредитора это затраты на оценку проекта, предложенного к кредитованию, а также потери, связанные с ошибками в данной оценке. При консорциумном кредитовании такие издержки снижаются, поскольку, во-первых, главный банк изучает инвестиционный проект потенциального заемщика и связанные с ним риски. Во-вторых, каждый участник консорциума самостоятельно оценивает эффективность проекта и определяет свои условия участия в консорциуме. На основании результатов оценки определяются общие положения и координируются действия всех участников консорциума, которые находят отражение в консорциумном договоре;

- издержки ведения переговоров включают затраты времени и ресурсов на ведение переговоров об условиях соглашения. При обычном кредитовании

заемщику необхідно вести переговори з кількома фінансовими посередниками з метою залучення достатнього обсягу кредитних ресурсів для реалізації свого інвестиційного проекту. В кредитному консорціумі банкоординатор грає роль посередника між кредиторами та заемщиком і веде переговори про умови кредитного угоди з обома сторонами, сприяючи зменшенню трансакційних витрат останнього.

Таким чином, створення кредитних консорціумів може мати позитивний вплив на розвиток ринку послуг фінансових посередників в Україні. Ефективне функціонування кредитних консорціумів дозволить банку мінімізувати кредитні ризики, а заемщику залучити кредитний капітал для фінансування великих інвестиційних проектів. Також малі та середні банки отримують можливість брати участь в кредитуванні великих інвестиційних проектів, що підвищить рівень конкуренції в банківській сфері. Це сприятиме зменшенню процентних ставок і залученню неактивного капіталу населення, ефективному перерозподілу капіталу в економіці, а також, як наслідок, збільшенню інвестиційних проектів і довготривалому розвитку підприємств в Україні.

Брюховецька Н.Ю., Ігнатова О.А.

МЕХАНІЗМ ОПОДАТКУВАННЯ НЕОФІЦІЙНИХ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН

Процеси державного планування, обліку і контролю доходів фізичних осіб як бази для нарахування податків значно ускладнюються через тіньовий сектор економіки. В Україні офіційно визнано існування тіньової економіки та проводиться її постійний моніторинг. Розрахунки обсягу тіньової діяльності здійснюються за допомогою чотирьох окремих методів: фінансового, монетарного, електричного, порівняння витрат домогосподарств з обсягами роздрібно-го товарообігу. Отримані в результаті розрахунків показники зводяться до середньозваженого індексу з використанням інтегрального методу. За повідомленням Міністерства економіки України, в 2006 році інтегральний показник рівня тіньової діяльності становив 27% офіційного ВВП [1]. Враховуючи, що ВВП України в 2006 р. дорівнював 544,2 млрд грн. [2], оплата праці найманих працівників в його структурі становила 49,4% [3], а також за умов застосування 15%-ї граничної ставки оподаткування доходів фізичних осіб, неважливо підрахувати, що сума втрат бюджетів від недоотримання податку з доходів становила в 2006 р. понад 11 млрд грн. ($544,2 \cdot 27\% \cdot 49,4\% \cdot 15\% = 11,1$), що дорівнювало майже третині сумарних доходів місцевих бюджетів України. За аналогічними припущеннями втрати надходжень до Пенсійного фонду України за солідарною системою, внески за якою становлять 33,2% від фонду оплати пра-

ці, в 2006 р. сягнули 24 млрд.грн. ($554,2 \cdot 27\% \cdot 49,4\% \cdot 33,2\% = 24,5$), або 45% від фактичних власних доходів бюджету Пенсійного фонду України.

Будь-які заходи примусового характеру з боку державних фінансових та правоохоронних органів в сфері боротьби з нелегальними доходами мають не-системний та тимчасовий характер. Потрібне створення умов вигідності діяльності у легальному секторі роботодавцям і найманим працівникам, запровадження організаційних, фінансово-економічних, законодавчих та соціальних заходів щодо зміни співвідношення легальних і нелегальних доходів населення, зокрема, заробітної плати, шляхом зростання частки доходів від легальної діяльності

Мінімізація офіційної заробітної плати, і, як наслідок, податку з доходів фізичних осіб, суб'єктами економічної діяльності обумовлена, перш за все, високими ставками нарахувань зборів до позабюджетних соціальних фондів (в сумі – 36% від нарахованого фонду оплати праці без урахування внесків до Фонду страхування від нещасних випадків на виробництві). В.І.Антипов [4, с.643-650] розкриває основні використовувані схеми уникнення від прибуткового оподаткування та (або) зборів на заробітну плату, а саме: оформлення працівників під виглядом осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи; здійснення виплат на користь працівників або оплата соціальних послуг, передбачених трудовим контрактом; виплата заробітної плати "в конвертах" – класична "чорна" заробітна плата"; оплата навчання працівників; надання співробітнику безвідсоткової фінансової допомоги на придбання майна; отримання заробітної плати, гранту від нерезидента (без нарахувань і утримань соціальних внесків); профспілкова схема виплати матеріальної допомоги, що не оподатковується); перерахування заробітної плати працівнику на депозит; оформлення позики працівнику через небанківські кредитно-фінансові установи; виплата замість заробітної плати дивідендів акціонерам; оформлення роботи договором цивільно-правового характеру замість трудового договору; шахрайство з набором персоналу (наймання працівників на короткий (випробувальний) термін з мінімальною оплатою). Слід вказати, що більшість названих схем засновані на пільгах, наданих чинним податковим законодавством України.

Неефективна податкова система є однією з причин тінізації економіки, тому її удосконалення, за думкою багатьох фахівців, має призвести до позитивних змін. Так, В.М. Мельник підкреслює, що "зміна шкали оподаткування доходів фізичних осіб є одним з найпотужніших важелів податкового стимулювання (обмеження) активності легального сектору економіки", зауважуючи при цьому, що про результативність прийнятих рішень щодо запровадження в 2004 р. реформи оподаткування доходів фізичних осіб стосовно досягнення основної мети – зростання та легалізації доходів населення – можна говорити через декілька років [5, с.35].

На державному рівні розв'язання проблеми тінізації трудових доходів може бути вирішене шляхом застосування організаційних, адміністративних

(примусових) та економічних методів. Організаційні заходи полягають у проведенні роз'яснювальної роботи серед громадян щодо порушення їх прав на соціальний захист у разі неукладення відповідно до законодавства між працівником та роботодавцем трудового договору (контракту) під час прийому на роботу, а також щодо залежності розміру пенсії від розміру офіційної заробітної плати, передбачені Указом Президента України "Про Заходи щодо детінізації економіки України на 2002-2004 роки" від 05 березня 2002 № 216/2002 [6]. Нажаль, така робота не може бути ефективною без чіткого економічного обґрунтування шляхом розрахунків приведеної теперішньої вартості грошових потоків і порівняння обсягу коштів, утриманих із заробітної плати і сплачених у вигляді соціальних зборів сьогодні, з коштами, отриманими у майбутньому як пенсії за віком.

Адміністративні методи боротьби з тіньовими доходами регламентовані Законом України "Про податок з доходів фізичних осіб" [7], в якому передбачена відповідальність осіб за погашення податкових зобов'язань чи податкового боргу (ст.20 п.3 пп.2):

а) при нарахуванні податку особою, на яку покладається відповідальність за таке нарахування, утримання і сплату (перерахування) податку до бюджету – такої особи – податкового агента;

б) при нарахуванні податку податковим органом на підставі декларації – платника цього податку;

в) при самотійному нарахуванні його платником – такого платника.

Таким чином, адміністративно-фінансові санкції можуть бути застосовані до податкового агента у разі неправильного нарахування, утримання і сплати (перерахування) податку до бюджету. При цьому вказаним Законом не передбачена відповідальність роботодавця за навмисне заниження фонду оплати праці.

В той же час, отримання працівниками прихованої від оподаткування заробітної плати за нелегальними схемами не підпадає під дію Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" [8], оскільки сама винагорода за працю не є "доходами, одержаними внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння", проти легалізації яких спрямований вказаний законодавчий акт.

Отже, ситуація, що склалася, вимагає застосування фінансово-економічних, зокрема, податкових, важелів легалізації тіньових доходів працюючого населення. Вивести доходи з тіні можливо шляхом встановлення податку на такі нелегальні доходи, який має бути значно більшим за величиною, ніж податок з офіційних доходів. Для того, щоб визначити обсяг таких тіньових доходів, пропонується запровадити низку заходів.

Перше, і саме головне, – поряд із суцільним обліком доходів і нарахованих на них податків, який ведеться податковими органами відповідно до Закону України „Про державний реєстр фізичних осіб-платників податків та інших обов'язкових платежів” [9] та внутрішнього Наказу Державної податкової ад-

міністрації від 29 вересня 2003 р. № 451 "Про затвердження форми податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку (ф. № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, і сум утриманого з них податку", забезпечити суцільний податковий облік витрат фізичних осіб. У зв'язку із цим доцільно зобов'язати всі підприємства та організації, які приймають кошти від фізичних осіб, за допомогою відповідних електронних засобів накопичення, обробки та узагальнення інформації ідентифікувати даних осіб за податковими номерами (ідентифікаційними кодами), вносити відомості у знеособлені бази даних і щомісяця звітувати за формою, аналогічної формі звітності 1ДФ, до податкових інспекцій.

Ведення обліку витрат фізичних осіб може полегшити прийняття проекту Закону України "Про внесення змін до деяких Законів України (щодо безготівкових розрахунків та використання спеціальних платіжних засобів)" [10], спрямованого, серед усього іншого, на забезпечення поступового переходу населення на безготівкові розрахунки.

Другим етапом є обробка отриманої за підсумками звітного року інформації, сформованої у вигляді знеособлених баз даних, на централізованих серверах; порівняння за кожним ідентифікаційним кодом сумарних величин доходів і витрат коштів за рік та визначення сум перевищення витрат над доходами. З урахуванням деяких припущень та обмежень (зокрема, декларування або тимчасового внесення на банківський рахунок початкових залишків готівкових коштів населення; визначення та врахування перехідного на початок наступного року сальдо невикористаних доходів або перевитрат коштів (наприклад, кредитних); лімітування витрат готівки на нерегульованих торгових точках тощо) вказані розраховані суми і є прихованими доходами.

Третім кроком є оподаткування визначених тінювих доходів із виставленням рахунків до сплати. При встановленні податкової ставки слід врахувати, що основною функцією такого податку з тінювих доходів (або з тінювого грошового обігу) поряд із всіма іншими функціями оподаткування, які, зокрема, називає і характеризує Новицький В.Є. [11] – фіскальної, перерозподільчої, стимулювальної, структуротворної, - є заборонна, тому рівень ставки оподаткування має бути високим, а саме:

1) вищим за граничну ставку податку з офіційних доходів – з метою стимулювання фізичних осіб до отримання офіційних доходів і сплати з них податку;

2) таким, щоб обчислений за нею податок покривав втрати бюджету і позабюджетних соціальних фондів від недонадходження до них платежів з приховуваних доходів (з урахуванням ставки податку з доходів, нарахувань та утримань до соціальних фондів – близько 45%).

Отже, за умови досить високої ставки оподаткування своїх неофіційних доходів працівник буде економічно зацікавлений в отриманні легальних дохо-

дів та сплаті всіх належних платежів до бюджетів і державних фондів, та вимагатиме цього від роботодавця. З іншого боку, роботодавцю стане не вигідним компенсувати працівнику втрати останнього на сплату до бюджету податку з тіньового обігу, а доцільніше врахувати його зарплату у фонді оплати праці зі сплатою бюджетних платежів і соціальних внесків

Описаний механізм оподаткування тіньового обігу коштів набуває актуальності ще й тому, що в процесі інформатизації суспільства з'являються все нові галузі економічної активності (а з ними і схеми укриття доходів від оподаткування), які неможливо виявити сучасними засобами податкового контролю. Тому єдино можливим є викрити такі приховані доходи постфактум як різницю між витратами та офіційними доходами населення.

Поряд із запровадженням податку на тіньовий грошовий обіг необхідно прийняти низку заходів, без яких даний податок не підлягатиме вірному розрахунку або не виконуватиме свого функціонального призначення, а саме:

1) максимальне спрощення механізму реєстрації, оподаткування та звітності суб'єктів підприємницької діяльності та самозайнятих осіб;

2) запровадження сімейного декларування доходів, яке дозволить реально відображати співвідношення доходів і видатків не окремих фізичних осіб, а в розрізі домогосподарств, що паралельно уможливить удосконалення офіційної статистики домогосподарств;

3) сприяння комп'ютеризації торгівельних мереж, сфери послуг, розробка та встановлення відповідного програмного забезпечення для прийняття платіжних карток;

4) виготовлення пластикових документів з вмістом відомостей про фізичну особу, зокрема, ідентифікаційного коду платника податків, для забезпечення можливостей сприйняття інформації електронними системами зчитування;

5) впорядкування стихійних об'єктів торгівлі та скорочення неврахованого готівкового обігу на них.

Література:

1. Тіньова економіка "йде в тінь"? [Електронний ресурс]// Економічна правда. – 27.07.2007 р. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/478e6d3358203>. - Назва з екрана.
2. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]// Державний комітет статистики України . Офіційний веб-сайт. - Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvp_u.htm/ - Назва з екрана.
3. Структура валового внутрішнього продукту за категоріями доходу [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України . Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/control/uk/localfiles/display/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/svvpzkd_u.htm. – Назва з екрана.
4. Антипов В.І. Тіньова економіка та економічна злочинність: світові тенденції, українські реалії та правові засоби контролю (теоретично-методологічне узагальнення). – Вінниця: ДП ДКФ, 2006. – 1040 с.
5. Мельник В.В. Обмежувальна та стимулювальна роль податків // Фінанси України. – 2006. - №1. – С.31-37.

6. Указ Президента України "Про Заходи щодо детінізації економіки України на 2002-2004 роки" від 05.03.2002 № 216/2002 // Офіційний Вісник України. – 2002. - № 10. – Ст. 470.
7. Закон України "Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22 травня 2003 року // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 2. – С.23-52.
8. Закон України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом" від 28 листопада 2002 року № 249-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. - № 1. – Ст.2.
9. Закон України „Про державний реєстр фізичних осіб-платників податків та інших обов’язкових платежів” від 22 грудня 1994 року № 320/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 2. – Ст. 10.
10. Проект Закону України "Про внесення змін до деяких Законів України (щодо безготівкових розрахунків та використання спеціальних платіжних засобів)" від 31.01.2008 р.№ 1463 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>. – Назва з екрана.
11. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології // Фінанси України. – 2007. - №10. – С.60-73

Брель Ю.О., Коробський Р.В.

ДЕРЖАВНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА І МЕНЕДЖМЕНТ ПОДАТКОВИХ ЗОБОВ’ЯЗАНЬ

Усі напрямки державної економічної політики цілком взаємозалежні, обумовлюють один одного і переплітаються між собою. Так, фінансова політика припускає мобілізацію, розподіл і використання фінансових коштів і включає фіскальну і бюджетну політику. Фіскальна політика реалізується за допомогою податкової політики. За всіх часів існування держави оподаткування - це основний спосіб акумулювання коштів у бюджеті.

На стадії формування і розвитку ринкових відносин усі суб’єкти господарювання і фізичні особи є учасниками діючої податкової системи в якості платників податків: підприємства - за всіма встановленими загальнодержавними податками і зборами; фізичні особи - за податками з доходів фізичних осіб, на землю, з власників транспортних засобів, мита тощо. Вони також відчувають вплив податкової системи через перерозподіл податків і зборів, що надходять до бюджету, їх виділення для підприємств у вигляді пільгових кредитів, підтримки економічного і політичного суверенітету держави, його обороноздатності, а для населення - через систему охорони здоров’я, освіти, пенсійне забезпечення і т.п.

Держава за допомогою податків висуває вимоги щодо ефективного ведення господарської діяльності, що є джерелом стимулювання досягнення поставлених народногосподарських цілей, раціонального використання підприємством своїх доходів, формування і функціонування єдиного цілісного ринку товарів і фінансів. Реалізація поставлених завдань неможлива без дер-

жавного бюджету - концентрованої економічної форми прояву державної сутності та здійснення державних соціально-економічних функцій.

Податкові надходження при формуванні доходної частини бюджету є домінуючими у порівнянні з іншими його надходженнями. Важливість і необхідність державного регулювання у сфері податкової політики, а також його мета і характер, визначені особливостями розвитку національної економіки України. В сучасних умовах професіоналізм законодавця повинен виражатися не у винаході нових податкових механізмів, а в умінні знайти оптимальне співвідношення рівнів податкових ставок, адекватне сучасному моменту. Тобто, на рівні державного управління, необхідний пошук розумного застосування такого могутнього державного важеля, як податки.

У загальному сприйнятті, менеджмент - це вміння досягати поставленої мети, використовуючи роботу, інтелект.

Що таке податковий менеджмент? Це можна визначити виходячи із завдань та функцій органів податкової служби, що визначені Законом України "Про державну податкову службу в Україні".

Так, завданнями органів державної податкової служби є:

здійснення контролю за додержанням податкового законодавства, правильністю обчислення, повнотою і своєчасністю сплати до бюджетів, державних цільових фондів податків і зборів (обов'язкових платежів), а також неподаткових доходів, установлених законодавством (далі - податки, інші платежі);

внесення у встановленому порядку пропозицій щодо вдосконалення податкового законодавства;

прийняття у випадках, передбачених законом, нормативно-правових актів і методичних рекомендацій з питань оподаткування;

формування та ведення Державного реєстру фізичних осіб - платників податків та інших обов'язкових платежів та Єдиного банку даних про платників податків - юридичних осіб;

роз'яснення законодавства з питань оподаткування серед платників податків;

запобігання злочинам та іншим правопорушенням, віднесеним законом до компетенції податкової міліції, їх розкриття, припинення, розслідування та провадження у справах про адміністративні правопорушення.

Таким чином, податковий менеджмент – це діяльність посадових осіб органів державної податкової служби України по виконанню покладених на них завдань та функцій з метою досягнення цілей, що приймаються і реалізуються з використанням наукових підходів, концепції маркетингу і людського фактору.

Ефективне використання економічного механізму податкового менеджменту є однією з головних умов реалізації принципу справедливого обчислення податків, зміцнення і розширення податкової бази. Структура економічного

механізму складається із взаємодіючих факторів, обумовлених податковим законодавством і зворотнім зв'язком з платниками податків.

Податковий інспектор, приступаючи до виконання своїх обов'язків, повинен володіти знаннями змісту і практичного застосування законодавчих і підзаконних актів щодо оподаткування.

Платник податків, вступаючи у діловий контакт із представником податкової служби, повинен володіти інформацією про розміри поточного і перспективного доходу, порівнюючи його з розміром частини, що залишається після сплати податку, з метою визначення можливості розширення податкової бази і попередження виникнення ознак банкрутства.

Механізм податкового менеджменту передбачає обізнаність посадової особи податкової служби у фінансово-кредитній діяльності платника податків, що дає можливість визначити повноту і справедливість вилученої суми податку. У зв'язку із цим, платник податків реалізує можливість виробничої чи іншої діяльності, виходячи із частини доходу, що залишається після сплати податків, а також здійснює пошук нових ринків збуту: розширює сегмент маркетингу на освоєному ринку або приймає нові інноваційні рішення.

Відносини між податковим органом, його посадовими особами і платниками податків у системі механізму податкового менеджменту мають будуватися у режимі "тандему" і задовольняти вимоги обох сторін. При цьому зростає сума податкових надходжень до бюджету при закономірному розширенні податкової бази і збільшенні обороту капіталу платника податків.

Що стосується податкового менеджменту - податкового контролю, то він здійснюється шляхом організації документальних невіїзних перевірок, планових та позапланових перевірок.

На законодавчому рівні визначено, що невіїзні документальні перевірки проводяться після подання до органів державної податкової служби податкових декларацій, звітів та інших документів, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків та зборів (обов'язкових платежів); планова виїзна перевірка проводиться за сукупними показниками фінансово-господарської діяльності платника податків за письмовим рішенням керівника відповідного органу державної податкової служби не частіше одного разу на календарний рік; позапланова перевірка, в межах повноважень органів державної податкової служби, визначених Законами України "Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг", "Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів", проводиться за рішенням керівника податкового органу, яке оформляється наказом, а в інших випадках - за рішенням суду та рішенням керівника органу державної податкової служби.

Таким чином, бачимо, що існує чітко обмежений перелік підстав, які дозволяють здійснювати перевірки платників податків податковими органами.

Розглянемо результати податкового менеджменту на прикладі Красноармійської об'єднаної державної податкової інспекції.

Так, у січні-вересні 2008р. Красноармійською ОДПІ проведено 290 перевірок, що передбачають нараховання, за результатами яких донараховано 3247 тис.грн., що на 713 тис.грн. більше донараховань 9 місяців 2007р. (донараховано за 9 мес. 2007р. 2534т.грн.) або 128,1%.

Сума нараховань розраховуючи на 1 перевірку склала 83,3 тис.грн. що вище рівня аналогічного періоду минулого року на 48,6 тис.грн. (34.7 т.грн.) або 240%. Протягом 9 місяців 2008р. даний показник має тенденцію до збільшення. Коефіцієнт ефективності проведених перевірок склав 4,8%.

У січні-вересні 2008р. за результатами контрольно-перевірочної роботи зменшені збитки по трьом перевіреним підприємствах на 3052,9 тис.грн., чим попереджено несплату податку на прибуток у сумі 763,2 тис.грн. Рівень зменшення збитків склав 100%

Одним з показників податкового аудиту є попередження відшкодування безпідставно заявлених сум ПДВ.

В 2008 році 3-мя платниками, що перебувають на обліку в податковій інспекції заявлено до відшкодування з бюджету ПДВ на суму 65102,1 тис. грн.

За результатами перевірок зменшено заявлену до відшкодування суму бюджетного відшкодування на 8,1 тис.грн та зменшене від'ємне значення рядка 26 Декларації на суму 338,9 тис.грн. (ЗАТ «Машзавод»).

Рівень попередження безпідставно заявлених до відшкодування сум ПДВ склав 0,1% .

Красноармійською ОДПІ розробляються нові форми й методи при організації проведення контрольно-перевірочної роботи.

Одним з основних напрямків у роботі є збільшення податкового навантаження по підприємствах - "мінімізаторах". Найбільш ефективним засобом впливу на такі СПД продовжує залишатися документальна перевірка.

У січні - вересні 2008 р. перевірено 14 підприємств із валовим доходом більше 5,0 млн. грн., які «мінімізують» зобов'язання перед бюджетом. У результаті перевірок донараховано 7350,1 тис.грн., з яких погоджено 481 тис., надійшло в бюджет 477,8 тис.грн. Складено 15 схем "мінімізації", які передані в підрозділ податкової міліції й оподатковування юридичних осіб.

Ефективність контрольно-перевірочної роботи з виявлення й руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань найбільше об'єктивно характеризує показник росту податкового навантаження після проведення документальної перевірки, що становить 83,3 % від загальної кількості проведених перевірок.

Основа – виявлення й руйнування схем мінімізації, які використовуються підприємствами в господарській діяльності.

Одним зі способів "мінімізації" податкових зобов'язань є робота з підприємствами, які мають ознаки "фіктивності". На поточну дату перебувають на розгляді в суді 8 позовів по 6-ти СПД на суму 9034,3 тис.грн. по питанню стягнення в дохід держави сум проведених операцій по взаєминам із ФСПД.

Ще одним напрямком роботи Красноармійської ОДПІ є встановлення й своєчасне відпрацювання фактів здійснення підприємствами, що перебува-

ють на обліку в Красноармійській ОДПІ, операцій «сумнівного» й «нетипового» експорту.

По даному напрямку щодня проводиться відпрацьовування моніторингу експортних операцій суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності згідно ЦБД «Моніторинг експортних операцій суб'єктів ВЕД». Випадків здійснення експорту нетипових для основного виду діяльності ТМЦ, а так само «сумнівних» операцій за 9 місяців 2008 року не встановлено.

Необхідно підкреслити, що, незважаючи навіть на високі показники, податківці не ставлять собі за основну мету донарахування сум, бо головним пріоритетом у роботі податкової служби є переконання платників у сумлінному ставленні до податків і добровільній їх сплаті.

Враховуючи наведене, можна зробити висновок, що економічний механізм податкового менеджменту включає і вирішення проблем перспективного зростання суми податкових надходжень на підставі прогнозової оцінки розвитку податкової бази, маневреність економічними інструментами оподаткування (прискорена амортизація, зменшуваний залишок, податкові канікули й ін.). На підставі цього платник податків здійснює розробку перспективного (до двох років) бізнес-плану підприємства, що включає визначення кінцевих цілей підприємницької діяльності на тимчасових етапах, можливість розширення виробничої, комерційної діяльності.

Однією з найважливіших умов досягнення високого рівня відповідальності й податкової дисципліни є встановлення стабільного порядку добровільної та своєчасної сплати податків. Податкова служба повинна керуватися гуманними заходами, вихованням почуття відповідальності у платників податків перед державою.

Держава за допомогою податків висуває вимоги до суб'єктів підприємництва щодо ефективного ведення господарської діяльності, що є джерелом стимулювання досягнення поставлених цілей, раціонального використання підприємством своїх доходів, формування і функціонування єдиного цілісного ринку товарів і фінансів.

Потенційні можливості податкового менеджменту визначаються у специфічних умовах конкретного застосування, незважаючи на універсальний характер його використання.

Тому державне управління у податковій сфері або податковий менеджмент можна визначити центральним елементом ринкової економіки.

Література:

1. Закон України «Про державну податкову службу в Україні» від 16.12.1993 р. (зі змінами та доповненнями).
2. Національні нормативи аудиту. Кодекс професійної етики аудиторів України/Повний текст Національних нормативів аудиту в Україні та Кодекс професійної етики аудиторів України, затверджений рішенням Аудиторської палати України №73 від 18.12.1998 р.-Київ,1999.-274с.

3. Чорний М.В. Організація планових податкових перевірок// «Фінанси України» №2 2003 с.11-14.
4. Кізіма А.Я. Податкове планування у системі податкового менеджменту// «Фінанси України» № 2 2003 с. 15-21.
5. Дулик Т.О. Економічні аспекти проблеми ухилення від податків//Фінанси України – 1998 р. - №12 с. 91-94.

Губарев В.В.

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Глибокі зміни у політичній, економічній, соціальній сферах, що відбуваються в Україні, направлені перед усім на становлення нової соціально орієнтованої економічної формації, основною метою якої повинно стати найбільш повне задоволення потреб людини та суспільства. У таких умовах набуває значної актуальності розвиток нової для нашої держави сфери ринкових відносин – ринку іпотечного кредитування.

Як свідчить світовий досвід, саме іпотечне кредитування являє собою потужний та важливий інструмент економічних відносин в державі. Іпотека виступає той з'єднуючою ланкою, що зв'язує ринки нерухомого майна та будівництва з ринком фінансових послуг, бо сприяє залученню кредитних ресурсів до фінансування будівництва об'єктів житлового та нежитлового призначення та розвитку купівлі-продажу цих об'єктів на первинному та вторинному ринках нерухомості.

Для українського суспільства інститут іпотеки є досить новим явищем, що ще знаходиться на стадії становлення, але цікавість до нього як з боку вітчизняних та іноземних фінансових установ, так і з боку споживачів кредитних ресурсів все більше зростає. Такий інтерес та важливість іпотечного кредитування у розвитку соціальної та економічної сфер сприяє розробці єдиної політики державного та регіонального регулювання іпотечних відносин. Нажаль в Україні поки що така політика є абстрактним поняттям, бо ще не обґрунтовані її основна мета та цілі, не визначена стратегія та основні напрямки її реалізації. Не визначені також напрями розвитку освітніх установ, котрі повинні розширювати коло спеціалістів обслуговуючих діяльність ринків нерухомості, фінансів та будівництва.

Іпотечне кредитування відіграє провідну роль не лише у банківському секторі економіки, але є потужним інструментом регулювання ринку нерухомості. Іпотека, як кредит, наданий під заставу нерухомого майна, розширює коло потенційних його покупців, чим надає позитивні перспективи для розвитку ринку нерухомості. А також формує практичну потребу у низці висококваліфікованих фахівців, котрі були б мали відповідну освіту.

Провідною є роль нежитлової іпотеки й у розвитку малого та середнього бізнесу, бо надає змогу багатьом підприємцям залучити кошти для розвитку своєї справи під заставу нерухомого майна. Іпотечні кредити використовують у своїй діяльності більш ніж 70 % суб'єктів підприємництва [3, с.25].

З розвитком іпотечного кредитування з'явився та набув розвитку новий для України вид підприємницької діяльності – управління нерухомістю. У класичному розумінні управитель нерухомим майном – це підприємець, що отримує прибуток від створення об'єкта нерухомості. При цьому він виступає як автор ідеї проекту; утримувач земельної ділянки під забудову; організатор проектування об'єкта; генпідрядник; брокер; для реалізації вже створеного об'єкта, а також фінансує сам або у вигляді іпотечних кредитів залучає необхідні інвестиції [4, с.16]. Отже, управління нерухомістю (різновид девелопменту) – це сам процес створення об'єктів нерухомості, в якому іпотека відіграє значну роль. Управитель організує створення об'єкта нерухомості – нового чи реконструйованого – з метою отримання прибутку від реалізації проекту. Він може виконувати функції тільки забудовника або поєднувати функції інвестора та забудовника [4, с.16].

Треба відзначити, що вітчизняний ринок нерухомості здобув розвитку саме завдяки управлінню нерухомістю. Так, купівля землі під забудівлю з використанням іпотечних схем давала приріст капіталу на 90 %, купівля квартири в кредит та її подальша здача в оренду – до 49 %, купівля офісного приміщення та здача його в оренду – до 38 %. Купівля квартири за допомогою іпотечного кредиту та подальший її продаж надавали можливість заробити понад 50 % річних [4, с.16]. Отже, нерухомість залишається надійним та доходним фінансовим інструментом.

Але разом з цими позитивними у розвитку цієї діяльності моментами, є низка невирішених проблем. Так, ще на законодавчому рівні не існує правових актів, регулюючих цей вид підприємницької діяльності, відсутні відповідні напрями підготовки спеціалістів у вищих навчальних закладах, нема єдиних схем управління нерухомістю, що змогли б популяризувати його на вітчизняному ринку нерухомості. Така ситуація призвела до того, що світовий досвід управління нерухомим майном майже не використовується в Україні.

З огляду на цю ситуацію, можна сказати, що зараз вітчизняний ринок інвестицій в нерухомість потребує значних перетворень з боку держави. Це насамперед стосується законодавчого оформлення цієї діяльності, підготовки фахівців з управління нерухомим майном, що безперечно становитиме правову та освітню основу для розвитку. Також необхідно створити єдину концепцію, за якою будуть діяти компанії - управителі. У цій концепції треба визначити основні функції та напрями діяльності, які пов'язані з управлінням нерухомим майном, та засоби залучення інвестиційних ресурсів, зокрема, іпотечних кредитів.

Земля є найбільш ефективним і надійним способом забезпечення кредиту, оскільки, виступаючи як капітал, вона з часом не втрачає своєї вартості.

Розвиток ринку земельної іпотеки дасть змогу створити умови для більш активного інвестування іноземного і національного капіталу в саму землю і все те, що створено на неї.

Але є низка істотних проблем, стримуючих розвиток ринку земельної іпотеки. Найважливіша з них полягає у відсутності єдиної системи реєстрації прав на земельну ділянку та об'єкти нерухомості, розташовані на ній. Особливістю державної системи реєстрації нерухомості в Україні є розмежування правомочностей щодо землі та інших об'єктів, які невіддільні від неї. Внаслідок цього існують дві процедури реєстрації: кадастровий спосіб для землі та інвентаризаційно-правовий – для інших об'єктів. Відповідно існують два реєстри, а ще й окремий реєстр іпотек. Така ситуація дуже ускладнює реєстраційну процедуру та стримує розвиток іпотечних відносин.

Інша проблема – це мораторій на продаж та заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що негативно впливає на залучення інвестиційних коштів в аграрний сектор економіки за допомогою надання кредиту суб'єктам сільськогосподарської діяльності під заставу землі. Але і в таких умовах спостерігається активізація вкладання західного капіталу в ринок іпотеки земельних ділянок в нашій країні. Це пояснюється тим фактом, що, згідно з Земельним кодексом України, іноземним громадянам не можна володіти земельними ділянками. В окремих випадках дозволяється оренда. У таких умовах іноземні інвестори надають кредити під заставу земельної ділянки. Іпотека дозволяє проникнути їм на досі закритий ринок землі та здійснити концентрування ділянок та управління ними. Орієнтирна вартість української землі оцінюється американським бізнесом у 300 млрд. дол. [4].

Окрім зазначеної вище нежитлової іпотеки, істотну роль у розвитку економіки та соціальної сфери держави, як свідчить світовий досвід, повинне займати іпотечне кредитування житла. Так, у США житлова іпотека досягає 74 %, а нежитлова – 22%. Щодо структури іпотечного ринку в Україні, то нежитлова іпотека становить понад 70 %, інші 30 % - житлова. Але саме на такий вид кредитування в нашій країні є великий соціальний попит. Так, середня забезпеченість громадян України житлом сьогодні в 2—3 рази менше, ніж у розвинутих країнах світу. До того ж у відсотковому відношенні частка житла, побудованого за рахунок бюджетних коштів, скоротилася за минуле десятиліття з 22 до 1,5% [1, с. 210-211].

Отже, основну ставку необхідно робити на залучення коштів населення. Останніми роками спостерігається тенденція зростання реальних його доходів, що може сприяти розвитку іпотечного ринку. Обсяг номінальних доходів громадян України за 2004р. порівняно 2003р. збільшився на 20,7%, а реальних наявних, визначених з урахуванням впливу інфляції, — на 21,2%. У 2004 р. порівняно з даними попереднього року зафіксовано збільшення середньої заробітної плати в усіх регіонах України. Найвищий рівень заробітної плати спостерігається у м. Києві (в середньому 802 грн.), у містах Дніпропетровську, Запоріжжі, Донецьку. За 2004 р. суми грошових витрат і заощаджень населення України

збільшилися на 14,6% порівняно з відповідними показниками у 2002 р. [3, с.26]. Крім суто соціальної складової, необхідно враховувати й важливе інвестиційне значення мультиплікаційного ефекту житлового будівництва. У багатьох країнах це справді провідна галузь, що виступає одним із визначальних стимулів економічної динаміки. За підрахунками спеціалістів, кожна гривня, вкладена в будівництво житла, дає 2,5—3 грн приросту ВВП, а додаткове робоче місце в житловому будівництві забезпечує роботою 5-6 робітників в інших галузях [3, с.15]. Зараз в Україні використовується три види іпотечних кредитів для придбання житла: іпотечні кредити, які видаються банками для будівництва і / або інвестування в будівництво; іпотечні кредити, які надаються банками під забезпечення готової нерухомості; іпотечні кредити, які надаються для придбання готової нерухомості[1, с. 211].

Іпотечне кредитування відіграє провідну роль в розвитку економіки держави. Воно виконує економічну функцію, стимулюючи фінансову та банківську системи, сприяючи залученню коштів до будівельної галузі та ринку нерухомості; соціальну функцію, забезпечуючи громадян доступними житловими умовами; стимулює розвиток підприємницької діяльності через надання кредитів для розвитку бізнесу.

Приклад багатьох розвинутих країн свідчить, що іпотека сприяє утворенню в державі якісно нових фінансово-кредитних відносин, установленню фінансової й економічної стабільності за рахунок високорозвинутого ринку заставних і цінних паперів. Зараз стало зрозуміло, що без використання всіх можливостей цивілізованої іпотеки українській економіці не обійтися. І як дуже потужний та впливовий інститут ринкових відносин іпотека потребує державного регулювання.

Роль держави у розвитку іпотечного кредитування зводиться до виконання таких функцій:

- регулювання іпотечного ринку за допомогою формування іпотечних відносин в державі та розробки відповідної нормативної бази;
- розробка та впровадження організаційно-економічних основ, що забезпечують придатні умови для розвитку іпотечного кредитування, залучення коштів приватних інвесторів;
- стимулювання підготовки фахівців (комплексні напрями підготовки – менеджмент у сфері нерухомості) ;
- формування умов та програм, що націлені на підвищення доступних іпотечних кредитів, сприяння певним категоріям громадян в придбанні житла та інших видів нерухомості, перш за все тим, хто не має достатніх доходів для отримання ринкових банківських кредитів.

Особливо це важливо в умовах прискорення темпів розвитку фінансового ринку, ринку будівництва та нерухомості, що сприяє виділенню іпотечного кредитування в окремий ринковий сегмент, стимулювання якого відбувається за участю населення, державних та регіональних органів влади, фінансових інститутів, закладів освіти, що об'єднують свої зусилля для створення правового та економічного поля регулювання іпотечних відносин, впровадження системи ко-

нтролю за розвитком іпотечного кредитування та взаємодії різних учасників іпотечного ринку, включення регулювання цього інституту ринкових відносин в програму соціального розвитку територій.

Література:

1. Асаул А.М., Брижань І.А., Чевганова В.Я. Економіка нерухомості – К.: Лібра, 2004.–304 с.
2. Балабанов И.Т. Экономика недвижимости – СПб: Питер, 2000. – 208 с.. – (Серия «Краткий курс»).
3. Бойко Н. Ипотека – ключ к возрождению экономики Украины // Недвижимость Киева. – 2002. - № 2 (174)-С.25.
4. Максимов М. Стандарт Ипотеки // Янус Нерухомість. – 2004. - № 17. - С.11. Маринуца Р. Актуальне направления в риелторской деятельности // Янус Нерухомість. – 2004.-№22.- с.16.

Ю.О. Клейзор, О.В. Перминов

ДО ПИТАННЯ ЩОДО РОЛІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ У МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ

На сучасному етапі Україна, як і багато інших держав, змінює та встановлює власну систему державного регулювання. Дуже складним є процес вибору засобів і інструментів для здійснення цього. Одним із таких засобів є монетарна політика, що проводиться Національним банком України (НБУ).

Монетарна політика – це один з макроекономічних інструментів, що опирається на здатність грошово-кредитної системи впливати на грошову пропозицію й, відповідно, на ставку відсотка, а через неї на інвестиції та реальний внутрішній валовий продукт (ВВП).

Саме проведення державою монетарної політики регулювання грошово-кредитних відносин в Україні неодмінно повинно забезпечити максимальну ефективність функціонування економічної системи нашої країни в цілому.

Актуальність теми зумовлена тим, що політика управління грошовою масою та процентними ставками безпосередньо має вплив на економічну діяльність, а відтак і на загальний рівень добробуту населення. Дослідження монетарних інструментів макроекономічного регулювання, форм та методів їх використання, механізмів їх впливу на основні грошові зміни у економіці перехідного типу набуває особливого значення. Це питання останнім часом перебуває у центрі уваги і являє собою найголовнішу проблему сьогодення.

Метою і завданням роботи автор визначив дослідження та вивчення особливостей політики управління грошовою масою та процентними ставками в Україні на сучасному етапі, дії її інструментів, визначення напрямів монетарної політики, головних потяг та суб'єктів.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є система законів і нормативно-законодавчих актів України щодо її економіки, наукові принципи, розроблені спеціально стосовно проблем використання інструментів монетарної політики макроекономічного регулювання. Інформаційну базу становлять сучасні теорії відносно економіки країни, статистичні дані Національного банку України, Міністерства фінансів, Міністерства статистики тощо.

Ціль монетарної політики – це забезпечення стабільності цін та оптимального валютного курсу, зміна рівня оподаткування та структури бюджетних видатків, зростання ВВП тощо.

Вона проводиться в Україні центральним банком, що несе відповідальність перед суспільством за стан монетарної сфери. Її об'єктами є попит і пропозиція на грошовому ринку (загальна кількість грошей, що знаходиться в обігу). Заходи НБУ розраховані на значний термін, впроваджуються довго і не являють собою швидку реакцію на зміни кон'юнктури. Крім НБУ у розробці і виробленні грошово-кредитної системи беруть участь такі органи державного регулювання економіки: Міністерство фінансів, Міністерство економіки, Уряд та Верховна Рада. Органи законодавчої та виконавчої влади визначають основні макроекономічні показники, які є орієнтирами для формування монетарного інструментарію (обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговий баланси, рівень зайнятості та ін.).

У роботі розглянено основні положення кредитно-грошової політики

Монетарну (кредитно-грошову) політику можна поділити на декілька складових. Перша з них – це емісія нових грошей.

Емісія грошей (ЕГ) – це дії, що призводять до збільшення грошової маси в обігу. Економічні межі емісії визначаються потребами сфери обігу в грошах як засобі обігу, платежу та нагромадження. Регулювання грошової маси шляхом скорочення ЕГ є інструментом антиінфляційної політики уряду. Згідно із чинним законодавством нашої держави право ЕГ надано Національному банку України. Рішення про ЕГ приймає керівництво Національного банку відповідно до економічної політики законодавчої та виконавчої влади. Емісія проводиться також планово для поповнення грошової маси, що вибуває через старіння баннот. ЕГ приносить емітентові дохід, величина якого визначається різницею між сумою емісії та витратами на виготовлення грошових знаків. Емісійний дохід надходить у розпорядження центральних банків і використовується як кредитний ресурс для покриття фінансових потреб держави (чи безпосередньо для покриття бюджетного дефіциту, чи опосередковано через кредитування держави банківською системою під державні цінні папери).

Інша складова кредитно-грошової політики – це прямий контроль над масою грошей у грошовому секторі.

Основний метод регулювання грошового обороту, який використовується центральним банком – проведення ним кредитних, інвестиційних і валютних операцій. В Україні структура грошової маси визначається Національним банком України агрегатним методом з 1993 року. Це дозволяє НБУ контролювати

будь-який з показників грошової маси за допомогою зміни грошового агрегату. Тим самим центральні банки повністю контролюють обсяг грошової маси в обігу, оперативно регулюючи її величину в залежності від цільової установки. Здійснюючи монетарну політику, НБУ встановлює цільові орієнтири щодо регулювання грошової маси в обігу на основі вибору певних грошових агрегатів. Виходячи з того, що національна грошова система України має перехідний характер та перебуває у стадії становлення, система управління сукупним грошовим оборотом має відповідати міжнародним стандартам і вимогам, сприяти стабілізації національної грошової одиниці - української гривні.

Операції на відкритому ринку – ще одна складова монетарної політики.

Політика відкритого ринку полягає у змінах обсягів купівлі та продажу цінних паперів центральним банком. Ці операції центрального банку зумовлюють зміну резервів комерційних банків, що, у свою чергу, позначається на обсязі та вартості банківських кредитів. Унаслідок цього центральний банк має можливість впливати на розмір грошової маси і на рівень ринкової процентної ставки у потрібному напрямі, тобто досягати заздалегідь поставленої мети.

Розглядаючи особливості проведення монетарної політики на сучасному етапі, потрібно визначити, що сучасні теоретичні моделі монетарної політики становлять синтетичну модель, що базуються на інших моделях грошової політики та вибирають найраціональніше із кожної. Подальший розвиток та процвітання нашої молодшої держави на сучасному етапі у багатьох аспектах залежить від формування системи державного регулювання та зокрема від монетарної політики України.

Таким чином, автор прийшов до висновків, що Україні потрібно:

- стабілізація політичного життя;
- поновлення банківського кредитування виробничих галузей у попередніх обсягах;
- покращення функціонування внутрішнього ринку;
- зменшення НБУ ставки рефінансування;
- перехід до жорсткої економії державного бюджету;
- встановлення єдиного соціального податку;
- впровадження протекціоністської політики (зменшення імпорту та збільшення експорту);
- захист соціально незахищених верств населення;
- зниження цін на споживчі товари.

Вирішення цих та інших проблем економічного життя надасть Україні змогу подолати наслідки фінансової та економічної кризи, захистити внутрішній ринок та товаровиробників, подолати безробіття та неповну зайнятість населення, впровадивши ефективні соціальні програми.

Ю.В. Костюк, О.В. Цветнова

ДЕПОЗИТИ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

В теперішній час в Україні активно розвивається ринок кредитування, що обумовлює прагнення фінансових установ до залучення вільних грошових засобів населення. У зв'язку з цим пропонується широкий вибір депозитних програм, спрямованих на задоволення різноманітних потреб клієнта.

За перше півріччя 2008 р. депозитні ставки зросли на 3-4 % (у середині 2007 р. середньозважена ставка за депозитами у гривні складала 14 %, в іноземній валюті – 6,8 %, а у середині 2008 р. – 17,3 % та 12 % відповідно). Так з початку 2008 року до 1 серпня загальний обсяг депозитів в Україні збільшився на 18,6 % до 332,1 млрд. грн., у тому числі депозити юридичних осіб зросли на 15,7 % до 133,9 млрд. грн., фізичних осіб – на 20,5 % до 198,2 млрд. грн.

У першій половині 2008 р. в умовах недостатньої ліквідності та висування більш жорстких вимог з боку НБУ, банкам було важко працювати. Фінансові установи були вимушені підвищувати вартість депозитів. Так деякі банки підняли ставки до 20 % річних. Виникає думка, що у таких банків існують серйозні проблеми з ліквідністю і тому вони можуть приваблювати клієнтів лише високою платою за користування коштами. Це нагадує ситуацію, коли у 2005-2006 р.р. “лопались” дрібні банки, які пропонували високі депозитні ставки. Але за офіційною інформацією НБУ вже у серпні кризи ліквідності майже минув. Так обсяг залишків на рахунках банків на 1 серпні 2008 р. склав 19,9 млрд. грн., що вище на 0,5 млрд. грн., ніж на відповідну дату минулого року. Підвищенню ліквідності сприяло те, що у липні НБУ здійснив операції з рефінансування банків на загальну суму 1542,7 млн. грн.

Так на які показники роботи банку слід звернути увагу при відкритті у нього депозита? На думку М. Ловейка, керівника відділу депозитних та розрахунково-касових продуктів малого та середнього бізнесу ВАТ АБ Укргазбанк, для розміщення засобів слід обирати банк, ставки якого відповідають середнім на ринку. Порівняльний аналіз краще проводити по банках, які входять в одну групу – крупні, середні, малі.

Керівник ОПЕРУ ТОВ КБ Дельта А.Білоусов вважає, що оцінити ризик при відкритті депозиту, можна зробивши аналіз основних показників роботи банку. А саме: розмір капіталу, суму чистих активів й зобов'язань, прибуток, якість кредитного портфелю (розмір простроченої й сумнівної кредитної заборгованості в структурі кредитного портфелю), рентабельність активів та інші. Ці дані можна отримати і балансів, а також на сайтах банків. При виборі банку перевагу слід віддати тому, який щорічно нарощує обсяги діяльності на рівні, який не менше, ніж середній по ринку. При вивченні балансів банків слід звернути увагу на структуру пасивів, яка не повинна бути однорідною. Крім того, можна використовувати показники капіталізації, ліквідності й рентабельності.

Але без певного рівня економічних знань зробити такий аналіз буде неможливо, тому визначити надійність банку простіше за такими показниками: публічність, відкритість інформації про фінансові показники роботи, наявність міжнародних рейтингів, розвинута регіональна мережа, наявність прибутку за результатами роботи. Крім того, НБУ регулярно публікує статистичну інформацію про результати роботи банків.

В Україні з метою забезпечення захисту банківських депозитів вкладників створено Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який гарантує захист вкладів фізичних осіб в банках-учасниках Фонду. Ресурсна база Фонду формується за рахунок одноразових внесків фінансових установ та регулярних відрахувань від вкладів фізичних осіб. Відповідно до ЗУ “Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб” Фонд гарантує захист вкладів фізичних осіб, які не використовуються вкладником для здійснення підприємницької діяльності. На даний час український Фонд гарантування вкладів фізичних осіб зобов’язується виплатити вкладникам до 50000 грн. у разі, якщо банк, який входить до Фонду, стане неплатоспроможним. 7 жовтня Рада НБУ запропонувала збільшити розмір компенсації по депозитах з 50 тис. грн. до 100 тис. грн. Тому перед тим, як відкрити у банку депозит необхідно з’ясувати, чи є він учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. У розвинутих країнах системи страхування депозитів гарантують більш високі виплати, ніж в Україні. У більшості країн також встановлюється верхня межа суми, що компенсується. Так, в Італії ця сума складає майже 161 тис. дол. США, у Франції, США, Японії вкладник отримує максимум 100 тис. дол. США. В інших країнах західної Європи та Канаді повертають від 28 до 65 тис. дол. США. В Кувейті та Туркменістані вклади у випадку банкрутства банку виплачуються у повному обсязі. Країни Балтії, Росія та Україна розташовані наприкінці цього рейтингу. При цьому в нашій країні рівень виплат майже у два рази нижчий, ніж в РФ.

Дуже цікавим у цьому сенсі є досвід Німеччини, де існує подвійна система страхування вкладів – обов’язкова та добровільна. Згідно з законом “Про захист вкладників й відшкодування збитків інвесторам” всі комерційні банки, а також філіали іноземних банків зобов’язані здійснювати внески до Фонду обов’язкового захисту вкладів. У випадку банкрутства максимальна сума компенсації складе 18 тис. євро. Фонд добровільного захисту клієнтів страхує вклади як фізичних осіб та малих підприємств, так й крупних корпоративних клієнтів й громадських організацій, що користуються послугами банків. Цей Фонд гарантує більш високі виплати. Так, розмір страхової суми на одного клієнта може досягати до 30 % власного капіталу обслуговуючого банку. Добровільним страхуванням депозитів своїх клієнтів займаються майже всі приватні німецькі банки, оскільки, як каже прес-секретар Федеральної асоціації німецьких банків Тані Беллер, в умовах жорсткої конкуренції вони не можуть собі дозволити відмовитися від цієї додаткової послуги.

Взагалі умови по депозитах у вітчизняних та у зарубіжних банках дуже розрізняються. Й власникам вільних грошових коштів необхідно обирати між

високими депозитними ставками українських банків та стабільністю західних. Як вже було сказано, ставки по депозитах українських банків складають до 20% річних, у той час як у Європі річний дохід рідко перевищує 5%. В Україні високі депозитні ставки пояснюються такими причинами:

1. Високий рівень інфляції.
2. Великий попит на гроші.
3. Високі ставки по кредитах.

З кожним роком розміщення тимчасово вільних коштів на депозитних рахунках стає все менш вигідним для клієнта, оскільки темпи інфляції практично «з'їдають» купівельну спроможність отриманих грошей у вигляді відсотків. Крім того, в стінах Кабінету Міністрів і НБУ вже кілька років обговорюється питання про введення податку на доходи по депозитах, ставка якого може скласти 10%. Хоча сьогодні на введення податку накладений мораторій, що минає в 2010 році, чиновники Кабміну й Податкової неодноразово заявляли про можливе зменшення цього строку. Таким чином, якщо вже сьогодні інфляція зводить процентні доходи по депозитах нанівець, то при введенні податку, депозитний внесок буде приводити до збитків. У такій ситуації виходом може бути знайти товар заміник депозитному внеску. На сьогоднішній день ефективними товарами заміниками депозиту є: нерухомість і земельні ділянки; рідкоземельні й банківські метали; ліквідні товари масового споживання.

Якщо ж громадяни відчують неефективність депозиту, є ризик обвалу довіри до банків і банківської системи в цілому. Тому банкам, можливо, треба провести корекцію норми прибутковості по депозитах у національній валюті таким чином, щоб вона хоча б покривала інфляцію. Тому що, якщо гроші не будуть виконувати одну з функцій грошей - засобу нагромадження капіталу, то вони перестануть бути ними. Більше того, коли гроші втрачають здатність виконувати функцію нагромадження, то в країні настає не просто інфляція, а гіперінфляція.

Література:

1. Бодров А. Банкам тяжелее жить – как это отразится на клиентах? // Деньги. – 2008. - № 20 (86). – www.prostobiz.com.ua

А.С. Новикова, О.В. Пермінов

ГРОШІ ТА ГРОШОВІ АГРЕГАТИ В СУЧАСНІЙ ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ

Сучасний стан економічної ситуації в Україні визначається процесами ринкової трансформації, що зумовлює складність та неоднозначність при фор-

муванні економічної політики держави та обумовлюється відсутністю адекватної законодавчої, інституційної бази, факторами протистояння ринковим перетворенням окремих соціальних груп населення. Основною проблемою є вибір правильної економічної політики, яка б включала фіскальну та грошово – кредитну політику держави.

Гроші мають величезну силу і істотно впливають на загальноекономічні процеси. Стабільність грошової одиниці стоїть на першому місці у процесах державотворення, що зумовлює актуальність обраної теми та доцільність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Готівка ще нескоро вийде з ужитку. У світі набуто величезного досвіду в побудові системи готівкового обігу. В усіх країнах з успіхом використовують машинні технології. Перед НБУ стоїть завдання – організувати готівковий обіг в Україні на сучасному рівні: налагодити своєчасне забезпечення готівкою потреб економіки, створити умови для своєчасної обробки готівки, підтримувати її в обігу в якісному стані. Метою роботи є аналіз грошової маси в економіці.

Об'єктом цієї роботи є грошова система, яка являє собою форму організації грошового обігу в країні, породженої її економічним та політичним розвитком і оформлена юридичними законами.

Предмет роботи – гроші та грошові агрегати, яким належить визначальне місце в ринковій економіці. Вони виступають як її судинна система, що забезпечує обіг доходів і витрат суб'єктів ринку, життєдіяльність кожної з цих структур. Дієздатна грошова система сприяє ефективному використанню ресурсів, стійкому зростанню виробництва, його збалансованості. Водночас гроші виконують важливу інформативну функцію. Вся статистична, комерційна, а власне й виробнича інформація стосовно процесів, що відбуваються в ринковій економіці, подається через вартісні показники у їх грошовому вираженні.

Починаючи з 1993 року, Національний банк України визначає структуру грошової маси за агрегатним методом. Для розрахунку сукупної грошової маси в Україні передбачені такі грошові агрегати:

M_0 = готівка (гроші поза банками).

M_1 = M_0 + кошти на рахунках і поточних депозитах.

M_2 = M_1 + строкові депозити та інші кошти (до інших належать кошти на рахунках капітальних вкладень підприємств та організацій, кошти Держстрахування та валютні заощадження).

M_3 = M_2 + кошти клієнтів за трастовими операціями банків.

M_4 = M_3 + банківські акцепти, скарбничі векселі, окремі види облігацій та деякі інші форми грошових активів.

Аналізуючи статистичні дані щодо грошової маси, побачимо, що відсоток, який припадає на агрегати M_2 і M_1 є невеликим. Це можна пояснити тим, що в країні досі триває процес формування фінансового ринку, грошово-кредитної системи, які повинні за своїм змістом і параметрами бути адекватними вимогам ринкової економіки.

Причинами високого рівня готівки в обігу є:

- зростання номінальних грошових доходів населення;
- низький рівень безготівкових розрахунків населення за придбані товари та надані послуги;
- зростання банківських ризиків, пов'язаних зі збереженням вартостей грошей;
- зволікання населення розміщувати вільні кошти на вклади через втрату довіри до банківської системи, що пов'язано із загрозою можливого їх банкрутства, процентною політикою і відсутністю відповідальності перед вкладниками та механізму страхування депозитів;
- наявність значних обсягів тіньової економіки.

Тенденції, що склалися у структурі грошової маси України, мають негативні наслідки як для ефективного функціонування грошової системи, так і для економіки в цілому.

Цей процес вимагає подальших стабільних дій як НБУ, Уряду України, так і створення соціально-психологічного клімату навколо гривні. Це, своєю чергою, зумовлює вирішення таких проблем:

- після періоду гіперінфляції суб'єкти економічних відносин не мають повної довіри до подальших дій Уряду, НБУ, та в послідовності органів влади до курсу політики економічної та фінансової стабілізації у довгостроковому періоді;
- недостатній рівень розвитку банківської системи, що виражається: в низьких темпах реформування банківського сектору, затримці з запровадженням страхування банківських депозитів, кредитними та системними ризиками банківської системи, що не стимулюють зростання заощаджень навіть за умови реальних відсоткових ставок;
- високий рівень бартерних угод і високий ступінь взаємо заборгованості підприємств;
- недосконала податкова система та наявність великої частки тіньового сектору в економіці України.

Без «сильної», стабільної гривні та ефективної банківської системи неможливі кардинальні зміни в економіці її зростання.

Досвід показує, що будь-яка система, чи то золотого стандарту, чи Бреттон-Вудська, чи заснована на вільно плаваючих валютних курсах – зазнавала краху, якщо не підтримувалася відповідною фінансовою політикою.

Сучасна система паперового і кредитного обігу зазнала великих потрясінь, наслідком яких може стати повільна або різка зміна сучасної грошової системи. Адже поява нових форм грошей, нових видів розрахунків, втрата контролю центральними банками за емісією грошей і проблеми забезпечення їх емісії, розгул шахрайств у монетарній сфері, свідчать про системні проблеми. Як правило, кількість переходить у якість, а отже, слід бути готовими до народження нової грошової системи, яка буде повною мірою відповідати викликам сьогодення.

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємством. Необхідним стає більш швидке реагування на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного удосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку.

Непостійність ринкової ситуації обумовила перед підприємством необхідність ефективного використання наявних у його розпорядженні внутрішніх ресурсів з одного боку, а з іншого вчасно реагувати на зовнішні умови, що змінюються, до яких відносяться фінансово-кредитна, податкова політика держави. Проблема управління фінансово-господарською діяльністю підприємств в ринкових умовах господарювання набуває надзвичайно важливого значення. Цей процес вимагає комплексного управління фінансовими ресурсами шляхом реалізації функцій планування, аналізу, контролю й управління поточною (оперативною) діяльністю у сфері фінансів підприємств. Ефективність фінансово-господарської діяльності значною мірою впливає на умови фінансування підприємства, його фінансову стійкість і рентабельність, а отже, є необхідною умовою успішного функціонування підприємства та його економічного розвитку.

Проблемі управління фінансово-господарською діяльністю підприємств присвячені праці закордонних і вітчизняних економістів: В.Гринькової, С.Кірейцева, Г.Крамеренко, А.Перетятко та інших. Але питання визначення фінансово-господарської діяльності, її завдань, сутності управління фінансово-господарською діяльністю підприємств різних галузей економіки потребують більш детального вивчення та доопрацювання.

Тому метою статті є визначення сутності управління фінансово-господарською діяльністю, її специфіки на підприємствах вугільної промисловості Донецької області і пошук можливих шляхів її покращення.

В економічній літературі не існує єдиного чітко визначеного поняття „управління фінансово-господарською діяльністю підприємства”. В загальному плані управління фінансово-господарською діяльністю підприємства - це сукупність прийомів і методів, що використовуються для підвищення прибутковості підприємства і мінімізації ризику неплатоспроможності. Таким чином, основною метою управління фінансово-господарською діяльністю підприємства є одержання максимальної вигоди від функціонування підприємства в інтересах його власників.

Управління фінансово-господарською діяльністю підприємства у широкому значенні, являє собою процес цілеспрямованої, системної і безперервної дії системи, що управляє, на систему, якою управляють, за допомогою загаль-

них функцій управління, які створюють замкнутий і управлінський цикл, що безкінечно повторюється. Обособлення, взаємодія і взаємозв'язок цих функцій можуть бути представлені різними способами. Одним із найпоширеніших варіантів представлення є той, коли загальні функції ототожнюються з окремими етапами процесу управління, що представлено на рисунку 1.

АНАЛІЗ → ПЛАНУВАННЯ → ОРГАНІЗАЦІЯ → ОБЛІК → КОНТРОЛЬ →
→ АНАЛІЗ

Рисунок 1.- Етапи процесу управління

Що ж до управління фінансово-господарською діяльністю підприємств вугільної промисловості, то це питання є теж досить проблематичним. Адже головною галуззю економіки Донецької області була і залишається вугільна промисловість. Безпосередньо з нею пов'язан розвиток електроенергетики, металургійного виробництва, вугільного машинобудування. В той же час вугільна промисловість - безумовний лідер по кількості економічних проблем. Адже, більшість вугільних підприємств характеризується нестійким фінансовим станом, необхідністю фінансування за рахунок бюджету.

Таблиця 1.-

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування у вугільній промисловості Донецької області, млн. грн.

	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007р	+/- 2007/2006
Фін. результат	-973,5	-553,3	-153,0	-497,3	-500,8	-3,5

Із таблиці 1 бачимо, що фінансові результати з 2003 по 2007 роки по вугільній промисловості залишаються від'ємними. Так тільки в 2007 році в порівнянні з 2006 роком фінансовий результат зменшився на 3,5 млн. грн.[1.].

Таблиця 2.-

Питома вага збиткових підприємств у вугільній промисловості Донецької області, %

	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.
Питома вага збиткових підприємств	66,2	61,4	57,0	56,6	57,9

І хоча із таблиці 2 бачимо, що питома вага збиткових вугільних підприємств зменшується, все ж таки на 2007 рік їх залишається більш половини[1.]. Це обмежує можливості розвитку шахт за рахунок власних джерел фінансування і потребує бюджетних асигнувань.

Все це свідчить про те, що управління фінансово-господарською діяльністю на вугільних підприємствах не є достатньо ефективним і потребує удосконалення.

Одним із напрямів поліпшення управління фінансово-господарською діяльністю на вугільних підприємствах Донецької області є удосконалення його складових елементів - планування, аналізу, організації і контролю.

Фінансове планування є початковим етапом управління фінансово-господарською діяльністю, тому від його точності і обґрунтованості залежить успішність протікання інших етапів. У сучасній ситуації постійного удосконалення комп'ютерних технологій доцільним є введення на вугільних підприємствах Донецької області автоматизованої системи фінансового планування. В Україні розповсюджені такі системи фінансового планування, як Nurregion Pillar, Adaytume Planning, Comshare. Але вибір конкретної системи фінансового планування повинен бути проаналізований з урахування усіх особливостей окремого підприємства і включати наступні етапи[7.].

1. Розробка методики і регламенту фінансового планування. На цьому етапі розробляються такі документи, як положення про фінансову структуру і регламент планування.

2. Налаштування автоматизованої системи самостійно або з залученням консультантів.

3. Впровадження системи фінансового планування на всіх підрозділах підприємства.

4. Побудова системи управлінської звітності. Вона включає в себе комплект звітів по підрозділам (план доходів та витрат, бюджет грошових надходжень та витрат, кошторис операційних доходів та витрат, кошторис інших витрат та доходів)

Наступним етапом удосконалення управління фінансово-господарською діяльністю на вугільних підприємствах Донецької області є покращення фінансового аналізу. Для ефективного управління підприємством аналіз фінансово-господарської діяльності повинен включати не окремі фінансові показники, а систему показників. Доцільно застосовувати горизонтальний, вертикальний, порівняльний, фінансовий аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів та факторний фінансовий аналіз. Аналіз повинен складатися з таких блоків.

1. Фінансові показники для загальної оцінки ефективності діяльності (за звітний і минулий період):

— Аналіз структури, динаміки і пропорційності змін активів, власного капіталу, зобов'язань, доходів, витрат, фінансових результатів.

— Факторний аналіз валового прибутку (збитку).

— Аналіз ліквідності і платоспроможності.

—Аналіз та оцінка фінансової стійкості .

—Аналіз ділової активності.

—Аналіз показників рівня ефективності господарської діяльності

2. Аналіз обґрунтованості та виконання фінансового плану:

—Аналіз виконання плану за структурою: доходів; витрат; залучених і використаних фінансових ресурсів (у розрізі джерел надходження і напрямів використання); аналіз розподілу чистого прибутку.

—Факторний аналіз чистого прибутку (збитку); надходження використання фінансових ресурсів.

— Аналіз показників обґрунтованості та виконання фінансового плану.

3. Оцінка впливу елементів облікової та фінансової політики на фінансовий результат діяльності [3.].

Що ж до фінансового контролю, то він теж є важливим етапом управління фінансово-господарської діяльності. Для ефективного його застосування необхідно дотримуватися таких принципів.

1. Контролювати збереження ресурсів і потенціалів підприємства (необоротних активів і оборотних коштів, у тому числі систематизованої й узагальненої інформації для її використання в управлінні) за такими аспектами, як:

а) контроль, орієнтований на захист від крадіжок, стихійного лиха, збоїв комп'ютерної техніки, навмисних пошкоджень;

б) контроль обґрунтованості й раціональності фінансово-господарських операцій і політики у сфері управління, платоспроможності, надійності контрагентів з договорів, сумлінності менеджерів щодо прийняття управлінських рішень.

2. Оцінювати належний рівень повноти і точності первинних документів та якості первинної інформації для успішного керівництва й прийняття ефективних управлінських рішень.

3. Контролювати точність реєстрації і обробки фінансово-господарських операцій організації.

4. Контролювати раціональне й економне використання усіх видів ресурсів.

5. Стежити за дотриманням працівниками підприємства затверджених адміністрацією вимог, правил і процедур — посадових інструкцій, правил поведінки, планів організації документообігу, планів організації праці, наказу про облікову політику, наказів і розпоряджень.

Отже удосконалення управління фінансово-господарською діяльністю підприємств вугільної промисловості Донецької області полягає у підвищенні ефективності його основних елементів: плануванні, аналізі, організації і контролю. Враховуючи незадовільний стан більшості вугільних підприємств запропоновані заходи допоможуть покращити управління на цих підприємствах, тим самим дозволять більш ефективно використовувати фінансові ресурси, що у ситуації, яка склалася, є порятунком.

Література:

1. Головне управління статистики в Донецькій області / www.donetskstat.gov.ua
2. Гриньова В.М., Коюда В.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб.- 2-ге вид., перероб. і доп.- К.:Знання, 2004.-с.175
3. Канцуров О. Удосконалення методології оцінки ефективності управління підприємствами державного сектору економіки // Фінанси України, - 2006. - № 8. – с.10 – 12.
- 4.Кірейцев С.Фінансовий менеджмент.:Київ,2003.,520с
- 5.Крамеренко Г.О.Фінансовий аналіз і управління.- К.: Центр навчальної літератури, 2003.- 123с.
- 6.Перетятко А. Сучасні підходи до оцінки фінансово-господарської діяльності // Економіка, фінанси і право, - 2006. № - 11.- с.19-22.
7. Теличко Р. Побудова автоматизованої системи фінансового планування на підприємств // Економіка, фінанси і право, - 2006.- № 11.- с.19-22.

8. ТЕОРИЯ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ИНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Школяренко О.О.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НА ПРИРОСТ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Проведена оценка источников финансирования капитальных вложений на предприятиях угольной промышленности.

В условиях самофинансирования и интенсивного развития производства при разработке планов производственной деятельности предприятий угольной промышленности важное место должны занимать вопросы оценки состояния (износа) основных фондов, определение периодичности их выбытия с учетом полной и остаточной стоимости для обоснования потребности финансовых и других ресурсов, направляемых на капитальные затраты. При этом необходимо учитывать перспективу развития предприятия.

Анализ статистической и производственной отчетности показывает, что в ней не содержатся данные о техническом состоянии и продолжительности эксплуатации отдельных видов основных средств необходимые для обоснования формирования исходной информации для текущего и перспективного планирования. Основная информация об основных средствах содержится в бухгалтерском учете. Данные о выбывших основных средствах формируются на основании данных инвентаризации. Более полная и достоверная информация, в основном, относится к активной части основных средств. Но в этих данных оценка качественных показателей, прежде всего, рабочих машин и других основных средств, относящихся к активной части основных средств, также отсутствует, так как энергомеханическая, производственная и другие дирекции и службы ею не владеют. При этом необходимо отметить, что оценка предельного состояния, прежде всего, активной части основных средств трудоемка и малодостоверна, что затрудняет получение необходимой достоверности данных и, как следствие, не является объективной исходной базой для планирования капитальных вложений на замену выбывающих основных средств и другие цели.

В новых условиях хозяйствования вопросы формирования потребности финансовых и других ресурсов, направляемых на поддержание производственных мощностей (простое воспроизводство), техническое перевооружение, реконструкцию или расширение производства с приростом основных средств и определение источников образования финансовых ресурсов на эти цели должны занимать первостепенное значение в хозяйственной деятельности предприя-

тий. Актуальность этих вопросов обуславливается тенденцией кризисных явлений в экономике, развивающихся в последние годы.

В этой связи целью — определение уровня обеспеченности потребности предприятий в финансируемых ресурсах для образования фонда развития производства, науки и техники собственными источниками за счет амортизационных отчислений есть первоочередная задача для предприятий угольной промышленности. Для этого необходимо определять стоимость всех и отдельных видов основных фондов предприятия, объемы и выбытие фондов и их остаточную стоимость, степень износа, возрастную структуру и технический уровень активной части основных производственных фондов, объемы поступления и ввода основных средств, показателя приращения и обновления основных фондов, проанализировать капитальные вложения, их структуру, объемы и направления использования. Сопоставить планируемые и осваиваемые капитальные вложения. Проанализировать источники образования финансовых ресурсов, направляемые в капитальные вложения и использование их по целевому назначению.

По результатам анализа наличия, ввода, выбытия, состояния и использования основных производственных фондов предприятия определить потребность в капитальных вложениях на воспроизводство выбывающих фондов с учетом необходимых затрат на замену той части активных фондов, износ которых превышает их балансовую стоимость, а также по техническому уровню подлежит замене. Сопоставляя потребность в капитальных вложениях с расчетными капитальными вложениями по установленным нормативам отчислений в фонд развития производства, науки и техники от амортизационных отчислений на полное восстановление и от прибыли, будем иметь возможность определить уровень обеспеченности предприятий финансовыми ресурсами на капитальное вложение.

Таким образом при планировании направлений использования капитальных вложений необходимо учитывать, что повышение технического уровня производства должно осуществляться прежде всего за счет перестройки инвестиционной политики в угольной промышленности. Центр тяжести в этом вопросе должен быть перенесен на техническое перевооружение и реконструкцию производства, и на этом направлении должны концентрироваться материальные, трудовые и финансовые ресурсы.

9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ ЯК СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

Цветнова О.В.

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ПРИБУТКУ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ ЕФЕКТИВНОГО БЮДЖЕТУВАННЯ

Актуальною проблемою на сучасному етапі розвитку економіки України є забезпечення безболісного й динамічного переходу до ринкових відносин. В умовах ринкової економіки, коли виникає необхідність розробки такої господарської політики, яка дозволяла б підприємству зберігати конкурентноздатність, підвищується значимість ефективного управління фінансами. Господарський механізм нашої держави рухається в напрямку реформування відносин власності, організаційно-господарських перетворень, широкого використання ринкових важелів. За думкою В.А. Василенка, у цих умовах особливої гостроти набуває необхідність розвитку підприємницької активності, діяльності підприємств і організацій, спрямованої на споживача і кінцевий результат – прибуток [2, с. 7].

В ситуації, коли постійно змінюються соціально-економічні умови, а їх нестабільність і невизначеність призводить до виникнення складних господарських ситуацій, важливе значення має адаптація до зовнішнього середовища. Вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективної роботи підприємства на перспективу, пов'язане із прийняттям оптимальних управлінських рішень. Сучасним інструментом, що забезпечує здійснення стратегічних змін у виробничій, фінансовій та маркетинговій діяльності підприємства, є ефективне управління.

В сучасних умовах українським підприємницьким структурам надано господарську та фінансову самостійність, що призвело до значного ускладнення процесу управління підприємством. У зв'язку з цим розширилось коло проблем, які призвані вирішувати бухгалтерський облік. Сьогодні вже не достатньо лише надавати інформацію про факти фінансово-господарської діяльності та фінансові результати роботи підприємства. В цих умовах виникає управлінський облік, який необхідний для оперативного управління підприємством та прийняття оптимальних управлінських рішень.

Показники управлінського обліку підприємства можна розраховувати завдяки переходу підприємств нашої країни до загальноприйнятої в міжнародній практиці системи управлінського обліку, що дозволяє істотно доповнити облік фінансовий. Він являє собою систему обліку всіх необхідних показників, що

формують інформаційну базу оперативних управлінських рішень (в основному, в галузі керування формуванням і використанням прибутку) і планування діяльності підприємства в майбутньому періоді.

У порівнянні з фінансовим управлінським облік має наступні основні переваги: він відображає не тільки вартісні, але і натуральні значення показників, забезпечує періодичність представлення результатів управлінського обліку, цілком відповідає потребі в інформації для прийняття оперативних управлінських рішень; цей облік може бути структурованим у будь-якому розрізі - за центрами відповідальності, видами діяльності; показує окремі активи з урахуванням темпів інфляції, вартості грошей у часі. Результати цього обліку є комерційною таємницею підприємства і не повинні даватися зовнішнім користувачам.

Основними завданнями управління формуванням прибутку є:

- збільшення розміру прибутку від різних видів діяльності;
- покращення якості прибутку, тобто збільшення у загальній сумі прибутку питомої ваги прибутку від основної діяльності підприємства;
- прискорення отримання прибутку;
- бюджетне планування.

Для вирішення цих завдань проводиться аналіз обсягів і структури прибутку у динаміці, аналіз тенденцій зміни обсягів і структури прибутку, прогнозування обсягів прибутку та оптимальної його структури, визначення резервів збільшення прибутку, здійснення контролю за формуванням прибутку.

Важливим завданням управління формуванням прибутку є створення системи бюджетів.

Бюджетне планування – найбільш деталізований рівень планування, який включає процес розробки й реалізації бюджетів як в цілому для організації, так і для окремих структурних підрозділів або функціональних сфер діяльності. Бюджети є структурною формою планування, яка спонукає менеджерів думати про майбутнє, визначати задачі, а також рівні й типи ресурсів, що потрібні для вирішення цих задач [1, с. 38].

Бюджет доходів і витрат показує структуру собівартості продукції, співвідношення витрачених ресурсів і отриманих результатів від господарської діяльності підприємства за певний період часу. Головна мета складання такого бюджету – показати керівництву підприємства ефективність господарської діяльності по окремих сегментах бізнесу, видах діяльності, структурних підрозділах і підприємства в цілому, встановити норми витрачання основних видів ресурсів, проаналізувати й встановити резерви збільшення прибутку.

При розробці бюджету доходів і витрат для конкретного підприємства можна використати форму фінансової звітності № 2 “Звіт про фінансові результати”, яку необхідно доопрацювати, а саме, додати деякі статті й деталізувати існуючі з урахуванням специфіки даного підприємства.

При складанні бюджету доходів і витрат (фінансових результатів) необхідно визначити:

1. Обсяги реалізації на бюджетний період.

2. Які статті витрат відповідають найбільш важливим (критичним) для даного підприємства ресурсам.

3. Які витрати відносяться до умовно-змінних (прямих), а які до умовно-постійних (накладних).

Отже, при розробці бюджету доходів і витрат для конкретного підприємства можна використати форму фінансової звітності № 2 “Звіт про фінансові результати”. Вся інформація, яка необхідна для потреб бюджетування, акумулюється бухгалтерською службою підприємства. Це сприятиме відповідності формату бюджету доходів і витрат встановленій формі фінансової звітності. Зміни, які необхідно внести до форми № 2 “Звіт про фінансові результати”, щоб вона могла відповідати вимогам бюджетування, у загальному вигляді такі:

1. Розділити виробничі витрати на умовно-змінні (прямі) та умовно-постійні (накладні).

2. Більш докладно деталізувати статті умовно-змінних (прямих) та умовно-постійних (накладних) виробничих (загальновиробничих) витрат, з виділенням найбільш значущих або критичних для даного підприємства.

3. Додати статтю “маржинальний прибуток”.

4. Деталізація статей адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Але не дивлячись на те, що система бюджетування використовується для планування, координації дій окремих структурних підрозділів, контролю та підвищення мотивації, виступає інструментом управління господарською діяльністю підприємства з орієнтацією на прибуток, все частіше керівниками і контролерами виказується незадоволення в його адресу. Критичні зауваження можна поділити на дві групи [3, с. 164]: персональні та матеріальні витрати, пов’язані з плануванням та бюджетуванням, дуже високі; підлягає сумніву користь від планування та бюджетування. Основні причини незадовільної якості та незначної користі від планування та бюджетування [3, с. 165]:

1. Відсутня стратегічна орієнтація й реалізація планування та бюджетування.

2. Превалює жорстка фіксація періодів (12 місяців) при неможливості отримати достовірні знання про майбутнє.

3. Наряду з чисто фінансовим плануванням планування поточних не фінансових величин здійснюється рідко.

Тому зараз простежуються дві тенденції, мета яких полягає у прагненні вирішити перелічені проблеми, які виникають при традиційному підході до планування і бюджетування. Вони стали відомі під назвами “покращене бюджетування” і “поза бюджетування”.

Прихильники концепції “покращене бюджетування” не піддають сумніву користь інструменту бюджетування. Основна мета цієї моделі – підвищення ефективності та одночасному спрощенні традиційного бюджетування. Для цього малими кроками вносять постійні зміни. Тому дана концепція є еволюційною. Основна мета, яка реалізується в рамках концепції “поза бюджетування” – більш ефективно управління підприємством без бюджетів, замість яких вико-

ристовуються такі інструменти: збалансована система показників та безперервне планування. Цей підхід використовується для переходу від промислової ери до інформаційної.

Але не дивлячись на недоліки, які притаманні традиційній системі бюджетування, цей інструмент широко використовується і повна відмова від нього у найближчий час неможлива. Тому групою Horvath&Partners було розроблено новий підхід, який отримав назву “прогресивне бюджетування” і є змогою об’єднати найкращі особливості двох концепцій “покращене бюджетування” і “поза бюджетування”. Тому концепція прогресивного бюджетування спрямована на зниження значення бюджетів при одночасному підвищенні якості планування і скороченні ресурсів, що витрачаються на бюджетування. Дана концепція має ряд суттєвих відмінностей від традиційної системи бюджетування (таблиця 1) [3, с. 166].

Таблиця 1.-

Відмінності концепції прогресивного бюджетування від традиційного бюджетування

Традиційне бюджетування	Прогресивне бюджетування
Детальні бюджети для багатьох об’єктів	Глобальні бюджети й окремі релевантні детальні бюджети
Річний період як база планування	Динамічне охоплення часу
Автономне стратегічне планування	Інтегроване стратегічне планування
Виключно фінансове фокусування	Концентрація на релевантні показники виробництва
Фокусування на підрозділах й на підприємстві в цілому	Облік всіх рівнів виконання робіт
Розгляд витрат з орієнтацією на “вхід”	Розгляд процесів з орієнтацією на “вихід”
Цілі (витрати), що мають внутрішню орієнтацію	Цілі, розроблені на основі бенчмаркінгу
Жорсткі (бюджетні) цілі	Відносні цілі

Таким чином, підприємствам України необхідно переймати прогресивний міжнародний досвід, що дозволить зробити процес бюджетування більш ефективним та менш затратним. Але це необхідно робити не безоглядно, а з урахуванням особливостей національної економіки, вимог національних стандартів бухгалтерського обліку, щоб формат бюджету доходів і витрат відповідав встановленій формі фінансової звітності, та з урахуванням особливостей функціонування конкретного підприємства.

Література:

1. Андропова Александра Константиновна Оперативный контролинг: Учебное пособие / А.К. Андропова, Е.Д. Печатнова. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2006. – 160 с.
2. Василенко В.А. Теорія і практика розробки управлінських рішень: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 420 с.
3. Концепция контролинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath&Partners; Пер. с нем. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с.

10. ФІЛОСОФІЯ ЕКОНОМІКИ І СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Дяченко Н.І.

КОРЕЛЯЦІЯ ПОНЯТТЯ „БІДНІСТЬ” В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Філософія трактує людину і суспільство в різних формах його буття (економіка, держава, наука, мистецтво, релігія) в органічному взаємозв'язку і взаємообумовленості. Усвідомлення багатства і бідності, їх змісту, впливів є підставою визначення відповідного місця не тільки в соціально-економічній ієрархії, але і в загальнокультурному просторі сучасного світу. А, зважаючи на широко відому концепцію інформаційного суспільства, її автори (Д.Белл, Дис.К.Гелбрейт, О.Тоффлер, Р.Арон та інші) подальший розвиток всіх сфер соціального буття пов'язують з новою роллю науки і техніки, теоретичним знанням та інформацією.[1]

Науково-технічні досягнення в сучасному світі стають здобутком всього людства. Інше діло – їх застосування. Економічний і людський потенціал, цивілізаційні відмінності не всюди дають можливість використовувати сучасний рівень розвитку освіти і науки на благо кожної країни та її громадян.

Потреба в нових знаннях, засобах збереження здоров'я нації і екології є консолідуючими факторами в позитивному сприйнятті глобалізації в бідних країнах.

Разом з тим, глобалізація супроводжується формуванням транснаціональних структур, діяльність яких визначається інтересами, далекими від відповідального відношення до потреб окремих країн. В окремих сферах діяльності, наприклад, фінансової; сьогодні маємо міжнародні структури, які взагалі стоять над інтересами будь-яких, навіть процвітаючих, держав.

Головним протиріччям глобалізації є, на думку вчених, розмежування країн за рівнем соціально-економічного розвитку. [2] Тому визначаючим фактором прогресу земної цивілізації є зменшення рівня диференціації економічного розвитку країн в сучасному світі, тобто зменшення розриву між бідністю та багатством в глобальному розумінні.

Мета даної статті – проаналізувати деякі аспекти кореляції понять „бідність” та „багатство” з позицій глобальних змін у суспільстві.

Подолання бідності в сучасних умовах є пріоритетом багатьох країн світу. Разом з тим, само поняття у своєму еволюційному процесі не тільки змінювалось змістовно, але і пов'язувалось з різними економічними, соціально-культурними, правовими та морально-етичними критеріями.

Засновник класичної політекономії А.Сміт в „Дослідженні природи і причин багатства народів” визначив абсолютну і відносну бідність. Бідність

першого типу існує тоді, коли працівник своєю працею не може забезпечити сім'ї рівень, який необхідний для відтворення життя. У відносному розумінні бідність – це стан, в якому сім'я живе без того, без чого вважається неможливим обходитися людині з відчуттям гідності навіть низького рангу. А.Сміт вважав, що ринкова економіка дозволяє більшості громадян цивілізованої країни вести гідний образ життя. Він доказував, що зменшення бідності в суспільстві напряму пов'язано з динамікою економічного зростання.

Представники соціалістичної думки П.Ж.Прудон, К.Маркс проблему бідності трактували інакше. П.Ж.Прудон в „Філософії злидарства” вважав існування бідності фундаментальним соціальним законом. Саме розвиток капіталістичних відносин породжує виникнення пауперизму та злидарства.

Хоча К.Маркс і критикував „Філософію злидарства”, але підкреслював, що бідність зростає з розвитком капіталізму, науково-технічний прогрес обумовлює безробіття і формування бідного „надлишкового” населення. Тому бідність є іманентною характеристикою капіталістичного суспільства і може бути знищена разом із знищенням капіталізму як соціально-економічної формації.

Разом з тим, вже в першій половині ХХ століття індустріальний капіталізм створив для значної кількості людей досить високий рівень життя. Це признавали навіть ті філософи, які песимістично оцінювали соціально-економічні процеси. Х.Ортега-і-Гассет в своєму знаменитому есе „Повстання мас” (1930 р.) попереджував про наслідки створення „суспільства споживачів”.

Після другої світової війни індустріальний капіталізм продемонстрував можливості матеріального буття людей. Так, Е.Фромм в своїй книзі „Психоаналіз і релігія” (1960 р.) писав: „Наші наукові відкриття і технічні досягнення наближають час, коли стіл буде накритий для всіх голодних, коли людство подолає розбрат і стане єдиним.” [3] Не тільки він так оптимістично малював майбутнє: багато вчених констатували, що найбільш розвинені країни вступають в епоху „загального блага” – постіндустріальну епоху.

Але проблема бідності не зникла. Більш того, вона набула інших форм та проявів. В розвинених країнах зберігаються „класичні” бідняки, які живуть за рахунок державної допомоги та пільг. Разом з тим, виник і феномен „нових бідних”, обумовлених економічною глобалізацією. Бідність і багатство стають функціями глобальної економічної системи.

Раніше в будь-якій країні існував антагонізм між двома суспільними класами: бідними і багатими. Це одночасно був і взаємозалежний зв'язок: багаті існували поруч з бідними в одній країні. В умовах глобалізації ці відносини взаємозалежності набувають безособистісного та безразличного характеру.

Особливих рис цей характер набув в пострадянських країнах. Вважалося, що, позбувшись пут радянської системи, людина одразу перетвориться на людину західного зразка, якій притаманні риси індивідуалізму, дотримання міжособистісної незалежності та рівноправності, покладання успіху у своєму житті виключно на власні сили і знання. Натомість наявність „антикапіталістичної” ментальності веде до негативного ставлення до власності, тяжіння до авторита-

ризму і патерналізму в державній політиці, прагнення зрівнялівки та соціального утриманства. У населення склався стереотип, що успіх є наслідком вдачі, везіння, „зв'язків” тощо. Тому в національному просторі лише особисте нагромадження і власність сприймають як належне. На думку Ю.Кіндзерського, „соціальна адаптація до ринку породила проблему поєднання у населення двох протилежних тенденцій. З одного боку – розширення його формальних прав і свобод, а з іншого – фактичного звуження соціальних і економічних можливостей... Саме тому звуження соціальних і економічних можливостей справило сильніший негативний вплив на населення, ніж одержаний ним позитив від розширення політичних і правових свобод.” [4]

Наслідком такого стану трудових ресурсів стала їх деградація і маргіналізація, що безперечно веде до бідності в широкому розумінні цього поняття, переходу особистості, за структурою А.Маслоу, до потреб природного характеру.

Тому сучасні філософи, економісти, науковці суміжних галузей пов'язують вирішення питання бідності з формуванням моделі „економічної людини”. Витоки цієї моделі сформувалися у XVII-XVIII столітті в роботах Т.Гоббса, Б.Мандевіля і А.Сміта. „Економічна людина” – це мотивований власним інтересом „егоїстичний індивід”. Іншу модель запропонував І.Бентам – це „раціональний максимізатор корисності”.

Разом з цим, ми повинні врахувати, що будь-яка модель не може існувати сама по собі – вона має зв'язки у часі, просторі, з іншими моделями. Взагалі, модель є ідеалом, як визначав М.Вебер, звертаючись до цієї проблеми.

Тому „економічну людину” та її існування в економічному просторі пов'язують з формуванням економічної культури, економічної ментальності, корпоративної культури. Саме цілеспрямована та раціональна особистість здатна максимально корисно діяти для себе особисто та для суспільства в межах цілей і задач суспільного прогресу. В сучасних умовах така поведінка індивіда детермінована тим, що стан сучасної економіки визначають не індивідууми – підприємці і не замкнуті господарські організації, а нові моделі організації – корпорації, в яких всі працівники, включаючи і керівників, виступають представниками єдиної корпоративної культури і волі. На нашу думку, глибокими причинами економічної кризи сьогодення є не тільки світова фінансова криза, а неорганізованість суспільства. Створити ж механізми самоорганізації кожного соціального суб'єкта і їх сукупності можливо лише в умовах корпорацій. В сучасних економічних умовах матеріальні ресурси втрачають пріоритет у порівнянні до таких реалій, як корпоративна єдність, корпоративне співробітництво, здатність до інноваційної корпоративної діяльності.

Таким чином, поняття „бідність” і „багатство” є взаємообумовленими, мають глобальний та національний зміст та конкретно-історичний характер. Пріоритетно-захисний та соціально-забезпечуючий характер державної політики, на думку науковців, є стратегічно хибним і має негативні наслідки.

Подолання бідності і зростання економіки пов'язують з формуванням моделі „економічної людини”, враховуючи те, що вона (модель) матиме ідеальний характер.

Перспективним напрямком подолання бідності в умовах глобалізації є корпоратизація економіки та формування корпоративної культури.

Література:

1. Современная западная социология: Словарь. – М.: Наука, 1990. – 432 с.
2. Трансформации в современной цивилизации: индустриальное и постэкономическое общество (материалы «круглого стола»).// Вопросы философии. – 2000. - №1. – С.3-11.
3. Фромм Э. Психоанализ и религия.// Сумерки богов. – М.: Политиздат, 1989. – 398с.– с.144.
4. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій.// Економіка України. – 2006. - №2. – С.4.

Черенков М.М.

«ПРОТЕСТАНТСЬКА ЕТИКА І ДУХ КАПІТАЛІЗМУ»: ВІД СТЕРЕОТИПІВ ДО НОВИХ ПРОЧИТАНЬ

Протестантизм як соціальний тип являє собою діяльнісну парадигму суспільних відносин. Цінність особистості, обрання і покликання, Божественне зцілення порочної волі та розуму в протестантському богослов'ї слугують основою активної та творчої діяльності в церкві та в соціумі назагал. Історичні і богословські передумови визначили головну інтенцію протестантизму на діяльність, а не на «віру в собі», містику, медитацію. Серед таких передумов – масова підтримка бюргерства та зароджуваного промислового й торгового капіталу; вчення про дари і загальне священство, заохочуюче всемірний розвиток «талантів» як різновиду служіння Богу.

У протестантизмі здійснюється перехід від споглядальної містики до пророчої релігії прямої соціальної дії. Особливий смисл діяльності – яка рятує і перетворює світ – виявлявся у співвіднесенні сьогодення та швидкого кінця світу. Есхатологічний сценарій майбутнього виключав марнотратство, обмежував особисте споживання, мотивував до накопичення і добродійності.

Протестантизм як соціокультурна парадигма вплинув на формування нових економічних відносин та специфічного етосу капіталістичного підприємництва. Однак згодом посилювався конфлікт між «протестантською етикою» і «духом капіталізму», який сприяв перетворенню релігійної мотивації в раціонально-прагматистську. Ідея нескінченного зростання виробництва, міф про поступ людства і сцієнтизм утворюють специфічну парадигму суспільного розвитку, у якій релігійні та етичні аспекти було зведено до вимог технічної раціональності.

Соціально-богословське вчення Реформації криє в собі потужний потенціал соціально-реформістських ідей та інновацій, відкриває можливості різноманітних інтерпретацій, що відображали б та відповідали б потребам локальних і глобальних ситуацій. Новоевропейська цивілізація затребувала такі з них, які відповідали духовній ситуації часу й ресурсним потребам суспільного виробництва як цілісної системи. Для транзитного суспільства, що вивчає досвід розвинених європейських соціально-економічних систем з метою прискореної модернізації, необхідне чітке коригування напряму та змісту стихійних соціально-економічних процесів, запровадження етичних регуляторів зростання, формування специфічного етосу, звернення до соціокультурних і духовних засад Новоевропейської цивілізації, зіставлення і адекватне засвоєння релігійно-етичної і раціонально-прагматистської мотивації.

У процесі соціально-богословської ідентифікації та інституціалізації європейські протестантські громади ініціювали всебічні громадські перетворення, а їх активна соціальна діяльність стала гуманізуючим чинником соціально-економічних відносин.

Віруючий у протестантизмі – вже не стільки об'єкт містики та пасивний суб'єкт споглядання, скільки суб'єкт «віри діючої». Саме в акцентуації раціонально-вольового начала бачили суть «протестантського прориву» в богослов'ї Ф. Хайлер, Е. Трьольч, Г. Кюнг.

Запити Канта «Що я можу знати, що повинен робити, на що потім сподіватися?» випереджає Лютер з його критикою людських здібностей і водночас з їх апологією, але вже не на власне людських засадах, а на тріаді віри (fide), Святого Письма (Scriptura) та Благодаті (Gratia). Аналогічним чином Кальвін пробуджував ентузіазм до активної дії віруючого в світі, бо сам світ уявлявся майстернею, а віруючий – знаряддям Божественної волі¹.

Зрікшись схоластичних диспутів про волю, Реформація звернулася до очевидностей – екзистенційних істин про рабство волі, позбавляючого Благодаті гріха та покликання. У той спосіб став можливим перехід від богослов'я системи до богослов'я особи й богослов'я вчинку як духовно-раціонально-вольового особистісного акту.

Ряд характеристик протестантизму зазвичай розпочинають з класичного веберівського визначення протестанта як прагматика, людини справи, героя праці. Праця для віруючого не лише професія, а й покликання. Ця антиномія розуму і волі в протестантизмі пов'язана з ще однією опозицією, а саме споглядання й діяльності. М. Вебер вбачав істотну відмінність в індивідуалістичному містицизмі історичних церков і аскетичному сектантстві протестантів, які прагнули перетворити увесь світ на релігійних засадах. Виходячи з цього, шлях спасіння у протестантизмі був не споглядальним, а діяльним, а засоби спасіння мали бути не магічними, а повсякденно-раціоналістичними. Як наслідок, поширення протестантських ідей сприяло цілковитій секуляризації світу, його «роз-

¹ Тилліх П. Избранное: Теология культуры. – М.: Юрист, 1995. – С. 195.

чаклуванню» і раціоналізації, а також зміщенню шляху спасіння, що пролягав від споглядального «зречення світу» до активного і при цьому аскетичного його «перетворення»².

Протестантський дослідник І. Подберезький вказує на цікаві розбіжності у ставленні до праці православних, католиків і протестантів, наводячи дані соціологічних досліджень³. Опитуваним довелося вибирати між трьома установками: «протестантською» (праця – моральна необхідність, старання і сумлінна праця буде винагороджена успіхом і добробутом), «православною» (праця – важкий тягар, який треба нести заради отримання коштів для існування, зайва ж праця – свідчення жадібності), «секулярною» (праця – джерело для отримання грошей, слід шукати таку роботу, де можна одержувати високу платню без особливого напруження). 0,5% респондентів вагались із вибором, думки решти розподілилися так: «протестантська» позиція – 53,1%, «православна» – 14,7%, «секулярна» – 31,7%. Тому опосередковано приймається презумпція, що саме капіталізму вдалося раціонально організувати працю, отримати бажані результати у вигляді споживчих благ, підвищити рівень життя.

Завдяки класичним працям М. Вебера економічна діяльність вважається кращою ілюстрацією впливу протестантської етики на прогрес цивілізації. Через більш як століття після появи його знаменитої праці «Протестантська етика і дух капіталізму», її головна теза залишається аксіомою: християнство творить економічні дива, саме йому Захід зобов'язаний своїм піднесенням. Християнський світ виявився дивовижно здатним до розвитку, творчості, виходів із системних криз, вміння усвідомити помилки і переорієнтуватися. За мануфактурною революцією йшла промислова, науково-технічна, інформаційна. Вже п'ять століть інорелігійний світ позичає і «наздоганяє у розвитку» світ християнський, який відкриває, йде вперед. Натомість інноваційний потенціал східних моделей виявився вичерпаний, оскільки у постіндустріальному світі основу економічного зростання складає не виробництво речей, а продукування нових знань. Для економіки ж знань потрібні інші люди й нове суспільство – більш відкрите, толерантне, яке поважає свободу особистості⁴. При цьому слід визнати, що монополією на успіх протестантизм не володіє. Після виходу у світ книги Вебера світ побачив різні «економічні дива» і «співвідношення сил» не завжди змінювалося на користь протестантів. Криза християнської етики, як і невдалі спроби замінити її етикою ситуативною, комунікативною, екологічною, призводять до розпаду зв'язків «капіталізм – протестантизм». «Занепад моралі й дехристиянізація Європи, – зазначається у тезах протестантського дослідника А. Ульянова, – «чомуś» точно збігаються з її економічним заходом»⁵.

Вітчизняні філософи давно звертають увагу на особливий характер зв'язку релігійної реформації та становлення нового економічного ладу: Рефо-

² Вебер М. Хозяйственная этика мировых религий // Вебер М. Избранное. Образ общества. – М.: Юрист, 1994. – С. 63.

³ Подберезский И. Маркс или Вебер? // Мирт. – 2003. – №5. – С. 8–12.

⁴ Гаджинская С., Ульянов А. Как христианство творит экономические чудеса // Мирт. – 2006. – №4 (54). – С. 16.

⁵ Там само. – С. 17.

рмація і запровадження (з наступним бурхливим розвитком) капіталізму взаємопов'язані не за принципом причини і наслідки, а відповідно за принципом появи якісно нової взаємодії на часі перетину раніше автономних процесів; відтоді Захід полонить дух наживи й прагнення до зовнішньої експансії, які значною мірою одержують і релігійну мотивацію⁶.

Критики відзначають типовий зв'язок протестантської етики й тотальної технізації людської діяльності, яка набуває ознак духовної, культурної, екологічної катастрофи. Як зазначив етолог К. Лоренц, свобода від традиції та заклик до новаторської діяльності можуть призвести до культурного нігілізму і руйнації культурно-духовно-природних зв'язків⁷.

Богословська думка Реформації стимулювала необхідність активної участі християнина в суспільстві та культурі, економіці й політиці. Для транзитного соціуму пізнього Середньовіччя парадигма Реформації стала інноваційною моделлю розвитку, вимагаючи докорінних змін у всіх сферах і на всіх рівнях суспільства – від елементарних умов життя до універсальї культури, причому таких змін, які задовольняли б необхідність зростання людської свободи, ініціативності та інтелектуальної культури. В сучасних же умовах очевидний відрив калькулятивного мислення, технічного, інструментального розуму від богословських, духовних, етичних основ загрожує антропогенною катастрофою.

Шинкаренко І.В.

ТОЛЕРАНТНІСТЬ ЯК МОРАЛЬНА КАТЕГОРІЯ І СУСПІЛЬНА ЦІННІСТЬ

XX століття щиро збагатило наш лексикон новими словами. Одні з них засмічують нашу мову і залишаються чужими (наприклад, істеблїшмент, комїльфо, секонд хенд), а інші – органічно вплїтаються в неї, незважаючи на своє іноземне походження, більше того – їх осмислення і вживання наповнює наше життя новим змістом. Серед останніх – слово «толерантність» (від латинського *tolerantia* – терплю, витримую, несу). Автори словника «Етика» пропонують таке визначення поняття: «Толерантність – це риса, що характеризує ставлення людини як до вірогідної особистості, та ця риса проявляється в свідомому придушенні відчуття неприязні, викликаного всім тим, що знаменує в іншому інше (зовнішністю, манерою мовлення, смаком, стилем життя, переконаннями та ін.)» [1]. Отже толерантність ми розуміємо як терпимість до іншого способу життя, поведінки, інших поглядів, звичок, вірувань, вміння витримувати іншого, визнавати і сприймати його відмінність.

⁶ Павленко Ю.В. Социокультурные истоки Западнохристианско-Новоевропейской цивилизации // Цивилизационная структура современного мира: В 3-х т. – К.: Наук. думка, 2006. – Т.1. – С. 151.

⁷ Лоренц К. Обратная сторона зеркала. – М.: Республика, 1998. – С. 11.

Найчастіше поняття толерантності використовують для характеристики міжетнічних відносин, міжконфесійних стосунків. Вона є ознакою впевненості в собі й усвідомлення надійності власних позицій, які не бояться порівняння з іншими точками зору і не уникають духовної конкуренції. Таке сприйняття толерантності відповідало його першому значенню – пасивного добровільного терпіння, воно було пов'язано з розповсюдженням християнства. Новий час змінив немало підходів і розуміння толерантності – не виключення. Саме в цей період її стали трактувати як «визнання іншого», «дозволеність», «стриманість стосовно іншого». Однак поняття не стоїть на місці, воно трансформується разом зі змінами нашого життя, наповнюється новим змістом і сьогодні толерантним ми називаємо поважливе ставлення як до рівної до будь-якої іншої людини, що відрізняється від нас. Багато в чому таке розуміння відповідає значенню толерантності, сформованому в Новий час. Очевидно, що поняття толерантності набуває в нашому житті надзвичайної актуальності, беручи до уваги його швидкі зміни і різноманітність.

Сучасний тип особистості формується в контексті мінливих соціальних умов, що мають тенденцію до постійного розширення. І не завжди такі умови являються сприятливими для нас. В період глобальної економічної кризи, війн, гуманітарних катастроф, стихійних лих ми повинні зникати до того, що поруч з нами збільшується кількість «не таких, як ми» – людей, що втратили роботу, засоби до існування, житло, близьких, тих, хто заробляє на життя жебракуванням. Нарешті, дослідниками доведено, що в такі складні періоди історії, який ми переживаємо зараз, збільшується ще і кількість людей, що страждають на психічні захворювання (лише 10% з них перебувають у стаціонарі, а ті, хто знаходиться у стадії ремісії, живуть поруч з нами). Якщо додати до цього переліку тих, чия хвороба має невиліковуваний характер, хто повернувся з місць ув'язнення, то зрозуміло, що кількість таких людей становить немалу цифру, яка до того ж невпинно зростає. Ми всі живемо в одному суспільстві. Чи завжди ми готові до такого сусідства? Від чого залежить рівень толерантності?

Історичний досвід показує, що кращу готовність до толерантності демонструють люди, які представляють культури з досвідом міжкультурного спілкування і, навпаки, для представників замкнених культур така задача виявляється надзвичайно складною. Поглянемо на головну подію 2008 року в США з точки зору терпимості до іншого – американці вперше в історії обрали темношкірого президента і тим самим успішно витримали тест на толерантність. Поляки накопичили досвід реабілітації в суспільстві людей, що пролікувалися з приводу психічного захворювання – підприємство, що приймає на роботу такого працівника, має суттєві пільги від держави. А в Кракові спеціалістів з інших країн, що приїждять вивчати місцевий досвід, поселяють у невеличкому готелі з ресторанчиком, де працює дуже ввічливий персонал. Коли задоволені гості починають дякувати за високий рівень обслуговування, їм повідомляють, що в цьому готелі і адміністратори, і покоївки, і офіціанти, і помічники кухаря – це люди, що перенесли тяжкі психічні розлади. . .

Що ж до українського суспільства, то воно завжди розвивалося як багатонаціональне (за кількісної переваги титульної нації), проте при зовнішній відкритості до впливу інших культур слов'янський характер – інтровертний - внутрішньо залишаєть-

ся несприйнятливим до них (пригадаймо ставлення українців до «ляхів», «москалів», єврейські погроми). Дослідники українського менталітету констатують, що хоча формування його і відбувалося поступово, тисячоліттями, але за роки незалежності він дуже активно змінюється і набуває нових рис. Так, відомо, що світ українця завжди був обмежений власним подвір'ям, тобто власні інтереси для нього вище за суспільні, образно така риса національного менталітету означена як «моя хата з краю» [2]. Проте завдяки таким ментальним рисам як демократичність, сердечність, відкритість, сентиментальність під впливом суспільних змін формуються нові риси української ментальності - толерантність і емпатія. Наприклад, українське суспільство вже адекватно сприймає людей, що змогли досягти успіху і достатку. Сьогодні вважають, що багатонаціональна Україна має високий рівень толерантності [4].

Толерантність як терпимість іншого не вимагає відмови від його критики чи від своїх власних переконань, вона лише передбачає визнання плюралізму, досягнення компромісу. Українському суспільству сьогодні конче необхідний толерантний погляд на свою історію, політику, економіку. Можливо, саме толерантне ставлення до історичної особистості І.Мазепи дозволило російському історичному журналісту Т.Гаїровій-Яковлевій дійти висновку, що І.Мазепа – не зрадник (як наполягають росіяни) і не готував заздалегідь зраду царю Петру I (як намагаються доводити українці), а людина, яка, відчуваючи відповідальність, у надзвичайно складних умовах зробила ситуативний вибір [3]. З'явилася надія, що висновок дослідниці здатний покласти кінець 300-річним суперечкам навколо особи І.Мазепи. Але ж таких резонансних подій, що роз'єднують суспільство, в нашій історії немало...

Толерантність – показник розвиненої демократії, одне з найбільших досягнень цивілізації, задля якого людство зробило гігантський крок вперед. Щоб досягнути це, варто порівняти сьогодення перемоги Б. Обами і «чорні бунти» 60-х років ХХ століття в США, активну діяльність різних конфесій в Україні і заборону релігійної діяльності в 30-і роки ХХ століття... Звичайно, ще трапляються випадки і расової нетерпимості, і дискримінації інвалідів, і інші ганебні факти. Але не можна не помітити тенденції перетворення толерантності на одну з найбільш поважних загальнолюдських цінностей. І така тенденція дає надію на співіснування не лише протилежних психологічних типів людей, а й різних культур, націй, держав.

Література:

1. Гусейнов А.А., Апресян Р. Г. Этика. – М., 1999
2. Коскин В. Украинский менталитет как способ достижения успеха // Зеркало недели. 2008. №28. 2 августа
3. Махун С., Щипоног Г. Татьяна Гаирова-Яковлева: отступить от исторических стереотипов //Зеркало недели. 2008. № 40. 25 октября
4. Подольська Є.А., Лихвар В.Д., Погорілий Д.Є. Кредитно-модульний курс культурології. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.

Ястребцева А.В.

МЕДИАТИЗАЦИЯ И «КОНЕЦ» ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ИСТОРИИ

Любая переходная эпоха демонстрирует недостаток общественных и политических сил, способных в процессе мирного диалога прийти к политически важным решениям, в основе которых лежат не частные интересы отдельных социальных групп, а общественное благо. Ещё философы Просвещения выдвигали в качестве идеала социальное образование, состоящее из автономных индивидов, чьей общей целью является всеобщее благо, основанное на принципах рациональности. К сожалению, как показывает история, деятельности одних только выборных политических представителей не достаточно для достижения этой цели. Огромную роль на протяжении всего XX в. играли политически ангажированные интеллектуалы. Однако сегодня понятие интеллектуал практически изжило себя в силу ряда причин. Необходимость возрождения этого социального класса, обладающего критической функцией в отношении официальных властей и одновременно способного к конструированию новых концептов, требует поиска новых способов его самоидентификации.

При всей растущей научной и политической актуальности проблематики «интеллектуальной элиты», и, несмотря на обширность литературы, появившейся в последние десятилетия вокруг этой темы, само понятие «интеллектуал» в современном употреблении, не лишено внутренних противоречий. Не говоря уже о том, что его понимание на Западе и в России имеет существенные отличия, а в России к тому же у него и нет бесспорной эмпирической почвы. В России более расхожим является термин «интеллигенция», который в ходе истории получил определённые социальные коннотации, не позволяющие поставить знак равенства между «интеллектуальным сообществом» в западном смысле этого понятия и отечественной «интеллигенцией». Это не говорит о том, что в России не было и нет «интеллектуалов», однако разведение «интеллектуалов» и «интеллигентов» в России составляет предмет иной статьи.

Однако и на Западе, где политическая история интеллектуалов началась со знаменитого дела капитана А. Дрейфуса⁸ во Франции в к. XIX в., это понятие претерпело существенные изменения вследствие как экономических, так и политических трансформаций. В конечном итоге довольно расхожими стали утверждения о «конце» этой истории и исчезновении интеллектуала как уникальной исторической фигуры.

Одна из устоявшихся содержательных трактовок феномена «интеллектуальной элиты», которую разделяют также и некоторые видные отечественные исследователи, предполагает, что интеллектуальной элитой являются те социа-

⁸ Jennings J. Et Kemp-Welch (eds.) Intellectuals in Politics. From the Dreyfus Affair to Salman Rushdie. - London: Routledge, 1977. P. 7.

льные группы, которые задают рациональную парадигму деятельности интеллектуальных сообществ. Это, в первую очередь, группы, имеющие высокий социальный статус, высокую степень социальной интегрированности, значительное влияние на общественное мнение и общественно-политическую практику, высокий уровень социальной и институциональной автономии. Именно такой политически ангажированный интеллектual и появился во Франции во времена Дрейфуса.

Ещё в 1970-е гг. французский философ М. Фуко говорил о двух типах интеллектуала: интеллектуала-универсалиста (как правило, представляющего в образе писателя, как «совести нации») и интеллектуала-специалиста, который имеет ярко выраженную политическую и социальную функцию, реализуемую им с помощью той или иной профессии. Первый тип интеллектуала, как показывает история, был выработан во времена Дрейфуса и фактически доминировал вплоть до 1950-х гг. Однако художественная литература выполняла не столько политические задачи, сколько нравственно-аксиологические, утверждая те или иные этические нормы и ценности. Хотя постепенно и литература становилась политически ангажированной. Так, осенью 1945 г. в «Представлении» к первому выпуску журнала «Les Temps Modernes» Ж.-П. Сартр – известный французский писатель и философ – высказался против социальной безответственности многих писателей и провозгласил, что «писатель находится в ситуации своего времени: каждое его слово имеет последствия. Как и безмолвие». Иначе говоря, каждый писатель придает смысл своему времени, способствуя необходимым трансформациям. Сартр утверждает, что настоящий писатель обязан быть политически ангажированным. Таковым был и сам Сартр, став символом политически ангажированного интеллектуала вплоть до конца XX столетия, активно выступая против колониальных войн, посещая с идеологическими лекциями Советский Союз, Кубу, Китай, став Нобелевским лауреатом и кумиром бунтующей молодежи в 1968 г.

Для второго типа интеллектуала-специалиста характерна, по Фуко, ярко выраженная политическая роль, которая уже не связана с конкретной профессией, а которая позволяет определённый род деятельности (преподаватель, ученый, врач, психиатр, инженер, журналист, физик и т.д.) использовать как «пункты обмена» информацией и политическими силами. Как пишет Фуко, такой интеллектуал-специалист появился после Второй мировой войны, когда «интеллектуал впервые подвергся преследованиям со стороны политической власти не за общие рассуждения, но из-за конкретного знания, носителем которого он являлся, ибо как раз именно на этом уровне он представлял политическую опасность»⁹.

Таким образом, интеллектуал – это не только тот, кто владеет неким знанием, а тот, кто находит способы сообщения «истины» властям, то есть прини-

⁹ Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью/Под общ.ред. В.П. Визгина и Б.М. Скуратова. – М.: Праксис, 2002. С. 202.

мает активное участие в социальной и политической жизни. С развитием в XX в. радио и телевидения, бурным ростом печатных агентств именно масс-медиа стали выполнять функцию каналов социальной интеграции интеллектуалов. Благодаря развитию издательств ученый и исследователь получил возможность эффективно сочетать свои профессиональные компетенции с политическим действием.

Как расцвет политических учений привел к утверждению массовой демократии, так она, в свою очередь, повлияла на развитие журналистской сферы. В первой половине XIX в. лишь небольшая часть образованных людей читала прессу. Тогда журналы публиковали статьи, в которых переплетались различные жанры – политическое эссе и литература, социальный анализ и философско-этические сочинения. Распространение в массах писаной культуры, акцент на проблеме всеобщего избирательного права, технические новшества печатания привели к тому, что публицистика отошла на второй план, а журналистская деятельность, напротив, стала развиваться быстрыми темпами. Именно популярные журналы постепенно превратились в арену для социально-политических споров. В конечном итоге, к концу XIX века важным итогом массовой демократии стало разделение общественного поля на два полюса: к первому принадлежали политические партии, говорящие от имени избирателей; ко второй – журналисты, которые выражали или свое собственное мнение, или мнение определенной не политизированной части общества. Эта полярность интеллектуального пространства была характерна для Франции вплоть до второй половины XX века.

Обозначив в работе «Интеллектуальная власть во Франции» последний этап истории интеллектуалов, начавшийся в 1968 г., как «медийный», характеризующийся расцветом СМИ, увеличением их влияния на общественное сознание и приоритетное их использование интеллектуалами для сообщения своей политической позиции, Р. Дебре заметил, что «аудиовизуальность сегодня — это в каком-то смысле предательство (ученых), поскольку она является главным инструментом господства»¹⁰. Дебре, таким образом, с одной стороны, указал на все увеличивающийся разрыв между учёным и политиком, а с другой, высказал опасение по поводу последствий тотальной медиатизации интеллектуального пространства, призывая к пристрастности и бдительности. С этой точки зрения, показателен пример «новой философии» (Б.-А. Леви, А. Глюксман, К. Жамбе, Г. Лардро, Ж.-М. Бенуа, Ж.-П. Долле и другие) во Франции 1970-х гг., представители которой стремились с помощью средств массовой информации как способа трансляции идей привлечь внимание широкой общественности к своей «продукции», претендуя на уникальность и своевременность. В конечном итоге, эта философия лишилась ореола научности, трактовалась в лучшем случае как талантливая публицистика, а постоянное участие «новых» в теле- и радиопередачах воспринималось как всего лишь рекламный трюк. И как отме-

¹⁰ Debray R. Pouvoir intellectuel en France. - P.: Ramsay, 1979. P. 203. Переизд. Folio/Essai, 1986.

тил известный французский философ Ж. Делёз, «новая философия» оказалась «ничтожна по своей сути»¹¹.

Однако этому резко критическому отношению к медиатизации интеллектуального сообщества противостоит иное, которое не сводит его «кризис» к самой медиатизации, а призывает обратиться к иным внутренним источникам этого кризиса в среде самих интеллектуалов. Так, Ж. Нуарьель, пишет, что «надо перестать видеть в сети дьявольщину, наделяя её властью, которая ей не свойственна, а стремиться понять, как эта сеть функционирует. В отличие от партии, сеть не имеет непосредственной политической цели»¹². Интеллектуал, по его мнению, ангажирован в общественную жизнь не посредством той или иной общественной структуры, членом которой он является, а благодаря собственной деятельности и трудам.

Вместе с тем, политическая ангажированность многих интеллектуалов, которые пользовались с к. XIX-го столетия всеми возможностями обмена мнениями и выражения собственной позиции – такими как публикации в газетах, журналах, издание книг, участие в публичных дискуссиях, манифестациях и т.п., - натолкнулась после Второй мировой войны на суровую действительность – подконтрольность большинства изданий, радио и телевидения государству. Национальная философия генерала Ш. де Голля, пришедшего к власти, не предполагала существования влиятельных оппозиционных движений и требовала их подконтрольности.

Так, выполняя задачу распространения французской культуры и общественного просвещения, радио и телевидение задействовали её представителей, приглашая к обсуждению актуальных проблем сотрудников университетов, функционеров, литераторов, художников и т.п. Однако приглашение интеллектуалов поучаствовать в той или иной передаче объяснялось теперь необходимостью представить зрителю нейтральное с точки зрения политических предпочтений техническое мнение эксперта по актуальным вопросам здоровья, семьи, труда, окружающей среды, психологии, прав человека. Причем стиль общения с экспертом не предполагал отныне обращения к его личности.

Логика большинства культурных программ строилась на различении «человека культуры» и ангажированного «интеллектуала», ученого и политика. При этом доступ к микрофону зависел не только от политических факторов, поскольку большое значение имели личные отношения, что также зачастую становилось проявлением своеобразной, но довольно жёсткой «цензуры». Тем не менее, несмотря на эти перипетии и ограничения, сотрудничество интеллектуалов с масс-медиа показывает, что вне зависимости от политических расхождений существовал некий консенсус элит, основанный на общей литературной

¹¹ Deleuze G. A propos des nouveaux philosophes et d'un probleme plus general//Minit, Supplement au N24, mai 1977.

¹² G. Noiriel. Les fils maudits de la Republique. – Paris: Fayard, 2005, p. 139.

культуре. Но этот факт уже не имел отношения к пониманию специфики интеллектуала как политически ангажированного субъекта.

Появление целого ряда программ, для участия в которых приглашались профессионалы-эксперты в тех или иных областях, способствовало созданию медийного портрета современного интеллектуала. В конечном итоге, это привело к возникновению теории медиократии, большой вклад в развитие которой внёс Р. Дебре в «Трактате о медиологии» («Traite de mediologie», 1979). В нём он представил общую теорию интеллигенции и вывел тип «непродажного» для прессы интеллектуала. И все же социальный образ интеллектуала претерпел значительные трансформации.

Новой всплеск интеллектуальной активности во Франции наметился в конце 1960-х гг. Это было связано с недовольством интеллектуалов (студентов и многих преподавателей) состоянием устаревшей университетской системы, что привело к революционному Маю 1968 г. Массовые забастовки, протесты, манифестации, казалось бы, должны были вернуть к жизни французское интеллектуальное сообщество. Однако этого не произошло, и уже в конце 1970-х гг. критическая функция интеллектуала фактически перестала иметь былое социальное значение. Равно как и другая не менее важная функция, которую А. Грамши обозначил как органическую. Она сводится к идеологическому обоснованию доминирования определённого класса. Но поскольку в настоящее время классовое понимание общества нередко рассматривается как устаревшее и не актуальное в условиях утверждения демократии, то критике подвергается и роль институализированных интеллектуалов, функционеров духа: «Нет ничего хуже институционализации интеллектуальной функции»¹³.

В противоположность прежней институциональной истории интеллектуалов, как пишет историк М. Винок, возникает другая теория рассеянной, анонимной интеллектуальной власти. Она не может принадлежать ни отдельной личности, ни какой-либо определенной группе. Ее служение обществу не может больше сводиться к идеологическим акциям — всевозможным петициям и манифестам. Интеллектуальная функция должна реализовываться непрерывно — через различные механизмы воспитания и образования, которые, в действительности, являются своего рода «теневой властью», одновременно критической и органической в условиях демократии, где этические основания общества, стремящегося к лучшей жизни, не являются больше чьей-то монополией. Таким образом, исчезновение классической фигуры интеллектуала, оказывающего заметное влияние на общественное сознание, не означает ещё «конца» самой интеллектуальной истории.

Вместе с тем, оправданы и некоторые опасения пессимистов. В частности, механизмом формирования интеллектуальной элиты является университет, пропаганда массового характера которого делает все более проблематичным саму возможность формирования группы интеллектуалов. Исторический песс-

¹³ Winock M. Le siecle des intellectuels. — P.: Le Seuil, 1997. P. 772.

симизм в отношении будущего интеллектуалов стимулирует и конфликт ценностей, являющийся неотъемлемой особенностью современного общества (очевидно, однако, что конфликт ценностей имел место и в конце XIX столетия, что не мешало развитию интеллектуальной истории, а потому не может служить достаточным основанием для констатации ее завершения в начале XXI в.). Наконец, современные СМИ дискредитировали просвещенческий проект массового образования и воспитания масс.

Несмотря на эти неоднозначные оценки и прогнозы нам, однако, представляются справедливыми слова К. Шарля, который считает, что новые интеллектуалы «ответственны за воспроизводство традиции европейских культур и за их развитие, ощущая на своих плечах политическую ответственность перед лицом как неонационализма, так и безудержного неолиберализма», а потому они должны «придумать и предложить социуму объединяющий всех культурный проект, способный заполнить это новообразовавшееся публичное пространство...»¹⁴.

¹⁴ Шарль К. Интеллектуалы во Франции. Вторая половина XIX века. — М.: Новое издательство, 2005.

11. ФОРМУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ КОМПЕТЕНТНОСТІ СТУДЕНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ ГУМАНІТАРНИМ ДИСЦИПЛІНАМ

Ю.Д.Зубенко

АНАЛІЗ СВІТОВОГО РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, ЯК ПРИКМЕТА ТА ЗАСІБ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), тобто комп'ютери, їх програмне та інформаційне забезпечення, електронні мережі, Інтернет, мобільний телефонний зв'язок, цифрове відео відображення і таке інше – посідають у сучасності одне із важливіших місць у організації і розвитку нової економіки, глобалізації світового ринку, у розвитку науки, освіти, державного керування та інших галузей суспільства по всіх державах та усього світу. При цьому відбувається швидко (іноді кожен рік) поновлення принципів компонентів або виникнення нових. Усе це робить ІКТ важливішим прикметом та засобом вищої освіти.

Розглядаючи досягнення і результати ІКТ, відзначимо, що ІКТ є однією з компонент більшості систем керування, а також, в останні роки, використовується як складова у технологічних, економічних, фінансових, освітніх та інших системах. Цьому необхідність у аналізі розвитку ІКТ виникла з появою перших її складових, спочатку розрізненних а потім все більше взаємопов'язаних у функціонально орієнтовані технології ІКТ. Відомі також науково-технічні прогнози українських фахівців у галузях обчислювальної техніки, економіко-математичних методів та інші [1,2].

Зараз за кордоном використовується багато різноманітних ІКТ [3], таких як Internet, Workflow, e-business, e-commerce, Intranet, Extranet, Data Warehouse, Data Mining, Windows, Oracle, Workgroups, UMTS, Systems security, MRP та інші, - багато з яких використовуються також на Україні.

В останні роки виконан державний прогноз з науково-технологічного та інноваційного розвитку України з основних напрямів науки та технологій, у тому числі наступний прогноз з ІКТ [4,5]:

1. Для статевого та цілеспрямованого розвитку України необхідно розробити стратегію розвитку інформаційного суспільства на Україні, котра повинна базуватися на європейському та світовому досвіді.
2. Україна ще має значний потенціал для створення різноманітних інформаційних технологій та програмних виробів, але для цього потрібна державна підтримка і відповідна інфраструктура.

3. Критичними технологіями для забезпечення статевого економічного зростання України та її національної безпеки визначені інтелектуальні ІКТ та забезпечення суспільної інформаційної безпеки.

4. Проривними технологіями, найбільш можливими для виходу на світовий ринок, визначені системний аналіз та програмування і знання-орієнтоване приладобудування.

Взагалі фахівці визначають ІКТ як сукупність методів, процесів, приладів та програм, об'єднаних у технологічний ланцюг, який дозволяє зв'язати запам'ятання, розподіл і надання інформації з метою зменшити обсяг трудових ресурсів для використання інформації з необхідною швидкістю та безпекою.

Надалі ми маємо визначити різноманітні параметри і моделі ІКТ, які можуть бути використані у аналізі ІКТ та їх середовища. Для цього скористаємося статистичними даними з різних країн, пропозиціями національних фахівців та методами аналізу фактичних даних. Результати дослідження будемо викладати у просторі країн та моделей.

По-перше, потрібно сформулювати перелік аспектів, відображаючих як особисто ІКТ, так і найближчі галузі. Для цього використаємо досвід європейських університетів [6] і сформулюємо наступну схему дослідження ІКТ:

1. базові концепції (стратегічне управління підприємством; системна концепція керування фірмою та її інформаційний аспект; концепція інформаційно-комунікаційних технологій; економіка ІКТ);

2. технології Інтернету (особисто Інтернет; Інтранет; Екстранет; електронна комерція; електронний маркетинг; електронне навчання; електронна праця);

3. ІКТ на підприємствах (електронний обмін даними та обчислення інформації; системи підтримки прийняття рішень; інформаційне забезпечення; мережеві технології);

4. обробка інформації у фундаментальних технологіях (системні моделі Майкрософт Оффіс; системні моделі баз даних; системні моделі операційних систем; телекомунікаційні технології; функціонування мереж);

5. дослідження ІКТ (розвиток ІКТ; інформаційне моделювання фірм; актуальні дослідження ІКТ; керування інформаційними системами; складові ІКТ у складних інформаційних системах; інформаційний аудит фірм);

6. зовнішнє середовище інформаційних систем (проблеми інформатизації; ІКТ у Латинській Америці та у розвинутих країнах; юридичні аспекти ІКТ).

Аналізуючи нові ІКТ, можливо об'єднати їх у три галузі: 1) інформатика, 2) відеотехніка та 3) телекомунікації, - які знаходяться у взаємодії та у різноманітних використаннях. Нові технології пов'язані з інформатикою поперед усім з-за використання мікропроцесорів майже в усіх приладах, а технологічний розвиток пов'язан з синтезом процесів, програм та використань.

1) Значний стрибок у своєму розвитку інформатика отримала з розвитком мікросхем (інтегральних схем). Якщо перший комп'ютер (1946 рік) займав велику залу, то у сьогоднішній науковий кишеньковий калькулятор є

більш потужним, ніж перший комп'ютер. Вдосконалюються комп'ютери дуже швидко, кожен раз нові комп'ютери відрізняються меншими розмірами, більшої потужністю та меншим використанням енергії. Суттєву зміну дало виробництво оптичних систем сховання інформації (CD-ROM). Успіхи у розробці оперативних систем та відповідних програм також є дуже важливі. Оперативна система комп'ютера використовує операції, котрі адаптують цю систему до потреб користувача. Розвиток штучного інтелекту і відповідних мов програмування дозволяє суттєво поліпшити розробку і використання програм освіти. Важливим також є інтерфейс комп'ютера за допомогою природної мови.

2) Що до відеотехніки, використання електронних зображень викликало надзвичайний її розвиток. Покращались процеси запису зображень на магнітну стрічку кількома читаючими головками, що підвищило швидкість, а складові нового типу по обробці сигналів поліпшили якість процесів. Мініатюризація розмірів дозволила використовувати відеотехніку у приватних квартирах та освітніх центрах. Можливо відзначити 3 важливих зміни: заміна вакуумних трубок TV на площинні екрани; цифрова обробка зображення; форматування електронного зображення з високою якістю. Спостерігається тенденція використання електронного зображення у всіх аудіовізуальних приладах. Зміни у реєстрації об'єктів дозволяють використовувати оптичні цифрові диски для запису.

3) У сфері телекомунікацій спостерігається значний розвиток з використанням супутникового зв'язку та скловолоконного кабелю. Супутниковий зв'язок відомий досить давно, скловолоконні кабелі замінюють металеві для передачі електричних сигналів у формі світових імпульсів. Передача світових імпульсів збільшує кількість передаваної інформації та зменшує втрати. Цей кабель дозволяє передавати відеотексти з метою освіти і створювати віртуальні і дистанційні освітні системи. Класичне телебачення дозволяє використовувати для освіти тільки телетексти.

Проаналізуємо, які параметри використовуються у аналізі ІКТ у інтерактивному маркетингу у Аргентині та Іспанії. Інтернет все більш використовується як прилад маркетингу і підвищує можливості комунікацій. У Аргентині було стимульовано започаткування браузера Google Maps (<http://maps.google.com/>), який фірми можуть використовувати для інформування клієнтів про своє місце знаходження та як доїхати. Також пропонується бездротовий досяг до Інтернету та бездротовий зв'язок до кожного приладу, що використовує технологію Wi-Fi (місцеві бездротові мережі, раніше, бездротовий Ethernet) на сайті Інтернет (<http://wifi.google.com/>).

Мобільний телефон, який несподіванно дуже швидко розвинувся у Аргентині та Латинській Америці і випереджає у 2 рази кількість встановлених статевих телефонів, перетворився у міцний засіб інтерактивного маркетингу для считування великої кількості сторінок, програм та ігор

(<http://www.clarin.com/suplementos/informatica/2005/09/07/f-00401.htm>) і при цьому підвищує на 20% сальдо рахунків фірм мобільного зв'язку. Мобільна

телефонія 4-го покоління дозволить надсилати відеозображення у оперативному режимі по високошвидкісним мережам.

Інтернет є самий потужний засіб прямого маркетингу, яке будь-коли існувало, що створює нову економіку, де фірми спроможні притягнути клієнтів по трьох можливостях: короткий термін зв'язку, бесконкурентна упевнююча форма дати клієнтові інформацію з продуктів та відтягуюча інформація від конкурентів. У Іспанії [7] можливості інтерактивного маркетингу залежать від використання потенційними клієнтами (населенням та фірмами країни) різноманітних типів ІКТ. Розглянемо деякі параметри статистичних даних з цього приводу:

- обсяг переводів фірм-використовувачив Інтернет у 2004 р. – 3,120 млн. євро;
- внесок засобів масової інформації у інтерактивні мережі – 94,4 млн. євро;
- частина приватних домівок з комп'ютерами – 43%;
- частина домівок, які мають зв'язок з Інтернет – 25%;
- кількість зв'язків з каналу Vanda Ancha у березні 2005 р. – 3,8 млн.;
- 33,6% населення старше від 14 років регулярно користуються Інтернет;
- загальна кількість користувачів Інтернет у 02-03/2005 р. – 12,4 млн.;
- 57% чоловіків та 43% жінок використовують Інтернет, з домівки використовують 64%, з міста праці – 32%;
- 30% користувачів з Інтернету мають вік між 25 та 34 роками.

Для економіко-фінансового аналізу ІКТ у Іспанії використовують наступні показники [8]:

- аналіз річних рахунків фірм з ІКТ в обсязі їх актива;
- аналіз балансів та вибіркового рахунків з рентабельності, ліквідності та заборгованості;
- порівняння з іншими фірмами Іспанії та 34 країнами Європи.

Використовуються також синтетичні показники:

- ISNE (синтетичний показник проникнення нової економіки у регіон);
- IDNE (показник регіонального розподілення нової економіки).

Загальний аналіз обсягів та зростання електронної комерції у країнах Латинської Америки провадиться за допомогою загальних показників [9]. E-commerce поки що невелика. У 2000 р. електронні продажі мали обсяг \$5.920 млн. і зросли у порівнянні з попереднім роком на 866,7%. Аналіз по складових показує, що продаж роздрібна з Інтернет зросла у ці роки з 12 млн. до 192 млн. Розподіл цих показників по країнах наступний. Бразилія охоплює 51% віртуального ринку Латинської Америки з 300 млн. долл. Випередження Бразилії пояснюється, по-перше, тому що банки мали успіх у залученні клієнтів використовуючих Інтернет, по-друге, тому що у Бразилії створили багато веб-сайтів з продажу, по-третє, існують різноманітні безкоштовні пропозиції посередників через Інтернет, по-четверте, стимулюючи дії уряду по використанню Інтернет для декларації прибутків. Мексика займає друге місце у регіоні з 91 млн. долл. і Аргентина – третє місце з 82 млн. долл. Інші країни регіону мають загальну

суму електронних продажів у 67 млн. долл. Чілі займає особливе місце у Латинській Америці і, згідно з інформацією агенцій, посідало найвище положення у цих продажах.

Розглянемо деякі показники використання у різних країнах і у їх політиці нових ІКТ.

У Колумбії провадиться модернізування та зміна інформаційних систем по наступним напрямкам [10]: використання інформатиці у державному секторі; розробка програм та проектів; організація нового інформаційного ладу; погляд у наступне.

У Венесуелі розроблен Національний план щодо використання ІКТ [11]. У новій епосі суспільства знань інформація та комунікації посідають вирішальне місце у процесах виробництва та створення багатств. Існує мислення, що ІКТ спроможні додати значний внесок у досягнення різних національних цілей, як суспільних так і економічних, поступово використовуючи цей інструмент у політичних принципах та програмах. Внесок може бути суттєвим у галузях: освітні процеси усіх рівней та форм; соціальний добробут; розвиток сільської місцевості, програмування і розподіл багатства; збереження природних ресурсів та навколишнього середовища; керування країною по створенню потужної економіки та суспільної гармонії. Для цього, як вважають, необхідно створити наступні умови: розробити національну концепцію ІКТ; інформувати та навчити населення і підготувати фахівців з ІКТ; бачити майбутнє, мати політичну насагу і діяти.

У Болівії створена та функціонує з 2000 р. і розвивається Інтегрована система управління та модернізації – SIGMA [12]. Концепція цієї системи схожа з концепцією ОГАС СРСР – «Загальнодержавної автоматизованої системи збору та обробки інформації», розробленої академіком Глушковим В.М. [13]. Мета системи: управління ресурсами з повною прозорістю; генерація інформації корисної, достовірної та точної; розвиток економіки та ефективного суспільного управління; зв'язок системи управління фінансами з системами внутрішнього і зовнішнього контролю; взаємодія з системами планування, суспільного фінансування та реєстрації результатів. Таким чином, ця система, як прилад суспільного управління, є сукупність дій, принципів, норм, технологій, інформаційних та інших важелів, ресурсів і суб'єктів, які реалізують планування, управління і контроль суспільних фондів. Охоплює системи бюджету, бухгалтерського обліку, фінансових ресурсів, фінансування, купівлю, найм адміністративного персоналу, яке функціонує на базі сучасної інформатиці і створює інформацію у дійсний час. SIGMA охоплює муніципалітети столиці, центрів провінцій, 103 малих та середніх муніципалітетів та префектури центрів провінцій. Розглянемо показники ІКТ, які використовуються у статистичному порівняльному аналізі різних країн, на прикладі країн Латинської Америки (Аргентина, Бразилія, Чілі, Колумбія, Мексика, Венесуела) та Великої Сімки (США, Канада, Японія, Німеччина, Франція, Італія, Англія) у часи 1998-2002 рр. [9]. Досліджуються показники: загальні витрати на ІКТ (таблиця 1); кількість пер-

сональних комп'ютерів; користувачи Інтернету; сервери Інтернету; телефонні лінії; користувачи мобільними телефонами. Використовуються також графічні форми порівнянь, де дані висвітлюються по парах країн: 1- Аргентина та Японія, 2- Бразилія та Німеччина, 3- Чилі та Франція, 4- Колумбія та Італія, 5- Мексика та Англія, 6- Венесуела та Канада, 7- США, - або по сукупності країн у регіоні у разі динамічного зображення по роках (рис.1).

Таблиця 1. Загальні витрати на ІКТ.

Країни	Загальні витрати (млн. доларів)		Витрати як процент ВВП		Витрати на душу населення (долари)	
	1995	2001	1995	2001	1995	2001
Латинська Америка						
Аргентина	9,414	11,642	3,6	4	271	310
Бразилія	18,882	50,031	2,7	8,3	121	287
Чилі	2,719	5,715	4,2	8,1	191	371
Колумбія	2,983	10,434	3,2	12	85	231
Мексика	10,619	19,211	3,7	3,2	113	196
Венесуела	2,724	4,943	3,5	4	126	199
Велика Сімка						
Японія	279,798	413,772	5,3	9,6	2.228	3.256
Німеччина	125,825	154,645	5,1	7,9	1.538	1.880
Франція	90,660	120,569	5,8	9,1	1.559	2.048
Італія	45,353	64,555	4,1	5,7	791	1.117
Англія	85,487	137,726	7,6	9,7	1.460	2.319
Канада	41,166	60,896	7	8,7	1.402	1.960
США	557,252	812,635	7,5	5,9	2.119	2.924

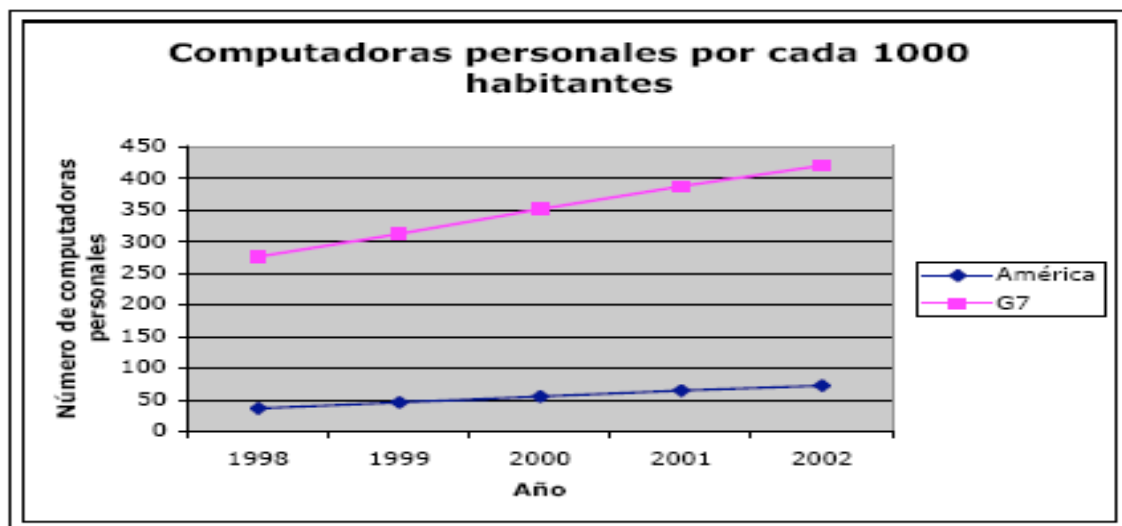


Рис.1. Кількість персональних комп'ютерів на кожну 1000 жителів

Аналіз статистичних даних демонструє принципову проблему міжнародного співтовариства ХХІ століття - технологічну прірву між розвинутими та розвиваючимися країнами, - з наступними висновками:

- капіталовкладення в ІКТ зростали швидко у 90-х роках, відсоток ІКТ у загальних інвестиціях подвоївся чи, мабуть, почотверився;

- технології ІКТ розповсюдились у всьому світі; досяг до телекомунікацій зростає щорічно на 10%; Німеччина мала 84,7 сайтів на кожну 1000 жителів у 2002 р., наступна була Данія (71,7), Норвегія (66,4), тоді як Мексика, Туреччина, Греція та Японія мали по 3 сайти;

- кожен раз все більше використовувались широкосмугові лінії зв'язку, по-перше, у Кореї, Канаді, Швейцарії, Данії, Бельгії та США; у Данії та Швейцарії кожне п'яте підприємство використовувало зв'язок зі швидкістю 2 Мегабайти у секунду; у Канаді, Ірландії, Іспанії та Швейцарії більш 40% підприємств використовували селективуємий зв'язок;

- комп'ютери все більше використовуються у родинах; у Данії, Німеччині, Швейцарії та Швеції 2/3 сімей мали у 2002 р. персональний комп'ютер;

- Інтернет використовують все більше; у 2001 р. у США 77,5 млн. абонентів Інтернет зв'язувались за допомогою мереж;

- електронна комерція розвивається, але не дуже швидко; продажі по Інтернет займають 0,3 – 3,8% від загальних продажей, 10% досягають у Австрії, Швейцарії, Фінляндії та Ірландії; у США з 2000 р. до 2002 р. електронні продажі зросли на 79%; великі підприємства використовують Інтернет для продажу виробів та послуг частіше, ніж малі; по Інтернет частіше купують, ніж продають; 2/3 підприємств з кількістю працівників більшої ніж 250 у Австралії, Канаді, Данії, Фінляндії купують вироби та послуги по Інтернет.

Як бачимо, використанні показники ІКТ дуже корисні для оцінки країни в цілому і у порівнянні її з іншими країнами, але не надають ніякої інформації з складових ІКТ. Розглянемо, на прикладі Росії, наступні галузі використання ІКТ та їх внутрішні показники [14].

Галузі використання ІКТ у Росії:

- вид діяльності (промисловість, будівництво, оптова та дрібнича торгівля, транспорт, зв'язок, дослідження та розробки, державне керування, оборона, обов'язкове соціальне страхування, освіта, охорона здоров'я);

- форма приватності (державна, муніципальна, приватна, суспільних організацій, сумішна, іноземна, суспільна російсько-іноземна);

- федеральні округи (Центральний, Північно-Західний, Південний, Приволзький, Уральський, Сибірський, Далекосхідний).

Згідно з дослідженням, у 2001 р. 121,4 тис. (76,4%) підприємств та організацій Росії використовували персональні комп'ютери (ПК), тоді як у європейських країнах цей показник сягає до 100%. Підприємства та організації мали 3,36 млн. ПК, із яких 2 млн. об'єднані у локальні мережі і 0,8 млн. ПК з'єднані з Інтернет. У середньому по економіці на кожні 100 персон нараховується 12 ком-п'ютерів, у тому числі у Москві – 28 і у Санкт-Петербурзі – 20. У 2002 р. придбали взагалі 0,55 млн. ПК (16,5% від загальної кількості). Термін використання ПК складає 3-4 роки. Найбільш придбали нові ПК компанії іноземної власності (24,1%), суспільні організації (18,1%), сумішні російські (15,8%) та муніципальні (17,7%).

Унутрішні показники ІКТ: технічне забезпечення, програмне забезпечення, локальні електронні мережі, глобальні електронні мережі, Інтернет, електронний бізнес.

Програмне забезпечення (ПО) розподіляється на загальне ПО (операційні системи, текстові та графічні редактори, електронні таблиці, системи керування базами даних та ін.) і спеціалізоване ПО (СПО), яке призначено для рішення економічних, фінансових та інших виробничих задач. У 2001 р. 121,4 тис. підприємств та організацій Росії використовували різноманітні види ІКТ, з яких 95 тис. використовували СПО. Аналіз різниці в забезпеченості СПО підприємств і організацій у розкладі видів діяльності, форм приватності та федеральних округів показує, що у Санкт-Петербурзі забезпеченість СПО складає 82% і у Москві – трошки більше. СПО відрізняється призначенням рішення виробничих та організаційних задач: електронні розрахунки використовували 28,1%, навчальні програми – 22,5%, керівництво – 15,3%, проектування – 11,7%, друкарські системи – 7,6%, наукові дослідження – 6,9%, інші типи – 37,1%, взагалі використовували СПО – 81,9%, що надає усіх підприємств та організацій.

Розвиток іншої складової – локальних електронних мереж – пов'язан з підвищенням потужності комп'ютерного парку. Одне стимулює друге. Локальна мережа (ЛМ) є сукупність об'єднаних ПК та різноманітного обладнання (принтерів, сканерів, запомінаючих пристроїв, приладів мереж та ін.) в досязії деякої території (наприклад, у будинку), необхідних для ефективної економічної діяльності підприємства та організації. У 2001р. 55 тис. (45,3%) підприємств та організацій об'єднали свої 2 млн. ПК (60,4%) у локальні мережі, у тому числі у Москві – 71,6%, у Санкт-Петербурзі – 59,9%. У сфері оптової та роздрібною торгівлі об'єднано 70,5% ПК.

Глобальні електронні мережі (ГМ) охоплюють декілька континентів. Ці мережі можуть бути спеціалізовані (корпоративними, відомчими і ін.) або загального досягу (Інтернет). У 2001р. з 121,4 тис. підприємств і організацій з ІКТ до ГМ були підключені 48,4 тис. (39,9%), у тому числі у Москві – 65,4% і у Санкт-Петербурзі – 56,6%, які є найпотужнішими телекомунікаційними вузлами вітчизняних та закордонних операторів зв'язку. У Росії розповсюдження ГМ стримується відсутністю коштів та достатньої кількості фахівців з ІКТ, тоді як у розвинутих країнах принципова причина – захист інформації та якість зв'язку. Розповсюдження ГМ стимулюється такими факторами: підвищенням якості ділових контактів, зменшенням витрат на виробництво та реалізацію продукції та збереженням традиційних ринків збуту.

В сучасності у глобальних мережах найпотужнішим є Інтернет, як міжнародна комп'ютерна мережа. У 2001р. Інтернет використовували у Росії 46,1 тис. (38%) підприємств і організацій, маючих ІКТ. Це нижче ніж в усіх розвинутих країнах і у 2,5 рази менше ніж у Данії (перше місце). Власні сайти мали 14,5 тис. (9,1%), це у 8 разів менше ніж у Данії (перше місце). Але, Росія зараз має вже досить сайтів для зміни якості ринкових відносин.

Завдяки Інтернет підприємства і організації мають можливість реалізувати корпоративний електронний бізнес, який охоплює усі етапи діяльності – від процесів постачання та виконання внутрішніх операцій до взаємодії з клієнтами та продажу. Загальний обсяг операцій у цій сфері у світі досягав у 2004р. 1,0 млрд. долл. Вартість одного проекту з електронної комерції складає 20-40 тис. долл. при 3-5 місяцях втілення. У Росії цей сектор знаходиться у стадії розвитку і погано охоплює клієнську базу, трансформування технологічних ідей у прибуток, вирішення інших організаційних, технологічних та фінансових питань. Зростає попит у кваліфікованих фахівцях: аналітиках, консультантах, системних архітекторах, менеджерах, логістиках та ін.

У проведеному аналізі ІКТ в Росії ми залучили більш детальні параметри ІКТ, але їх також не досить для прогнозування ІКТ у формі якоїсь моделі. Більш детальні параметри і моделі ІКТ можемо спостерігати у аналізі засобів зв'язку на Україні [15], наприклад, параметри клієнтів, параметри ліній зв'язку, параметри підприємств, мікроекономічні та макроекономічні моделі і таке інше. Узагальнюючи результати цього аналізу і використовуючи більш детальні параметри ІКТ, можливо дати наступні висновки:

- на Україні існують умови економічного зростання та соціального розвитку, наприклад, у формі висококваліфікованої робочої сили, її низької вартості, розвинутої приладобудівельної галузі і ін.; це допомагає розвитку ІКТ-ринків, але більш важливим є соціальний розвиток;

- втілення нових технологій може реалізовуватись, по-перше, у галузі експортної спеціалізації України, яка все більш схиляється до експорту сировини;

- вплив ІКТ на економічне зростання України, при існуючих умовах і структурі економіки, є обмеженим, тобто галузь ІКТ не спроможна зараз суттєво вплинути на економіку, але спроможна оздоровити економічні відносини, поліпшити структуру багатьох виробництв та зменшити негативні наслідки ІКТ, спостерігаєміє у розвинутих країнах;

- втілення ІКТ в економіку України обмежується також низькою інноваційною свідомістю користувачів, які спроможні зараз використовувати лише електронну пошту та сайти Інтернету; на сайтах Інтернет на Україні, у значній мірі висвітлюється іноземна інформація; це ще одне завдання для вітчизняних підприємств та організацій.

Викладені у цієї статті результати аналізу інформаційно-комунікаційних технологій у різних країнах, у різних ракурсах, на різних рівнях угруповання, з різноманітними параметрами та моделями демонструють можливість сконструювати емпіричну модель ІКТ, як прикмета та засоба вищої освіти, але в неї не вистачає цілосності, упорядкування зв'язків з зовнішнім середовищем, можливості агрегації і дезагрегації і таке інше. У зв'язку з цим, можемо згадати, що багато вчених та фахівців, при дослідженні складних об'єктів, використовують системні концепції.

Автор цієї статті також пропонує створити системну модель ІКТ, як прикмета та засоба вищої освіти, але заздалегідь приготувавши для використання потрібні системні засоби наступною формою:

-об'єднати методологічні засоби системного підходу (принципи, поняття та методи), методи системного аналізу, інші засоби на базі аксіоматичної загальної теорії систем (поняття, аксіоми, правила висновку) у формі науки про системи [16];

-інтерпретувати існуючі ІКТ у термінах нової науки з систем, що дозволить сконструювати узагальнюючу модель ІКТ у статичній та динамічній формі і використовувати її як прикмету у вищій освіті та як засіб підвищення її ефективності і модернізації. Це є наступна проблема.

Література:

- 1.Комплексная программа научно-технического прогресса и его социально-экономических последствий по Украинской ССР (основные направления до 2000 года). // Киев: Наукова Думка, 1980.
2. Прогнозы развития важнейших областей (направлений) науки в Украинской ССР на период до 2000 года (в 13 выпусках).// Киев: Наукова Думка, 1990.
- 3.Alberto R. Lardent. Sistemas de informacion para la gestion empresarial (planeamiento, tecnologia y calidad).// Prentice Hall, Brasil, 2001.
- 4.Рекомендації ХХІ міжнародного київського сімпозіуму та проведенних в його рамках круглих столів з тематичних напрямів Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку України.// Під ред. Маліцького Б.А., Поповича О.С., Київ: Фенікс, 2006.-55с.
- 5.Прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України (упереджуючий варіант)//Під ред. А.П.Шпака, А.М.Гуржія. – ЦДПІН НАН України. Київ: Фенікс, 2006- 160с.
- 6.Curso “Nuevas tecnologias de la informacion y la comunicacion aplicadas a la gestion empresarial”.// Les Heures, Universidad de Barsezona, Espana, 2004.
- 7.<http://www.comblue.com-Combue.com> // Marketing Interactivo en Espana – Microsoft Internet Explorer.
- 8.<http://www.observatorioaragones.org/estudios.estudio5.php>
- 9.J.Granados Diaz. Tecnologias de informacion y comunicacion (TIC). Un comparativo entre America Latina y G7// <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/archivodocs/ager/TICG7AL.pdf>
- 10.D.Tapscott. La era de los negocios electronicos. // McGraw-Hill, Colombia, 1999.
- 11.Plan Nacional de Tecnologias de Informacion de Venezuela// http://www.gobiernoenlinea.gob.ve/directorioestado/plan_nacional_03.html
- 12.<http://www.sigma.gov.bo>
- 13.Глушков В.М. Основы безбумажной информатики.// Москва: Наука, 1982.-552с.
- 14.Зубова Л.Г., Андреева О.Н. Использование информационно-коммуникационных технологий в экономике России.// К: Наука та наукознавство, 2005, №2. с.32-45.
- 15.Попович З.О.«Дослідження інноваційних факторів, що визначають економіку конвергенції телекомунікаційних мереж в Україні.// Дисертація. ЦДПІН НАН України, Київ, 2005.
16. Публікації Зубенко Ю.Д. в Інтернеті // <http://www.google.com.ar> , Yuriy Zubenko

ТЕОРІЯ ДЖ. М. КЕЙНСА ТА КЕЙНСІАНСЬКА ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ: ПРОБЛЕМИ ПЕРЕДУМОВ ЛЮДСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ

Трансформаційні процеси в економіці України диктують нагальну необхідність їхнього наукового осмислення та розробки програми практичних дій урядових структур з метою пом'якшення циклічних коливань. Дослідження цих проблем має відбуватися з урахуванням як останніх досягнень світової економічної думки, так і переосмислення спадщини визнаних шкіл макроекономіки. У зв'язку з цим актуальним вбачається розгляд питань забезпечення сталого розвитку економічної системи, які вивчаються в курсі макроекономіки циклу дисциплін загальноекономічної підготовки студентів, що навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра галузей знань «Економіка і підприємництво», «Менеджмент і адміністрування».

Базовий курс макроекономіки передбачає розгляд теорій макроекономічної рівноваги, що належать магістральним напрямкам сучасної економічної науки як неокласичного спрямування, так і кейнсіанської традиції. З огляду на світову фінансово-економічну кризу, яка все глибше проникає в український реальний сектор і має своє відбиття у функціонуванні фінансової системи нашої країни, особливої актуальності набувають висновки кейнсіанської теорії стосовно співвідношення споживання і заощаджень, а також забезпечення безперебійної трансформації останніх в інвестиції. В умовах глобалізації зв'язок між рівнями національних заощаджень та інвестицій, виражений відомим парадоксом Фельдштейна-Хоріюкі, є достатньо стійким. Причому, на думку спеціалістів [1], цей зв'язок відчутно сильніший у країнах, що розвиваються, і у країнах із середнім рівнем доходу, що пояснюють вищими ризиками, пов'язаними з наданням позик цим країнам, нижчим рівнем розвитку фінансових ринків і використанням контролю за іноземним капіталом. Країни з перехідною економікою мають обмежений доступ до ринків капіталу через притаманні їм специфічні макроекономічні та інституційні ризики.

Як відомо, у довгостроковому періоді рівень інвестицій у національну економіку тісно корелює з нормою національних заощаджень. Тому її різке скорочення в роки ринкової трансформації українського суспільства є однією з найбільш тривожних тенденцій розвитку вітчизняної економіки. Однак ще більш серйозною проблемою нашого суспільства є той факт, що сьогоденне зростання схильності до заощадження не супроводжується нарощуванням реальних інвестицій у національну економіку. Українська економіка в цей час не забезпечує скільки-небудь стійкої відповідності між заощадженнями й інвестиціями. Тим часом низька норма валового нагромадження в Україні зовсім не відповідає специфіці періоду, в який входить наша країна - адже відомо, що в період виходу із кризи ця частка повинна бути досить високою.

Самі процеси нагромадження капіталу й технічного прогресу (що проявляється у збільшенні обсягу не тільки загальнодоступних технічних знань, але й спеціалізованих особистих знань) у великому ступені визначаються рішеннями господарюючих суб'єктів, тобто їхньою поведінкою. Ми не можемо глибоко зрозуміти процеси стабілізації економіки, якщо не зрозуміємо факторів, що керують поведінкою людей, і, насамперед, у сфері прийняття рішень, які стосуються зміни запасів фізичного й людського капіталу, а також запасів технічних знань.

На фоні макроекономічних подій, що відбуваються у світі, існує необхідність повернутися до ідей відомих економістів, осмислити їх для сьогодення українського суспільства з тим, щоб відшукати шляхи подолання кризових явищ в економіці країни. Вирішувати ці завдання належить, зокрема, молодим фахівцям, які зараз отримують вищу професійну освіту.

Зазначені міркування лягли в основу даної роботи, метою підготовки якої є висвітлення науково-методичних проблем викладу студентам кейнсіанської загальної теорії та поглядів послідовників Дж. М. Кейнса в аспекті передумов людської поведінки, застосовуваних в макроекономічних моделях.

Коли у другій половині 1990-х років українські видавництва почали працювати над подоланням відставання нашої країни в царині викладання економічної теорії та видання відповідних підручників і наукових праць, то акцент ставився майже винятково на початковому рівні макро – і мікроекономіки. Базою для написання підручників вітчизняними вченими і першими підручниками, за якими навчалися українські студенти, були праці відомого представника неокласичного синтезу лауреата Нобелівської премії П. Семюелсона, а також підручники базового рівня «Економікс» К. Макконела та С. Брю, «Макроекономіка» Р. Дорнбуша і С. Фішера та ін. Забутими залишилися багато спеціалізованих розділів макроекономічного аналізу. Як не парадоксально це звучить, але до них належить і теорія Дж. М. Кейнса. Сьогодні студентам викладають матеріал, спираючись не стільки на економічну теорію Дж. М. Кейнса, скільки на кейнсіанську економічну теорію або «хіксіанське кейнсіанство» за висловом С. Вайнтрауба. Основна ідея хіксіанського трактування полягає в тому, щоб представити теорію Дж. М. Кейнса у вигляді специфічного підрозділу неокласичної макроекономічної теорії, який описує окремий випадок функціонування ринкової економіки, а саме – випадок функціонування її в депресивних ситуаціях. При цьому Дж. Р. Хікс використовував метод аналізу загальної рівноваги для рівноважної системи, якою він вважав капіталістичну економіку. У Дж. М. Кейнса було запозичено принцип агрегування та основні макроекономічні функції – споживання, інвестицій тощо. [2] Розроблена на таких підвалинах модель Дж. Р. Хікса трансформувалася до 60-х років минулого століття в кейнсіансько-неокласичний синтез і була макромоделлю загальної рівноваги, яка трактувала економіку у вигляді декількох урівноважених ринків. Хрестоматійним прикладом такої моделі є модель IS – LM у різноманітних модифікаціях.

При такому підході неповна зайнятість в економіці виникає лише у трьох випадках: ліквідній пастці, інвестиційній пастці, нееластичності заробітної платні внаслідок існування законодавчих обмежень на зниження її рівня та діяльності професійних спілок. У будь-яких інших ситуаціях економічна система спроможна самостійно відновлювати рівновагу в умовах повної та ефективної зайнятості.

Така інтерпретація кейнсового вчення подається і сьогодні, але вона серйозно суперечить підходу самого Дж. М. Кейнса, який вважав, що ринкова економіка за своєю природою схильна до циклічного безробіття та іншим негативним проявам. І корені цього криються, зокрема, в особливостях економічної поведінки людини.

Перш, ніж розбиратися в підході Дж. М. Кейнса до цього питання слід вказати, що мейнстрим сучасної економічної теорії ґрунтується на таких передумовах як макро-, так і мікроекономічних моделей, які так чи інакше передбачають, що люди при ухваленні рішень ведуть себе раціонально. Сама по собі ця передумова не є неправильною, але ті обмеження, які приходиться накладати на ступінь раціональності господарюючих суб'єктів, у більшості неокласичних і некейнсіанських теорій, є занадто жорсткими і нереалістичними. До таких обмежень деякі дослідники відносять те, що:

1) люди завжди поведуться раціонально, тобто винятково на основі наявних знань і інформації, не керуючись ні звичками, ані емоціями;

2) їхня раціональність є повною, як у просторі (вони розглядають всі доступні варіанти вибору), так і в часі (вони приймають рішення розраховуючи на дуже великий, а іноді навіть нескінченний, часовий інтервал);

3) люди ніколи не відчують проблем з недоліком або надлишком інформації;

4) ступінь людської раціональності завжди постійна;

5) вони повністю не залежать від масової поведінки або стандартів суспільства (і окремих соціальних груп), до якого(их) вони належать;

6) очікування людей не мають значення для економічного зростання або ж є раціональними.

Кожна з «магістральних» моделей економічного зростання будується на цих або близьких до них передумовах (природно, є винятки, але їх мало, і вони не змінюють «загальної картини»). Ясно, що моделі, побудовані на нереалістичних передумовах щодо людської поведінки, не можуть дати правильного пояснення результатів цієї поведінки й правильно описати господарський процес, у який залучені суб'єкти даної поведінки. [3]

Основним фактором, що робить передумови повної або обмеженої раціональності недостатньо прийнятними для того, щоб висновки тієї чи іншої теорії були вірогідними, є фундаментальна невизначеність, відсутність знань, на основі яких можна було б зробити раціональний вибір. Сучасні посткейнсіанці вважають за необхідне розмежовувати поняття неясності та фундаментальної невизначеності. З одного боку, неясність пов'язується з відсутністю інформації

про уподобання та очікування у кожного окремого суб'єкта, але ринок в цілому генерує правильні рішення на основі пізнавальної функції цін. Таку інформацію в принципі зібрати можливо, тільки витрати будуть занадто високими. Цю форму неясності досліджували представники австрійської школи і дійшли висновку, що ринковий механізм є кращим за ієрархічний спосіб координування господарського життя країни. З іншого боку, фундаментальна невизначеність пов'язана з відсутністю «релевантної» інформації взагалі. Сама ця інформація створюється тільки з плином часу, тому передумови володіння інформацією, якої ще немає, не дозволяють побудувати репрезентативну модель за допомогою методів теорії ймовірностей.

Звідси виникає необхідність в інших, ніж раціональність, формах поведінки. Коли суб'єкт не має можливості здійснювати вибір на основі наявної інформації про витрати і вигоди можливих варіантів дій, то його поведінка є іраціональною, що не означає іраціональної поведінки. До таких типів можна віднести поведінку на базі звичок і стандартів, а також поведінку на основі емоцій.

У сфері інвестиційних рішень специфічні звички і стандарти поведінки відіграють значну роль, як це показали свого часу Р. Нельсон і С. Унтер [4]. Такі звички слугують основою прийняття управлінських інвестиційних рішень замість раціонального відбору альтернативних варіантів постачання капітальних благ на базі розрахунків можливих витрат і вигод.

Поведінка на основі емоцій як передумова економічних моделей передбачає не аналіз емоцій окремих осіб, а загальні психологічні настрої, які формують інвестиційний клімат і можуть бути предметом економічного аналізу. Прикладом використання таких знань є індекси ділового оптимізму і песимізму, за допомогою яких оцінюють очікування інвесторів на фондових ринках. Роль емоцій у сфері прийняття інвестиційних рішень підвищується завдяки постійному браку інформації, яка стосується майбутнього. Розсудливій поведінці залишається мало місця, оскільки інвестиції приносять віддачу завжди у майбутньому, яке характеризується фундаментальною невизначеністю. Дж. М. Кейнс вважав, що «треба пам'ятати, що людські рішення, оскільки вони впливають на майбутнє - в особистих, політичних або економічних справах, не можуть покладатися на строгі математично обґрунтовані припущення, оскільки відсутня база для їхнього обґрунтування. Саме наше природжене жадання діяльності і є тією силою, яка рухає світом; раціональна половина нашого "я" займається, як уміє, відбором альтернатив, розраховує там, де можна, проте вона часто опиняється у владі наших капризів, настроїв і бажань пробувати щастя.» І «якби людині за її природою не властивою була б спокуса ризикнути отримати задоволення (окрім прибутку) від створення фабрики, залізниці, копальні або ферми, то на долю одного лише холодного розрахунку прийшлося б не так уже й багато інвестицій» [5, гл.12, III].

Таким чином, обсяг інвестицій в економіку залежить не тільки від граничної продуктивності капіталу і процентної ставки, але і від емоцій, пов'язаних з психологічними настроями ділових кіл у цілому, оскільки «не існує двох окре-

мих чинників, що впливають на розмір інвестицій, а саме: графіка граничної ефективності капіталу і стану впевненості. Останній має значення внаслідок того, що він є одним з головних чинників, які визначають графік граничної ефективності капіталу, або, що те ж саме, графік інвестиційного попиту» [5, гл.12, I].

Найбільш відомою є думка Дж. М. Кейнса про те, що стан впевненості інвесторів ґрунтується на «animal spirits» - життєрадісності та «орієнтації на середню думку». В його теорії життєрадісність – головний фактор, що визначає обсяг і коливання інвестицій. У результаті інвестиції трактуються Дж. М. Кейнсом як нестабільна змінна величина, а функція інвестицій – як зв'язок цієї змінної з факторами, які здебільшого не піддаються точному кількісному врахуванню. В ситуації невизначеності субститутами знання стають думки інших людей, або за визначенням Дж. М. Кейнса загальноприйнята «конвенціональна» поведінка. У найбільшому ступені цей феномен має прояв на фінансових ринках, коли «певні категорії інвестицій регулюються скоріше середніми припущеннями тих, хто здійснює операції на фондовій біржі (і знаходять відображення в курсах акцій), ніж розрахунками професійних підприємців, тобто припущеннями в істинному сенсі.» [5, гл.12, III]

Дж. М. Кейнс стверджує, що «умовна оцінка, яка складається як результат масової психології великої кількості непоінформованих індивідуумів, схильна до різких змін під впливом раптових коливань в думках, обумовлених чинниками, які насправді не мають великого значення для очікуваних доходів: та й немає достатніх підстав чекати стійкості цієї оцінки. Зокрема, в неспокійні часи, коли у меншій мірі, ніж зазвичай, можна розраховувати на невизначено довге збереження існуючого стану справ, хоча і не було явних приводів чекати якихось певних змін, ринок підпадає під вплив зміни оптимістичного і песимістичного настроїв, які не мають розумних причин та все ж у відомому сенсі закономірні там, де відсутня солідна база для здорових розрахунків.» [5, гл.12, III]

Тут маємо вказати на принципову відмінність відомого в мікроекономіці ефекту приєднання до більшості та «орієнтації на середню думку». Якщо перший вказує на бажання отримати соціальне схвалення, «бути, як усі», то другий пов'язаний з намаганням подолати ситуацію абсолютного браку інформації. У сфері сукупних інвестицій, які найтісніше пов'язані з сукупними заощадженнями, останній ефект, як прояв араціональної поведінки, має велике значення. Демонстрацією масової поведінки останнім часом у фінансовій сфері України стала ситуація з достроковим закриттям депозитів у комерційних банках, спричинена провокаціями навколо Промінвестбанку. Результатом масових дій стало різке зменшення заощаджень і порушення механізму їхньої трансформації в інвестиції.

На жаль, у ході подальшого розвитку кейнсіанської теорії у трактовці «хіксіанського кейнсіанства» майже всі складні аспекти людської поведінки, на які вказував Дж. М. Кейнс, були проігнорованими. Зокрема, інвестиції стали просто функцією від ставки процента, а роль «життєрадісності» та «орієнтації

на середню думку» звелася до згадування двома словами у сучасних підручниках з макроекономіки. В результаті у Дж. Р. Хікса і його послідовників економічна система описується як невеликий набір механістичних зв'язків між агрегованими макроекономічними змінними, на який скільки-небудь помітно не впливають людські емоції, очікування, підприємницькі здібності, взаємодія між господарюючими суб'єктами та динаміка масової психології. Як бачимо, такий підхід серйозно суперечить позиції самого Дж. М. Кейнса. Наприклад, у популярному підручнику «Економікс» у розділі, де викладається кейнсіанська позиція щодо інвестицій, на питання: «Що визначає рівень чистих витрат на інвестиції?» надано таку відповідь: «Два основних чинники: 1) очікувана норма чистого прибутку, який підприємці розраховують отримати від витрат на інвестиції; і 2) ставка процента» з подальшим коротким поясненням цієї тези на конкретному прикладі. [6, с.210-211]. І така відповідь є правилом у підручниках і посібниках, за якими навчаються українські студенти. (наприклад, див. [7, с.173-175], [8, с.98-103], [9, с.119-120], [10, с.141-143]). Найбільше згадування про фактори інвестицій, відмінні від ставки проценту і пов'язані з психологічними мотивами, з перелічених навчальних видань вдалося віднайти у [10, с.143]: «Поведінку інвестицій важко передбачити, оскільки вони залежать від дуже мінливих факторів, таких як: ... мінливість сподівань – на внутрішньополітичні зміни, розробки нових джерел енергії, демографічні, законодавчі зміни, зміни у попиті, валютному курсі, страйки, зміни у державній політиці тощо.» Як бачимо, серед чинників, що визначають попит на інвестиції, в сучасній навчальній літературі не вказується на психологічні мотиви інвестування, обумовлені фундаментальною невизначеністю майбутнього, араціональною поведінкою, «життєрадісністю» тощо, яким значну увагу в своїй «Загальній теорії» приділяв Дж. М. Кейнс.

Заслужують на розгляд також ті зміни, які відбулися з інструментами теорії Дж. М. Кейнса (а саме з функціями споживання і заощадження), у процесі неокласичного синтезу, і які знайшли своє відбиття в навчальних розробках. Не висуваємо вимог до перекладних підручників П. Семюелсона та К. Макконнелла, оскільки автор першого з них є одним із авторів неокласичного синтезу, тому цілком зрозумілим є виклад його авторської позиції на проблеми макроекономічної рівноваги. У другому підручнику, тобто в «Економіксі» К. Макконнелла і С. Брю, прямо заявлено, що кейнсіанська теорія викладена в її сучасній інтерпретації [6, с.198], тобто не претендує на те, щоб презентувати погляди самого Дж. М. Кейнса і, як уже було сказано, відображає «хіксіанське кейнсіанство». Але, на жаль, в українського студента після вивчення курсу «Макроекономіка» за вітчизняними посібниками може залишитися хибне враження про загальну теорію зайнятості, процента і грошей Дж. М. Кейнса. Зокрема, це стосується і функцій споживання та заощадження. «Основний психологічний закон», висунутий Дж. М. Кейнсом у своєму *opus magnum*, знайшов своє висвітлення в навчальній літературі в «чотирьох правилах сукупного споживання» (напр. [8, с.79], [10, с.119]), серед яких вказано на те, що зі зростан-

ням доходу середня і гранична схильність до споживання зменшуються. Графічно це продемонстровано за допомогою нелінійно зростаючої функції споживання. Але весь подальший аналіз макроекономічної рівноваги та фіскальної політики за допомогою інструментарію кейнсіанської теорії проводиться з використанням лінійних функцій споживання і заощадження. При цьому результати аналізу, якщо і не втрачають достовірності, то значною мірою викривляють висновки щодо розміру мультиплікатору інвестицій, а отже і обсягів національного виробництва та зайнятості на різних етапах ділового циклу.

Слід вказати також на те, що Дж. М. Кейнс, розглядаючи дію основного психологічного закону, розмежовував короткостроковий та довготерміновий періоди, про що майже не згадується в сучасній навчальній літературі: «найбільший вплив на використання доходу чинить прагнення до підтримання звичного рівня життя й людина схильна зберігати саме різницю між її фактичними доходами й витратами з підтримки звичайного "життєвого стандарту". Якщо навіть вона і прагне пристосувати свої витрати до зміни доходу, то все ж протягом коротких проміжків часу цей процес не може набути скільки-небудь повного розвитку. Тому зростання доходу у короткостроковому періоді часто супроводжується збільшенням заощаджень у більших масштабах, а падіння доходу - скороченням заощаджень у більших масштабах, ніж це має місце протягом тривалого періоду» [5, гл.8, III]. Але ж цей висновок є достатньо вагомим для пояснення динаміки сукупних заощаджень та короткострокових економічних коливань і заслуговує на те, щоб бути висвітленим у підручниках.

І ще одне зауваження стосовно вигляду функцій споживання і заощадження, в якому їх подають у навчальній літературі. У студента, якому пояснюють, що кейнсіанська макроекономічна модель дозволяє визначити рівноважну величину використовуваного доходу, може залишитися питання, чому ж теорія Кейнса називається «загальною теорією зайнятості...», адже рівень зайнятості прямо не визначається за допомогою порівняння сукупних витрат із сукупним доходом? Таке питання цілком може мати місце, якщо зважати на те, що майже в усіх підручниках споживання представлено як функція абсолютного доходу (див., напр. [8, с.78]). Але ж Дж. М. Кейнс, вводячи зазначену функцію, пропонував вимірювати споживання не в абсолютному виразі, а в одиницях заробітної плати. Те саме стосується і показника доходу: «Оскільки ми тут займаємося визначенням суми, що витрачається на споживання при даному рівні зайнятості, строго говорячи, ми повинні були б розглянути функцію, що пов'язує величину витрат на споживання (C) з чисельністю зайнятих робітників та службовців (N). Більш зручно, однак, досліджувати трохи іншу функцію, а саме функцію, що пов'язує споживання, виражене в одиницях заробітної плати Cw , з доходом Yw і також вираженим в одиницях заробітної плати при відповідному рівні зайнятості N » [5, гл. 8, I]. Тоді стає зрозумілим, що кейнсіанський аналіз макроекономіки – це, насамперед, аналіз неповної зайнятості.

В даній роботі ми не ставили собі за мету детальний аналіз вітчизняних підручників і навчальних посібників, а тільки розгляд окремого питання про

кейнсіанське висвітлення передумов людської поведінки в навчальній літературі, і вибрали джерела, які, на наш погляд, є типовими з переліку рекомендованих студентам. В результаті такого аналізу, можна зробити висновок про те, що в сучасних підручниках з макроекономіки масовим є спрощений виклад ідей Дж. М. Кейнса та ігнорування досліджуваних ним психологічних факторів, що впливають на поведінку споживачів та інвесторів. Якщо у Дж. М. Кейнса вказані аспекти людської поведінки грали вирішальну роль у поясненні нестабільності ринкової економіки, то в сучасній інтерпретації така нестабільність є наслідком вихідних технічних передумов макроекономічної моделі, головним чином, передумов про невідповідність інвестиційних планів та планів заощадження, а також нееластичність співвідношення цін і заробітної плати внаслідок існування мінімальної заробітної плати та діяльності профспілок.

Такий вигляд макроекономічної теорії є «хіксіанським кейнсіанством», що ґрунтується на неокласичній методології і передумовах раціональної поведінки учасників економічного процесу. При цьому студенти економічного профілю з перших семестрів навчання набувають знань, які приховують вагомі висновки Дж. М. Кейнса щодо результативності економічної політики в умовах невизначеності майбутнього та під впливом психологічних, ментальних, політичних та інших чинників. На наш погляд, саме ці чинники будуть мати вирішальне значення для проведення ефективних дій фіскальної та кредитно-грошової політики для подолання кризових явищ в економіці України. Тому повернення до досліджень спадщини Дж. М. Кейнса і висвітлення цих проблем в навчальній літературі матиме не тільки наукову та навчально-методичну, але і практичну цінність для соціально-економічного розвитку України в майбутньому.

Література:

1. Ватаманюк О.З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2007. – 536 с.
2. Хикс Дж. Р. Господин Кейнс и «классики»: попытка интерпретации, Истоки, 1998, Вып. 3, М: ГУ-ВШЭ, С. 293 – 307.
3. Розмаинский И.В. Предпосылки человеческого поведения в моделях роста: посткейнсианский подход. Спб., 2003; [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ie.boom.ru/rozmainsky/book/book.htm>, вільний. - Загол. з екрану.
4. Нельсон С., Уинтер П. Эволюционная теория экономических изменений. М : ЗАО «Финстатинформ», 2000. – 473с.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М: Издательство «Эксмо-Пресс», 2007. – 960с.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т.: Т.1. Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. -399с.
7. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Макроекономіка / Пер. з англ.. – К.: «Основи», 1995. -544с.
8. Базилінська О.Я. Макроекономіка: Навч. посіб.. – К.: ЦНЛ, 2005. – 442с.
9. В.І. Мельникова, Н.І. Клімова. Макроекономіка: -Навч. посібник. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 394с.
10. Круш П.В., Тульчинська С.О. Макроекономіка: Навчальний посібник. – К.:ЦНЛ, 2005.-400с.

Рацебарська І.М., Селіванова І.О.

ПРОБЛЕМИ ПОГЛИБЛЕННЯ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ЕКОНОМІЧНОЮ ОСВІТОЮ І ПРАКТИКОЮ ВИПУСКНИКІВ СПЕЦІАЛЬНОСТІ «ОБЛІК І АУДИТ»

Процес європейської інтеграції дедалі помітніше впливає на всі сфери життя держави, не оминув він і вищої освіти. Відтак, Україна чітко визначила орієнтири на входження в освітній та науковий простір Європи, здійснює модернізацію освітньої діяльності у контексті європейських вимог, щораз наполегливіше працює над практичним приєднанням до Болонського процесу.

Загалом визначальними критеріями освіти в рамках Болонського процесу є якість підготовки фахівців; зміцнення довіри між суб'єктами освіти; відповідність європейському ринку праці; мобільність; сумісність кваліфікації на вузівському та після-вузівському етапах підготовки; посилення конкурентоспроможності Європейської системи освіти. Ці вимоги співзвучні програмі розвитку вищої освіти України. [1].

На шляху інтеграції в європейський освітній простір безумовно слід орієнтуватись на пріоритети розвитку і реформування вищої школи європейських держав. Проте система освіти в кожній державі пов'язана з національними традиціями, з системами політичних та економічних відносин і прагнення до порівняльних норм не тотожне уніфікації всіх функцій і видів діяльності вищої освіти.

Узагальнення першого досвіду запровадження в Україні галузевих стандартів вищої освіти показує, що освітньо-професійні програми підготовки фахівців напряму 0501 „Економіка і підприємництво», зокрема для спеціальності „Облік і аудит», поки що не повною мірою орієнтовані на практичну підготовку за змістом освітньо-кваліфікаційних характеристик бакалавра і спеціаліста.

Проведений аналіз (табл.1) працевлаштування випускників спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» Красноармійського індустріального інституту ДонНТУ за п'ять років показав, що питома вага студентів працюючих на підприємствах вугільнодобувної галузі зростає. Так, цей показник збільшився у 2008р. в порівнянні з 2003р. на 17%. Це пояснюється зростанням попиту на фахівців в сфері бухгалтерського та податкового обліку на вугільних підприємствах.

Проте, О.І. Жадан, начальник КРУ в Донецькій області в своїй доповіді наголошує: «... Інша важлива проблема – кадрова, а точніше – кваліфікація директорів та головних бухгалтерів. Звідси й неефективне управління підприємствами, втрати ресурсів, слабкий контроль за фінансово-господарською діяльністю вугільних підприємств...» [2].

Таблиця 1.

Назва галузей	Навчальні роки випуску студентів спеціальності «Облік і аудит»
---------------	--

	2003/ 2004н.р.	2004/ 2005н.р.	2005/ 2006н.р.	2006/ 2007н.р.	2007/ 2008н.р.
Спеціалісти-випускники з обліку і аудиту (осіб), з них працюють (у %):	23	22	27	31	48
- на вугільних підприємствах	25	28	34	37	42
- на підприємствах малого бізнесу	25	26	24	20	19
- на підприємствах машинобудівної галузі	25	20	16	14	12
- в закладах освіти і культури	12	13	12	11	10
- в банківських установах	2	3	2	4	5
- в державних установах	3	3	4	5	4
- інше	8	7	8	9	8

Спеціальність "Облік і аудит" є однією з найпрестижніших сучасних спеціальностей, а перехід до світової системи обліку підвищує вимоги до фахівців спеціальності "Облік і аудит". Вони забезпечують: облік та контроль за фінансовою діяльністю підприємств; економічну обґрунтованість дій; об'єктивну оцінку фінансової результативності та законності прийнятих управлінських рішень та їх виконання; розробляють фінансові прогнози та проводять стратегічний економічний аналіз; контролюють раціональне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; займаються фінансовою, кредитною та розрахунковою діяльністю.

Ці завдання здатні виконати тільки фахівці, які вільно володіють знаннями з математики, системного аналізу, макроекономіки, мікроекономіки, фінансів, бухгалтерського та податкового обліку, аудиту, бізнес-планування, маркетингу. Діяльність спеціаліста пов'язана із забезпеченням якісного обліку на всіх напрямках виробничого процесу підприємства, на підприємствах різних форм власності, різних напрямків діяльності і різних обсягів виробництва, зорієнтованих як на забезпечення суспільства промисловою та споживчою продукцією, так і на задоволення виробничих і споживчих послуг.

Проте у складі нормативних дисциплін циклів гуманітарної, природничо-наукової та загальноекономічної, а також професійної підготовки бакалавра і спеціаліста за напрямом 0501 „Економіка і підприємництво», орієнтованої на спеціальність „Облік і аудит», немає дисципліни, яка б мала метою формування системи знань необхідних для виконання наведених виробничих функцій бухгалтерів саме у вугільнодобувній галузі. Серед нормативних дисциплін освітньо-професійної програми циклу природничо-наукової та загальноекономічної підготовки бакалавра взагалі відсутні дисципліни, що стосуються обліку на вугільних підприємствах. А серед дисциплін за вибором студента цього циклу встановлена дисципліна «Бухгалтерський облік в галузях народного господарства». Із анотації змісту цієї дисципліни видно, що із 14 тем жодна не присвячена бухгалтерському обліку на промислових підприємствах. Для вивчення змісту всієї

дисципліни відводиться 108 навчальних годин та складається залік. [3,4]. Таким чином, студенти, які навчаються за освітньо-професійною програмою бакалавра і спеціаліста зі спеціальності „Облік і аудит» не отримують необхідні знання для виконання важливої виробничою функції фахівця з обліку і аудиту на вугільних підприємствах пов'язаної з виробничим обліком підприємства, фінансовою діяльністю, складанням податкових декларацій, супроводженням перевірок фінансово-господарської діяльності контролюючими органами.

Виходячи з результатів аналізу, можна зробити висновок, що склад нормативних дисциплін циклу професійної підготовки бакалавра і спеціаліста напряму 0501 „Економіка і підприємництво» спеціальності „Облік і аудит» потребує перегляду з метою включення дисциплін „Особливості бухгалтерського обліку на вугільних підприємствах». Такі важливі для професійної діяльності дисципліни недоцільно відносити до вибіркових, оскільки індивідуальне бачення кожного окремого навчального закладу змісту навчання, необхідного обсягу часу на вивчення дисциплін може мати негативні наслідки для якості професійного навчання і, зрештою, працевлаштування працівників.

Література:

1. Концепція розвитку економічної освіти в Україні // Освіта України. – 2004. - №6. – с.4-6
2. Жадан О.І. Видобувати "чорне золото" стає все важче.// Галицькі контракти. - 2007.- №7
3. Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра напряму 0501 «Економіка і підприємництво»// Галузевий стандарт вищої освіти. –К: МОН України. 2007
4. Освітньо-професійна програма підготовки спеціаліста напряму 0501 «Економіка і підприємництво»// Галузевий стандарт вищої освіти. –К: МОН України. 2007

Серьожникова Р.К.

ПРОБЛЕМА ПРОФІСІЙНО-ПЕДАГОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ МАЙБУТНЬОГО ВИКЛАДАЧА ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ІНДИВІДУАЛЬНО-КРЕАТИВНОГО ПІДХОДУ

Згідно з Галузевим стандартом вищої освіти – напряму 0501 –«Економіка і підприємництво», установлюється рекомендований перелік вибіркових дисциплін, у тому числі психолого-педагогічний цикл обсягом 324 години (9 кредитів) на здобуття кваліфікації «бакалавр» з економіки, викладач економіки», що обумовлює активізацію підготовки викладачів економіки.

Розглядаючи проблему підготовки викладачів економіки у вищих навчальних закладах непедагогічного профілю, маємо на увазі насамперед фахову і педагогічну підготовку. В цих вищих навчальних закладах майбутні викладачі економіки, передусім, отримують фахову кваліфікацію. Педагогічну кваліфікацію майбутній викладач економіки може здобути на основі варіативного компонента (пакету) з педагогіки,

обраного у зазначених вищих навчальних закладах паралельно за здобуттям фахової освіти. Це пояснює необхідність реалізації в університетах непедагогічного профілю нового підходу до професійно-педагогічної підготовки, орієнтованого на формування професійно-педагогічних, індивідуально-творчих якостей у студентів.

Однієї із ключових і найбільш складних проблем у професійній підготовці майбутнього викладача економіки в університеті непедагогічного профілю є проблема формування у студентів внутрішньої готовності й бажання працювати викладачами, тобто професійної готовності. *Професійна готовність - це здатність виконувати свої функціональні обов'язки в певних проблемних ситуаціях* (Л.Лаптев).

Це створює можливість для більш конкретного вивчення професійної готовності до творчої педагогічної діяльності й факторів професійно-педагогічної підготовки, що обумовлюють рівень її сформованості.

До теперішнього часу вже накопичений теоретичний і практичний матеріал про професійну підготовку майбутнього викладача - предметника для середньої школи, про формування його готовності до педагогічної діяльності (О.Абдуліна, Л.Бабак, М.Викуліна, Л.Гура, К. Дурай-Новакова, О.Лузик і ін.). У численних дослідженнях (І.Бех, М.Дьяченко, Л.Кандибович, О.Карпова, Г.Костюк, Н.Кузьміна, З. Курлянд, А.Линенко, Г.Нагорна, В. Сластьонін і ін.) сформульовані поняття підготовки і готовності до професійної діяльності, визначені їхній зміст і структура, виявлені основні параметри й умови, що впливають на ефективність підготовки, динаміку, тривалість і усталеність готовності.

Незважаючи на різноманіття значеннєвих відтінків, які вкладені авторами в поняття підготовки до педагогічної діяльності, взагалі або до якому-небудь із її аспектів, всіх їх поєднує розуміння терміна «підготовка» як процесу формування, удосконалювання знань, умінь, навичок, якостей особистості, необхідних для виконання певної діяльності, здійснюваної в ході навчання, самоосвіти або професійної діяльності. Як показав аналіз, поняття «професійна готовність» вживається в декількох значеннях, а часом ототожнюється з «професійною підготовкою». Огляд словникових визначень дозволяє укласти, що термін «підготовка» збагачує поняття «готовність», вказуючи на те, що підготовка до професії є не що інше, як формування готовності до неї, а система установок на професійну діяльність, стійка орієнтація на виконання професійних завдань, готовність до творчої професійної діяльності є результатом професійної підготовки (О.Абдуліна).

Особливий інтерес для розуміння сутності в розглянутому аспекті уявляє дослідження К. Дурай - Новакової [4]. Професійну підготовку до педагогічної діяльності вона розглядає як систему інтегрованих змінних, що включають властивості, якості, знання й навички (досвід) особистості. На її думку, показниками професійної підготовки до педагогічної діяльності є:

- зміст потреб і мотивації педагогічної діяльності, рівень знань про сутність професії;
- ступінь усвідомлення відповідальності за результати педагогічної діяльності;

- рівень мобілізації й активізації знань, умінь і навичок, а також професійно-значимих властивостей особистості;
- якість соціальних установок на педагогічну діяльність, рівень стабільності професійних інтересів.

Успішність професійно-педагогічної підготовки залежить від ряду положень, серед яких такі інтегральні показники:

- якість професійно значимих потреб і мотивів вибору педагогічної професії;
- рівень знань про сутність професії й професійно-творчої позиції викладача, про структуру педагогічної діяльності, здатність вирішувати комунікативні завдання, стабільність професійних інтересів;
- ступінь інтеріорізації професійно-творчих позицій, усвідомлення відповідальності за результати комунікативної діяльності;
- стан мобілізації (актуалізації) комунікативних знань, умінь, навичок і професійно значимих властивостей особистості, а також час адаптації до вимог професійно-творчої позиції викладача до умов педагогічної діяльності;
- якість професійних установок («настрою») на сотворчу взаємодію.

Отже, поняття професійної підготовки є одночасно характеристикою особистості й характеристикою діяльності. У зв'язку із цим у структурі цілісної системи професійно-педагогічної підготовки доцільно виділити дві підсистеми:

- довгострокову, котру можна трактувати як характеристику особистості;
- ситуативну, котру можна розглядати як характеристику педагогічної діяльності.

Підсистема довгострокової професійно-педагогічної підготовки є стійким комплексом особистісних, суб'єктивних і індивідуальних професійно-важливих якостей, необхідних для успішної діяльності в багатьох ситуаціях. Дана система діє постійно, виступаючи як істотна передумова регуляції педагогічної діяльності. Підсистема ситуативної професійно-педагогічної підготовки є активно-діючим станом особистості, у динамічній структурі якого виділяється мотиваційний, пізнавальне-орієнтаційний, операційно-діючий, емоційно-вольовий і оцінний компоненти. Структура ситуативної професійно - педагогічної підготовки ставиться до типу функціональних структур, які виникають не самі по собі, а в нерозривному зв'язку зі структурою зовнішньої взаємодії.

Ці положення закладають фундамент у формуванні цілісної системи майбутньої діяльності, а її основами майбутній викладач економіки оволодіває, насамперед, у процесі вивчення психолого-педагогічних, спеціальних і суспільно-політичних дисциплін, і чим вище науковий рівень їхнього викладання, тим цілеспрямованій і ширше здійснюється професійна підготовка.

Таким чином, *професійно-педагогічна підготовка майбутнього викладача економіки* нами розуміється як:

- засвоєння студентами загальних основ по психології й педагогіці, спеціальних дидактико-методичних знань і застосування їх на практиці;

- оволодіння вміннями й навичками для успішного рішення комунікативних завдань у сфері педагогічної взаємодії;
- сформованість важливих для майбутнього викладача професійних якостей.

Підсумуюче, ми можемо стверджувати, що процес професійно-педагогічної підготовки в університеті непедагогічного профілю - це багатошарове утворення, усе компоненти якого взаємозалежні й взаємообумовлені, і відсутність у майбутнього викладача хоча б одного з них обов'язково приведе до виникнення диспропорції в структурі особистості фахівця.

Результатом процесу підготовки є готовність особистості до виконання даної діяльності.

М. Д'яченко і Л.Кандибович [5] розглядають професійну готовність у якості вибірної прогнозуючої активності особистості.

Професійно значима якість особистості, на думку вчених, поєднує в собі:

- позитивне ставлення до діяльності, що обумовлюється досить стійкими мотивами діяльності;
- адекватні вимоги професійної діяльності рисам характеру, здатностям, проявам темпераменту;
- необхідні знання, уміння й навички;
- стійкі, професійно важливі особливості процесів відображення і мислення.

Готовність до педагогічної діяльності багато в чому визначається залежно від об'єкта її спрямованості (М.Боритко, Т.Воробьова).

Уцілому готовність до діяльності розглядається як:

- активний стан особистості, що викликає діяльність;
- наслідок діяльності;
- якість, що визначає установки на професійні ситуації й завдання;
- передумова до цілеспрямованої діяльності, її регуляції, стійкості, ефективності;
- форма діяльності суб'єкта, що включається в загальний потік його умов.

На думку В.Сластьоніна і М.Мажар, готовність до педагогічної діяльності - поняття більше широке й складне, ніж поняття педагогічна підготовка. На думку вчених, готовність до роботи педагога містить у собі професійну придатність особистості (сукупність індивідуальних особливостей людини, здібностей і характерологічних чорт, істотних для успішного професійного навчання й діяльності).

В.Сластьонін виділяє наступні особливості професійно- педагогічної готовності:

- психологічна готовність - спрямованість на різні види діяльності;
- науково-теоретична готовність (наявність науково-теоретичних, психолого-педагогічних, спеціальних знань, необхідних для рефлексивної педагогічної діяльності);
- практична готовність [9].

Цим підкреслюється діалектичний характер готовності як якості і як стану, а також динамічного процесу. Таким чином, таке розмежування дозволяє більш строго аналізувати й тлумачити поняття професійної готовності.

Т. Деркач розглядає професійну готовність як всеобсяжний, стійкий інтерес особистості до педагогічної діяльності на основі розвинених педагогічних здатностей і схильностей [3].

У структурі професійної готовності розрізняються два типи професійно-педагогічних інтересів:

- спрямованих на педагогічну діяльність (схильність, педагогічна спрямованість);
- спрямованих на вивчення предмета за фахом (предметна спрямованість).

Перший тип спрямованості інтересів у порівнянні із другим є більше високим за рівнем розвитку (М.Мажар).

Як видно, професійно-педагогічна готовність утворить основу, навколо якої компонується основні властивості особистості майбутнього викладача економіки. Практично дуже важко відокремити властиво педагогічні якості від інших різноманітних властивостей особистості викладача, що впливають на успіх його діяльності. Вони виявляються, формуються й розвиваються в загальній структурі властивостей, стосунків і дій та являють собою синтез різноманітних здібностей, якостей розуму, почуттів і волі.

Професійна готовність, як ефект професійної освіти і самоосвіти, професійного самовизначення викладача, на думку К. Дурай-Новакові, може виступати не тільки у вигляді тривалого, досить стійкого психічного стану, але і як якість особистості. І в першому і у другому випадку вона являє собою особистісну передумову ефективної педагогічної діяльності. При цьому психічний стан може переходити в процесі діяльності у властивість, у систему інтегрованих властивостей, у якість особистості майбутнього викладача.

За часом існування *готовність* виявляється як *довгострокова*, характеризуючи *потенційну готовність людини* діяти в деякій абстрактній стресовій ситуації; *передстартова*, що проявляється безпосередньо перед початком дії в якій-небудь конкретній ситуації з обліком реально сформованих умов діяльності; *ситуаційна* - проявляється в процесі діяльності. Вона може формуватися активно й пасивно.

Спираючись на результати досліджень (О.Асмолов, О.Головаха, К. Дурай-Новакова, Н.Левітін, Г.Подвечный, Р.Хмелюк і ін.) ми прийшли до висновку, що, по-перше, професійна готовність майбутнього викладача може бути інтерпретована як установка на педагогічну діяльність. По-друге, професійно-педагогічна готовність особистості характеризується особистісними якостями майбутнього викладача, які можуть реалізовуватися повною мірою тільки в діяльності.

В. Давидов відзначає, що особистісний рівень характеризується потребою індивіда у активному творенні й «виявляється насамперед у творчому його ста-

вленні до різних форм громадського життя й уже через це - у творчому творенні самого себе» [2, с. 11].

Наведені міркування необхідно прокоментувати тим, що серед концепцій особистісно - орієнтованої освіти одні ближче до зовнішньої заданості особистості учня, студента, інші визнають, що «цінності можна вибирати». Однак у всіх цих варіантах відбувається «найбільш тонка й сучасна підміна — підміна людини особистістю, спроба виведення з її самої основ людського життя», хоча особистість — не більш, ніж «інструмент, орган, знаряддя знаходження людської сутності» (Б.Братусь) [1, с.9]. Очевидно, поняття «особистість» для вирішення проблем сучасної професійно-педагогічної підготовки виявляється вже недостатнім, оскільки воно задає лише параметри соціальних віднесень, даючи можливість працювати із частковою, але не цілою людиною (В.Шубинский).

У зв'язку із цим аспектом, представляється досить ґрунтовним сумнів І. Колесникової [6, с.117] у тім ореолі, яким оточені особистісно- орієнтований підхід і особистісно-орієнтованне навчання, що придбає особливу актуальність у контексті реформування системи вищої освіти відповідно до Болонської угоди. У педагогічному процесі при орієнтації на особистість йде робота із частковою людиною. Педагогічна діяльність при цьому виявляється спрямованою на загальноособистісні, усереднені параметри, залишаючи за дужками унікальний полісистемний початок Людини, узятий у всій повноті проявів [6, с. 118]. Автор виділяє ряд стереотипів педагогічної теорії й практики, які породжуються нездатністю глянути на освіту як цілісний феномен, співвіднесений з категорією буття [6, с. 141]. Ми трансформували позначені І.Колесниковою передумови в освітній процес професійно-педагогічної підготовки:

- «виділення» педагогічної освіти із спільного потоку навчально-освітнього процесу, обмеження його функціональної ролі як додаткової в контексті профільної професійної підготовки;
- наявність на теоретичному рівні й у практиці роботи уявлення про «значимість» педагогічної підготовки в розвитку творчих здібностей, у професійному становленні;
- соціально-педагогічна ілюзія щодо того, як можливо задати, знайти універсальну мету й зміст професійно-педагогічної освіти. «Звідси прагнення педагогів створити ідеальну модель особистості й потреба педагогів-практиків отримати в руки єдину, чітку програму навчання, придатну для всіх» [6, с.142].

Варто особливо підкреслити, що в цьому випадку мова йде про полісуб'єктну сутність професійної позиції викладача економіки й ми припускаємо його розглядати як суб'єкта різних сфер професійної діяльності.

Розглядаючи професійну готовність, важливо орієнтуватися на те, що «у якості регулятивна педагогічного пізнання виступає цілісна подоба людського буття» (В.Сериків) [8, с. 9].

«Відкрити можливість», конкретної неповторної людини як спосіб буття людини бачать прихильники екзистенціалізму. В екзистенції (існування), укладена нерозчленована цілісність суб'єкта й об'єкта, недоступна ні раціонально-

науковому, ні спекулятивному мисленню. Знаходячи себе як екзистенцію, людина вперше знаходить і свою свободу[8]. Свобідна людина «вибирає» самою себе, формує себе кожною своєю дією, учинком, на відміну від людини, що виступає річчю, що формується під впливом природної або соціальної необхідності. Тим самим вільна людина відповідає за все зроблене нею, а не виправдує себе «обставинами».

Багато в чому, як нам представляється, перегукується із цими уявленнями і пропонуваній І. Колесниковою [6] підхід, що вона називає «індивідуально-особистісним» або «індивідуально-креативним». Ось його особливості (курсив наш – Р.С.):

- цінностно-значеннєве розуміння й сприйняття як студента, так і викладача на рівні *індивідуальності, яка розвивається в ході педагогічної взаємодії*;
- момент усвідомленої актуалізації в учасників педагогічного процесу *сутнісних родових людських здібностей і потреб у пізнанні світу й самоздійсненні*;
- цільова настанова на формування *особистості креативного типу, для якої творчість, «вихід за свої межі» стає способом буття*;
- варіативно-пошуковий характер побудови навчально-освітнього процесу, де *активними «співучасниками» формування його змісту виступають самі студенти*;
- орієнтація педагогічного процесу на *самореалізацію (автокреацію) в освітній сфері*.

Теоретичні передумови дозволили вивести визначення: *професійно-педагогічна готовність – це активно-діяльний стан особистості креативного типу, в динамічній структурі якого виявляється професійна самоактуалізація через осмислення себе як суб'єкту творчого педагогічного буття*.

Індивідуально-креативний підхід, на думку І.Колесникової, забезпечує усвідомлене формування самою людиною *цілісного індивідуального контексту становлення в педагогічній реальності*; дозволяє знайти такі способи організації педагогічного процесу, які стимулюють повноту людинотворчої активності як викладача, так і студента. Тим самим з'являється можливість якоюсь мірою гармонізувати «зсередини», з боку безпосередньо зацікавлених осіб процес індивідуального руху до цілісності в умовах дисгармонії реального соціокультурного освітнього середовища. Індивідуальність — це не тільки й не стільки включеність індивіда в систему суспільних відносин, інтеграція їх як особистісно-значимих, як його *видокремленість* із цих відносин. Поняття індивідуальності вказує на те, що людина із усього різноманіття соціальних ролей і функцій, сукупності зв'язків і відносин з іншими виділяє своє, власне; робить їх абсолютно ціннісним змістом свого справжнього Я. Якщо особистість— це визначеність позиції людини у стосунках з іншими, то *індивідуальність* — визначення власної позиції в житті, *сама визначеність усередині самого свого життя*. Якщо особистість виникає в зустрічі людини з іншими людьми, то індивідуальність - це зустріч із самим собою, із собою як Іншим, що не збі-

гається тепер уже ні із собою, ні з іншими по основному змісті колишнього життя. Тому індивідуальність припускає тотальну рефлексію всього свого життя, звертання, інверсію вглиб себе, вироблення критичного відношення до способу свого життя. Тому індивідуальність - це завжди внутрішній діалог людини із самим собою, вихід в унікальну дійсність самого себе, уважають В.Слободчиков і Е.Ісаєв [10].

В основі прояву індивідуальності студента майбутнього викладача лежить механізм самоактуалізації потенційних індивідуальних можливостей людини [7]. Причиною самоактуалізації виступає насамперед наявність природних дарувань, здібностей. Потім уже поява потреби в самоактуалізації, породженою системою ціліполягання, світогляду - особистісних змістів і відповідною мотивацією. Процес переходу потенційних можливостей людини в актуальні, становлячи внутрішній, насамперед психофізичний план розвитку особистості, означає самоактуалізацію як механізм розвитку, тому що розвиток людини - це розкриття його внутрішніх можливостей, про що мова піде у другій статті.

Література:

- 1.Братусь Б. С. К проблеме человека в психологии // Вопр. психологии. 1997. № 5.
- 2.Давыдов В.В. О понятии личности в современной психологии// Психологический журнал. - 1988. № 4. – с. 22-32.
- 3.Деркач А.А., Кузьмина Н.В. Акмеология: пути достижения вершин профессионализма. – М.: Российская академия управления, 1993. – 23 с.
- 4.Дурай - Новакова К.М. Формирование профессиональной готовности студентов к педагогической деятельности: Автореф. дис. ... д-ра пед. наук. -М., 1983.-32с
- 5.Дьяченко М.И., Кандыбович Л.А. Психологические проблемы готовности к деятельности. – Минск: Изд-во Белорус, ун-та, 1976. – 176с.
- 6.Колесникова И. А. Педагогическая реальность в зеркале межпарадигмальной рефлексии. – СПб., 1999. – 242 с.
- 7.Лисовская Е.Б. Самоактуализация личности //Научно-техническая революция и социальная психология. – М, 1981. – с. 76-84.
- 8.Сериков В. В. Образование и личность. Теория и практика проектирования педагогических систем. – М.: Издат. корпорация «Логос», 1999. – 272 с.
- 9.Сластенин В.А. Формирование профессиональной культуры учителя. – М., 1993.,291с
- 10.Слободчиков В.И., Исаев Е.И. Психология человека: Введение в психологию субъективности: Учеб.пособие для вузов.- М.: Школа - Пресс, 1995. – 383с.

Skalozub O. M.

INTEGRATION OF NEWLY ACQUIRED WORDS INTO FUTURE MANAGERS' LEXICON

Vocabulary is a powerful carrier of meaning. Teachers know how important vocabulary is. They know students must learn thousands of words that speakers of English use. Students know this as well, but it is always a problem to make students learn the new vocabulary. For many years, unfortunately, programs that prepared language teachers gave little attention to techniques for helping students learn vocabulary. But today this problem is getting topical as more and more learners realize that communication that they need stops if they lack necessary words. The teaching of vocabulary should not be delayed until the grammar is mastered. Thus there is no conflict between developing a good command of grammar and learning the most essential words.

In our article we would like to share some successful and interesting techniques of teaching vocabulary based mainly on the textbooks suitable for groups “Management of enterprises”. They are *New Insights into Business* by Graham Tullis [3], *Market Leader Intermediate* by David Cotton, David Falvey, Simon Kent [1]. Students learn new words, phrases and collocations and are given tasks which help activate the vocabulary they already know or have just learned.

It is widely known that presentation of new language items should be immediately followed by their practice. We support the idea that “practice makes perfect” but consider that just by repeating newly learned words would not help students to keep them in long-term memory. When students learn something new (like new words), then this newly acquired knowledge should be integrated into the existing one – i.e. the students’ existing network of associations, or what Scott Thornbury called the mental lexicon [2: 17]. Making sure about long-term holding of the words and their ability of being recalled we should put words to work, we have to place them in the so-called working memory and make them liable to different operations, such as being taken apart and put back together again, being compared, combined, matched, sorted, visualized and re-shuffled, as well as being constantly remembered and recalled [2: 93].

There are many different kinds of tasks that teachers can set learners in order to help move words into long-term memory. Some of them will require more brain work than others. Tasks in which learners make decisions about words can be divided into the following types, roughly arranged in an order from least cognitively demanding to most demanding: **identifying, selecting, matching, sorting, ranking and sequencing.**

Identifying words simply means finding them where they may be “hidden”, for example, in the text, e.g. students may be asked to underline words and phrases in the text which convey the whole idea of the article [1: 87]. Identification is also the process students apply in tasks in which they have to unscramble anagrams, such as *saoqtu – quotas, cubcaureary – bureaucracy*, etc. [4: 46]. Some more examples of identification tasks are: to count the number of times the word occurs in the text, or to find five phrasal words in the text; find seven comparative adjectives in the text; underline all the words ending in *-ing* etc. But it should be mentioned that such kind of identification includes more grammatically-oriented exercises, e.g. tasks where stu-

dents are asked to underline the correct part of speech for each word as it is used in the text which precedes that exercise [3: 28].

Selecting tasks are cognitively more complex than identifying tasks, since they involve both recognizing words and making choice among them. This may be the form of choosing the “odd one out” task which provides students with the set of words and phrases related to each other and belonging to the same lexical row, and the learners are proposed to find the word which does not correspond to that row in each set [1: 79], for example:

- 1) firm company society subsidiary
- 2) salary manager engineer employee
- 3) ship assemble customer purchase

Such kind of activity not necessarily has a right answer. What is important is that learners are able to justify their choice, whatever their answer. It is the cognitive work that counts – not getting the right answer.

Matching involves first recognizing words and then matching them, for example:

-a visual representative task, in which students are offered to match words with the illustrations offered [3: 57];

-finding a synonym, the task in which students are asked to match the words and phrases offered with the words from the text which have a similar meaning [3: 86];

-selecting an antonym, an exercise in which students should match the given words with the words from the text with the opposite meaning [3: 68];

-choosing a definition, an exercise in which students are offered to combine the words from the text with the corresponding definitions [3: 47];

-forming a collocation, a task in which students are proposed to match nouns with verbs as they are used in the text [3: 68] or to combine words to form word partnerships [1: 33].

Sorting activities require students to sort words into different categories. These categories can either be given or guessed, e.g. an exercise where the given terms, phrases or words should be classified into groups according to various criteria and functions [1: 31].

Ranking and sequencing require students to put words into some kinds of order.

This involves arranging words on a cline, for example, adverbs of frequency (*always, sometimes, never, usually, often* etc.). Learners may be encouraged to express their opinions and rank the given items according to their preference [1: 22, 78]. In such kind of tasks there may be no right answer, but the exercise of making the choices and comparing them with a groupmate’s choice is a good brain work.

The decision-making tasks we have been looking at are principally receptive: learners make judgments about words, but do not necessarily produce them. However, tasks that are productive from the outset are those in which the learners are required to incorporate the newly studied words into some kind of speaking or writing activity. They can be classified into two main types: completion (of sentences and texts) and creation (of sentences and texts).

Sentence and texts **completion** are more generally known as *gap-fills*. There are two main formats of gap-fills – open and closed. In open type students have to fill gaps using mental lexicon and some clues like the first letters or definitions given in the brackets.

In closed gap-fills the words are provided in the form of the list at the beginning of the exercise [4: 40]. Besides, students can complete sentences and texts using very popular *multiple-choice* tasks in which learners are offered to find the correct answer among a number of suggested options [4: 25].

Sentence and text **creation** require learners to create the context for given words [1: 15], to use notes, phrases and words given in an exercise as a help to draw up the whole text, e.g. a company profile [3: 13], questionnaire [3: 33]. Such tasks often lead to speaking activities, either reading aloud or performing a dialogue to the group or comparing and explaining sentences in pairs or small groups. These activities use many processes that help to hold words in long-term memory, such as rehearsal, repetition and explanation.

But only work and no play will do no good while learning vocabulary, so *game* is a special helper in the process of integrating the new words. Game factor can make words more memorable and help to involve even the laziest students in class work. Most games offered by the authors are role plays, mainly pair work. They are not precisely vocabulary games but give an opportunity to practice speaking skills on the basis of the vocabulary learned while working through the unit. These tasks activate students' subject and world knowledge, as they are based on realistic business problems or situations and are designed to motivate and actively engage learners, improve their fluency in English and develop different skills like decision-making, people-management etc. through working in teams, leading teams, delegating, chairing meetings and interacting effectively with each other.

Crosswords created for checking the vocabulary given in the texts of the units can be taken for word games, e.g. tasks where students are to complete the crosswords using words, lexis and phrases from the texts and related to the topics of the units [3: 50;59]. Depending on time and students either game could be chosen because putting words into plays is a very effective and pleasant way to put words to work.

Having analyzed the classroom activities designed to integrate newly acquired words into the learners' mental lexicon, we can conclude that:

The key principles underlying such activities is the importance of:

- 1) making successive decisions about words;
- 2) productive as well as receptive tasks.

Decision-making tasks include the following types: identification, selecting, matching, sorting, ranking and sequencing.

Productive tasks can be divided into those that require: 1) completion of sentences and texts and 2) creation of sentences and texts.

All these activities give students possibility to practice their communication and business skills in order to develop fluency in speech and put business vocabulary to practice. They make work non-routine and keep learners being interested and active during the whole class.

List of references:

1. Cotton D., Falvey D., Kent S. Market Leader. Intermediate. – Essex: Pearson Education Limited, 2000. – 176 p.

2. Thornbury S. How to Teach Vocabulary. – Essex: Pearson Education Limited, 2000. – 186 p.
3. Tullis G., Power S. New Insights into Business. – Essex: Pearson Education Limited, 2000. – 176 p.
4. Tullis G., Power S. New Insights into Business. Workbook. – Essex: Pearson Education Limited, 2000. – 84 p.

Яцюк М.М.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ВИКЛАДАННЯ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ В ТЕХНІЧНИХ ВУЗАХ

В останні роки серед студентів технічних вузів відбуваються певні зрушення в їх ставленні до вивчення навчальних дисциплін гуманітарного циклу, зокрема курсу «Історія України». Все більше з'являється студентів у свідомості яких прокидається інтерес до минулого і сьогодення України, почуття національної гідності та патріотизму.

Втім, потрібно визнати, що в суспільстві взагалі і серед технічної інтелігенції зокрема відчувається певна зневага до суспільствознавчих наук. Це пояснюється тими політичними умовами в яких довгий час відбувався їх розвиток. В часи існування тоталітарного режиму викладачам-суспільствознавцям відводилась роль слухняних коментаторів партійних чи державних документів та примітивних апологетів тієї версії історичних подій, яка відповідала офіційній комуністичній доктрині.

Серед зарубіжних інтелектуалів у радянські часи відношення до історичної науки в СРСР визначалося слідуючою формулою: «Історія – це державна наука за № 1». Саме намагання «одержавити» історію та цинічне використання її для обслуговування і підтвердження владних політичних інтересів і доктрин завдали авторитету історичної науки величезної шкоди. Вільна чи не вільна співучасть викладачів – гуманітаріїв у фальсифікації історії не могла не дискредитувати і їх самих, і дисципліни, які вони викладали, в очах колег і студентів.

До того ж, у зв'язку із вступом України у Болонський процес, серед певної частини керівників технічних вузів та викладачів технічних дисциплін поширилась помилкова думка про те, що приведення структури вітчизняної освіти, навчальних планів і програм у відповідальність із Болонською системою передбачає витіснення з вищої освіти суспільствознавчих наук.

Зокрема, не раз доводилося чути про те, що майбутньому інженеру –гірнику, механіку чи менеджеру нічого не дає вивчення історії, культурології, філософії тощо. Звідси й відповідний висновок: необхідно різко скоротити години передбачені навчальними планами на їх викладання (що вже в значній мірі зроблено), або навіть перевести гуманітарні дисципліни на факультативне викладання. Тим більше, якщо навчальна дисципліна, як наприклад історія України вже вивчалася в школі. Вважаємо таку постановку помилковою, яка йде врозрід із світовою практикою, і з вітчизняним досвідом підготовки студентів у вузах.

Як відомо однією з вимог, що ставляться до випускників вузів в умовах пост-індустріального суспільства, стає оволодіння ними цілісним підходом щодо осмислення природних і соціальних явищ, розуміння не тільки того, «що» і «скільки» виробляти, а і «як» і «для чого». Без цього неможливе подолання таких негативних явищ в духовному житті і соціальній практиці суспільства, як жорстокість по відношенню до людини і природи, екстремізм духа й дії, соціальний конформізм, кон'юктурність й технократизм мислення. Руйнування історичних і архітектурних пам'яток, екологічні катастрофи, варварське ставлення до природи значною мірою викликані нерозвиненістю історичної свідомості переважної більшості технічної інтелігенції. Звідси – найбільш серйозне ставлення до гуманітарних, в тому числі й історичних дисциплін у кращих вузах світу, де цим дисциплінам відводиться почесне друге місце після предметів фахової підготовки.

Так, США в програмах підготовки бакалаврів – технологів з виробничим нахилом гуманітарні науки займають не менше 20% навчального часу. Якщо брати підготовку менеджерів, то тут блок гуманітарних дисциплін займає ще більше місце. Так, Оклендський університет пропонує студентам-менеджерам програму із сходознавства, яка складається із трьох модулів: історія Азії, державний устрій країн Азії, східні релігії. Обов'язковим є вивчення історичних дисциплін в одному з найбільш престижних технічних вузів Заходу – ізраїльському університеті «Техніон». Зрозуміло, що сьогоднішній студент технічного вузу – це завтрашній керівник мікро або макроколективу. В умовах ринкової економіки – це ще й майбутній підприємець, власник або керівник фірми, акціонер товариства або банку тощо. І в силу цих обставин можливо активний політичний або громадський діяч, депутат, член державних чи урядових установ. Тепер вже він, і такі як він будуть визначати подальшу долю нашої держави. Так, згідно з підрахунками соціологів, майже 80% державної та політичної еліти сучасного українського суспільства складають колишні випускники технічних вузів України.

Ось чому треба добре розуміти що наше сьогодні наголою диктує необхідність підняття на якісно новий рівень історичного та державно-патріотичного виховання молоді взагалі і особливо студентської молоді, що неможливо без всебічного і глибокого вивчення історії українського народу.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Атаєва Олена Алімівна – Українська інженерно-педагогічна академія, м. Артемівськ, старший викладач кафедри «Економіка підприємства і менеджмент»

Безсонова Тетяна Володимирівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри економіки і менеджменту

Безсонова Вікторія Анатоліївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МП-06

Брель Юлія Олександрівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ЕПР-05

Білогуб Оксана Юріївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ОПГ-05

Бондарчук Інна Євгенівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МВ-08с

Богуцька Ольга Анатоліївна – аспірант ДонУЕП, викладач кафедри фінансів

Брюховецька Наталія Юхимівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів ДонУЕП

Булавина Ірина Анатоліївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ЕПР-08м

Ваганова Катерина Станіславівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний тех-

нічний університет”, студентка групи МО-08м

Гончарова Інна Василівна – Донецький національний університет, асистент кафедри обліку і аудиту

Губарев В'ячеслав Володимирович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент»

Данилюк Євген Олегович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студент групи МВ-07с

Дяченко Наталія Іванівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, завідувач кафедри „Соціально-гуманітарної підготовки”, кандидат історичних наук, доцент

Дяченко Наталя Олександрівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри економіки і менеджменту

Зубенко Юрій Данилович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, кандидат економічних наук, доцент

Іванченко Анатолій Анатолійович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студент групи ЕПР-08м

Ігнатова Олена Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ДонУЕП

Ігнат'єва Альона Геннадіївна – Красноармійський міський ліцей "Надія", учениця 10 класу

Ковальов Валерій Миколайович – доктор економічних наук, професор, Українська інженерно-педагогічна академія, м. Артемівськ, зав. кафедри «Економіка підприємства і менеджмент»

Клейзор Юлія Олександрівна – Красноармійський міський ліцей "Надія", учениця 11 класу

Кононенко Ганна Сергіївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри «Економіка і менеджмент»

Коробський Руслан Владиславович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент»

Костюк Юлія Володимирівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МП-05 ФЗДН

Лахтіонова Анастасія Володимирівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МП-05

Лизунова Олена Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри «Економіка і менеджмент»

Лисенко Світлана Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри «Економіка і менеджмент»

Ляшок Наталія Юріївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу «Донецький національний технічний університет», м. Красноармійськ, старший викладач кафедри економіки і менеджменту

Мартінович Віктор Геннадійович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студент групи ЕГВ-07м

Мережко Олена Валеріївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МВ-07м

Моїсєєва Юлія Юріївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри «Економіка і менеджмент»

Новикова Анастасія Сергіївна – Красноармійський міський ліцей "Надія", учениця 11 класу

Олійник Катерина Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МВ-05

Орел Ірина Василівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ЕГВ-05

Папайка Ганна Андріївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ЕПР-08м

Пархоменко Марина Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри соціально-гуманітарної підготовки

Перехрестенко Олександра Вікторівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МП-08с

Петренко Н. – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МП-06

Рацєбарська Інна Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент»

Романько Аліна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, магістрант

Седляр Ольга Сергіївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МВ-05

Серьожникова Раїса Кузьмівна – кандидат педагогічних наук, доктор філософії, доцент, член-кореспондент Міжнародної педагогічної академії, доцент кафедри культурології і політичних наук, завідувача секцією «Психології та педагогіки» Донецького національного технічного університету. Професор кафедри соціальної психології Донецького інституту ринку і соціальної політики.

Скалозуб Олена Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри соціально-гуманітарної підготовки

Скрипка В'ячеслав Михайлович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент»

Смірнов Віктор Вікторович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студент групи ЕПР-05

Сорока Тетяна Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи МВ-08м

Табачкова Наталя Анатоліївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри «Економіка і менеджмент», кандидат економічних наук, доцент

Фролов Валерій Олександрович – Українська інженерно-педагогічна академія, м. Харків, аспірант кафедри «Економіка підприємства і менеджмент»

Хасанова Олена Вікторівна – Донецький університет економіки та права

Харькова Ольга Валеріївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ЕГВ-05

Цветнова Оксана Володимирівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, асистент кафедри «Економіка і менеджмент»

Чурсіна Дар'я Миколаївна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, студентка групи ЕПР-07

Черенков Михайло Миколайович – кандидат філософських наук, Інститут філософії ім. Г.С. Сковороди Національної академії наук України, м. Київ, докторант

Шинкаренко Ірина Валентинівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки

Школяренко Ольга Олександрівна – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, кандидат економічних наук, доцент

Ястребцева Анастасія Валеріївна – Государственный университет – Высшая школа экономики, г. Москва, кандидат философских наук, доцент

Яцюк Микола Миколайович – Красноармійський індустріальний інститут Державного вищого навчального закладу „Донецький національний технічний університет”, старший викладач кафедри соціально-гуманітарної підготовки, заступник декана ФТОВ

Наукове видання

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІЧНОГО І СОЦІАЛЬНОГО
РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

**ЗБІРНИК МАТЕРІАЛІВ
регіональної науково-практичної конференції**

Під загальною редакцією: С.М. Лисенко, к.е.н., доц.

*Комп'ютерна верстка
та обкладинка:*

Р.В. Коробський