

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 2(18)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2008

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)я43
М43

Редакційна колегія

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — головний редактор
Саввич І. Г., канд. філол. наук — відповідальний редактор
Чирков В. М. — відповідальний редактор за випуск

Економічні науки

Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Кривобороденко Г. П., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Поляков О. М., д-р екон. наук, проф., Радзівеський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф.

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, проф., Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Джинчарадзе Н. Г., д-р філос. наук, проф., Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Охременко О. Р., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Синьов В. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., канд. юрид. наук, проф., Бородин І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подоляка А. М., канд. юрид. наук

М43 Міжрегіональна Академія управління персоналом.

Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К. : МАУП, 2001. — Вип. 1. —

ISBN 966-608-120-2

К. : ДП «Вид. дім «Персонал», 2008. — Вип. 2(18). — 372 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст. — ISBN 978-966-608-923-9

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з економічних і психологічних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/6 від 14 червня 2007 р.).

ББК 65.9(4УКР)я43+88я43

ISBN 966-608-120-2
ISBN 978-966-608-923-9

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2008
© ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	6	Шкор О. Н. Использование интернет-ресурсов в транспортной логистике Республики Беларусь	59
Шостак Л. Б. Інструменти забезпечення конкурентної позиції України у глобальному економічному просторі	6	Кушнір Л. В. Висвітлення питання інноваційної діяльності та управління нею у психолого- педагогічній літературі	64
Дікарев О. І. Стратегії та завдання економічної дипломатії України на світовому ринку енергоресурсів	13	Пономаренко Т. М. Загальна характеристика формування сфери освітніх послуг	72
Гаврилюк Л. Л., Мельник П. П. Система управління, капіталізації та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності у науковій діяльності	20	Масалковська А. Типізація форм міжнародної економічної діяльності	79
Смерічевська С. В. Макроекономічні аспекти формування управлінських стратегій в інноваційному розвитку системи вищої освіти України	25	Недашковська Н. В. Соціально-економічні наслідки епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу в Україні	87
Жаболенко М. В., Жданова Н. О. Інновації в галузі використання інформаційно-комунікаційних технологій у навчальному процесі	28	Ютовець С. О. Формування понятійного апарату управління охороною здоров'я в Україні в сучасних умовах	93
Кайшева Л. І., Кулик Р. О. Вибір конкурентоспроможної територіальної моделі розвитку економіки України	31	Щокін Р. Г. Теоретичні основи статистичного забезпечення управління	102
Солопенко Р. І. Методика прийняття управлінських рішень в системі інноваційного менеджменту авіаційного підприємства	35	Якименко Д. В., Макул Л. Я. Механізм управління економічної устойчивостью морских торговых портов	108
Жучкова С. В. Організація державного управління діяльністю банків в Україні	40	Солопенко Т. Р. Економічне обґрунтування управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства	112
Топалова І. А. Оптимізація оподаткування прибутку підприємств	45	Кобзева О. В. Порівняльні особливості управління навчальним процесом недержавних вищих закладів освіти	117
Храновська Х. Теоретико-методологічні основи дослідження управління якістю трудового життя	52	Халамендик В. Д. Миколаївський державний університет імені В. О. Сухолинського: історичний шлях і сучасність	122
		Топчий С. П. Напрями інвестиційної діяльності сучасних акціонерних товариств	128

Ангелін Г. Д., Глушаков С. В. Сутність та особливості розвитку глобальних інтеграційних процесів	133	Морозова О. О. Теоретичні аспекти дослідження політичної культури	214
Ташков Нако, Сафонова-Кравченко А. С. Основні теоретичні підходи до з'ясування феномена економічної інтеграції	138	Юсеф Н. Н. Специфіка і цінності релігії та політичної культури мусульманських і немусульманських країн	218
Масалковська Л. Сучасні проблеми моделі ринку страхових послуг у Македонії	146	Погорєлова І. С. Американсько-українські відносини у 90-ті роки XX століття: політичний аспект	223
Дамиров Я. Иностранные инвестиции как фактор развития страны (на примере Азербайджана и Украины)	151	Храмов О. В. Политическая культура молодежи как условие развития политической системы Украины	230
Шепель О. Г. Реформування системи установ соціального захисту населення в Миколаївській області та необхідність підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників соціальної сфери	158	Назем Дауд Регіонально-міжнародний аспект курдської проблеми	233
Годлевский Ю. Г. Управление формированием роста профессиональной компетенции персонала в предпринимательских организациях	163	Ткач В. Ф. Тероризм і релігійний екстремізм як форма ісламського політичного процесу (на прикладі Центральної Азії)	237
Осипенков В. С. Структурирование интереса как методологическая основа его моделирования	170	Українська О. В. Реформа системи шкільної освіти в контексті політичної спеціалізації в арабських країнах	241
Губаль Л. М. Управління персоналом як стратегічна функція і фактор конкурентоспроможності організації	177	Охонько Т. О. Вплив популярної культури на формування політичної культури молоді в сучасній Україні	248
Матковський А. В., Захожай В. Б., Захожай К. В. Статистичне оцінювання ефективності структурної політики щодо формування доходів місцевих бюджетів України	182	ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ	253
Давиденко А. П. Роль інформаційного ринку в економічній системі держави	188	Цибух Л. М. Дослідження взаємозв'язку стилю мислення і типу особистості студентів-психологів	253
Захожай В. Б., Головач Н. А., Захожай О. А. Статистичне оцінювання економічної привабливості (на прикладі інвестиційної привабливості)	195	Гусєв А. І. До питання побудови експериментальної моделі вимірювання феномена толерантності до невизначеності	257
Захожай В. Б., Головач Н. А., Казак О. О. Статистичне оцінювання і прогнозування ринку банківських послуг	199	Мельничук О. Б., Чепорнюк Є. Г. Вплив паттернів поведінки на професійну мотивацію студентів-психологів	263
ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	205	Кравченко І. М., Білоус А. О. Характеристика виявлених у державних службовців головних детермінант української ментальності	269
Карнаух А. А. Процес політичної соціалізації студентської молоді як об'єкт політологічного аналізу	205	Кваша О. Р. Соціально-психологічні особливості рівнів відповідальності студентів — майбутніх учителів	275
Чайка Н. Г., Кваша Є. В. Соціальні проблеми молоді як основні завдання державної молодіжної політики	210	Калуцька О. В. Особливості соціально-психологічного клімату вищого недержавного закладу освіти	280
		Проценко О. В. Деякі аспекти підготовки майбутніх учителів до формування громадянської позиції учнів	286

Садова М. А. Потенціал самореалізації особистості як предмет психологічного дослідження: методологічні аспекти	291	Яковлева В. В. Проблема соціального призначення держави: історико-правовий аспект.....	331
Літвак К. А. Психічні процеси у ході засвоєння іноземної мови	295	Мартинюк В. О. Види державного контролю на ринку цінних паперів України	336
ЮРИДИЧНІ НАУКИ	301	Маринич Л. В. Проблеми нормування робочого часу: історико-правовий аспект.....	342
Шашкова-Журавель І. О. Характеристика міжнародно-правових аспектів захисту праці найвразливіших категорій осіб	301	Раджабов О. Ш. Наукові концепції щодо захисту прав дитини	346
Моршинєв Є. І. До проблеми правового забезпечення виконавчого провадження	306	Озель В. І. Звичаєве право і закон у регулюванні шлюбно-сімейних правовідносин на українській території у складі Російської імперії (XIX — початок XX ст.)	354
Низенко Е. І. Організаційно-методичні особливості підготовки в юридичних навчальних закладах фахівців з безпеки підприємництва	312	Кулик К. Г. Поняття доказів у цивільному процесі.....	359
Белов С. Н. Создание международно-правовой структуры расчетов в международных экономических организациях	319	Токкар Б. М. Динаміка концепції забезпечення зобов'язань у вітчизняному цивільному праві.....	364
Кісілевич-Чорнойван О. М. Міжнародне інформаційне право: основні категорії	323	Відомості про авторів	368

УДК 339.9

Л. Б. ШОСТАК

Українсько-Арабський інститут міжнародних відносин МАУП, м. Київ

ІНСТРУМЕНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 6–12

Проаналізовано фактори, які впливають на конкурентну боротьбу у світовому економічному просторі. Теоретично обґрунтовано роль економічної дипломатії у формуванні національного доходу. Визначено показник ефективності дипломатичних заходів через коефіцієнт зовнішнього ціноутворення.

Сучасні процеси глобалізації для більшості країн-учасниць проходять з непередбачуваними та нерідко небажаними наслідками. Встановлені під наглядом світових організацій і затверджені дво- та багатосторонніми угодами міжнародні “правила гри” не завжди відповідають поняттю справедливості для всіх учасників економічної інтеграції та міжнародного поділу праці. Через посилення спекулятивної фінансової домінанти у міжсуб’єктних відносинах більша частка доходу від міжнародної співпраці залишається власнику фінансових (віртуальних), а не реальних (природних, трудових) ресурсів [3; 5; 7; 8]. До того ж переорієнтація цілей господарювання основних “гравців” з обмежень економічного зростання на інтенсифікацію темпів зростання спочатку першого десятиліття ХХІ ст. свідчить про відхід від задекларованих у “Порядку денному на ХХІ століття” (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.) цілей світового розвитку [13]. Проглядаються приховані інтереси ініціаторів цього проекту, що сфокусовані на скануванні світового господарства задля

максимізації будь-яких видів міжнародної ренти (зокрема, природно-ресурсної, фінансової та інтелектуальної) [2; 9]. Зростаючий розрив між рівнями розвитку постіндустріальних країн і більшістю країн світу (у тому числі індустріальних країн постсоціалістичного простору) свідчить про поглиблення негативних наслідків такої стратегії. Призупинення негативного розвитку у цьому напрямі можливе лише за умови формування адекватних “правил гри”, які б сприяли ефективному співробітництву, насамперед у сферах енергозабезпечення, інвестицій, інновацій та торгівлі. Тому сьогодні постає питання про необхідність коригування міжнародних і національних пріоритетів розвитку з відповідною адаптацією стратегій міжнародного економічного співробітництва країн “другого” і “третього” світу до негативних виявів глобалізації [11; 12].

Сучасним міжнародним відносинам притаманне загострення явних і прихованих економічних війн, в яких перевага забезпечується сильною конкурентною позицією національної економіки

та її певних секторів на світових ринках. Глобальна конкуренція, що зумовлюється чинниками і характерними рисами новітньої світової економіки, побудованої на широкому застосуванні інформаційних технологій, виникла із сучасних інтеграційних процесів, віртуалізації сфери послуг, зокрема її фінансової складової. Світова економіка характеризується взаємозалежністю, асиметрією структури, регіоналізацією її суб'єктів, зростаючою диверсифікацією впливів у кожному регіоні, різним ступенем виробничого залучення та сегментацією ринків, а також одночасним виключенням окремих регіонів і націй зі світового товарно-фінансового обігу. Конкурентна позиція національних економік у цій світовій структурі формується внаслідок дії чинників нової фінансової системи, яка становить собою мережу, побудовану на інформаційних комунікаціях та експансії потоків віртуального фінансового капіталу. Чотири загальних фактора [4] визначають форму і результат конкурентної боротьби у сучасному світовому просторі:

- 1) технологічна потужність (зокрема, інформаціоналізація) економіки;
- 2) рівноправний доступ до великих, інтегрованих і платоспроможних ринків;
- 3) різниця між виробничими витратами і цінами на цільових ринках;
- 4) політичні можливості національних і міжнародних інститутів впливати на стратегії росту країн або регіонів, що перебувають в їх юрисдикції.

Технологічна потужність зумовлюється науковою базою і менеджментом виробничих процесів, потенціалом НДР і людськими ресурсами, які необхідні для створення інновацій, адекватного використання нових технологій і ступеня їх поширення у системі господарських взаємодій. Конкурентоспроможність окремих виробничих секторів здебільшого визначається технологічним рівнем кожного сектора, так само спроможність окремих країн конкурувати на світовому ринку залежить від наявного технологічного потенціалу. Доступ на такі привабливі ринки світу, як ЄС, США чи зона Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (NAFTA), залежить від ступеня інтеграції національної економіки у певній економічній зоні/угоді, зокрема, через спільні підприємства чи транснаціональні корпорації. Відмінність між національними виробничими витратами та цінами цільових світових ринків зумовлює конкурентоспроможність економіки за умови, що витрати на оплату праці, податки,

оренду, підтримку екологічних стандартів зумовлюють потенціальний прибуток, пов'язаний з більш низькими виробничими витратами, проте лише за умови виходу товаровиробника на великий міжнародний ринок.

За наявним рівнем поширення новітніх технологій конкурентна стратегія низьких виробничих витрат має спрацьовувати і в умовах інформаційно-технологічної парадигми розвитку [7]. Тобто різниця між ціною і витратами не є субститутутом технологічних потужностей. Виграшна формула складається з поєднання високих технологій, висококваліфікованого менеджменту з нижчими, ніж у конкурента, виробничими витратами, що виключає можливість країн конкурувати лише на підставі низьких цін на працю і ресурси. Політичні можливості національних, зокрема дипломатичних, інститутів зумовлюють конкурентні переваги на світовому ринку як окремих фірм, так і економіки в цілому. Діяльність уряду не обмежується лише протекціонізмом у сфері міжнародної торгівлі та технологічного розвитку. Державні замовлення (наприклад, у сфері ВПК та телекомунікацій), субсидії, пільгові кредити (на розвиток НДР, освіти та підтримку експорту), пільговий режим оподаткування експортних галузей мають велике значення для позиціонування національних фірм і секторів в умовах глобальної конкуренції. У свою чергу, Міністерство закордонних справ визначає ключову стратегію і механізм її забезпечення завдяки впровадженню новітніх дипломатичних інструментів. Можливість пристосування цих інструментів забезпечується передусім сталим економічним зростанням і незалежною позицією країни у геополітичному просторі міжнародних транзакцій.

Вихід українських фірм на розвинений світовий ринок на базі існуючих технологій неможливий без державної підтримки, спрямованої на покриття частки виробничих витрат для зменшення собівартості продукції, для забезпечення конкурентних позицій виробника на сировинних ринках низької технологічної продукції. Крім того, необхідно передбачувати державні витрати на підвищення технологічної потужності економіки, які мають підкріплюватись збільшенням податкових надходжень до бюджету. Тому до певного часу за нинішнім рівнем технологій економіка має працювати у напіввідкритому режимі для нарощування внутрішньої ділової активності та виходу економіки з тіні. Серед факторів економічного зростання України слід відзначити оптимізацію розподілу національного доходу засобами

фіскальної політики та визначну роль інвестицій у реальний сектор економіки з послідовним зростанням експорту продукції переробних галузей. Розглядаючи перспективи інтеграції української економіки у ГУАМ, ЄС, ЄП чи інше інтеграційне утворення, зазначимо, що вихід національних фірм на розвинений світовий ринок на базі існуючих технологій можливий лише з боку видобувних галузей та сільськогосподарської сировини, проте із суттєвими державними витратами. Однак підтримка конкурентоспроможних галузей кінцевої продукції — літакобудування, військової та космічної техніки — вимагає ще більших витрат на забезпечення відповідних технологічних потужностей. При цьому потенціал державних видатків забезпечується розширенням податкової бази, що підкреслює важливість детінізації доходів фізичних та юридичних осіб. До того ж прогресивна система оподаткування, що практикується в Україні, є фактором, який сприяє послабленню ефекту мультиплікатора державних витрат і стабілізації рівнів зайнятості та випуску. Нижчі ставки оподаткування, за іншими рівними умовами, призводять до зростання ефекту мультиплікатора.

У відкритій економічній системі ефект мультиплікатора державних витрат відносно нижчий, ніж у закритій. Для неї макроекономічна тотожність включає функцію чистого експорту: $X_n = g - m'Y$, тому рівноважний обсяг виробництва, згідно з теоретичними підходами Кейнса, визначається за рівнянням [6, 279]

$$Y = \frac{1}{1-b(1-t)+m'}(a+I+G+g), \quad (1)$$

де Y — дохід; $\frac{1}{1-b(1-t)+m'}$ — мультиплікатор державних витрат; $b = \Delta C/\Delta Y$ — гранична схильність до споживання; $t = \Delta T/\Delta Y$ — гранична податкова ставка; $m' = \Delta M/\Delta Y$ — гранична схильність до імпортування; $(a+I+G)$ — автономні витрати, що не залежать від доходу; a — автономне споживання; I — інвестиції; G — державні витрати; g — автономний чистий експорт.

Мультиплікатор державних витрат в Україні на початку першого десятиліття XXI ст. [1] складав менше одиниці (0,8), що не забезпечувало відповідного рівня державного досягнення цілей економічного зростання та достатнього рівня державної підтримки національного виробника на світових ринках, у тому числі і дипломатичними інструментами.

Динамічні зрушення процесу посилення конкурентоспроможності завдяки дипломатичним заходам можна визначити через першу похідну від функції зовнішнього ціноутворення ($Ext.pr_F$), що зумовлюється застосуванням дипломатичних інструментів з оптимізації міжнародних економічних відносин у сфері зовнішньоекономічних зв'язків (E_{pr}), зовнішньополітичних стратегій (P_{pr}) та гармонізації легітимного простору (L_{pr}) господарських трансакцій:

$$Ext.pr_F = F(E_{pr}; P_{pr}; L_{pr}). \quad (2)$$

Динаміку цього процесу можна визначити рівнянням

$$\psi_{comp.pr} = \frac{\partial Ext.pr_F}{\partial t} = \frac{\Delta Ext.pr_F}{\Delta t}. \quad (3)$$

Ефективність дипломатичних заходів у сфері міжнародних економічних відносин можна оцінити за коефіцієнтом зовнішнього ціноутворення на експортну та імпорتنу продукцію, ліцензування, фінансові, туристичні та інші послуги, що за іншими рівними умовами зумовлений дипломатичними заходами, застосованими впродовж певного періоду часу ($t_0 \div t^*$):

$$k_{Ext.pr} = \frac{\Delta Ext.pr_F(t^*)}{\int_{t_0}^{t^*} \partial Ext.pr_F(t) \partial t}. \quad (4)$$

Логічну інтерпретацію цього підходу подано на рис. 1, де на вісі ординат визначений термін (t) застосування (дії) певних дипломатичних заходів, а на вісі абсцис — ціна товару на певному зовнішньому ринку ($Ext.pr_F$).

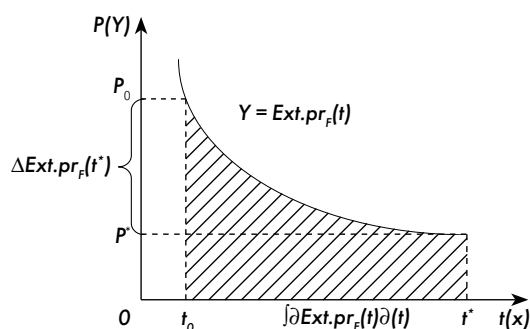


Рис. 1. Функція ціноутворення на імпорتنу продукцію, що, за іншими рівними умовами, визначається застосуванням дипломатичних інструментів

Зрозуміло, що цей коефіцієнт не може перебільшувати чи дорівнювати одиниці (умовно кажучи, $k_{Ext.pr} = |0,01 \div 0,99|$). Про ефективність

заходів у сфері імпорту свідчить знак “–” щодо різниці зовнішніх цін ($\Delta Ext.pr_F(t^*)$), у сфері експорту — знак “+”, проте що більше коефіцієнт за модулем, то вище ефективність певного заходу.

Для визначення ефективності дипломатичних інструментів у певній сфері — фінансовій (залучення іноземних інвестицій), зовнішній торгівлі, квотуванні, ліцензуванні, оптимізації транскордонних режимів пересування товарів, послуг, ресурсів, праці тощо — цей коефіцієнт має визначатися матрицею, що включає зміни ціноутворення за кожною номенклатурою товарів, ресурсів чи послуг.

На підставі розглядуваного підходу до визначення коефіцієнта зовнішнього ціноутворення наведена вище макроекономічна тотожність (1) набуває наступного вигляду:

$$Y = \frac{1}{1 - b(1 - t) + k_{ext.m}(m') - k_{ext.n}(n')} \times (a + I + G + g), \quad (5)$$

де $k_{ext.m}$ — коефіцієнт зовнішнього ціноутворення (< 1), який визначає ефективність дипломатичних заходів щодо сприяння імпорту товарів і послуг; $k_{ext.n}$ — коефіцієнт зовнішнього ціноутворення (< 1), який визначає ефективність дипломатичних заходів, спрямованих на сприяння експорту товарів і послуг; $n' = \Delta X_n / \Delta Y$ — гранична схильність до експортування.

Отже, на макроекономічному рівні ефективність дипломатичних заходів (інструментів здійснення зовнішньоекономічної політики) через мультиплікатор державних витрат суттєво впливає на рівень національного доходу і саме через його зростання забезпечує як рівень конкурентоспроможності національної економіки, так і граничні державні витрати на дипломатичні заходи. Тому не тільки задля національної економічної безпеки, а й з метою самозабезпечення власного ефективного існування дипломатична служба має служити національним інтересам, а не інтересам певних політичних угруповань, які просувають власні інтереси через зовнішньополітичну сферу.

Побудова наступальної зовнішньоекономічної стратегії щодо проникнення та закріплення суб'єктів національної економіки на певних зовнішніх ринках, як правило, спирається на аналітичний інструментарій міжнародного маркетингу, який у сукупності можна вважати механізмом сканування (моніторингу) світового ринку в пошуках вільної ніші чи слабкої позиції конкурента задля ефективного розміщення національних

інвестицій (капіталів), ресурсів, товарів і послуг за межами національного господарства. Треба відзначити, що ефективність цього розміщення залежить від конкурентної позиції пошукача у довгостроковому періоді [10].

Успіх реалізації маркетингового інструментарію залежить від багатьох факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру. Проте при створенні та просуванні на світовому ринку нового продукту чи послуги, а також у разі їх реалізації маркетингові відділи суб'єктів господарювання (на мікроекономічному рівні), що зорієнтовані на зовнішні ринки, концентрують свої зусилля на вирішенні таких основних завдань:

- дослідження інформації про насиченість цільового ринку товарами, що пропонуються, замінюють чи доповнюють наявні товари і послуги;
- аналіз платоспроможного попиту за сегментами ринку товарів та послуг субститутів;
- PR-акція, що розкриває “природу продукту, сутність послуги та їх переваги на ринку товарів і послуг субститутів.

Вирішення цих завдань спирається на відповідну базу даних, алгоритм розробки оптимальної стратегії на підставі довгострокових прогнозів з використанням новітніх елементів теорії ігор. За наявності міжнародних корпоративних відносин із суб'єктами-резидентами країн розміщення товарів і послуг маркетингові служби тісно співпрацюють з менеджментом, технологічними і фінансовими службами резидента. Їх взаємодія зосереджена на з'ясуванні можливості:

- фінансового арбітражу активів у країні розміщення капіталу;
- зниження податкового навантаження;
- мінімізації вартості поширення технологічних та організаційних інновацій;
- мінімізації витрат виробництва за сегментами світового господарства;
- оптимізації трансакційних витрат щодо просування та збуту товарів і послуг споживачу.

Аналіз господарського механізму і багатокомпонентної ринкової структури країни-реципієнта здійснюється з урахуванням сукупності компонентів: валютного курсу, граничної податкової ставки, вартісної, кількісної та якісної оцінки товару, купівельної спроможності сегментованих споживачів і потенційних можливостей конкурентів. Ситуаційна ідентифікація оптимальної ринкової ніші на макроекономічному рівні за критеріями ємності і насиченості, визначення

перспективності споживацьких сегментів має вирізнятися єдиним алгоритмом прийняття рішення, що враховує стан ринкової системи і дає змогу розглядати її як динамічну модель навіть за умови зміни господарського механізму.

У загальному випадку наступальні стратегії у сфері експорту чи імпорту товарів і послуг спираються на визначення майбутніх вигод від тих чи інших економічних трансакцій. Ілюстрацією прийняття зваженого рішення може служити рис. 2, на якому наведено функції збуту товарів чи послуг залежно від ціноутворення на зовнішніх і внутрішніх ринках унаслідок певних дипломатичних заходів упродовж терміну t^1+t^2 . Якщо площа трикутника ABD перебільшує площу трикутника BCE , то наступальні стратегії мають спрямовуватись на ініціювання експортної діяльності суб'єктів господарювання шляхом формування і реалізації відповідних політичних заходів для підтримки національного виробника-експортера, а якщо навпаки, то зусилля наступальної політики мають зосереджуватись на оптимізації умов постачання імпорту.

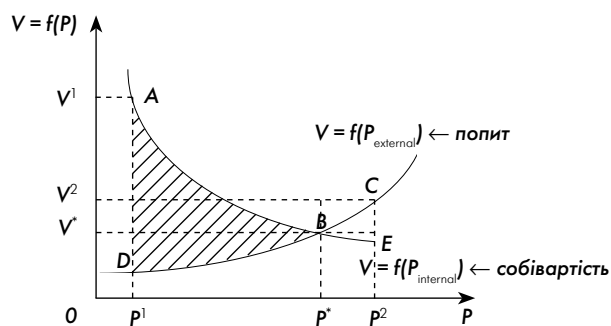


Рис. 2. Умови визначення наступальної експортно-імпоротної політики

Фіскальна політика у цьому аспекті, а саме зниження податкових ставок на прибуток, справляє аналогічний державним витратам мультиплікативний вплив на рівноважний рівень доходів. Якщо припустити, що всі податкові відрахування у державний бюджет залежать від динаміки поточного доходу, то сумарні зміни доходу внаслідок одночасних змін державних витрат і автономних податків у відкритій усталеній економіці визначаються рівнянням

$$\Delta Y = \Delta G \frac{1}{1 - b(1 - t) + k_{ext.m}(m') - k_{ext.n}(n')} - \Delta T_a \frac{b}{1 - b(1 - t) + k_{ext.m}(m') - k_{ext.n}(n')} \quad (6)$$

При одночасному збільшенні державних витрат і зменшенні податкового тиску відбувається майже двократне збільшення доходу. Введення “зелених податків з одночасним зменшенням граничної схильності до імпортування (m') та збільшенням граничної здатності до експортування (n') за іншими рівними умовами може привести до зростання національного доходу у 3–5 разів.

До того ж економічний механізм, так званий “вбудований” (автоматичний) стабілізатор, дає можливість знизити амплітуду циклічних коливань незалежно від змін урядової політики. У розвинених країнах такими стабілізаторами служать певні системи оподаткування, системи державних трансфертів (у тому числі страхування з безробіття) та участі у прибутках. Вбудовані стабілізатори дають змогу пом'якшити проблему часових лагів дискреційної фіскальної політики. Ступінь вбудованої стабільності економіки безпосередньо залежить від величин циклічних дефіцитів і надлишків бюджету, що виконують функції автоматичних “амортизаторів” коливань сукупного попиту. Водночас збільшення рівня вбудованої стабілізації економіки суперечить довгостроковій меті бюджетно-податкової політики — посиленню стимулів до розширеної пропозиції факторів виробництва, зростанню економічного потенціалу та збільшенню конкурентоспроможності національної економіки. Стимули до інвестування, підприємницького ризику і праці впливають відносно сильніше при більш похилій кривій податкової функції, що може бути досягнуто шляхом зниження граничних ставок оподаткування. Проте це зниження супроводжується скороченням величин циклічних бюджетних дефіцитів і надлишків, тобто зниженням вбудованої стабілізації економіки. Тому вибір між коротко- і довгостроковими ефектами фіскальної політики, що впливають і на конкурентну позицію країни, є складною макроекономічною проблемою як для розвинених, так і перехідних економік.

Для вирішення цієї проблеми можна застосувати стимулюючі кредитно-грошові інструменти. Відносна ефективність бюджетно-податкових і кредитно-грошових інструментів визначається залежно від таких чинників:

- ступеня чутливості функцій інвестицій і чистого експорту до динаміки ринкової ставки процента;
- ступеня чутливості попиту на гроші до динаміки ринкової ставки процента.

Відносна ефективність стимулюючих фіскальних інструментів зумовлена ефектом витіснення:

якщо його величина менше, ніж ефект зростання випуску, то за іншими рівними умовами фіскальна політика ефективна. Ефект витіснення, у свою чергу, виявляється відносно незначним у двох випадках:

- якщо інвестиції та чистий експорт малочутливі до підвищення процентних ставок на грошовому ринку;
- якщо попит на гроші високочутливий до підвищення процентних ставок і достатньо незначного збільшення ставки, щоб урівноважити грошовий ринок.

Незважаючи на потенціал економічного зростання (кількість працездатного та висококваліфікованого населення, наявність природних і мінерально-сировинних ресурсів, достатній рівень технологічного розвитку та організації праці), ступінь і способи інкорпорації національних господарств у світову економіку залежать від коректно визначених національних пріоритетів розвитку, відповідних стратегій і механізмів їх впровадження, міжнародних регулюючих інститутів. Вбудовані у систему міжнародних економічних відносин захисні механізми, спрямовані на попередження фінансово-ресурсного відтоку і виснаження природного капіталу, здатні покращити перспективи економічного зростання і зайнятості, забезпечити національній економіці гідне місце у світовій господарській структурі.

Підсумовуючи викладене, відзначимо, що інструменти забезпечення вдалої конкурентної позиції національного господарства у світовій мережній структурі складають у сукупності п'ять загальнодержавних механізмів:

- 1) фіскальний (бюджетно-солідарний);
- 2) фінансово-кредитний (розподільчий);
- 3) дипломатичний (геополітичний);
- 4) правовий (легітимно-інструментальний);
- 5) інституціональний (організаційно-правовий).

Кожному з цих механізмів притаманний певний набір інструментарію, наприклад, фіскальний складає сукупність податкових пільг, диференційованих ставок ПДК, певних концепцій оподаткування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, заходів щодо детінізації доходів резидентів і нерезидентів та ін. Ефективність фінансово-кредитного механізму забезпечується комплексом інструментів, що сприяють реалізації інноваційно-технологічної парадигми розвитку, зокрема цільовими інноваційними кредитами, гнучкою системою прискореної амортизації наукомістких засобів виробництва для формування

інноваційного ресурсу, субсидуванням процентних ставок за кредитами комерційних банків та ін. Дипломатичний механізм може включати певні зовнішньоекономічні інтеграційні стратегії, інститути, директиви, протоколи, угоди, домовленості тощо. Правовий механізм — це комплекс законів, підзаконних актів та регулюючих норм щодо формування легітимного простору трансакцій суб'єктів господарювання на територіях СЕЗ, ЗВТ, приграничних регіонів, технопарків тощо. Інституціональний механізм включає як формування власних інститутів (секторальних фондів реконструкції та розвитку, пенсійних фондів, експортно-імпортних банків та ін.), що регулюють і впливають на зовнішньоекономічну діяльність, так і членство у міжнародних інституціях типу СОТ, ЄСП, ЄС, НАТО, ГУАМ та ін. Проте за відсутності адекватної системи стратегічного прогнозування та менеджменту зовнішньоекономічних зв'язків, моніторингу кон'юнктури зовнішніх і внутрішніх ринків, оптимізації зовнішньоекономічних контрактів та угод за ознаками їх соціальної ефективності та національної економічної безпеки жоден з наведених механізмів ефективно не спрацює.



Література

1. Бадрак О. С. Екологізація фіскальної політики забезпечення сталого розвитку України // Економіка природокористування і охорони довкілля: 36. наук. пр. / НАН України; Рада з вивчення продуктивних сил України. — К., 2004. — С. 53–60.
2. Данилишин Б. М. Формування політики рентних відносин і рентного регулювання // Актуальні проблеми формування рентної політики в сучасних умовах: Матеріали Міжнарод. наук.-практ. конф., м. Київ, 17 травня 2007 р. — У 3 ч. / НАН України, РВПС України. — К., 2007. — Ч. 1. — С. 5–14.
3. Данилишин Б. М., Шостак Л. Б. Благосостояние наций: эволюция парадигмы развития: В 2 кн. / Под ред. Б. М. Данилишина. — К.: ЗАО "НИЧЛАВА", 2002. — Кн. 1: Эволюция экономических отношений. — 355 с.
4. Кастельс М. Информационная экономика и процесс глобализации // М. Кастельс. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: Пер. с англ. / Под ред. О. И. Шкараяна. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — С. 81–104.
5. Конкурентоспроможність національної економіки / За ред. Б. Є. Кваснюка. — К.: Фенікс, 2005. — 582 с.
6. Курс экономической теории: общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика / Под ред. А. В. Сидоровича. — М.: ДИС, 1997.
7. Новицький В. Є. Стратегії глобальної конкуренції відкритих систем у контексті ресурсоспоживання та міжнарод-

ної спеціалізації // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). — Вип. 1–2. — К.: Книж. вид-во НАУ, 2007. — С. 107–114.

8. Осипов Ю. М. Финансовая экономика как высшая форма бытия экономики // Экономическая теория на пороге XXI века / Под ред. Ю. М. Осипова, В. Г. Белолипецкого, Е. С. Зотовой. — М.: Юристъ, 2001. — С. 5–18.

9. Шостак Л. Б. Квазі-рента: природа, утворення та розподіл // Економіка природокористування і охорони довкілля: Зб. наук. пр. / НАН України; Рада з вивчення продуктивних сил України. — К., 2004. — С. 33–47.

10. Шостак Л. Маркетинг як інструмент експансії національного господарства у світовому економічному просторі // Економіка України. — 2007. — № 2. — С. 74–84.

11. Шостак Л. Б., Дікарев О. І. Глобалізаційні злами і напрями економічного співробітництва аутсайдерів світового господарства // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). — Вип. 1–2. — К.: Книж. вид-во НАУ, 2007. — С. 115–122.

12. Шостак Л. Б., Дікарев О. І. Енергозабезпечення України у міжнародних економічних відносинах // Економіка України. — 2007. — № 11. — С. 81–88.

13. A better quality of life: a strategy for sustainable development in the United Kingdom. — DETR, CM4345. — <http://www.environment.dtlr.gov.uk/sustainable/index.htm>

Проанализированы факторы, влияющие на конкурентную борьбу в мировом экономическом пространстве. Теоретически обоснована роль экономической дипломатии в формировании национального дохода. Определен показатель эффективности дипломатических мер с помощью коэффициента внешнего ценообразования. Очерчен круг государственных механизмов и инструментов обеспечения конкурентоспособности национального хозяйства на международных рынках.

It is analyzed factors which have an impact on the competition process in world economic area. Economic diplomacy's role in gross national income forming is theoretically founded. Diplomacy measures' effectiveness calculated as the coefficient of exogenous price making. It is chosen circle of state mechanisms and competition strength's instruments for national economy competition on world markets.

Надійшла 15 лютого 2008 р.

СТРАТЕГІЇ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДИПЛОМАТІЇ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 13–19

Аналізуються тенденції розвитку світової енергетики і можливі стратегії енергетичної дипломатії щодо забезпечення інтересів України на ринку паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР).

Сегмент українських ділових кіл, орієнтованих на зовнішньоекономічні зв'язки, вже в цілому склався. На зміну універсальним стратегіям виходу на зовнішні ринки йдуть процеси концентрації, спеціалізації та централізації. Проходить поєднання розуміння світового ринку, навіть нашими ринковими романтиками першої хвилі, як середовища максимальної підприємницької свободи й беззастережної комерційної поведінки, на що глобальні актори реагували антидемпінговими санкціями. Проте з'являються, особливо в енергосекторі, прояви самостійної “корпоративної дипломатії”, яка не завжди збігається із загальнодержавними інтересами, тобто із завданнями державної економічної дипломатії.

Провідні держави світу усвідомлюють небезпеку занурення в анархію конкурентної боротьби в умовах глобалізації. Виявляється готовність до взаємодії, пошуку колективних відповідей на виклики в енергетичній сфері.

Поступово формується дво- і багатостороння економічна та енергетична дипломатія. Економічна дипломатія має інструментарно супроводжувати вихід вітчизняного бізнесу на зовнішній ринок і навіть в зовнішню політику. Дипломатичний елемент генерує для цього об'єктивного процесу, який спостерігається у всіх країнах світу, “правила гри”. А на ринку ПЕР економічний вимір трансакцій вагомо залежить від політичних інтересів акторів, які визначаються все більше в термінах національної безпеки.

Зовнішня політика в енергетичній сфері все більше фокусується на питаннях забезпечення національної безпеки. Так, країнами “вісімки” в

енергетичній сфері проголошені такі основні принципи:

- доступ до безпечних, економічних і надійних джерел постачання енергії є необхідною умовою прогресу;
- вжиття заходів щодо запобігання різким коливань цін на нафту і зміцнення енергетичної безпеки шляхом ширшого використання ринкових механізмів, диверсифікованості постачань енергії, підвищення енергоефективності, вдосконалювання інформаційного обміну, а також розвитку глобального енергетичного діалогу;
- спрямованість зусиль світового співтовариства на забезпечення стабільності й надійності у функціонуванні світової системи постачання енергетичних ресурсів, у тому числі на розвиток і підвищення надійності транспортної інфраструктури.

Водночас розвиваються процеси глобалізації світових енергетичних ринків. Ринки енергоресурсів, які раніше були локальними, еволюціонували до регіональних і глобальних ринків окремих енергоресурсів та регіональних ринків. Аналітики прогнозують, що результатом розвитку енергетичних ринків стане формування глобального енергетичного простору з однаковими “правилами гри”. І тому, хто ці правила встановлюватиме, буде легше за ними грати. Вже сьогодні, заздалегідь до того, як цей простір буде остаточно сформовано, розгортається боротьба за перспективні ключові позиції на цьому просторі, і успіхи в цій боротьбі багато в чому буде визначати енергетична дипломатія.

Розглянемо проблеми й завдання економічної дипломатії України на прикладі *енергетичної дипломатії*, оскільки енергоресурси є одним з найважливіших компонентів сучасної системи світового господарства.

Передусім активізувати діяльність дипломатів у цій сфері необхідно з метою пошуку балансу інтересів між групами країн-експортерів і країн-імпортерів енергоносіїв. Дипломатичні стратегії мають забезпечити діяльність українських підприємств в умовах посилення конкуренції на корпоративному рівні, а також між окремими енергоресурсами і на довгострокову перспективу.

Проаналізуємо процеси глобалізації в енергетиці з урахуванням наступних тенденцій: зростання в добутку й виробництві частки енергоресурсів, яка потрапляє у міжнародну торгівлю; інтернаціоналізація великих енергетичних проєктів на базі залучення для їх реалізації зарубіжних інвестицій; зростаюча віддаленість центрів добутку енергоносіїв від центрів споживання і транспортної інфраструктури світового енергетичного господарства (танкерного флоту, парку залізничних цистерн, трубопроводів, сховищ); підвищення ролі в ПЕК транснаціональних енергокомпаній, які спираються у своїй діяльності на підтримку урядів, у тому числі на дипломатичну сферу.

На думку автора, при здійсненні енергетичної дипломатії необхідно забезпечити ефективний баланс між завданнями підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробництв і зростання української присутності на світовому енергетичному ринку, а при збільшенні зовнішніх цін на енергоносії враховувати наслідки для цінової конкурентоспроможності підприємств національної обробної промисловості.

Аналізується складний комплекс проблем у зв'язку з посиленням конкуренції між альтернативними транспортними і транзитними маршрутами доставки енергоносіїв і наслідками конкуренції — загостренням політичних проблем.

Прикладом може слугувати дискурс навколо теми “газової ОПЕК”, в якому активними є саме політики, а не бізнесмени. І це не дивно. Справа в тому, що відносини між країнами, багатими на вуглеводні, й державами, залежними від імпорту цих енергоносіїв, сьогодні є надзвичайно загостреними. Такі основні актори ринку ПЕР, як ОПЕК, РФ, США, ЄС, мають різні погляди щодо “правил гри”. США і деякі країни Європи відкрито проголошують принцип інтернаціоналізму стосовно запасів нафти й газу. На їх думку, держа-

ва, яка володіє енергоресурсами, має зобов'язання ділитися ними з економічно розвиненими країнами за мінімальними цінами. Цілі і пріоритети зовнішньої енергетичної політики США визначені у Національній енергетичній стратегії 1991 р., що була оновлена в 1998 р., а у 2001 р. доповнена кількома новими положеннями. Як основна мета зовнішньої енергетичної політики декларується підвищення енергетичної безпеки США поряд зі зміцненням і розвитком системи глобальної енергетичної безпеки. Передусім ідеться про виключення перебоїв у постачаннях енергоресурсів і різких коливань світових цін на енергоносії, а також про збереження своїх власних запасів енергоресурсів, переважно нафти. Для досягнення поставлених цілей вважається за необхідне збільшення зусиль щодо доступу до світових енергетичних ресурсів. Міністерство енергетики прямо визначило зони особливих енергетичних інтересів США, включаючи контроль і спостереження. Але ці зони становлять інтерес і для інших країн — і постачальників, і споживачів енергоресурсів [14].

До зони зовнішньополітичних інтересів США входять іноземні території, на яких розташовані найпродуктивніші родовища вуглеводнів і відповідна інфраструктура, у тому числі термінали. До сфери уваги США належать також світові ділянки можливого перекриття нафтогазового транзиту. Такий підхід передбачає застосування економічних, політичних і навіть військових важелів [12]. Війна в Іраку — це не тільки вирішення нафтового питання, йдеться про прагнення США встановити політичну гегемонію у цьому регіоні. Близькосхідна нафта є важливішим аргументом цієї гегемонії, а контроль над країнами Перської затоки дає великий геостратегічний виграв у стриманні ісламського світу, у підтримці Ізраїлю та впливі на події у Центральній Азії і на Кавказі. Окремі сенатори США запропонували створити “енергетичне НАТО” з метою стабільного забезпечення вуглеводнями [9].

У свою чергу, РФ використала у 2006 р. свої методи тиску на транзитні держави — Україну і Білорусь. РФ переходить на тривірневу модель економічної дипломатії на пострадянському просторі. Згідно з цією стратегією передбачається формування інтеграційного ядра, яке поступово підтягує до себе інтеграційну периферію, і побудова прагматичних, винятково ринкових принципів відносин з країнами, які дистанціюються від РФ для реалізації альтернативних інтеграційних проєктів. На думку російських експертів, енерге-

тична інтеграція починається задовго до прийняття політичного рішення. Початок цьому процесу дають об'єктивні технологічні та управлінські процеси, такі як обмін електроенергією й потужностями між сусідніми країнами чи двосторонні контракти на постачання газу.

Справді, сама по собі енергетика є системою, яка змінюється досить повільно. Енергетичні об'єкти є капіталомісткими, мають тривалі терміни експлуатації. Їх модернізація потребує значних зусиль і коштів. Тому можливі помилки у стратегії розвитку енергетики потребують значних зусиль для їх виправлення, що досить наочно демонструє наше сьогодення. Зношені та морально застарілі основні фонди енергетики потребують оновлення, що неможливо зробити швидко. Водночас відносини у сфері енергетики змінюються досить динамічно. Порівняно з технічними і технологічними змінами майже миттєво проходять реформа власності, реструктуризація, корпоратизація; досить швидко змінюються ціни на енергетичних ринках.

Наявність значних нафтогазових ресурсів і геостратегічне положення є головними факторами, що зумовлюють роль РФ як одного з головних гравців на світовому енергетичному ринку. Країна посідає перше місце у міжнародній торгівлі природним газом і друге — з експорту нафти, вона володіє потужною трубопровідною системою і портами як в Європі, так і в Азії. Інтереси провідних країн світу і транснаціональних компаній сьогодні тісно прив'язані до осі Європа — Азія. Тому нафтогазова політика Росії сьогодні є одним з головних інструментів її зовнішньої політики [1].

Особливе місце в енергетичній стратегії Росії займають питання інтеграції у світовий енергетичний простір. Якщо раніше була відсутня єдина політика регулювання експорту, імпорту і транзиту енергоресурсів, а перспектива економічної інтеграції російського енергетичного сектора у світову економіку розглядалася здебільше з погляду одержання доходів у бюджет від експорту нафти і газу, то сьогодні ставиться завдання переходу країни від ролі переважно постачальника сировинних ресурсів до ролі самостійного учасника світового обороту енергетичних товарів [5].

Основними принципами державної енергетичної політики на зовнішньому ринку проголошені такі: диверсифікованість товарної структури експорту, підвищення частки продукції переробки; диверсифікованість ринків збуту енергоресурсів, розширення географії присутності російських компаній на міжнародних ринках; підтримка про-

єктів, пов'язаних із залученням іноземного капіталу в Росію. Відносини РФ з ЄС розглядаються як співпраця давніх партнерів в енергетичній сфері.

Проте сьогодні відносини Росії з ЄС ускладнює той факт, що Росія все ще не приєдналася до Європейської енергетичної хартії. Експерти ЄС стверджують, що російські компанії, поки їм це дозволяють їх власні фінансові й технологічні можливості, не хочуть конкуренції з боку іноземних компаній. У РФ стурбовані тим, що в умовах вільної конкуренції на ринках електроенергії й газу вона практично втратить можливості одержання нею довгострокових інвестицій, необхідних для забезпечення поставок на ринки ЄС.

Європейська комісія має свій погляд на ці самі проблеми і пропонує країнам — членам ЄС відмовитись від самостійної політики щодо закупівлі енергоресурсів і передати ці повноваження спеціальному органу. Таким чином, планується формування європейської монополії на транзакції з газом з метою зниження ціни на газ і розвиток конкуренції між постачальниками [6].

У такій ситуації транскордонна торгівля контролюється державою й погоджується обмеженим колом урядових організацій і компаній. Іншими словами, має місце контрольована інтеграція. На цьому етапі енергетична інтеграція між країнами слугує розширенню й розвитку інфраструктури на підставі корпоративних (у країнах з розвинутою ринковою економікою) чи міждержавних угод (у країнах з плановою чи "перехідною" економікою). Основними зацікавленими акторами при цьому виступають енергетичні компанії.

Дипломатія, безумовно, повинна забезпечувати операції вітчизняного бізнесу інформацією і практикою її використання в договірно-правовому середовищі країни транзакції. Економічна дипломатія сьогодні — це важливий інструмент зміцнення міжнародної конкурентоспроможності країни, отримання вигоди й конкурентних переваг на світовому ринку. Тому в останні роки найбільше поширені активні форми економічної дипломатії, включаючи політико-дипломатичну підтримку й лобіювання вітчизняного експорту, численні взаємопов'язані заходи щодо покращання умов доступу національних компаній до зарубіжних ринків (передусім торгово-політичні заходи), використання багатосторонніх і регіональних організацій для позиціонування власних інтересів, цілеспрямований вплив на партнерів із застосуванням фінансових, ресурсних та інших засобів впливу. Звичайно, український бізнес і

дипломатія теж перебувають під таким впливом, особливо в паливно-енергетичному комплексі (ПЕК). Тому політика України в галузі експорту та імпорту паливно-енергетичних ресурсів має будуватися виходячи з розуміння своїх можливостей і глобального середовища ПЕК та інтересів таких акторів, як США, ЄС і РФ.

Основні положення політики щодо ПЕР відомі: максимальна диверсифікація джерел поставок енергоресурсів і відмова від залежності від одного, хоча й дуже важливого, джерела. Жозе-Мануель Баррозу, голова Єврокомісії, наголошує на тому, що енергетика має стати складовою всіх зовнішніх відносин Євросоюзу [15]. Це означає розвиток енергетичних відносин з міжнародними партнерами, причому в розширеному географічному контексті. Голова Єврокомісії також констатує факт залежності від поставок енергоресурсів, особливо газу, від найближчих сусідів — РФ, Алжиру й Норвегії. В ЄС вважають, що така ситуація створює певні загрози у зв'язку із зростанням зовнішніх ризиків для енергетики Західної Європи у вигляді політичних проблем РФ з транзитними країнами, нестабільності ситуації навколо Алжиру. Тому ЄС готовий піти за енергією далі — в Африку, на Близький Схід, у Центральну Азію.

Справді, на ЄС припадає 22 % споживання всіх енергоресурсів у світі. Сьогодні близько 80 % споживання нафти й газу у 27 країн — членів ЄС припадає на імпорт — переважно з РФ, Норвегії, Північної Африки, а також Західної Африки й Близького Сходу. Прогнозується, що у найближчі 20 років залежність від імпорту зросте до 90 % [4]. Основний принцип енергетичної політики ЄС має назву конвергенційного, що передбачає розподіл відповідальності між окремими компаніями, національними органами виконавчої влади і ЄС в цілому, а також поступове зближення позицій окремих країн і формування єдиної європейської позиції. Але події кінця 2005 — початку 2006 р. — газовий конфлікт між Україною і Росією, який мав безпосередній вплив на енергетичну безпеку Європи, — змусили керівництво Євросоюзу прискорити цей процес.

У рамках нової енергополітики Єврокомісією у 2007 р. було запропоновано низку цільових програм, спрямованих на можливі домовленості з РФ про відкриття газових ринків для незалежних виробників. У Євросоюзі також прагнуть отримати рівні права з російськими інвесторами для європейських енергокомпаній при видобутку нафти й газу в РФ.

У проекті нової енергетичної політики ЄС також наголошується на необхідності розширити зв'язки з Норвегією, яка є членом Європейського економічного простору (разом з ЄС, Швейцарією та Ісландією). Крім того, ЄС має намір будувати "стратегічне енергетичне партнерство" з Алжиром, третім після РФ й Норвегії постачальником газу в ЄС. Також мають бути посилені взаємовідносини з Катаром, котрий зараз реалізує масштабний проект з експорту природного газу.

Крім того, в ЄС мають надію на енергоресурси із Середньої Азії та Азербайджану. Вже сьогодні 90 % каспійської нафти, експортованої через порт Новоросійськ РФ чи турецький Джейхан, іде до ЄС. Євросоюз підписав угоди про співробітництво в енергетичній сфері з Азербайджаном і Казахстаном, які сприятимуть покращенню транспортуванню каспійських ПЕР в ЄС. Зараз в ЄС готують енергетичні угоди з Туркменистаном та Узбекистаном. Раніше ЄС з політичних причин уникав угод з країнами з авторитарними політичними режимами. Тепер ЄС діє в рамках стратегій економічної дипломатії США та КНР. США має досвід успішної співпраці з недемократичною Саудівською Аравією, а КНР — із Суданом, Іраном, Венесуелою. В умовах глобальної конкуренції за енергоресурси у ЄС вже немає інших варіантів, крім як укладати угоди навіть з такими країнами, як Узбекистан і Туркменистан, зазначають експерти дослідницького центру Global Insight [7].

Вирішення нагальних питань енергетичного забезпечення в Україні тривалий час відкладалося на невизначений час, стратегічні питання розвитку енергетичного сектора економіки залишалися нерозв'язаними. Ситуація ускладнюється через практичну відсутність диверсифікації імпорту, який монополізовано РФ як з нафтою, газом, так і ядерним паливом. Експортні можливості країни, які в часи СРСР були досить значними, втрачено. Нові зусилля в цьому напрямі є ще досить ситуативними і не можуть приносити довгострокових успіхів.

Таким чином, ситуація в енергетичному секторі є досить складною. Тим більш потрібні виважені кроки щодо тактичних дій в енергетичній дипломатії та внутрішній енергетичній політиці, а також особливо у визначенні стратегічних пріоритетів цієї політики. До того ж існують й певні переваги. Так, у полі зовнішнього тяжіння України перебуває понад 30 країн, через її територію пролягають найкоротші і найзручніші шляхи на напрямках: Балтика — Чорне море, Північна і Центральна Європа — Закавказзя і Центральна Азія. Наявність

незамерзаючих портів на Чорному та Азовському морях і в гирлі Дунаю, а також річкових водних артерій, розвинена мережа залізниць, автомобільних шляхів, трубопроводів у широтних і меридіональних напрямках створюють необхідні передумови для активної участі нашої держави у міжнародному поділі праці з перетворенням її на провідну країну-транзитера на євразійському просторі. Ці можливості України враховують і в ЄС, і в РФ.

До недавнього часу енергетичне співробітництво між Україною та ЄС здійснювалося в рамках Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) від 14 червня 1994 р. 1 грудня 2005 р. у рамках саміту “Україна — ЄС” відбулося підписання Меморандуму про взаєморозуміння щодо співробітництва в енергетичній галузі між Європейським Союзом та Україною. У рамках цього меморандуму сторони мають намір розвивати співпрацю у таких напрямках: ядерна безпека, інтеграція ринків електроенергії та газу, підвищення безпеки енергопостачання і транзиту вуглеводнів, структурна реформа, підвищення стандартів із техніки безпеки та охорони довкілля у вугільній галузі, а також енергоефективність. Стабільні та надійні відносини з Україною є дуже важливими для ЄС. По-перше, сьогодні українські газо- та нафтотранспортні системи забезпечують поставки російських енергоресурсів до європейських країн. І навіть введення в експлуатацію Північноєвропейського газопроводу не позбавить Європу від цієї залежності з причини його недостатньої потужності. По-друге, використовуючи транзитні можливості України, Європа разом з Україною та іншими країнами може організувати транзит енергоресурсів з Каспійського регіону, оминаючи територію РФ. Початок цього процесу вже покладено зі спорудженням трубопроводу Одеса — Броди. Подальші перспективи цього нафтопроводу визначає підписана у січні 2003 р. угода між українськими та польськими компаніями про створення спільного підприємства щодо його добудови в напрямі Полоцьк — Гданськ. Довжина нового нафтопроводу — близько 500 км, пропускна спроможність — 25 млн т. Проект підтримано керівництвом ЄС і США. Втім, Україна запроваджує нові ініціативи щодо поширення міжрегіонального співробітництва: у листопаді 2005 р. вона запропонувала своїм партнерам по ГУАМ розглянути проект створення Придунайського енерготранспортного мосту, за яким передбачається створення енерготранспортних коридорів, передусім у сфері електроенергетики, транспортування нафти за участі Азербайджану, Туреччини, Румунії, Болгарії,

країн Балканського регіону, а також Казахстану, Туркменистану та Росії [2].

В ОПЕК приглядаються до цих перспектив. Тому важливим моментом у плануванні дипломатичних заходів є врахування можливостей ОПЕК. Незважаючи на величезний вплив на нафтовий ринок, ОПЕК володіє лише 40 % обсягів світового видобутку нафти, але їй належить 77 % усіх розвіданих світових запасів нафти. Країни, що не входять в ОПЕК (Канада, Велика Британія, Норвегія, Мексика, Китай, Росія і США), добувають близько 60 % нафти, але при цьому їх власні запаси досить швидко виснажуються. Сумарні запаси нафти країн — членів ОПЕК сьогодні оцінюються в 1 трлн 265 млрд барелів, резерви Росії та інших країн СНД складають 447 млрд барелів, Північної Америки — 381 млрд барелів, а країн, що розвиваються і не входять в ОПЕК, — 282 млрд барелів. Майже всі країни ОПЕК надто залежать від доходів своєї нафтової промисловості. Винятком є Індонезія, яка одержує істотні доходи від туризму, лісу, продажу газу та інших сировинних матеріалів. Для інших країн ОПЕК рівень залежності від експорту нафти змінюється від 48 % (найнижчий показник) у випадку з Об'єднаними Арабськими Еміратами до 97 % у Нігерії [11]. Експорт сировини, будучи основним джерелом доходу країн, “тягне” за собою і внутрішню економіку. З цього випливає, що економіка країн — учасників картелю прямо залежить від світових цін на нафту.

Економіка РФ страждає від високих нафтових цін не менше, ніж економіки держав — імпортерів нафти. Високий рівень цін на нафту призвів до серйозного припливу в РФ іноземної валюти і до збільшення витрат при виробництві вітчизняних товарів з більшою доданою вартістю.

Таким чином, аналіз світової енергетичної політики дає змогу зробити наступні найбільш принципові висновки, які необхідно враховувати Україні: сучасні тенденції у світовій енергетичній сфері — зростання споживання енергоресурсів, трансформація і глобалізація енергетичних ринків, формування нових центрів енергоспоживання і нових напрямів енергопотоків — надають нового змісту і зовнішній політиці країн світу. Водночас із загостренням боротьби за встановлення контролю над районами видобутку енергоресурсів та їх потоками, а також унаслідок виникнення суперечок у цій сфері між окремими країнами посилюється роль енергетичної дипломатії як у забезпеченні національної безпеки країн, так і глобальної світової безпеки.

Провідні держави світу, приділяючи велику увагу енергетичній дипломатії, закладають її основні принципи у довгострокові енергетичні стратегії, які є найголовнішими програмними документами розвитку національних економік. У зовнішній енергетичній політиці енергодефіцитних країн закладено два найважливіших напрями: отримання доступу до запасів енергоресурсів у різних регіонах світу і диверсифікація імпорту не тільки за джерелами, а й за маршрутами [3; 10]. Для цього національні компанії залучаються до розробки іноземних родовищ, використовуються схеми “заміщення” для придбання енергоносіїв, країни беруть участь у міжнародних енергетичних проектах. Стратегічними цілями країн — постачальників енергоресурсів є розширення своєї присутності на світових енергетичних ринках, розвиток та вдосконалення систем транспортування енергопродуктів, залучення іноземних інвестицій у розвідку та розробку своїх родовищ.

Розвиток багатосторонніх відносин України з Росією та ЄС в енергетичній сфері, особливо щодо транспортування енергоносіїв, має бути стратегічного довгострокового і більш прагматичного характеру. Україна повинна розвивати свої міжнародні енергетичні відносини за такими головними напрямками:

- пошук балансу політичних та економічних інтересів у сфері диверсифікації джерел постачання і шляхів транспортування нафти і газу;
- формування і реалізація транзитної політики з урахуванням транспортної стратегії як РФ, так і ЄС;
- профілактика або протидія щодо можливих негативних наслідків від дій або намірів інших країн, що суперечать національним інтересам України (наприклад, обхідні маршрути енергопостачання);
- розширення коопераційного співробітництва українських компаній з російськими та європейськими компаніями;
- участь у розробці та реалізації довгострокової стратегії енергозабезпечення у Євразії.

Таким чином, паливно-енергетичний комплекс України має певний набір дійових стратегій для проведення успішної імпортно-експортної політики. Український ПЕК також має певний досвід на своєму невеликому незалежно пройденому шляху, що відзначився як успіхами, так і помилками. Сьогодні реалії такі, що не можна втішатися досягненнями, а необхідно виправляти помилки і рухатися далі. І на цьому шляху найважливіше

завдання — уникати відкритої конфронтації з основними акторами енергетичних відносин. Негативним прикладом імпортно-експортної політики за останній час є можливе зростання цін за туркменський газ до 200 дол. Це якоюсь мірою зумовлено взаємовідносинами з постачальниками газу — РФ і Туркменістаном. Аналітики вважають, що зростанню тарифів сприяв і Євросоюз, який вже давно докоряє уряду Туркменістану за низькі ціни на газ [13]. У зв'язку з цим гостро постають питання щодо необхідності підвищення тарифів на газ для внутрішніх споживачів. Неврегульованість питань (або неякісне їх вирішення) щодо довгострокових умов імпорту і транзиту газу створює ризики для постачання газу в Україні.

Таким чином, гальмування з вирішенням газових проблем і, до речі, неконструктивні дії з боку України поряд з не завжди об'єктивною або некомпетентною інформацією, яку подають ЗМІ, призвели до ситуації, що не сприяє покращенню іміджу нашої держави. Але ця ситуація не є безвихідною, її необхідно конструктивно вирішувати. Події газової кризи (так званої “газової війни” з Росією) свідчать про це. Цей конфлікт чітко показав, що і Україна, і Росія сьогодні потрібні одна одній. Україна має враховувати, що всі транспортні шляхи і значні обсяги газу країн Середньої Азії (Туркменістан, Узбекистан, Казахстан) знаходяться під контролем російського “Газпрому”. А Росія добре розуміє, що у найближчій перспективі вона може розраховувати тільки на українську газотранспортну систему (введення в експлуатацію Північноєвропейського газопроводу планується на 2010 р., але його проектна пропускна спроможність незначна: 27,5 млрд м³ на першому етапі будівництва і 55 млрд м³ — на другому). Газовий конфлікт також засвідчив, що Україна в таких загрозливих ситуаціях не повинна приймати жодних рішень під зовнішнім тиском.

На нашу думку, серед методів економічної дипломатії України важливими є сьогодні мобілізаційна дипломатія як інструмент визначення масштабів та умов отримання зовнішніх ресурсів для України на ринках ПЕР та адаптаційна дипломатія для забезпечення сумісності національної й світової економіки, нормальні/недискримінаційні умови роботи для вітчизняних компаній на глобальному ринку, активна, наступальна дипломатія для забезпечення ефективного позиціонування національних енергетичних інтересів у світовому господарстві та отримання переваг перед конкурентами.



Література

1. Ветров А. В. Международная практика дипломатического сопровождения торгово-инвестиционных проектов и сделок. — М.: Высш. шк., 2003. — 95 с.
2. Імпортно-експортна політика України в енергетичній сфері: стратегічні пріоритети / За заг. ред. А. Шевцова. — Д.: Регіон. філ. Нац. ін-ту стратегічних дослідж., 2005. — 126 с.
3. Каррьер Ги Каррон. Экономическая дипломатия. Дипломат и рынок. — М.: РОССПЭН, 2003. — 296 с.
4. Кокшкарёв А. Больше альянсов хороших и разных // Экологические системы. — 2007. — № 4 (<http://www.expert.ru>).
5. Чирсков В. Важные проблемы строительства магистральных трубопроводов. — http://www.rusoil.ru/opinions/o19.08.07_15.html
6. Andris Piebalgs Energy Commissioner Better Choice, Service and Prices in the New European Energy: Market Speech at the EU Energy Law Conf. — Brussels, 2007. — 6 p.
7. Energy News Analysis Services Global Insight. — <http://www.globalinsight.com/ProductsServices/ProductDetail769.htm#european>
8. Energy Security means Energy Transparency. G8 must act on commitment to oil and gas transparency. — http://www.transparency-usa.org/documents/EnergySecurity_July2006_001.pdf
9. Lugar. To increase cooperation on energy issues between the United States Government and foreign governments and entities in order to secure the strategic and economic interests of the United States, and for other purposes / The Committee on Foreign Relations. 109th CONGRESS2d Session S. 2435. — <http://www.theoator.com/bills109/s2435.html>
10. Siegel P. Energy Diplomacy. — <http://www.watchblog.com/democrats/archives/005381.html>
11. Tang J. With the Grain or Against the Grain? Energy Security and Chinese Foreign Policy in the E HU JINTAO Era. — Washington, DC: The Brookings Inst. Center for NorthEast Asian Policy Studies, 2006. — 32 p.
12. Thomas D. Kraemer Addicted to Oil: Strategic Implications of American oil Policy. May 2006. — <http://www.StrategicStudiesInstitute.army.mil>
13. Turkmenistan at the centre of energy diplomacy // REUTERS. — <http://uk.reuters.com/article/oilRpt/idUKL1468078520071114>
14. U.S. Energy Information Administration: International Energy Outlook 2005. — Washington, DC: US. Government Printing Office, July 2005.
15. Yergin D. Oil Diplomacy. — House Committee on Int. Relations Chairman Cambridge Energy Research Associates. — 2002. — June 20. — 14 p.

Україна має реалізовувати свої міжнародні енергетичні інтереси шляхом розвитку економічної дипломатії з РФ та ЄС в контексті пошуку балансу політичних та економічних складових у сфері диверсифікації джерел постачання і шляхів транспортування нафти і газу, а також профілактики протидії можливих негативних наслідків від дій інших країн.

Украина должна реализовывать свои международные энергетические интересы посредством развития экономической дипломатии с РФ и ЕС в контексте поиска баланса политических и экономических составляющих в сфере диверсификации источников поставок и путей транспортировки нефти и газа, а также профилактики возможных негативных последствий противодействия других стран.

In this way, the Ukraine should practice its international energy interest by means of economic diplomacy with RF and EU in a context of looking for political and economic parts' balance of energy resources' diversification of gas and oil transportation and prophylactics of possible negative results of other countries' actions.

Надійшла 17 грудня 2007 р.

Л. Л. ГАВРИЛЮК

П. П. МЕЛЬНИК

Інститут захисту рослин УААН, м. Київ

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ, КАПІТАЛІЗАЦІЇ ТА КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ У НАУКОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 20–24

В умовах ринкової економіки інтелектуальна власність є рушійною силою аграрного виробництва. Саме вона забезпечує підвищення ефективності виробництва шляхом використання досягнень науково-дослідних установ та успішне формування цивілізованого продовольчого ринку в умовах посиленої конкуренції товаровиробників. У зв'язку з цим суттєвого значення набувають питання управління, капіталізації та комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності.

Розробка нової наукової продукції — одне із складних завдань для науково-дослідних установ, зокрема для науковців. Вони мусять не тільки творчо мислити над пошуком нових технологічних рішень при створенні наукової продукції, а й вміти її реалізовувати в перехідний період ринкової економіки. Саме тому суттєвого значення набуває сьогодні питання управління процесом використання об'єктів права інтелектуальної власності.

Під управлінням інтелектуальною власністю розуміють діяльність, спрямовану на одержання кінцевого результату — прибутку через створення та використання об'єктів інтелектуальної власності. Принципи управління інтелектуальною власністю формуються в науково-дослідній установі ще на початку вибору пріоритетних напрямів досліджень в сільськогосподарському виробництві [5; 6; 9]. Проте насамперед необхідно з'ясувати, як краще управляти інтелектуальною власністю в економіці сучасного аграрного виробництва.

Раніше вважалося, що напрацьовані наукові матеріали, опубліковані у збірниках наукових праць і журналах, оприлюднені на симпозіумах, конференціях, семінарах, є основним видом діяльності науковця. Проте такий вид діяльності не відповідає процесам управління та комерціалізації інтелектуальної власності.

Питання управління, капіталізації та комерціалізації інтелектуальної власності вирішуються на початку досліджень, зокрема при науковому обґрунтуванні доцільності використання запропонованих ідей в майбутньому та можливості реалізації цих ідей на наукоємному ринку. Важливою умовою розробників наукової продукції є врахування інтересів наукової установи, його розробників і споживачів.

Особливо велику увагу приділяють ступеню захищеності об'єктів інтелектуальної власності на початковій стадії її створення. На підставі пропозицій структурних підрозділів наукової установи, поданих для формування тематичних планів, методична комісія відбирає та затверджує перспективні майбутні конкурентоспроможні наукові розробки, що є достатньою основою для розроблення робочої програми з проведення науково-дослідних робіт.

Офіційний правовий захист інтелектуальної власності розробника розпочинається зазвичай з проведення дослідних робіт і ведення первинної документації, яка має бути оформлена згідно з вимогами (прошита, пронумерована, затверджена керівником підрозділу і скріплена печаткою) [3; 7].

Первинною документацією можуть бути щоденники, журнали, робочі зошити для ведення записів про виконання польових робіт і спосте-

режень, які заповнюються щоденно у хронологічному порядку чорнилом безпосередньо на місці проведення досліджень після завершення робіт і спостережень.

Записи в документації польових досліджень повинні бути повні за змістом, об'єктивні, точні, своєчасні, лаконічні та однотипні, а допущені виправлення обов'язково обговорені.

Журнали польових досліджень повинні містити календарний план, затверджений методичною комісією, методику досліджень, схему проведення дослідів, записи виконаних агротехнічних робіт, дані отриманих результатів, інші відомості досліджень, необхідні для подальшого узагальнення висновків і практичних пропозицій. У журналі записують результати згідно рекомендованим формам [3; 7].

Виконані в журналі записи мають бути зрозумілі патентним повіреним, суддям та інвесторам; у місцях незаповнених сторінок проводять лінії або позначають символом англійської літери "Z". Записи додаткової інформації, отриманої на комп'ютерних носіях, графіки, малюнки, фотографії поміщають після основної сторінки первинної документації; допущені помилкові записи закреслюють так, щоб їх було видно, і наводять пояснення до них.

Такі документи офіційно засвідчують факт проведення наукової роботи і застосовуються при захисті прав власника розробки. Відповідні хронологічні записи процесу наукових досліджень є джерелом інформації, незалежним від будь-яких змін структури підрозділу установи.

Кінцеві результати досліджень зазвичай оформляються у вигляді наукового звіту, статті, рекомендацій, монографій, дисертаційної роботи, передаються як наукова розробка на апробацію в регіональні центри та впроваджуються у виробництво. Патентоспроможні наукові розробки є інтелектуальним капіталом розробника та наукової установи і зберігаються у безпечному місці. Інтелектуальний капітал можна використати з дозволу керівника наукової установи.

При управлінні інтелектуальною власністю велика увага приділяється адміністративним заходам: отримання необхідної інформації з патентних досліджень, придбання та опрацювання методичної літератури, певні внески у створення винаходу, розподіл сфер участі та зобов'язань всіх учасників дослідження — від пошуку ідеї до її впровадження. Визначаються також потенціал і форми захисту наукової розробки — авторське право або патент. Остаточо визначається ко-

мерційна життєздатність наукової розробки як майбутнього інтелектуального капіталу наукової установи.

Важливою складовою управління об'єктами інтелектуальної власності в період наукової розробки є проведення патентних досліджень. Вони здійснюються шляхом опрацювання офіційних періодичних видань уповноважених відомств з інтелектуальної власності, що дає можливість виявити вже існуючі патенти, покращити свою заявку, запобігти матеріальних і фінансових витрат, а також судових позовів. Відповідно до цього приймається рішення про проведення наукових досліджень чи відмову від них. У патентному дослідженні широко застосовується Інтернет, який прискорює пошук відповідної інформації.

Для наукової розробки важливе значення має оцінка об'єкта права інтелектуальної власності з метою захисту його патентом. Таке оцінювання дає можливість розробнику наукової установи визначити комерційну життєздатність об'єкта права інтелектуальної власності, передбачити кошти для прийняття управлінських рішень щодо його створення, правової охорони, капіталізації та визначення вартості виключних прав згідно з ліцензійною угодою.

В умовах ринкової економіки патент захищає об'єкт права інтелектуальної власності у конкурентній боротьбі за освоєння внутрішнього і зовнішніх ринків.

Патентування — це важлива складова управління об'єктами права інтелектуальної власності, яка зазвичай потребує тривалого часу. Процес патентування поділяється на етапи: підготовка заявки на отримання патенту (або свідоцтва) відповідно до вимог патентного законодавства (національного чи міжнародного); подання заявки в Укрпатент і листування з ним; отримання патенту; оплата юридичних послуг за виконані роботи щодо заявки; підтримка патенту в силі на строк його дії [4].

Введення об'єктів права інтелектуальної власності у ринковий обіг потребує, щоб майнові права на їх використання були захищені відповідно до чинного законодавства. Відомо, що ринкові відносини докорінно змінюють погляди щодо реалізації об'єктів права інтелектуальної власності на наукоємному ринку. Надбані наукові розробки є товаром і підпадають під дію законів ринку. Тому механізм проведення досліджень ринкових відносин між розробником і споживачем належить маркетингу як продукту еволюції підприємницької діяльності.

На підставі маркетингових досліджень визначаються основні способи комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності: використання права інтелектуальної власності; передавання права власності на об'єкт інтелектуальної власності; поступка прав на використання об'єкта інтелектуальної власності; облік нематеріальних активів, що стають капіталом наукової установи, та ін. [2].

У сучасних ринкових умовах важливого значення набуває моніторинг інновацій наукоємного ринку, на основі якого вивчаються інноваційна діяльність науково-дослідних установ, фірм і компаній, особливо зарубіжних країн; продаж об'єктів права інтелектуальної власності; діяльність суб'єктів — порушників права інтелектуальної власності та ін.

Одним із способів комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності у науковій діяльності є передання прав на їх використання — ліцензування. Це один із основних методів надання права користування об'єктами права інтелектуальної власності у світовій та вітчизняній практиці на наукоємному ринку.

Під **ліцензією** зазвичай розуміють документ, який дозволяє окремим особам чи організаціям використовувати захищені патентом винаходи, технічні знання, виробничі секрети, торгову марку та ін. [1].

Ліцензії бувають виключними, не виключними та одиничними. *Виключна ліцензія* видається лише одному ліцензіатові і не дає можливості використовувати об'єкт права інтелектуальної власності ліцензіару. *Не виключна* ліцензія допускає використання ліцензіаром об'єкта права інтелектуальної власності. *Одинична ліцензія* видається лише одному ліцензіатові, але допускається використання ліцензіаром об'єктів права інтелектуальної власності [1; 8]. Термін дії ліцензії залежить від виду і цінності патенту. Він може тривати від кількох років до закінчення терміну дії охоронного документа.

На підставі ліцензійної угоди ліцензіат виплачує ліцензіару частину прибутку, який було отримано від застосування об'єктів інтелектуальної власності. Існує кілька видів платежів: первісні, визначені та відстрочені. Кожний з них має свої різновиди.

У зарубіжних країнах найбільше поширені два варіанти розрахунку ціни ліцензії: за прибутком ліцензіата; роялті. При цьому зазначимо, що ліцензування — це механізм юридичних взаємовідносин між ліцензіаром і ліцензіатом, згідно

з яким використовуються об'єкти права інтелектуальної власності. Такі взаємовідносини є наслідком трансферу технологій, тобто передавання інноваційної продукції фізичним чи юридичним особам.

Виокремлюють три основні форми трансферу технологій:

- *внутрішній трансфер* — розробник наукової продукції передає її суб'єкту наукової установи або використовує сам;
- *квазівнутрішній трансфер* — це використання інноваційної продукції в системі науково-дослідних установ, наукових об'єднань та інших формувань;
- *зовнішній трансфер* — інноваційна продукція використовується за межами системи наукових установ і держави.

Успішна реалізація об'єктів права інтелектуальної власності залежить від належного рівня виконання двосторонніх договірних зобов'язань між ліцензіатом і ліцензіаром. До основних зобов'язань ліцензіара належать:

- підтримка і захист прав інтелектуальної власності;
- сприяння виконанню ліцензійної угоди та ін.

До основних зобов'язань ліцензіата належать:

- належне використання об'єкта прав інтелектуальної власності;
- своєчасна виплата ліцензійних платежів;
- дотримання всіх умов щодо об'єкта інтелектуальної власності;
- подання бухгалтерських документів для контролю за використанням об'єкта прав інтелектуальної власності;
- перевірка проведених робіт щодо використання інноваційної продукції з метою усунення дискредитації наукової установи;
- відповідальність за надані права щодо об'єкта прав інтелектуальної власності.

Двосторонні зобов'язання можуть змінюватися згідно з домовленістю між ліцензіаром і ліцензіатом.

Важливу роль у використанні трансферних технологій у ринкових умовах відіграє консалтинговий супровід. Він забезпечує виконання необхідних прямих і допоміжних інтелектуальних послуг споживача наукоємного ринку. Виконавцями консалтингових послуг можуть бути спеціалізовані установи.

У сучасних умовах наукоємного ринку інноваційна діяльність консалтингових установ спрямовується на інтеграцію науки з виробництвом і біз-

несом, капіталізацію та комерціалізацію наукових розробок, забезпечення додаткового фінансування наукових досліджень шляхом комерціалізації інноваційної продукції та ін.

Консалтингові послуги охоплюють правові питання патентних та авторських прав; створення і функціонування ринкової інфраструктури, корпоративний менеджмент; патентні дослідження і супровід об'єктів права інтелектуальної власності; оцінювання, облік матеріальних і нематеріальних активів; управління трансфером технологій, у тому числі маркетинг, ліцензування й сертифікація, інвестування та реалізація об'єктів прав; трансфер інновацій, інжиніринг, контрактиція, моніторинг витрат у сфері обміну, пов'язані з актами куплі-продажу інноваційної продукції та передання прав власності [2]. Консалтингові послуги значною мірою забезпечують безперервність інноваційного процесу науково-дослідних установ.

У перелік ліцензійних умов входять також інші важливі питання, які згідно з вимогами наукоємного ринкового середовища узгоджуються договірними сторонами, а за необхідності доопрацьовуються і вирішуються на взаємовигідних основах.

В управлінні та комерціалізації інтелектуальної власності велике значення має пропаганда науково-технічних досягнень у сільськогосподарському виробництві. Це складова засобів маркетингової стратегії, яка використовує інформацію на веб-сайтах, виставках, телебаченні, радіо, симпозиумах, конгресах, семінарах, у друкованому та електронному вигляді. Такі засоби інформації прискорюють освоєння наукоємного ринку об'єктів права інтелектуальної власності, що, у свою чергу, збільшує товарообіг і прибутковість зацікавлених сторін, передбачає їх співпрацю на тривалий час.

Таким чином, управління та капіталізація інтелектуальної власності починається з теоретичних основ формування наукових розробок у структурних підрозділах. Чинність розробки як об'єкта інтелектуальної власності починається після затвердження її на методичній комісії наукової установи.

Наукова розробка у дослідницькій роботі ідентифікується як об'єкт інтелектуальної власності

шляхом правильного оформлення первинної документації — початкової стадії охорони інтелектуального капіталу наукової установи.

Охорона, використання та управління інтелектуальною власністю — це питання державного значення. Вони вимагають підготовки висококваліфікованих фахівців-управлінців, маркетологів, менеджерів, юристів.

Об'єкти права інтелектуальної власності пропонують для реалізації надійним комерційним партнерам із довгостроковими виробничими планами, які належно виконують ліцензійні зобов'язання.

Успішна реалізація об'єкта права інтелектуальної власності залежить від інформаційного забезпечення наукоємного ринку (виступи на радіо, телебаченні, конференціях, симпозиумах, семінарах, учать у виставках НДР та ін.).



Література

1. Васильєв С. В., Бондарчук Н. В., Макаренко А. П., Мельник Л. Л. Словник економічних термінів. — Д.: ДДАУ, 2005. — 192 с.
2. Володін С. А. Концепція інноваційного провайдингу на наукоємному ринку АПК. — К.: ІП, 2005. — 70 с.
3. Доспехов Б. А. Методика полевого опыта. — М.: Колос, 1979.
4. Крыжко М., Завгородний А. Ф., Пичкур А. В. Лицензирование прав и патентование научно-технической продукции. — К.: УААН, 1994. — 200 с.
5. Мельник П. П. Принципи управління інтелектуальною власністю в науковій діяльності // Захист і карантин рослин: Міжвід. темат. наук. зб. (Київ). — 2005. — Вип. 51. — С. 199–202.
6. Суїні Ю. Управління і комерціалізація інтелектуальної власності в університетах та дослідницьких центрах // Інтелектуальна власність. — 2006. — № 2. — С. 32–38.
7. Суїні Ю. Управління і комерціалізація інтелектуальної власності в університетах та дослідницьких центрах // Інтелектуальна власність. — 2006. — № 3. — С. 36–42.
8. Суїні Ю. Управління і комерціалізація інтелектуальної власності в університетах та дослідницьких центрах // Інтелектуальна власність. — 2006. — № 4. — С. 21.
9. Цибульов П. М., Чеботарьов В. П., Зінов В. Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю. — К.: "К.І.С.", 2005. — 448 с.

Система управління, капіталізація та комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності розпочинається з формування наукових розробок. Залежно від перспективної цінності наукової розробки забезпечується розвиток інноваційної діяльності в аграрному виробництві. Саме вона забезпечує підвищення ефектив-

ності виробництва, формування цивілізованого продовольчого ринку в умовах посиленої конкуренції товаровиробників.

Система управления, капитализации и коммерциализации объектов права интеллектуальной собственности начинается с формирования научных разработок. В зависимости от перспективной ценности научной разработки обеспечивается развитие инновационной деятельности в аграрном производстве. Именно она обеспечивает повышение эффективности производства, формирование продовольственного рынка в условиях усиленной конкуренции товаропроизводителей.

System of management, capitalization and commercialization of objects of a right of intellectual property starts with formation of scientific elaborations. Dependingly on perspective value of scientific elaboration, development of the innovation activity in agricultural production is ensured. Namely this system insures in-creasing of effectiveness of production, formation of the food market in conditions of intenssified competition among producers of commodity.

Надійшла 10 грудня 2007 р.

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СТРАТЕГІЙ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 25–27

Розглянуто процес управління інноваційною діяльністю у науково-освітній сфері в контексті його інституційного і фінансового забезпечення, а також економічні умови, моделі і механізми управління інноваційним розвитком системи вищої освіти України щодо її інтеграції у глобальний простір “нової економіки”.

Сучасний етап розвитку світової та вітчизняної економіки передбачає створення суспільства, що ґрунтується на знаннях, де соціальне та економічне благополуччя країни визначається технологіями, інноваційною спрямованістю і рівнем інтелектуального розвитку суспільства. В умовах глобалізації та посилення конкуренції фундаментального значення для розвитку національної економіки набуває розвиток ринку освітніх ресурсів.

Інтенсивний розвиток сфери освіти на основі розвитку фінансових, організаційних, інформаційних і телекомунікаційних технологій стає найважливішим національним пріоритетом. У всіх розвинених і в багатьох країнах, що розвиваються, здійснюються широкомасштабні програми формування інституційного будівництва та економічної підтримки впровадження нових освітніх технологій.

Для підвищення ефективності освітнього комплексу країни необхідно збільшити його ресурсне забезпечення у такому обсязі, при якому він зможе виконувати свої пріоритетні функції щодо ефективного включення національного ринку освітніх послуг у глобальний освітній простір на основі реалізації високого інтелектуального потенціалу нації як важливої конкурентної переваги України.

Для формування стратегії розвитку, орієнтованої на відновну, а не на розширювальну динаміку, в Україні не може бути іншого шляху, ніж формування економіки інноваційного типу [3].

Ця обставина зумовлює особливе позиціонування розглядуваної соціально-економічної системи в макроекономічній системі країни: щоб здійснювати необхідні інновації в економічній системі, науково-освітня сфера повинна інтегрувати у свою діяльність сучасні інноваційні та інформаційні технології, що безпосередньо пов'язане з удосконаленням методів, технологій, механізмів управління інноваційним розвитком науково-освітньої сфери.

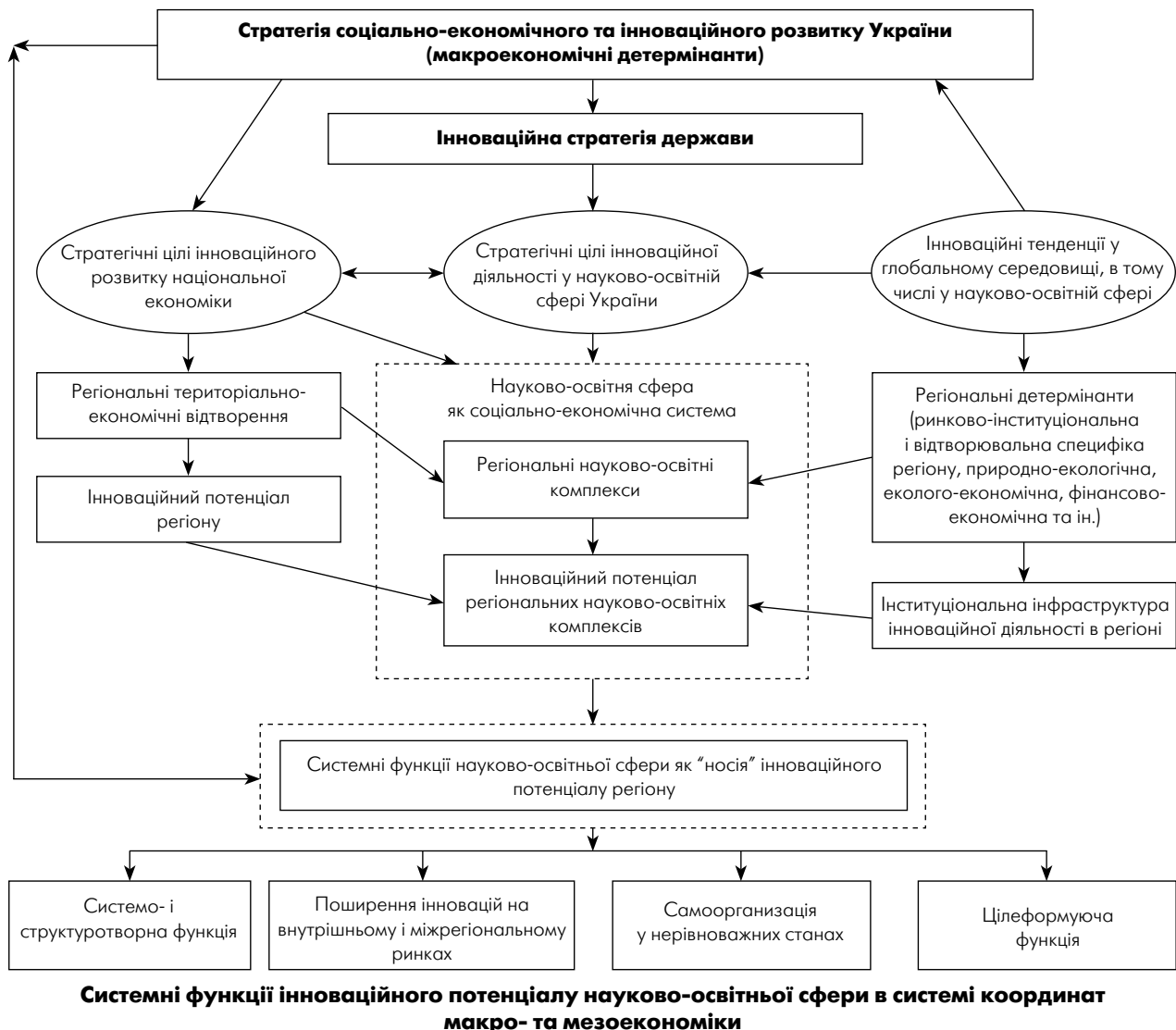
Розглянемо інноваційно-інвестиційні механізми управління процесами взаємодії суб'єктів науково-освітньої діяльності національного ринку освітніх послуг, спрямовані на реалізацію національного проекту у сфері освіти, та визначимо системні функції інноваційного потенціалу науково-освітньої сфери в системі координат макрота мезоекономіки (рисунк).

Питання стратегічного управління системою вищої освіти, що містять і управління інноваціями у цій сфері, — це відома світова проблема. Різноманіття концепцій і практичних підходів до управління модернізацією сфери освіти в Україні та зарубіжних країнах, що базується на інноваціях, зумовлено істотними відмінностями в організаційних структурах систем освіти, в їх правових основах, а також традиціями, що склалися в кожній країні, і парадигмою управління економікою в цілому.

Водночас у цьому питанні достатньо чітко проглядаються загальні тенденції — децентралізація і демократизація управління, розширення

автономії вищих навчальних закладів з одночасним посиленням їх значущості у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку суспільства,

рух у напрямі впровадження у систему вищої освіти ринкових моделей організації управління і фінансування освітнього процесу.



У зв'язку з цим важливо визначити системні функції інноваційного потенціалу науково-освітньої сфери в системі національної і регіональної економіки. У складі цих функцій необхідно виокремити специфічну системо- і структуротворну функцію. Ця системна функція виявляється одночасно у кількох площинах, повноцінний розвиток яких і забезпечує досягнення цілей макро- і мезоекономічної системи.

Інноваційний потенціал системи освіти, з одного боку, є складовою інноваційного потенціалу економіки країни в цілому, через що він пов'язаний з макроекономічними детермінантами (зокрема, з інноваційною стратегією українсь-

кої економіки), з іншого — інтегрує в собі потенційні можливості "інноваційного забезпечення" суб'єктів економічної діяльності, що через їх функціонування як елементи однієї системи (у межах регіону або економічної системи країни в цілому) виявляється в синергетичному ефекті від впровадження інновацій у межах цієї системи [5].

Не менш важливою системною функцією науково-освітньої сфери, яка реалізує і продукує інновації в регіональній економіці, є самоорганізація, що характеризується функціональною стійкістю у нерівноважних станах [4]. При цьому необхідно враховувати, що нерівновага є такою ж фундаментальною властивістю економічних

систем, як рівновага, вона дає змогу детермінувати вільний вибір оптимізаційного синтезу з цілого спектра можливих напрямів регіонального розвитку. Якщо рівноважний стан є необхідною умовою стаціонарного існування регіону, то нерівноважним станом є істотний момент переходу в новий стан, в якому мезоекономічна система набуває вищого рівня організації та продуктивності. Коли економічна система втрачає функціональну стійкість, виникають процеси самоорганізації формування нових ефективних структур, що вимагають інвестиційних вкладень. Набуваючи у нових умовах функціонування стабілізуючого положення, економічна система проходить свої рівноважні етапи як проміжні на траєкторіях нерівноважної самоорганізації [1].

Науково-освітня сфера як соціально-економічна система, що здійснює свої специфічні функції в економіці (які можна поділити на дві великі групи: освітні та науково-інноваційні), є такою, що особливо “забезпечує” економічний розвиток у сфері нових знань, які акумулюються в людському потенціалі та нововведеннях, орієнтованих на комерціалізацію або створення фундаментального наукового потенціалу країни.

Таким чином, проблеми вищої школи, загострені та яскраво висвітлені в Україні через необхідність і труднощі переходу економіки на інноваційну траєкторію розвитку, не є унікальними національними проблемами, а тому мають розглядатись у загальносвітовому контексті трансформації інституційних основ інноваційного розвитку науково-освітньої сфери в умовах інформаційного суспільства і глобалізації.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розвиток інвестиційних інститутів, які сприятимуть акумулюванню фінансових ресурсів і диверсифікації ризиків інноваційної діяльності.

Інноваційні принципи управління системою вищої освіти реалізацію повного інноваційного циклу від отримання нових знань до їх комерційної реалізації на профільних ринках. Нові знання, що отримуються в ході виконання фундаментальних досліджень, мають реалізовуватись у науковій та освітній сферах діяльності. Стійкий розвиток залежить від ефективного використання цих знань і накопиченого інтелектуального потенціалу в навчальній і науково-технічній діяльності.



Література

1. Виноградов Б. А. Как обустроить образовательную страну // Инновации. — 2005. — № 6. — С. 3–11.
2. Горностаева А. В., Казаков М. А. Региональные аспекты инновационного развития высшей школы // Университетское управление. — 2006. — № 6(46). — С. 58–64.
3. Жиц Г. И. Инновационный потенциал высшей школы: проблемы методологии и практики оценки // Инновации. — 2005. — № 9. — С. 85–89.
4. Красильников И. О., Миклушевский В. В. Инновации в управлении вузом: новые решения для корпоративной информационной системы // Университетское управление. — 2006. — № 6 (46). — С. 16–24.
5. Шукшунов В. Е. Состояние, перспективы развития и повышения эффективности инновационной деятельности высшей школы // Инновации. — 2005. — № 6. — С. 11–18.

Рассмотрены процесс управления инновационной деятельностью в научно-образовательной сфере в контексте его инструкционного и финансового обеспечения, а также экономические условия, модели и механизм управления инновационным развитием системы высшего образования Украины по ее интеграции в глобальное пространство “новой экономики”.

Надійшла 26 грудня 2007 р.

ІННОВАЦІЇ В ГАЛУЗІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 28–30

Визначено перспективні напрями підвищення якості вищої освіти, розглянуто чинники, що впливають на ефективність комп'ютеризації навчального процесу і формування масштабного інформаційного освітнього середовища.

Сучасне суспільство, як в глобальному, так і національному масштабі, характеризується активними процесами глобалізації багатьох сторін економічного і соціально-політичного життя, швидким розвитком технологій. Усі ці процеси, природно, справляють істотний вплив на формування і реалізацію інноваційної політики у сфері вищої освіти, яка має спрямованість не тільки на поліпшення поточної роботи системи вищої освіти, а й передусім має забезпечувати потреби суспільства у фахівцях з вищою професійною освітою з урахуванням перспектив розвитку суспільства як на середньо-, так і довгострокову перспективу [3].

При формуванні інноваційної політики суспільство спирається на завдання, що стоять перед ним на сучасному етапі розвитку, на ту роль, яку система вищої освіти грає в суспільстві, а також ті міжнародно-визнані норми і принципи, на яких ґрунтується внутрішня і зовнішня політика країни в соціально-культурній сфері [2].

Визначимо перспективні напрями підвищення якості вищої освіти.

На сьогодні одним із найважливіших напрямів підвищення якості вищої освіти є *комп'ютеризація навчального процесу*. Цій проблемі приділяється велика увага як на рівні міністерств, так і навчальних закладів. Проте повномасштабна комп'ютеризація навчального процесу — це складна проблема, для розв'язання якої потрібні довготривала цілеспрямована робота і постійна підтримка держави.

Розглянемо чинники, що впливають на ефективність комп'ютеризації навчального процесу вищого закладу.

1. Забезпечення навчального процесу комп'ютерною технікою. Це найважливіший чинник, що впливає на процес комп'ютеризації освітнього процесу, тому саме йому приділяють більше уваги у всіх програмах інформатизації [1]. Часто його сприймають спрощено виходячи з валових показників кількості комп'ютерів у ВНЗ на одного студента. Насправді, щоб оцінити наявний рівень комп'ютеризації навчальної діяльності, необхідно проаналізувати забезпеченість комп'ютерною технікою навчального процесу за всіма дисциплінами, а також забезпеченість навчально-методичної діяльності викладачів ВНЗ і самостійної роботи студентів.

В Україні багато вищих навчальних закладів уже мають непогані показники за кількістю комп'ютерів на одного студента. Це дало змогу в цілому забезпечити викладання профільних дисциплін за допомогою інформаційних комп'ютерних технологій із застосуванням сучасної комп'ютерної техніки. Проте насправді ситуація із забезпеченням студентів вільним доступом до комп'ютерів для позакласної роботи набагато гірша. Часто немає можливості організувати повноцінне навчання окремим предметам з використанням комп'ютерних технологій. При цьому забезпечення викладання непрофільних дисциплін комп'ютерною технікою взагалі знаходиться на початковому рівні [4].

2. Забезпечення навчального і навчально-методичного процесу сучасним ліцензійним програмним забезпеченням. Ця проблема стоїть особливо гостро, оскільки програмне забезпечення змінюється дуже швидко, тому часто доводиться економити на придбанні нового ліцензійного програмного забезпечення.

На сьогодні достатньо активно розвивається сегмент вільно поширюваного програмного забезпечення. Більшість сучасних інформаційних технологій реалізована у вигляді безкоштовних або умовно платних програмних пакетів. Проте їх використання у навчальній і навчально-методичній роботі потребує спеціальних знань і певного досвіду роботи з програмним забезпеченням. Це створює кадрові проблеми при спробі впровадження вільно поширюваного програмного забезпечення у вищій школі.

3. Рівень володіння викладачами вузів методикою використання персональних комп'ютерів у навчальному процесі. Середній вік викладачів у вищих навчальних закладах України перевищує сорок п'ять років, тому комп'ютерні технології їм доводиться освоювати в рамках програм підвищення кваліфікації. Це означає, що такі програми повинні бути максимально доступні для викладачів, а освоєння викладачами нових інформаційних технологій має заохочуватись і підтримуватись адміністрацією вузу. На жаль, ще багато викладачів денних відділень не використовують активно комп'ютери у своїй науково-методичній діяльності, відповідно не застосовують їх в роботі зі студентами.

Другим напрямом підвищення якості освіти є *створення електронних інформаційних освітніх ресурсів*.

Якісні освітні інформаційні ресурси є основою всієї діяльності з інформатизації освіти у вищій школі. Для повноцінного інформаційного забезпечення освітньої діяльності потрібна велика кількість ресурсів різного типу [4]:

- освітні стандарти;
- навчальні плани, програми навчальних дисциплін;
- навчально-методичні матеріали;
- електронні підручники;
- навчальні програми, віртуальні середовища;
- демонстраційні навчальні матеріали;
- засоби тестування;
- довідково-інформаційні джерела;
- нормативні документи і матеріали за законодавством;

- науково-популярні матеріали;
- електронні бібліотеки;
- електронні періодичні наукові і науково-методичні видання;
- бази даних, архіви;
- мультимедійні колекції;
- віртуальні тренажери і практикуми;
- засоби мережного дистанційного навчання.

При цьому зазначені ресурси необхідно створювати для всіх дисциплін і міждисциплінарних програм вищої освіти. У зв'язку з цим на кожному тематичному сайті має бути реалізований набір найбільш затребуваних інформаційних сервісів:

- пошук по сайту;
- форум для обговорення тем, що цікавлять користувачів сайту;
- голосування по спірних питаннях або питаннях, що задаються в рамках соціологічного опитування або вивчення думок користувачів сайту;
- розсилка новин та інших інформаційних матеріалів;
- каталог посилань на тематично пов'язані ресурси;
- гостьова книга з можливістю оцінювання сайту і висловлення пропозицій щодо його вдосконалення;
- чат, що дає змогу користувачам сайту спілкуватися в реальному часі;
- тести;
- система підтримки індивідуальних консультацій;
- інтернет-конференції та віртуальні семінари;
- словники і перекладачі;
- повнотекстова електронна бібліотека;
- електронна пошта;
- дошка оголошень;
- система авторизованого доступу до частини інформації;
- інтернет-магазин;
- інші інформаційні сервіси.

Таким чином, основною метою інноваційної політики у сфері вищої освіти є планомірна реалізація безперервної та послідовної системи інновацій, що забезпечують випереджаючий розвиток системи вищої професійної освіти відповідно до завдань соціально-економічного і культурного розвитку суспільства.

У подальшому створення масштабного інформаційного освітнього середовища потребує знач-

них спільних зусиль багатьох фахівців у галузі інформаційних технологій і в дисциплінарних галузях. Враховуючи велику трудомісткість створення якісних інформаційних освітніх ресурсів, актуальною стає проблема законодавчого захисту авторських прав творців таких ресурсів. Важливо не тільки законодавчо забезпечити захист авторських прав, а й створити ефективну систему розгляду справ щодо порушення таких прав, що сприятиме дотриманню відповідного законодавства.



Література

1. Дем'яненко В. В. Освіта в системі економіки знань // Економіка знань та її перспективи для України / За ред. В. М. Гейця. — К.: Ін-т екон. прогнозування, 2005.
2. Ильин М. В. Стабилизация развития // Мегатренды мирового развития / Отв. ред М. В. Ильин, В. Л. Иноземцев; Центр исследований постиндустриального общества. — М.: ЗАО "Изд-во "Экономика", 2001.
3. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ., под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУВЭШ, 2000.
4. O'Rourke K. H., Williamson J. G. Globalization and history. — Cambridge (Mass.): The MIT Press, 1999.

Определены перспективные направления повышения качества высшего образования, рассмотрены факторы, влияющие на эффективность компьютеризации учебного процесса и формирование масштабной информационной образовательной сферы.

Надійшла 10 січня 2008 р.

Л. І. КАЙШЕВА

Р. О. КУЛИК

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ВИБІР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 31–34

Зроблено вибір конкурентоспроможної територіальної моделі розвитку економіки України у три основні етапи: вибір напрямку розвитку кластера, пошук ефективної системи кластерного управління, прогнозування випуску конкурентоспроможної продукції і розвитку території при кластеризації виробництва.

Модель територіально-кластерного проекту ґрунтується на базових теоретичних положеннях розвитку економіки регіонів України.

Головні напрями вибору цього проекту дають змогу використовувати додатковий ресурс території для створення конкурентоспроможного продукту під впливом інтеграції і технічного прогресу виробництва в регіоні.

Процес визнання економічної спроможності України як рівноправного конкурентоспроможного елемента системи світової економіки проходить досить важко й може затягнутися на десятки років. Причин для цього достатньо: малі масштаби, відсутність розвиненої ринкової інфраструктури, недостатнє використання ресурсів, відсутність конкурентоспроможної високотехнологічної продукції та ін.

Провідну роль у цьому процесі відіграють встановлення і розвиток конкурентоспроможної економіки, що неможливо без реформування виробництва і взаємодії між виробничими суб'єктами в сучасних умовах ринкових перетворень для України як на державному, так і регіональному рівні.

Такий підхід до вивчення проблеми підвищення економічної ефективності національного і регіонального господарства висуває завдання вибору конкурентоспроможної територіальної моделі розвитку економіки.

На сьогодні для реалізації оптимальної стратегії розвитку регіонів доцільно зосередити увагу на кластерній моделі галузево-територіального розвитку, спрямованій на оптимізацію взаємодії

господарюючих суб'єктів, розташованих на певній території, що посилює їх здатність до інноваційного розвитку [1].

Але рівень публікацій з цієї тематики визначається рівнем перекладу статей, доповідей зарубіжних авторів і не сприяє вибору моделі кластеризації економіки на різних теренах України. Внаслідок цього недостатньо чітко розуміється практична ефективність територіально-кластерних проектів, які часто не сприймаються керівниками різних рівнів як чинник зростання регіональної економіки. Крім того, не враховуються особливості економічного розвитку українських підприємств.

У зв'язку з цим спробуємо сформулювати модель територіально-кластерного проекту в цілому, а також розробити модель швейного кластеру на відповідній території України, віднайти чинники впливу на ступінь побудови конкурентних відносин у середині цього кластера.

Кластерні організаційні технології повинні використовуватися для вирішення саме тих практичних завдань розвитку територіальної економіки України і можуть бути реалізовані у формі проектів і програм.

Кластерні проекти викликають інтерес широкого спектра та великої кількості учасників і розглядаються як одна із моделей приватно-державного партнерства для досягнення взаємопов'язаних цілей.

Територіально-кластерні проекти залежно від постановки завдання можуть мати різний маш-

таб — від мікрокластерів, які створюються біля вузу в рамках окремого технопарку, до транснаціональних кластерів.

Кластерні організаційні технології на території України практично не розробляються. Можна навести тільки проект активізації Хмельницького льняного кластера [2].

Розроблена нами модель формування територіально-кластерного проекту включає три основні завдання:

- 1) вибір напрямку розвитку кластера (які території та групи підприємств потрібно розвивати);
- 2) пошук ефективної системи кластерного управління;
- 3) прогнозування випуску конкурентоспроможної продукції та розвитку території при кластеризації виробництва.

Для пошуку відповіді на перше завдання необхідно мати доступ до великого обсягу статистичної, маркетингової, аналітичної інформації. Відповідно до міжнародної практики першим кроком для формування кластерних проектів є масштабні маркетингові дослідження, які виконуються агентством з маркетингу території. Для пошуку перспективних напрямів розвитку економіки території аналізують такі дані:

- статистичні дані діяльності кожного підприємства регіону (малі, середні, великі) в динаміці з виокремленням динаміки розвитку окремих сегментів малого бізнесу;
- показники економічно-фінансової діяльності загальної сукупності підприємств регіону і сегментів (за даними бухгалтерських балансів);
- територіальний розподіл груп підприємств обраних сегментів;
- вибір продукції найбільш динамічно розвинених галузей, у тому числі: експорт або імпортозаміщення, виявлення суміжних галузей, які є учасниками у виробництві продукції, пошук сукупності продуктивних напрямів;
- розвиток ринку за кожним визначеним напрямом;
- використання різних видів ресурсів (фінансові, кадрові, інноваційні, територіальні та ін.).

Під час аналізу найбільш конкурентоспроможних продуктивних напрямів виявляємо взаємодії малого бізнесу з підприємствами — лідерами визначеної галузі і визначаємо тип кластера, який потрібно розвивати.

Зазначимо, що при розробці територіально-кластерного проекту важливим моментом є ефективне управління територією.

З розвитком сучасної кластеризації підприємств і появою “кореневої” організації, яка поставляє на ринок конкурентоспроможну продукцію або послуги, підприємець вже не є індивідуальною особою. Замість підприємця керуючого силою кластера вважається адміністрація, яка є колективною одиницею.

Як показує сучасний досвід держав з перехідною економікою, в адміністрацію кластера повинні входити представники бізнесу і влади, які виконують важливі обов’язки із загального адміністративного керівництва.

Основною метою адміністрації є планування стратегії розвитку території, на якій розробляється програма бізнес-клімату, необхідна для існування кластера і прогнозування випуску конкурентоспроможної продукції, яка гарантуватиме, що це передбачення справдиться.

Крім того, адміністрація повинна контролювати ціни і витрати при виробництві своєї продукції і продукції конкурента в ринкових умовах.

При формуванні територіально-кластерного проекту об’єктом кластерного управління вибирається не суб’єкт, а територія з її ресурсами. Вона має забезпечувати конкурентне середовище за умови децентралізації управління. Без виконання цієї умови неможливо запустити внутрішні мережні процеси, наприклад комунікацію, водопостачання, доступність та якість людських ресурсів, доступність фінансових ресурсів, спеціалізовані регіональні структури.

Для відповіді на третє запитання необхідно проаналізувати систему показників соціально-економічної ефективності кластерних проектів.

Якщо кластерні організаційні технології якісно розв’язують завдання зростання конкурентоспроможності економіки територій, то, на нашу думку, загальним оцінним параметром впровадження кластерного проекту є стабільний визначений рівень експорту (як зовнішнього, так і внутрішнього) та імпорту.

Наведемо оцінні показники ефективності територіально-кластерного проекту:

- конкретний обсяг експорту та імпорту продукції, рентабельність, фондовіддача та ін.;
- певний відсоток податку (місцевого, державного);
- визначений обсяг інвестицій;
- зростання кількості підприємств та організацій як елементів кластерного проекту;

- зростання частки малих і середніх підприємств — учасників кластерного проекту;
- збільшення кількості кваліфікованих робочих місць.

Після того, як знайдено напрями розвитку конкурентоспроможної продукції і розвитку території, треба записати алгоритм практичних кроків:

- 1) скласти графік робіт для формування (активізації) територіально-кластерного проекту;
- 2) обрахувати схему видів і джерела фінансування;
- 3) визначити відповідальних за кожним пунктом технологічних робіт територіально-кластерного проекту;
- 4) територіально-кластерний проект поділити на субпроекти.

Субпроекти охоплюють такі процеси:

- формування підприємницького клімату та умов для конкуренції;
- використання та управління факторами виробництва (виробничі приміщення, оборотні засоби, субконтактні взаємодії, техніко-технологічне обґрунтування, кадри, впровадження інтегральних систем менеджменту та ін.);
- визначення попиту ринків і пропозицій постачальників інновацій та ін.

Достатньою умовою успіху конкурентоспроможної моделі повинна бути оптимально обґрунтована коопераційна взаємодія суб'єктів кластерної моделі. Крім того, всі заходи кластерного проекту мають носити практичний характер і бути зрозумілі кожному учаснику проекту.

Коли кластерний проект дає розвиток заміщенню імпортової продукції, тоді основний акцент у заходах робиться на зниженні утримань і на посиленні роботи із субпостачальниками, коли ж цей проект має експортно-орієнтовний характер, більше уваги приділяється роботі із споживачами і розвитку ринків збуту.

Відзначимо, що вибір напрямку розвитку малого бізнесу при формуванні моделі кластерного проекту сприяє покращанню території і конкурентоспроможності як постачальників, так і великих компаній в цілому; доступу та якості людських ресурсів; доступу фінансових ресурсів і спеціалізованої адміністративної інфраструктури та інших факторів.

Дослідження діяльності різних підприємств показують, що в Україні, як і в Росії, швейна промисловість є конкурентоспроможною. Ця підгалузь легкої промисловості охоплює різ-

ного масштабу підприємства. Значний випуск продукції швейної промисловості в Полтавському регіоні забезпечується великими швейними підприємствами обласного значення, такими як ЗАТ “Ворскла”, власний капітал якого складає 10251 тис. грн, нерозподілений прибуток — 678,3 тис. грн. Головними партнерами і замовниками фірми “Ворскла” є швейні підприємства Німеччини, Франції, Данії, інших країн Європи, а також США і Канади. Питома вага замовлень іноземних партнерів у загальному обсязі угод, що їх укладає фірма “Ворскла”, постійно зростає. Так у 1997 р. питома вага продукції, виробленої з давальницької сировини, складала 76,1 %, у 2003 р. цей показник дорівнював 96 %, у 2005 р. — 98 %. Обсяги виробництва: 1997 р. — 7303,9 тис. грн, 2003 р. — 8360,0 тис. грн, 2005 р. — 11021,1 тис. грн.

Останніми роками в асортименті швейних виробів, що випускаються, відбулися значні зміни. Щодо окремих асортиментних груп склався стійкий попит як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку, а у зв'язку з цим спостерігається зростання обсягу виробництва. Користуються попитом такі вироби, як пальто і півпальто, плащі, костюми, сукні і брюки.

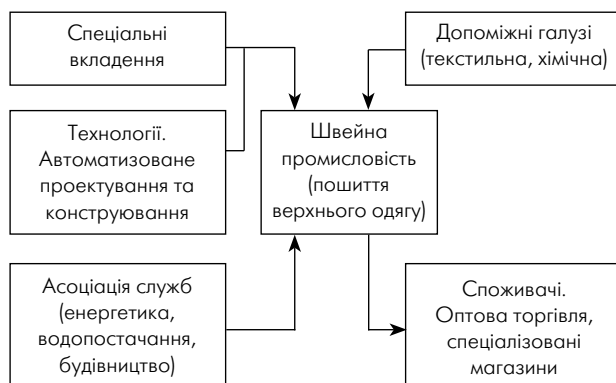
Зараз країни Євросоюзу суттєво розширюють операції на давальницькій основі, що зумовлено гострою ціновою конкуренцією на їх внутрішніх ринках. Західноєвропейські виробники одягу переносять операції з виготовлення одягу в країни, де витрати виробництва у кілька разів нижче, ніж у Західній Європі. Українські виробники одягу вже посіли певне місце в міжнародному розподілі праці. Проте подальша їхня участь багато в чому залежатиме від обсягу інвестицій у сектор швейної промисловості.

Швейна промисловість має гостру потребу в технічному переоснащенні підприємств універсальним і спеціальним швейним устаткуванням, що дає змогу випускати конкурентоспроможні вироби.

З метою технічного переоснащення швейних підприємств доцільно купувати ліцензії у зарубіжних виробників на виробництво прогресивного устаткування або створювати машинобудівні виробництва з їхньою участю, що дасть змогу завантажити потужності вітчизняних машинобудівних підприємств і зменшити вартість устаткування.

Основними стратегічними цілями розвитку виробництва одягу на період до 2010 р. є реструктуризація виробництва і впровадження інноваційних технологій:

- реформування виробництва шляхом його розукрупнення для більшої мобільності й випуску одягу невеликими партіями;
- підвищення рівня моделювання і конструювання одягу за рахунок посилення ролі модельєрів і дизайнерів у створенні промислової колекції;
- розвиток і вдосконалення техніки і технологічних процесів виробництва одягу;
- розширення участі українських підприємств у міжнародному розподілі праці, збільшення виробництва одягу за ліцензіями всесвітньо відомих дизайнерів моди.



Модель матриці кластерної структури для швейного виробництва

На рисунку наведено модель матриці кластерної структури для швейного виробництва, що об'єднує сферу малого, середнього бізнесу і великих підприємств. Аналіз наведеної моделі швейного виробництва дає підстави для застосування кластерного підходу для регіонального розвитку економіки.

Відповідно до наведеної моделі кластерного проекту можна визначити чотири рівня її скла-

дових: кореневі компанії, які експортують товари і послуги; мережа постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих; власники інноваційних технологій, ноу-хау; бізнес-клімат, який впливає на конкурентоспроможність компаній в цілому.

Зазначимо, що територіально-кластерний проект можна впроваджувати тоді, коли виконуються такі фактори: децентралізація регіону, перехід до глобального масштабу стратегії, відмова від жорсткої виробничої політики, зміна об'єктів управління від галузі до території.

Для вибору моделі формування територіально-кластерного проекту треба мати в розпорядженні групу досвідчених фахівців, які не тільки підбирають статистичні дані, а й роблять вірні висновки з використанням методу економіко-математичного аналізу і синтезу, вибіркового методу.



Література

1. Кузьміна А. Кластерні об'єднання на Поділлі // Діловий вісн. — 2003. — № 11. — С. 21.
2. Кулагин П. Перспективи внедрения развития кластерной модели развития экономики в Запорожской области // Содружество. — 2004. — № 10. — С. 16–17.
3. Петкова Л. О. Кластерна модель галузево-територіальної організації виробництва як передумова його інноваційної активізації. — http://library.donntu.edu.ua/sbornik/fem/vip87/87_12.pdf
4. Скринник Н. Кластерні моделі в реальній економіці // Економіст. — 2001. — № 11. — С. 6.
5. Чужиков В. Кластери як об'єкт державного регулювання // Вісн. Укр. Акад. держ. упр. при Президенті України. — 2001. — № 4. — С. 160–168.

Запропонована конкурентоспроможна територіальна модель розвитку економіки дає змогу мобілізувати ресурс мережної організації територій, який стає базою конкурентоспроможності економіки України у глобальному просторі, оскільки ефект розвитку великих корпорацій при масштабному проектуванні практично себе вичерпав.

Предложенная конкурентоспособная территориальная модель развития экономики позволяет мобилизовать ресурс сетевой организации территорий, который становится базой конкурентности экономики Украины в глобальном пространстве, так как эффект развития больших корпораций при масштабном проектировании практически себя исчерпал.

Offered competitive territorial model of the development of the economy allows to mobilize the resource to network organization territory, which becomes the base competition economy of the Ukraine in global ample, since effect of the development greater corporation under scale designing, practically, itself has exhausted.

Надійшла 28 листопада 2007 р.

МЕТОДИКА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 35–39

Розглядається питання формування та реалізації прийняття управлінських рішень в системі інноваційного менеджменту авіаційного підприємства, вивчаються методи обґрунтування управлінських рішень з використанням економіко-математичного моделювання для побудови оптимізаційних моделей та їх реалізації за допомогою автоматизованої системи управління “Інноваційний менеджмент авіаційного підприємства”.

Розвиток сучасних систем підприємства (операційної, фінансової, інвестиційної, маркетингової, кадрової, зовнішньоекономічної (у тому числі експортно-імпорتنних систем), інформаційно-телекомунікаційної) неможливий без упровадження різних нововведень (новітніх технологій, удосконалення технічних операційних засобів, управлінських форм і методів господарювання з використанням новітніх наукових досягнень) для створення необхідних умов виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг) у ринкових умовах господарювання [1–5].

Прийняття управлінських рішень, необхідних для впровадження нововведень (інновацій) на підприємстві для ефективного його функціонування, вимагає розширення його стратегічних інвестиційних проектів і раціонального використання інвестицій в тому чи іншому інноваційному проекті з необхідним економічним обґрунтуванням кожного управлінського рішення з урахуванням подолання інноваційним підприємством економічних ризиків. Впровадження на підприємстві інноваційного менеджменту необхідно [1–5]:

- для розвитку сучасної операційної системи на базі прийняття управлінських рішень для впровадження різних інновацій, у тому числі для відновлення основних і оборотних фондів, операційних потужностей для виробництва засобів виробництва, експериментальних баз для підготовки впровад-

ження нової операційної системи, впровадження новітніх технологій та ін.;

- забезпечення конкурентоспроможності продукції (послуг) на ринку;
- створення необхідних умов підвищення ефективності, розширення і прискорення використання різних інновацій;
- зростання економічних показників підприємства, у тому числі для використання тих інноваційних проектів, які дають найбільші прибутки;
- підвищення професійного економічного, юридичного і науково-технічного рівня кваліфікації персоналу;
- поліпшення якості і зростання необхідної кількості продукції, появи нових товарів (послуг);
- удосконалення інноваційної діяльності (інвестування інноваційних технологій в підприємства, які принесуть найбільші прибутки);
- економія інвестиційних коштів за рахунок скорочення виконання інноваційних проектів шляхом їх оптимізації;
- удосконалення соціальних потреб персоналу — різні форми мотивації до праці, створення сприятливих умов праці, побуту персоналу та ін.;
- зменшення ризиків інвестування в інноваційні проекти за рахунок зменшення часу на впровадження інноваційних проектів.

Успіх упровадження інновацій на підприємстві залежить від новітніх наукових досягнень, а в Україні — від розвитку її наукового потенціалу і визначення національних стратегічних пріоритетів в інноваційній діяльності з використанням досвіду промислово розвинених країн світу.

При цьому варто враховувати те, що вибір багатьох підприємств для виконання різних інноваційних проектів накладає свої особливості на прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору структури, яка зможе створити високоефективний інноваційний механізм розробки і впровадження складних інноваційних проектів. При цьому враховується [4]:

- прогнозна стратегія виконання інноваційного бізнес-плану;
- перспективне і поточне інноваційне бізнес-планування;
- проектування нових виробів (послуг);
- проектування інноваційного операційного процесу;
- реалізація оновлення інноваційного операційного процесу;
- виробництво невеликих партій продукції;
- використання інформаційно-телекомунікаційної системи для управління стимулюванням збуту продукції та формування іміджу оновленого підприємства;
- збут пробної партії продукції;
- серійне виробництво продукції відповідно до бізнес-плану.

Аналізуючи особливості стратегії інноваційної системи підприємства, можна визначити основні етапи формування стратегії розробки і впровадження системи інноваційного менеджменту підприємства. Знаючи завдання, цілі, менеджер аналізує та оцінює зовнішнє середовище — товарний ринок, ринок капіталу і ринок праці, вибирає і реалізує стратегічну альтернативу управлінських рішень. На першому етапі він визначає завдання і цілі підвищення конкурентоспроможності продукції, її якості і прибутку, фінансового стану, на другому — створення стратегії отримання прибутку, оцінювання реального становища систем управління, діяльності персоналу, стану ринку, техніки і обладнання; принципи розподілу прибутку; дослідження структури капіталу, податкової системи та ін.; дослідження стратегічних можливостей та економічних ризиків у сферах економічних, технічних, соціальних, політичних, юридичних; на третьому етапі — вибір методів дослідження (емпіричних, моделювання та ін.) [1–3].

Процедура стратегічних досліджень системи інноваційного менеджменту така:

- у стратегії інноваційної операційної системи ведуться пошуки можливості виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг) порівняно з конкурентами;
- стратегія інноваційного проектування процесу виробництва продукції (можливі потужності і технології, операційний ритм (постійний чи змінний), сезонна чи несезонна продукція, доступ до ресурсів, матеріально-технічні запаси споживання та ін.).

У фінансовій стратегії системи інноваційного менеджменту підприємства менеджер досліджує: фінансові можливості розробки і впровадження системи інноваційного менеджменту в управлінській структурі фінансових відносин (визначення потреб у фінансових ресурсах, основні види фінансування, джерела фінансування та особливості їх отримання (зовнішнє, акціонерне, довгострокове, кредити під заставу обладнання (іпотечний кредит), відсоткова ставка, інвестиції за допомогою облігацій, акцій та ін.)), оборотний капітал і його вартість, кредитні можливості, фінансовий контроль, стан ринку капіталу та ін.

У маркетинговому дослідженні стратегії функціонування системи інноваційного менеджменту розглядається [4]:

- стан товарного ринку та конкурентний захист продукції (асортимент та якість продукції (послуг), дослідження ринкової ціни, канали реалізації продукції, пропозиції щодо реалізації продукції (послуг);
- стан інформаційно-телекомунікаційної системи створення іміджу підприємству.

Стратегію управління матеріально-технічним забезпеченням інноваційного менеджменту підприємства менеджер досліджує:

- як стратегію технологічного процесу з виробництва та постачання необхідних матеріалів, запасів сировини та напівфабрикатів — вхідні інноваційного менеджменту (X_i і U_i), перетворені інноваційною операційною системою підприємства на її вихідні — готову продукцію (Y);
- стратегічне забезпечення своєчасної доставки системі інноваційного менеджменту підприємства всіх видів ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технологічного обладнання, інструментів, транспортних засобів, палива, тепло- та електроенергії, води та ін.) в обсягах, необ-

хідних для нормального функціонування інноваційного підприємства з виробництва необхідної продукції.

Стратегія управління збутовою діяльністю і післяреалізаційним обслуговуванням покупців (замовників) виготовленої продукції інноваційного підприємства (як вирішальної стратегії збуту продукції в існуючій жорсткій конкуренції у ринкових відносинах) залежить:

- від масштабів виробництва, обсягів збутової діяльності, кількості та інтенсивності обслуговування покупців та ін.;
- досягнення конкурентних переваг інноваційного підприємства, яке має запропонувати високоякісну продукцію за привабливою ціною на товарному ринку і якому потрібно домогтися того, щоб високоякісні властивості продукції інноваційного підприємства стали відомі багатьом покупцям;
- розробки і впровадження системи телекомунікаційного менеджменту інноваційного підприємства, спрямованого на інформування покупців на товарному ринку про свою діяльність і запропоновану високоякісну продукцію (послуги), а також на досягнення взаєморозуміння між виробником продукції і суспільством, що формує імідж інноваційного підприємства (паблік рилейшнз) та ін.

Прогнозування використовується для забезпечення планування попередньої стадії проходження інноваційних процесів з визначенням майбутніх змін товарного ринку, ринку капіталу і ринку праці, виходячи з аналізу минулого, нинішнього і майбутнього їх стану, враховуючи мету інноваційного розвитку підприємства, динаміку зростання різноманітних факторів, пов'язаних з виконанням інноваційного бізнес-плану.

Для розробки і реалізації високоефективних інноваційних проектів підприємство має здійснювати планування довгострокове (стратегічне прогнозування) — на 10 років і більше; перспективне — на 5 років, поточне — до одного року (уточнює терміни виконання управлінських рішень з планування виконання інноваційних проектів) та оперативне (деталізує виконання управлінських рішень поквартального і місячного планування).

На основі довгострокового (стратегічного) планування розробляються і здійснюються перспективне, поточне і оперативне планування як єдина система бізнес-планування для розробки і реалізації інноваційних проектів.

У прогнозній стратегії виконання інноваційного бізнес-плану мають місце такі основні етапи [3–5]:

- на основі всесторонніх досліджень визначається стратегія виконання інноваційного бізнес-плану на термін понад 5 років;
- реалізація методів прогнозування з використанням економіко-математичного моделювання для побудови оптимізаційних моделей на основі обробки зібраної достовірної інформації експертних оцінок;
- аналіз і використання оптимальних варіантів для виконання інноваційного бізнес-плану, що передбачає найсуттєвіші особливості стратегії нової операційної системи у плануванні виробничої діяльності в нових умовах функціонування, в системі матеріально-технічного забезпечення та управління збутом продукції, в системі матеріально-технічних запасів споживання в операційній інфраструктурі (ремонтні, інструментальні, енергетичні, транспортні, складські та інші структури).

П'ятирічне планування виконання інноваційного бізнес-плану поділяється на такі основні етапи:

- планування заходів удосконалення ефективних показників розробки і впровадження інноваційних проектів за рахунок упровадження більш новітніх технологій і коригування змін у досягненнях науково-технічного прогресу;
- визначення етапів і основних розділів інноваційного проекту (терміни розробки і завершення нової операційної системи: терміни встановлення обладнання, постачання комплектуючих матеріалів, припливу інвестицій з конкретною деталізацією розподілу за роками і кварталами);
- забезпечення отримання прибутку інноваційного підприємства від спрямування інвестицій у більш прибуткові проекти матеріально-технічного забезпечення, своєчасна доставка всіх видів ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технологічного обладнання, інструментів, транспортних засобів, палива, тепло- та електроенергії, води), що значною мірою відображає стадію планування технологічного процесу виробництва і постачання матеріалів, сировини і напівфабрикатів, а також планування збутом продукції з використанням інформаційно-телекомунікацій-

ної систем для створення іміджу оновленому підприємству;

- зменшення ризиків інвестування за рахунок збільшення кількості інвесторів і зменшення часу на використання інвестицій (кругообіг інвестицій).

Поточне (оперативне) планування відображає і реалізує показники довгострокового, перспективного планування і вирішує конкретні питання теперішнього часу впровадження інноваційних проектів з урахуванням ефективніших інноваційних показників відповідно до бізнес-плану.

План розробки і впровадження інноваційного проекту для оновлення підприємства — це детальний, узгоджений у часі з виконавцями — розробниками проекту і фінансовими структурами документ, комплексний інноваційний проект, спрямований на конкретне досягнення мети — отримання прибутку від реалізації нової конкурентоспроможної продукції (послуг), а також збуту нової продукції (послуг) з використанням телекомунікаційної системи для створення іміджу оновленому підприємству в системі інноваційного менеджменту [4].

Механізм формування та реалізації прийняття управлінських рішень для виконання науково-дослідних розробок і впровадження комплексного інноваційного техніко-економічного проекту підприємства поділяється на етапи:

- пошук виконавців розробки і впровадження комплексного інноваційного техніко-економічного проекту оновлення підприємства, розробка системи інноваційного менеджменту підприємства з використанням наукової організації раціонального підбору працівників (проектних, науково-дослідних організацій) за принципом конкурсної експертизи на підставі експертних оцінок висококваліфікованих спеціалістів (X_p , C_p), обробка достовірної статистичної інформації з використанням методів математичного моделювання для побудови статистичної оптимізаційної моделі і отримання результатів (Y_p);
- розробка комплексного техніко-економічного проекту із застосуванням техніко-економічного аналізу оцінки варіантів управлінських рішень та використанням системи показників (X_p , C_p), їх реалізація оптимальними управлінськими рішеннями (Y_p), детальна розробка технічної документації інноваційної операційної системи, оцінювання ефективності впровадження кожної

складової інноваційної системи, встановлення соціально-економічних та екологічних наслідків від реалізації комплексного техніко-економічного проекту, інвестиційного забезпечення, планові показники проектно-кошторисної документації інноваційної системи, а також визначення чітких варіантів механізму реалізації комплексного інноваційного техніко-економічного проекту з очікуваними реальними показниками функціонування оновленої операційної системи підприємства.

Розробка і впровадження автоматизованої системи управління інноваційним підприємством (АСУ “Інноваційний менеджмент авіаційного підприємства”) необхідні для функціонування в оптимальному (автоматизованому) режимі всіх систем інноваційного підприємства (операційної, фінансової, інвестиційної, кадрової, зовнішньоекономічної і телекомунікаційної), а також для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, пов’язаних із системою інноваційного менеджменту, з використанням економіко-математичного моделювання для побудови оптимізаційних моделей та їх реалізації за допомогою АСУ “Інноваційний менеджмент авіаційного підприємства”.

Механізм формування та реалізації прийняття управлінських рішень, пов’язаних із системою інноваційного менеджменту підприємства, служить основою для оцінювання вибору оптимальних варіантів управлінських рішень, для визначення яких необхідно зібрати показники управлінської діяльності інноваційного підприємства (достовірну статистичну техніко-економічну інформацію), використовуючи експертні оцінки менеджерів високої фахової підготовки.

На основі зібраного масиву достовірної техніко-економічної інформації будується статистична оптимізаційна модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень, пов’язаних із системою інноваційного менеджменту підприємства.

Статистична оптимізаційна економіко-математична модель показників економічного обґрунтування управлінських рішень, пов’язаних із системою інноваційного менеджменту, — це набір техніко-економічних параметрів системи, об’єднаних в єдине ціле регресійними рівняннями.

Внаслідок проведення багатофакторного регресійного аналізу (визначення коефіцієнтів регресії, залишкової дисперсії, відсів незначних параметрів рівняння регресії з використанням

багатоступеневого аналізу) одержуємо оптимальні значення показників від впровадження управлінських рішень, пов'язаних із системою інноваційного менеджменту, на основі реалізації алгоритмів визначення їх оптимальних варіантів на комп'ютерній техніці за економіко-математичною моделлю. Одержання реальних (прогнозних) приростних оцінок прибутку з урахуванням якісних показників продукції (послуг) дає змогу здійснити економічне обґрунтування впровадження управлінських рішень, пов'язаних із системою інноваційного менеджменту авіаційного підприємства в умовах подолання підприємством економічних ризиків, небезпеки кризових явищ і ситуацій.



Література

1. Белінський Л. В., Довгань Л. Є. Менеджмент виробництва та операцій: Підруч. — К.: Центр навч. літ., 2005. — 624 с.
2. Василенко О. В., Шматько В. Г. Інноваційний менеджмент. — К.: ЦУЛ, 2003.
3. Виноградський М. Д., Виноградська А. М., Шкапова О. М. Менеджмент в організаціях: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2004. — 598 с.
4. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Моногр. — К.: Феникс, 2004. — 667 с.
5. Курочкин А. С. Оперативный менеджмент: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2000.

Рассматриваются вопросы механизма формирования и реализации принятия управленческих решений в системе инновационного менеджмента авиационного предприятия, изучаются методы обоснования управленческих решений с использованием экономико-математического моделирования для построения оптимизационных моделей и их реализации с помощью автоматизированной системы управления "Инновационный менеджмент авиационного предприятия".

In the article the questions of mechanism of forming and realization of acceptance of administrative decisions are affected in the system innovative management of aviation enterprise, the methods of ground of administrative decisions are examined, utilizing mathematical design for the construction of optimization models and their realization automated control the system the "Innovative management of aviation enterprise".

Надійшла 5 грудня 2007 р.

ОРГАНІЗАЦІЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 40–44

Розглядаються необхідність, специфіка і методи державного регулювання та управління банківською діяльністю з метою активізації ринкової трансформації економіки в Україні в умовах вступу до СОТ.

Для залучення можливостей банківської системи до розв'язання проблем економічного розвитку в країні необхідне державне управління (шляхом саморегулювання економіки такі питання не завжди вирішуються), тобто застосування органами державного управління економікою науково обґрунтованих методів та інструментів впливу на банківську діяльність.

Проблеми державного управління та регулювання фінансовим ринком і банківською діяльністю досліджували такі вітчизняні науковці, як А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, О. С. Галушко, О. Дзюблюк, В. Л. Кротюк, О. М. Мельник, В. І. Міщенко, А. М. Мороз, С. В. Науменкова, В. В. Опарин, М. І. Савлук. Вагомий внесок у дослідження механізму управління банківською діяльністю зробили такі зарубіжні автори, як А. Г. Грязнова, Н. Є. Єгорова, В. М. Иванов, Р. Міллер та ін.

Проте, на нашу думку, в опублікованих працях українських і зарубіжних учених не знайшли достатньо повного висвітлення явища і проблеми, пов'язані зі специфікою державного управління банківською діяльністю, яка визначається насамперед особливостями періоду становлення сучасної ринкової економіки. Під питаннями регулювання банківської діяльності досить часто розуміють деякі складові грошово-кредитної політики [1] чи, навпаки, під назвою грошово-кредитної політики викладаються питання банківського регулювання [4]. У багатьох випадках визначення проблем пропонується винятково на базі зарубіжної банківської практики, без аналізу та зазначення важливості цього питання для української економіки.

Таким чином, необхідність наукового дослідження для з'ясування та обґрунтування цілей державного втручання в діяльність банківської системи і вдосконалення методів та інструментів державного регулювання і управління банківською діяльністю зумовлена розширенням кола завдань, що стоять перед органами державного управління економікою на сучасному етапі її розвитку, і тією винятково важливою роллю, яку відіграють надійність та потужність банківської системи у забезпеченні економічного зростання.

Відомо, що в сучасній економічній теорії стосовно ролі держави в управлінні економікою існують дві протилежні точки зору. Так, представники кейнсіанської економічної школи за активну державну економічну політику вважають необхідним державне регулювання економічних процесів у суспільстві [7; 8]. Представники неокласичної економічної школи доводять неефективність активного втручання держави у процес відтворення і прийняття економічних рішень господарськими суб'єктами [10].

Незважаючи на це, у світовій практиці роль державного регулювання у розвинених країнах не стає слабшою, а в деяких напрямках навіть посилюється [2; 6]. Як свідчать економісти, розвиток економіки у другій половині ХХ ст. чітко виявив тенденцію розширення масштабів діяльності держави і помітне посилення її ролі в економічній сфері [9].

Особливого значення державне регулювання набуває за умов трансформації економічних відносин у суспільстві. Саме державна економічна політика має бути основою швидкого і стійкого переходу до ринкової економіки, економічного

зростання країни, виходу з кризового становища. Вітчизняні та зарубіжні економісти вважають, що для економічного розвитку перехідних економік необхідною передумовою є розробка та впровадження дійового механізму державного планування і регулювання, за допомогою економічних методів впливу на поведінку господарюючих суб'єктів.

На першому етапі розвитку вітчизняної банківської системи необхідність державного регулювання банківською діяльністю була викликана передусім створенням умов для виникнення й функціонування такої банківської системи України, яка б відповідала вимогам ринкової економіки. Одночасно із зароджуванням банківської системи та початком її бурхливого розвитку виникла друга мета державного регулювання банківської системи, притаманна всім ринковим економікам — забезпечення стабільності банківської системи й захисту інтересів вкладників шляхом зменшення ризиків у діяльності комерційних банків. Зазначимо, що саме таке формулювання цілей державного втручання в банківську діяльність є найбільш поширеним у розвинених ринкових економіках.

Крім забезпечення надійності банківської системи, слід виокремити ще одну мету державного регулювання та управління банківською справою в Україні, що зумовлена перехідним етапом розвитку економіки України та її загальним становищем. Таким чином, ми визначили, що на формування цілей державного регулювання та управління банківською діяльністю впливають три фактори:

- стан і проблеми економіки та банківського сектора;
- пріоритети і завдання державної економічної політики;
- досвід регулювання та управління банківською діяльністю у розвинених країнах і країнах, що розвиваються.

Цілі державного управління та регулювання банківської діяльності в Україні на сучасному етапі її розвитку можуть бути сформульовані таким чином:

- 1) становлення і розвиток потужної банківської системи, що відповідає вимогам ринкової економіки;
- 2) забезпечення стабільності та надійності банківської системи і захисту інтересів вкладників шляхом зменшення ризиків і запобігання системних криз;
- 3) використання можливостей банківської системи для активізації економічного зростання у країні;

- 4) розвиток і забезпечення інтеграції банківської системи в європейські та світові фінансові ринки.

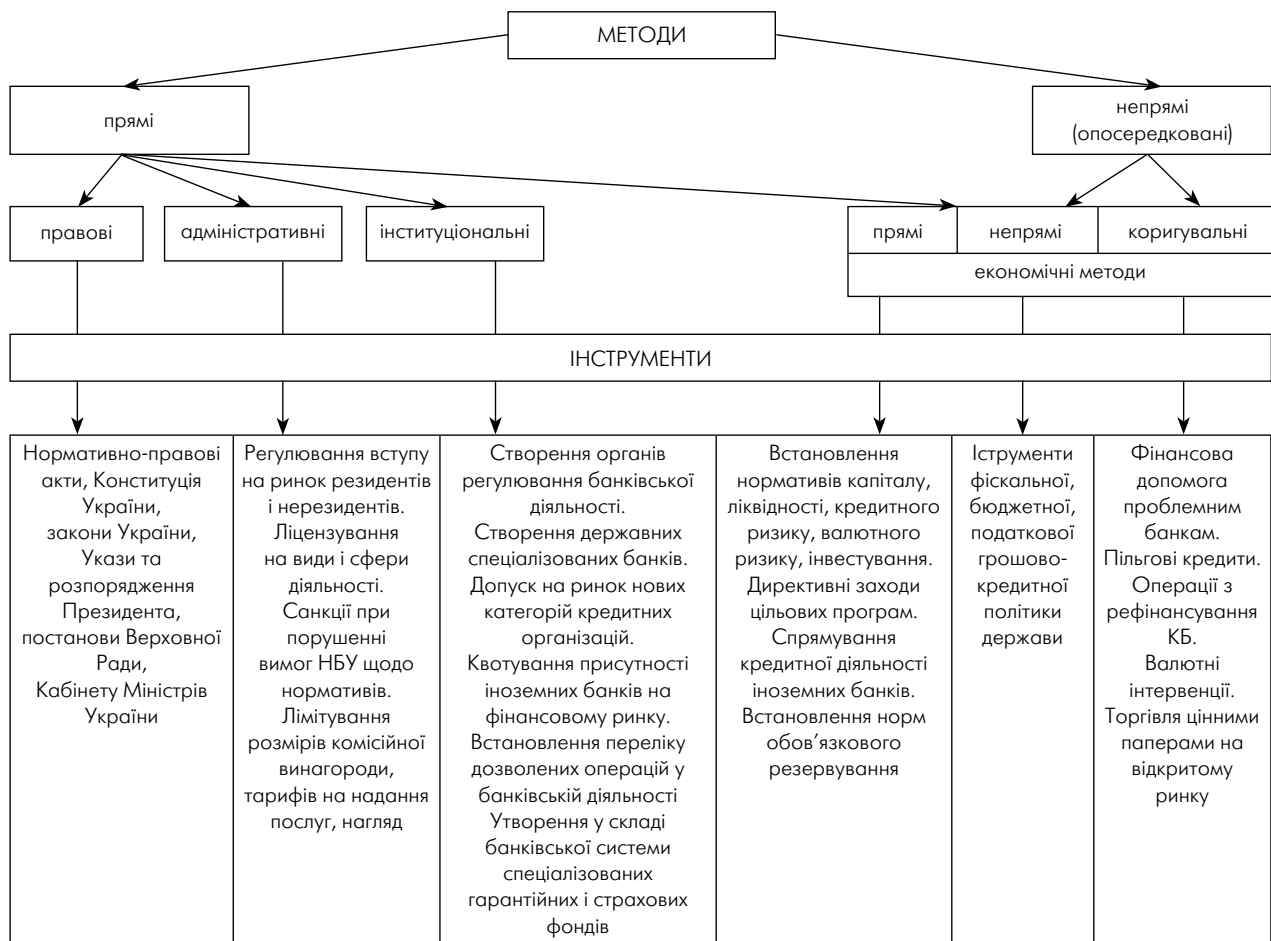
У теорії державного регулювання ринкової економіки методи регулювання за формою впливу найчастіше класифікують як прямі та непрямі (опосередковані) [3]. У застосуванні до теорії державного регулювання банківської діяльності, на наш погляд, прямі та непрямі методи регулювання, з точки зору способу впливу, можуть бути поділені на правові, адміністративні, інституціональні, економічні (прямі та непрямі) та коригувальні (рисунок).

Методи прямого впливу характеризуються як такі, що безпосередньо втручаються в діяльність і функціонування банків. Такий безпосередній вплив можливий при використанні передусім правових та адміністративних методів, економічних методів прямого впливу та інституціональних, що відокремлені в цій класифікації через їх важливість для етапу переходу до ринкової економіки: в результаті використання інструментів цих методів змінюється інституціональна структура ринку за рахунок утворення органів державного управління та регулювання банківської діяльності, державних банків, а також допуску іноземних банків на ринок України. Основними інструментами управління та регулювання групи методів, що належать до прямих, є нормативно-правові акти, цільові комплексні програми, ліцензії, квоти, ліміти (див. рисунок).

Для опосередкованого впливу на діяльність банків використовуються непрямі методи — економічні та коригувальні. За допомогою цих методів на фінансовому ринку створюється середовище, яке підштовхує та змушує банки діяти у визначеному напрямі, що відповідає загальним цілям державної економічної політики. При використанні методів з групи непрямого регулювання, як правило, використовують інструменти фінансової, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної політики.

Методи правового та адміністративного регулювання часто об'єднують під загальною назвою адміністративних. На наш погляд, на сучасному етапі розвитку банківської системи в Україні при регулюванні банківської діяльності ці методи необхідно розмежовувати.

Правове регулювання — діяльність відповідних органів щодо встановлення обов'язкових для виконання юридичних норм поведінки суб'єктів права [3]. Ця діяльність була важлива на етапі формування та розвитку банківської системи Ук-



Методи управління і регулювання банківської діяльності в Україні

раїни, але її ще не можна вважати завершеною. Предметом правового регулювання банківської діяльності є відносини між державними органами, банками, громадянами і суб'єктами підприємницької діяльності, а також відносини між органами державної влади з приводу розподілу повноважень управління та регулювання банківською справою, визначення їх правового статусу. При правовому регулюванні банківської діяльності застосовуються такі його форми, як Конституція та закони України, Угоди та розпорядження Президента, постанови Верховної Ради України, постанови Кабінету Міністрів і Національного банку України.

Коли йдеться про адміністративні методи управління та регулювання банківської діяльності, то мають на увазі встановлення обмежень органами регулювання перед банками, які контролюються у процесі діяльності банків, а також безальтернативний вибір способів розв'язання деяких питань при певних ситуаціях на ринку. Ці методи і способи широко застосовуються в Україні. Це

пояснюється двома причинами. По-перше, загальний стан вітчизняного фінансового ринку ще не відповідає умовам ринкової економіки, процеси саморегуляції на мікрорівні ще не розвинені, тобто банківська система знаходиться на початкових етапах розвитку. Усе це, з огляду на недостатність практичного досвіду потребує чітких державних директив. По-друге, сфера банківської діяльності стосується широких верств населення і суб'єктів підприємницької діяльності. Некоректне управління може призвести до банкрутства банків, що негативно позначиться передусім на їх вкладниках. Тобто використання цих методів доцільне у випадку регулювання банківської діяльності, тому що поява проблем у цій сфері стосується інтересів як громадян, так і суспільства.

Інституціональні методи регулювання важливі для економіки будь-якої країни, але для України як країни з економікою перехідного типу вони мають особливу актуальність. Інституціональна структура банківської системи України знає перетворень під впливом кількох факторів:

- а) державної політики, орієнтованої на економічне зростання і розвиток реального сектора економіки, що стимулює зростання банківського сектора;
- б) процесів приватизації, формування альтернативних форм власності, що призводять до розподілення частки ринку між державним і недержавними банками, стимулює виникнення нових банків;
- в) міжнародної інтеграції України.

До інструментів прямих економічних методів належать передусім встановлені п'ять груп нормативів: капіталу, ліквідності, кредитного і валютного ризиків, інвестування. Методи використання економічних нормативів були розроблені провідними спеціалістами США та Європи з питань банківського регулювання. У найбільш повному вигляді, як міжнародний стандарт, вони містяться у спеціальній Угоді, розробленій Базельським комітетом з керівництва банківською діяльністю. В Україні при розробці економічних нормативів капіталу, кредитного ризику та інших нормативів принципи Базельської угоди були максимально враховані [5], що було визнано в результаті перевірки стандартів і принципів регулювання діяльності комерційних банків в Україні, яку здійснювали фахівці Світового банку. Інструментом прямих економічних методів слід вважати розробку цільових державних програм в банківській діяльності, які при належному контролі могли б стати одним з важливіших інструментів управління.

Непрямі економічні методи використовуються для утворення економічного середовища, яке спонукає банки вести свою діяльність відповідно до державної економічної політики. При цьому управління за допомогою цих методів зберігає право банків на визначення економічної стратегії і тактики та використовується із застосуванням інструментів фіскальної, бюджетної, податкової та, що вкрай особливо, грошово-кредитної політики держави. Причому коригувальні методи використовують дві групи інструментів:

- 1) інструменти грошово-кредитної політики;
- 2) інструменти, що застосовуються при кризових ситуаціях у банківському секторі.

Результати дослідження дають змогу виокремити наступні наукові результати, зробити узагальнення та висновки.

1. Банківська система є однією з найважливіших структур ринкової економіки. Від ефективності та надійності її функціонування залежать своєчасне фінансування окремих господарських

єдиниць, безперебійність функціонування економіки і темпи економічного розвитку країни в цілому.

2. Державне управління та регулювання банківської сфери притаманне всім економікам незалежно від ступеня розвитку. В Україні з 1992 р. проведена значна робота зі створення законодавчої та правової бази діяльності банківської системи ринкового типу і механізму державного управління її діяльності. Одночасно із зароджуванням банківської системи України виникла друга мета втручання держави — забезпечення стабільності та надійності банківської системи і захисту інтересів вкладників шляхом зменшення ризиків та запобігання системних криз.

3. Для досягнення специфічних цілей управління банківською діяльністю, характерних для перехідних економік, необхідно введення та розширення впровадження методів, що ґрунтуються на використанні державного фінансування. Активізація економічного зростання за допомогою таких інструментів, як створення спеціалізованих державних банків, в Україні практично не використовується.



Література

1. Государственное регулирование рыночной экономики / Под ред. И. И. Столярова. — М.: Дело, 2001.
2. Денисов Б., Богачева Г. Современный взгляд на экономическую роль государства // Маркетинг. — 2000. — № 4 (53). — С. 16–25.
3. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.
4. Казимагомедов А. А., Ильясов С. М. Организация денежно-кредитного регулирования. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 272 с.
5. Кротюк В. Становлення і перспективи розвитку банківського нагляду в Україні // Вісн. НБУ. — 2001. — № 7. — С. 2–5.
6. Кураков Л. П., Тимирязов В. Г., Кураков В. Л. Современные банковские системы. — М.: Гелиос АРВ, 2000. — 320 с.
7. Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б. Макроэкономика. Глобальный подход. — М.: Дело, 1999. — 848 с.
8. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. — К.: Вікар, 2003. — 262 с.
9. Ходов Л. Г. Основы государственной экономической политики. — М.: Изд-во БЕК, 1997. — 332 с.
10. Экономическая теория: Учебник для вузов. — 3-е изд. / Под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. — СПб.: Питер Ком., 1999. — 544 с.

Дослідження розглядуваних проблем дало змогу визначити, що державне регулювання набуває особливого значення за умов трансформації економічних відносин у суспільстві. При цьому на формування цілей державного регулювання та управління банківською діяльністю впливають наступні фактори: стан і проблеми економіки та банківського сектора; пріоритети і завдання державної економічної політики; досвід регулювання та управління банківською діяльністю у розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Методи, що ґрунтуються на використанні державного фінансування, сприятимуть досягненню специфічних цілей управління банківською діяльністю, характерних для перехідних економік.

Изучение рассматриваемых проблем позволило определить, что государственное регулирование приобретает особое значение в условиях трансформации экономических отношений в обществе. При этом на формирование целей государственного регулирования и управления банковской деятельностью влияют следующие факторы: состояние и проблемы экономики и банковского сектора; приоритеты и задачи государственной экономической политики; опыт регулирования и управления банковской деятельностью в развитых и развивающихся странах. Методы, базирующиеся на государственном финансировании, будут содействовать достижению специфических целей управления банковской деятельностью, характерных для переходных экономик.

The consideration of describing problems in this article allows us to determine that Government regulation has a great importance while economic terms are transforming in the society. Also, next factors have an influence on forming of aims for Government regulation and management of banking activity: condition and problems of economy and banking sphere, priority and tasks of government economical policy, regulation experience and management of banking activity in developed and highly developed countries. In fact, only methods based on Government financing will assist in achievement of specific goals of management for banking activity, typical for transitional economics.

Надійшла 13 грудня 2007 р.

ОПТИМІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 45–51

Розглядається необхідність оптимізації сучасної політики оподаткування в Україні. Відбувається пошук ефективного оподаткування прибутку підприємств з метою реформування фінансової системи та активізації ринкової трансформації економіки України.

Ринкова трансформація економіки України надзвичайно загострює проблему формування системи оподаткування, яка б водночас виконувала як економічні функції, тобто сприяла зростанню ділової активності, так і фіскальні — була б надійним джерелом поповнення державного бюджету. Оподаткування посідає чільне місце серед фінансових інструментів регулювання сукупності економічних відносин між державою, суб'єктами господарювання, населенням.

У системі фінансових регуляторів важливе місце посідає податок на прибуток — вагомий важіль впливу на економічну поведінку суб'єктів господарювання. Аналіз практики його застосування в сучасних умовах свідчить про неадекватність механізмів функціонування податку на прибуток умовам ринкової трансформації економіки. Суперечливість і нестабільність методології визначення бази та розмірів ставок прибуткового оподаткування, надмірний тиск і нерівномірне навантаження на доходи юридичних осіб засвідчують, що цей важливий вид прямого податку не має достатнього теоретичного обґрунтування, аналітичного оцінювання його застосування в різні періоди розвитку економіки, не враховує накопичений досвід його впливу на зрушення в економічній і соціальній сферах.

Реформування фінансової системи нашої держави зумовило необхідність суттєвих змін податкового поля. Досконалість форм і методів оподаткування свідчить про рівень розвитку держави, її економічних і правових інститутів. З одного боку, податки — це фінансове підґрунтя існування держави, мірило її можливостей у світовому

економічному просторі щодо розвитку науки, освіти, культури, гарантування економічної безпеки, зростання суспільного добробуту народу. З іншого боку, податки — це знаряддя перерозподілу доходів юридичних і фізичних осіб у державі. Їх не можна розглядати лише у фіскальному аспекті, тобто як державні доходи, які забезпечують інтереси бюджету. Податки, особливо у наш час, повинні стати значним важелем державного регулювання, за допомогою якого можна досить ефективно впливати на процеси економічного зростання і соціального розвитку. За сучасних умов головною метою державної політики є необхідність кардинальної зміни економічної ситуації за рахунок відродження вітчизняного виробництва.

Ще А. Сміт наголошував, що економіка для свого розвитку потребує дотримання принципу надання можливості підприємствам забезпечувати себе фінансовими ресурсами і одержувати достатні прибутки з метою досягнення високих результатів діяльності.

Важливим видом податків на доходи і прибутки в Україні є податок на прибуток юридичних осіб. На формування прибутку як фінансового підсумкового показника, що відбивається в бухгалтерському обліку та офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності, обчислення витрат на її здійснення залежно від сфери діяльності й галузі господарства. З огляду на це досить активно досліджується проблема визначення поняття джерела сплати податку на прибуток, тобто прибутку підприємств, організацій, установ.

У розподілі прибутку можна виокремити два етапи. Перший етап — це розподіл загального прибутку. Пропорції розподілу прибутку між державою (бюджетом) і підприємством складаються під впливом кількох чинників. Істотне значення при цьому має податкова політика держави щодо суб'єктів господарювання. Ця політика реалізується в кількості податків, що сплачуються за рахунок прибутку, у визначенні об'єктів оподаткування, ставок оподаткування, у порядку надання податкових пільг.

Другий етап — це розподіл і використання прибутку, що залишився в розпорядженні підприємств після здійснення платежів до бюджету. На цьому етапі за рахунок прибутку можуть створюватися цільові фонди для фінансування відповідних витрат.

З реформуванням бухгалтерського обліку і фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів відбуваються зміни в розподілі та використанні прибутку підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логічна схема розподілу і використання прибутку відповідно до Положень “Стандартів бухгалтерського обліку”

Податок на прибуток підприємств є прямим податком. Джерелом його сплати і базою для нарахування є прибуток, який обчислюється шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.

Підсумком наукових поглядів на сутність податку на прибуток можуть бути наступні висновки:

- податок на прибуток, за спільним визначенням, є продуктом високорозвиненої

системи фінансово-економічних відносин, що складаються між державою і суб'єктами господарювання;

- залежно від стану розвитку економіки податок на прибуток має велике значення для формування бюджету, що відбивається на його сутності;
- враховуючи погляди провідних фахівців щодо оподаткування прибутку суб'єктів господарювання, вважаємо, що економічна сутність функціонування податку на прибуток розкривається через сукупність фінансових відносин між державою і платниками податків з приводу вилучення частини прибутку у прямій залежності від його розміру з метою формування фінансової бази держави для виконання останньою своїх соціально-економічних функцій.

Водночас зазначимо, що це визначення податку на прибуток потребує подальшого вдосконалення, розкриття його сутнісної характеристики як фінансової категорії. На нашу думку, податок на прибуток втілює у собі сукупність фінансових відносин між державою і платниками податків з приводу вилучення частини прибутку у прямій залежності від його розміру, з метою формування фінансової бази держави для виконання останньою своїх соціально-економічних функцій.

Статистичні дані свідчать, як впливає зі “Статистичного щорічника України за 2006 р.”, що в Україні фіскальне значення прямого оподаткування бізнесу відіграє важливу роль у формуванні грошових фондів держави. Протягом останнього десятиріччя надходження від податку на прибуток підприємств стабільно посідали друге місце серед джерел наповнення державного бюджету, поступаючись лише надходженням від податку на додану вартість. Тому, на відміну від розвинених країн, де податок на прибуток перетворився на доважок податкової системи, в Україні він був і залишається одним з її стрижнів. Питома вага цієї статті в загальній сумі доходів бюджету в останні роки коливається в межах від 15 до 23 %.

Але в подальшому, на думку фахівців, в інтересах держави враховувати фінансові потреби суб'єктів господарювання, тому що доходи підприємств є основою її доходів. Важливість оптимального розподілу фінансових ресурсів зумовлює необхідність виокремлення стимулюючої функції.

Слід зазначити, що, незважаючи на тенденцію поступового зменшення балансового прибутку, в Україні спостерігається тенденція стабільного

зростання як абсолютних сум, так і питомої ваги прибутку, що вилучається до бюджету.

Негативно впливають на надходження податку на прибуток пільги щодо цього податку: перенесення від'ємного значення об'єкта оподаткування на майбутні податкові періоди, суми коштів і майно, які отримують неприбуткові установи та організації, створення страхових резервів банками та небанківськими фінансовими установами й організаціями, діяльність спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, технопарків та інші експерименти. У цілому пільги щодо податку на прибуток становлять 31 % загальної кількості пільг в оподаткуванні.

На підставі показників доходів зведеного бюджету України наведемо графік надходження податку на прибуток юридичних осіб (рис. 2).

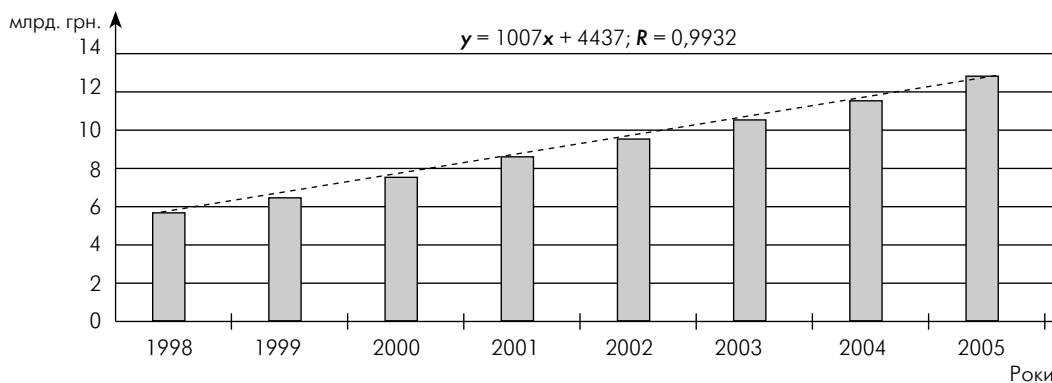


Рис. 2. Надходження податку на прибуток до Зведеного бюджету України у 1998–2005 рр.

ся одні й ті самі господарські операції, фактичні показники податкових зобов'язань за даними податкової адміністрації та визначені шляхом застосування податкової ставки до розміру прибутку прибуткових підприємств не узгоджуються.

Інша проблема прогнозування цього податку пов'язана з різною періодичністю звітування суб'єктів господарювання перед податковими і статистичними службами. Статистичні дані у кварталному розрізі не містять показників малих, сільськогосподарських підприємств, банківських установ та ін. Ця інформація є тільки в річній статистиці, що надходить лише в кінці першого півріччя року, наступного за звітним.

Таким чином, у прогнозних розрахунках величина прибутку прибуткових підприємств може, на нашу думку, використовуватись лише як один з непрямих факторів, що впливають на розмір надходжень прогнозованого податку до бюджету. Поряд з показником прибутку для прогнозних розрахунків мають використовуватись залежно

За допомогою лінії тренду можна наочно відобразити тенденції зміни податку на прибуток у наступних звітних періодах, що дає змогу спростити їх аналіз і прогнозування. Цей підхід відомий як регресивний аналіз. Продовжуючи лінію тренду, можна оцінити значення, що перебувають за межами фактичних даних.

Прогнозуючи надходження податку на прибуток до бюджету, слід враховувати таку проблему, як методологічна розбіжність між визначенням прибутку як бази оподаткування та економічної категорії. Така розбіжність пов'язана з веденням на підприємствах двох систем обліку: бухгалтерського та податкового. Останній і використовується органами статистики для визначення показника прибутку на макрорівні. Незважаючи на те, що у цих двох видах обліку відображають-

від методів прогнозування розмір ВВП, обсяги промислового виробництва, експорту, надходження інвестицій в економіку в попередні періоди та ін. За кілька років в якості індикатора можна буде використовувати динаміку фондових індексів, які поки що не відображають реальної ситуації в економіці.

При здійсненні узагальненого прогнозування податку на прибуток підприємств основним фактором має бути прогноз обсягу ВВП. На етапі попередніх розрахунків частка прогнозованого податку приймається сталою, її можна визначити як середнє арифметичне за останні 2–3 роки. Таким чином, прогнозний обсяг надходження податку визначається за формулою

$$П = ВВП \cdot K,$$

де K — частка ВВП.

Нині діючому податку на прибуток притаманний і соціальний аспект, він відіграє важливу роль у соціальному житті суспільства, оскільки над-

Таблиця 1

Етапи формування оподаткованого прибутку

№ пор.	Показник	
1	ВД	Визначається величина валового доходу підприємства. Фактично ця величина дорівнює величині виручки від реалізації товарів, робіт, послуг та інших надходжень від фінансово-господарської діяльності підприємства
2	СВД	Визначається величина скоригованого валового доходу. Коригування проводиться на ті суми, які не є за своєю економічною суттю власними доходами підприємства, а надходять на розрахунковий рахунок, як правило, у вигляді транзитних платежів
3	ВВ	Валові витрати виробництва й обігу підприємства, до яких входять, як правило, ті витрати платника податку, що пов'язані з його проміжним споживанням у процесі виготовлення та реалізації товарів, робіт, послуг та мають безпосереднє відношення до одержання прибутку
4	СВВ	Як правило, коригування валових витрат проводиться на суму приросту (збитків) сировини і покупних товарів на складах, у незавершеному виробництві та в готовій продукції на складах
5	АВ	Визначається сума амортизаційних відрахувань звітної періоду; вартісний еквівалент поступового списання витрат на придбання та поліпшення основних фондів, що перебувають в експлуатації та пов'язані з одержанням доходів
6	САВ	Скоригована величина амортизаційних відрахувань; вітчизняним законодавством час від часу застосовується понижуючий коефіцієнт АВ; станом на 1 січня 2001 р. такий коефіцієнт не використовується
7	ПР	Оподатковуваний прибуток: $Пр = СВД - СВВ - САВ$

ходить до бюджетів територіальних громад, при цьому фінансується бюджетна сфера. Соціальна функція податку на прибуток передбачає звільнення від оподаткування деяких видів доходів благодійних громадських організацій, створених для проведення благодійної діяльності.

У сучасних умовах при збереженні основ і структури законодавства податкова система стає все більш гнучкою. Держава вибірково і тимчасово знижує податкові ставки або навіть скасовує податки для підприємств. Так, негативні та вкрай загрозливі тенденції розвитку окремих галузей в народному господарстві України зумовили нагальну потребу в інноваціях у сфері вітчизняної податкової політики, які б забезпечили можливості для подолання підприємствами пріоритетних галузей української економіки кризового фінансово-економічного становища.

Податок на прибуток підприємств відіграє велику роль у фінансовому регулюванні економіки (табл. 1).

За допомогою податку на прибуток можна регулювати:

- вибір цієї чи іншої правової форми організації бізнесу;
- спрямування розподілу прибутку; вибір методів фінансування інвестицій;
- розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими ланками господарської діяльності;
- розподіл і перерозподіл ВВП;

- темпи економічного зростання на макрорівні.

Методика нарахування і стягнення податку на прибуток, що описана як у “Законі про оподаткування прибутку підприємств”, так і у фаховій літературі, зводиться до формули

$$П = (СВД - ВВ - АВп) \cdot Рп \cdot Сп \pm Ппл,$$

де $П$ — податок на прибуток; $СВД$ — скоригований валовий дохід; $ВВ$ — валові витрати; $АВп$ — амортизаційні відрахування, визначені методами податкової амортизації; $Рп$ — коефіцієнт урахування пільг, що зменшують прибуток до оподаткування; $Сп$ — базова ставка податку на прибуток; $Ппл$ — пільги, що зменшують податкове зобов'язання щодо податку на прибуток підприємств.

Кількісні та часові відмінності між статтями доходів суб'єктів господарювання у фінансовій та податковій звітності наведені в табл. 2.

Внаслідок цього мають місце суттєві розбіжності між сумами валових витрат підприємств згідно з податковим обліком і собівартістю, що відображаються у фінансовому обліку.

Як уже зазначалося вище, особливості розрахунку валових витрат підприємств згідно з податковою декларацією зумовлюють суттєві розбіжності між сумами валових витрат підприємств згідно з податковим обліком і собівартістю продукції, що відображаються у фінансовому обліку. При цьому собівартість, як правило, менше валових витрат.

Таблиця 2

**Кількісні та часові відмінності між статтями доходів підприємства
у фінансовій і податковій звітності**

Стаття доходу підприємства	Визнання доходу у звітності	
	фінансовій	податковій
Сума отриманих авансів за продукцію, відвантаження якої відбудеться у наступному звітному періоді	Не визнається доходом	Входить до складу валових доходів
Сума відвантаженої продукції покупцям в рахунок попередньої оплати, яка була отримана підприємством у попередньому звітному періоді	Визнається доходом	Не входить до складу валових доходів
Сума отриманих дивідендів від володіння корпоративними правами нерезидентів України	Визнається доходом під час нарахування дивідендів	Входить до складу валових доходів на дату фактичного надходження
Сума доходів, що належать до пільгового режиму оподаткування	Визнається доходом	Не входить до складу валових доходів
Реалізація товарів, послуг пов'язаним особам	Визнається доходом за достовірною оцінкою	Входить до складу валових доходів за цінами не нижче за звичайні
Реалізація товарів, послуг за бартерним контрактом	Визнається доходом за достовірною оцінкою під час відвантаження товарів	Входить до складу валових доходів за правилом "першої події" за цінами не нижче за звичайні
Реалізація основних фондів виробничого призначення групи 1	Визнається доходом виручка від реалізації об'єкта	Входить до складу валових доходів сума перевищення виручки від реалізації над балансовою вартістю об'єкта
Реалізація основних фондів виробничого призначення групи 2, 3, 4	Визнається доходом виручка від реалізації об'єкта	Не входить до складу валових доходів
Дохід від реалізації основних фондів невиробничого призначення	Визнається доходом виручка від реалізації об'єкта	Визнається доходом виручка від реалізації об'єкта за правилом "першої події"
Дохід від позитивних курсових різниць за дебіторською заборгованістю та від'ємних курсових різниць за кредиторською заборгованістю в іноземній валюті	Визнається доходом	Входить до складу валових доходів, але за умови відображення заборгованості у податковому обліку

Серед головних недоліків чинного порядку оподаткування прибутку підприємств відзначаються також такі:

- малий відсоток дозволених витрат на покращання основних фондів (10% на рік від їх балансової вартості). Цей відсоток був би достатнім, якби парк обладнання не був настільки застарілим. Сьогодні він потребує покращання майже у повному складі. А при таких нормах цей процес затягнеться на десятиліття. Тут, звичайно, можна зауважити, що витрати на покращання основних фондів можна відносити не тільки на валові витрати підприємств, є й інші джерела. Але у наших підприємств вони надто обмежені. Податкові ж пільги чи податковий кредит на такі потреби не передбачені. Крім того,

балансова вартість вже не визначається як первинна, отже, 10 %-й рівень через деякий час означатиме дуже малу суму. Тим паче, що нові основні фонди потребуватимуть поліпшення з плином часу, коли їх балансова вартість, розрахована згідно з новим порядком (за мінусом амортизації), буде вже низькою. Водночас зауважимо, що новий порядок розрахунку балансової вартості фактично призводить до збільшення терміну амортизації, незважаючи на досить високі норми відрахувань. Це знову ж означає суттєве дестимулювання процесу оновлення парку обладнання. Скорочення названого терміну можна досягти при збереженні трактування балансової вартості основних фондів як первинної;

- не передбачено інвестиційного податкового кредиту, а також пільг на частину прибутку, що інвестується (реінвестується) у виробництво. Це підкреслює слабкість регулюючого механізму;
- оподаткування дивідендів за ставкою 25 % негативно впливає на платоспроможність акціонерів, у тому числі дрібних, що, у свою чергу, є фактором скорочення платоспроможного попиту, а значить, і обсягів виробництва;
- відсутність механізму стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;
- відсутність механізму стимулювання малого бізнесу, який застосовується в більшості країн (наприклад, знижені ставки податку).

Одним із найважливіших недоліків діючого законодавства щодо оподаткування прибутку є наявність суттєвих відмінностей між фінансовим і податковим обліком доходів і витрат підприємств.

Підсумовуючи аналіз позитивного і негативного впливу діючого порядку оподаткування прибутку на фінансовий стан підприємств, зауважимо, що він містить низку суттєвих недоліків, які потребують усунення.

При цьому у чинній податковій системі існують податки з низьким обсягом податкових надходжень, які тільки ускладнюють функціонування та адміністрування податкової системи. Існування таких, другорядних у фіскальному плані податків зумовлює напрями реформування податкової системи України.

На нашу думку, базовими напрямами формування раціональної податкової системи необхідно визнати такі положення.

Зазначимо, що докорінному реформуванню не повинні підлягати основні групи податків, які формують внутрішню структуру податкової системи:

- загальні податки, які залежать від економічної діяльності платників, зокрема податок на прибуток, податок на додану вартість, прибутковий податок з громадян, податок на нерухомість;
- інші податки, основою для сплати яких має бути відповідна специфіка діяльності (наприклад, виробництво підакцизних товарів чи їх ввезення на територію України) чи здійснення платником податків або на користь платника податків певних дій (наприклад, державне мито);
- податки, які мають чітко окреслену специфічну спрямованість (наприклад, збір за спеціальне використання природних ресурсів, збір від плати за транзит через територію України мінеральної сировини, єдиний соціальний податок).

Рационалізація структури податкової системи повинна реалізовуватись шляхом скорочення другорядних у фіскальному плані податків; скорочення оборотних податків, що сплачуються з обсягів реалізації; пошуку альтернативних об'єктів оподаткування; легалізації латентних форм оподаткування.

Удосконалення механізму функціонування окремих податків з метою посилення їх регулятивного потенціалу має здійснюватись шляхом оптимізації бази оподаткування, спрощення порядку обчислення та стягнення.

Порівнюючи максимальні значення податкових ставок основних податків в Україні та в економічно розвинених країнах (табл. 3), мо-

Таблиця 3

Максимальні ставки основних податків різних країн, %

Країна	ПДВ (або податок з продажу)	Податок на прибуток підприємств	Податок на доходи фізичних осіб	Відрахування на заробітну плату з підприємств
Україна	20,0	25	15	39,8
Франція	22,0	42	56,8	13,6
Німеччина	14,0	50	53	6,8
Данія	25,0	34	70	2,0
США	8,25	46	33	15,0
Великобританія	17,5	35	40	Немає даних
Австрія	20,0	34	50	Те саме
Швеція	23,5	30	37	Те саме
Японія	3,0	50	65	Те саме

жемо дійти висновку, що Україна в цілому є державою скоріше із середніми або помірними, ніж високими ставками оподаткування.

Єдиним з головних податків, ставка якого в Україні суттєво перевищує іноземні, є відрахування на заробітну плату, що сплачуються підприємством. Це обмежує доходи фізичних осіб у вигляді заробітної плати і негативно впливає на платоспроможний попит в економіці.

Таким чином, механічне зниження податкових ставок при збереженні існуючого механізму оподаткування в Україні за інших рівних умов

призведе лише до зниження рівня бюджетних надходжень і загострення бюджетного дефіциту. Пожвавлення ділової активності, якщо воно взагалі відбудеться, потребує певного часу для реального збільшення обсягів виробництва. Цей час вимірюється не місяцями, а роками.

Саме тому, на нашу думку, слід приділяти значно більше уваги не питанню зниження податкових ставок в межах існуючої складної та функціонально розбалансованої системи, а передусім проблемі реформування та оптимізації цієї системи.



Література

1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997р. № 283-ВР.
2. Закон України "Про систему оподаткування" від 18 лютого 1997 р. № 77/97-ВР.
3. Квасовський О. В. Моделювання вибору оптимального оподаткування для малих підприємств // Фінанси України. — 2003. — № 10. — С. 102.
4. Ковальчук К. Ф., Рева Т. М. Налоговый менеджмент промышленного предприятия. — Днепропетровск: Ин-т технологии, 2002. — 123 с.
5. Кондирша А. Г. Необходимость реформування податкової системи України // Финансовый консультант. — 2005. — №15–16. — С. 89.
6. Цалко Ю. Податковий контроль об'єктів оподаткування та проблеми застосування прийомів фактичного контролю // Вісн. податкової служби. — 2005. — № 43. — С. 55–57.

Основними пріоритетами оптимізації системи оподаткування в Україні повинні бути скорочення другорядних у фіскальному плані податків; скорочення оборотних податків, що сплачуються з обсягів реалізації; пошук альтернативних об'єктів оподаткування; легалізація латентних форм оподаткування; спрощення порядку обчислення і стягнення.

Основными приоритетами оптимизации системы налогообложения в Украине должны быть сокращение второстепенных в фискальном плане налогов; сокращение оборотных налогов, которые уплачиваются из объемов реализации; поиск альтернативных объектов налогообложения; легализация латентных форм налогообложения; упрощение порядка исчисления и уплаты.

The main priorities of Ukraine taxation system optimization must be: cutting down the taxes of minor importance in fiscal respect; cutting down sale taxes unhitch are paid from the volume of realization; searching for the alternative objects of taxation; legalization the definite forms of taxation; simplifying the scheme of accounting and payment.

Надійшла 22 листопада 2007 р.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 52–58

Основи дослідження управління якістю трудового життя викладено і розглянуто як у сучасних контекстах, так і в історичному розвитку.

Забезпечення достойного існування людини праці є однією з ключових проблем економічних, філософських, соціологічних досліджень. Значущість вивчення проблем якості трудового життя виходить з наступного. По-перше, якість трудового життя — це узагальнююча характеристика умов використання трудового потенціалу. З урахуванням того, що трудовий потенціал на сучасному етапі є основою національної економіки, тобто провідним чинником виробництва, важко переоцінити умови, в яких він використовується, тобто якість трудового життя визначає умови трудової діяльності в широкому розумінні. По-друге, якість трудового життя є важливим компонентом якості життя, основою становлення проголошеної в Україні соціальної держави. По-третє, якість трудового життя є критерієм досконалості соціально-трудових відносин, орієнтиром при проведенні соціального діалогу з приводу забезпечення сприятливих умов трудової діяльності, оскільки вона реалізується через ці умови. По-четверте, доведена пряма залежність між якістю трудового життя і рівнем ефективності роботи підприємства. По-п'яте, ускладнення трудових функцій, автоматизація і комп'ютеризація підприємств висунули підвищені вимоги до працівників, задовольнити які можна через підвищення рівня якості трудового життя для інтелектуальної, соціальної реалізації людини, забезпечення інноваційної спрямованості праці. По-шосте, якість трудового життя поєднує у собі комплексний підхід до осмислення мотивів і цінностей людини праці.

Отже, системне бачення трудових проблем, інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин і можливостей їх реалізації, що узагальнено втілює

категорія “якість трудового життя”, дає змогу обґрунтувати оптимальні шляхи розвитку трудового потенціалу, примноження людського капіталу, збереження і накопичення національного багатства країни.

Термін “якість трудового життя” ввійшов у науковий обіг у контексті теорій постіндустріального та нового індустріального суспільства у 70-ті роки ХХ ст., хоча проблеми, пов'язані зі змістом цього поняття, обговорювалися впродовж століть. Можна виокремити три основні причини появи цього поняття.

1. Наукові ідеї щодо якості трудового життя з'явилися на тлі уповільнення темпів економічного зростання, що зумовило усвідомлення громадськістю необхідності корінних змін в умовах праці, її мотивації, у соціально-трудових відносинах у цілому. У стародавні й середньовічні часи були сформовані основні уявлення про цінності, сенс життя і природу людини. Незважаючи на істотну відмінність конфесіальних і філософських концепцій, практично всі вони розглядали самовдосконалення, дисципліну, допомогу ближнім як найважливіші передумови гідного існування людини. Значні зміни в уявленнях про якість життя почалися в Європі з кінця ХVІІІ ст. під впливом першої промислової революції, а також нових економічних і соціальних ідей, зумовлених розвитком політичної економії, що формувалася як наука про багатство. У ХХ ст. економічний підхід став домінуючим при аналізі суспільних явищ, соціальні дослідження набули економічного спрямування і прагматичного змісту.

2. Виявилась економічно не вигідною система тейлорівської раціоналізації, яка через зниження змістовності, високу інтенсивність і монотонність

праці призвела до погіршення якості і зниження продуктивності трудової діяльності, появи відчуження від праці. Механістичний раціоналізм є наслідком упорядкованості сфери праці, розподілу виробничих функцій на творчі й монотонні. Концепція якості трудового життя протиставляється механістичному розвитку світу, тейлоризму і фордизму. Відомий американський соціолог, професор Р. Уолтон відзначає, що “серед найманих працівників дедалі частіше виявляється низька задоволеність працею”, яка, зокрема, зумовлена безсиллям у виробничому апараті, може призвести до падіння виробництва і зростання трудових страйків” і є причиною появи досліджень щодо підвищення якості трудового життя [20, 1].

3. Поява наукових розробок з якості трудового життя є логічним результатом науково-технічного прогресу, інноваційного розвитку, вимогою яких є створення нової якості трудового життя для забезпечення ефективного використання трудового, інтелектуального потенціалу в умовах високотехнологічного виробництва.

Зарубіжні дослідники Б. і М. Бунзайєр класифікують основні передумови появи комплексу досліджень щодо вивчення якості трудового життя: “недостатнє трудове схвалення; байдужність до праці; погані взаємовідносини в колективі; трудова самоізоляція; недостатня задоволеність результатами праці”. Працівники мають різні позиції щодо умов трудової діяльності, більшість з них бажають отримати від праці більше, ніж матеріальні блага, а саме — розвиток власного потенціалу. Відмінність між прагненнями працівників і можливостями та бажанням роботодавців значна, тому для більшої продуктивності робочих місць необхідні були теоретичні розробки щодо вдосконалення умов праці, досягнення більшої від неї задоволеності [12, 101].

Для вирішення накопичених у сфері праці проблем у 20–30-ті роки минулого століття проводилися дослідження методів управління трудовим колективом, з’являлися теорії і концепції “людських відносин”, “людського капіталу”, “гуманізації праці”, “виробничої демократії”, які стали науковою основою концептуального обґрунтування якості трудового життя. Вихідною базою для включення терміна “якість трудового життя” в систему наукових понять і категорій стали праці вчених М. Вебера, Р. Арона, Дж.К. Гелбрейта, Е. Дюркгейма, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберга, М. Ганта, Ф. і Л. Гілберта, А. Файоля, Д. Макгрегора, які сформулювали окремі характеристики якості трудового життя. Виходячи із досліджень

класиків соціально-трудового напрямку вперше системно обґрунтували сутність якості трудового життя у 60–70-ті роки американські вчені Р. Уолтон, Л. Девіс, А. Чернс. На думку піонерів нового напрямку наукових досліджень трудове життя — це найважливіша сфера соціально-економічної діяльності, а висока його якість є стратегічною передумовою зростання конкурентоспроможності суспільства в умовах глобалізації [14].

У 70-ті роки якість трудового життя досліджується зарубіжними вченими досить активно. У 1973 р. під керівництвом професора Р. Уолтона у вищій школі управління при Гарвардському університеті була створена наукова школа щодо вивчення проблем якості трудового життя. Концептуальна модель сутності цієї категорії, розроблена науковим колективом, має прагматичну спрямованість, тобто орієнтована на отримання економічних зисків. На підставі виробленої системи індикаторів оцінки сформовано ступеневу модель формування якості трудового життя, яка передбачає причинно-наслідковий зв’язок між умовами трудової діяльності та їх сприйняттям працівниками і дає змогу оцінити і спрогнозувати вплив умов трудового середовища на ефективність праці. Етапами забезпечення якості трудового життя є оцінка якості трудового життя за допомогою колективних опитувань; систематизація умов трудової діяльності, які потребують удосконалення, виділення з них найважливіших, які суттєво вплинуть на результати діяльності і потребують мінімальних витрат підприємців; вжиття заходів щодо вдосконалення якості трудового життя [20]. При реалізації програм управління якістю трудового життя вчені приділили багато уваги відносинам профспілок і роботодавців, які мають укласти договори про співпрацю при оцінюванні якості трудового життя, розробці й реалізації заходів з її поліпшення.

Питанням якості трудового життя присвячені фундаментальні праці наукового колективу під керівництвом американського професора Л. Девіса, який очолював проект упровадження програм якості трудового життя у 70-х роках ХХ ст. на підприємствах автомобілебудування. У 1975 р. за його участю та при сприянні Об’єднання профспілок працівників автомобільної промисловості був організований Американський центр якості трудового життя при Інституті трудових відносин. За його керівництва у центрі проводилися наукові дослідження впливу “життя на працю і праці на життя”, що стали основою програм покращання якості трудового життя. За п’ять років

роботи центру визначені основи ефективного функціонування підприємств: стабільність, значна відповідальність, економічна життєздатність, що ґрунтуються на трудовій демократії та балансі людських ресурсів і технології. З 1974 по 1980 р. співробітниками центру було ініційоване багато нововведень щодо покращання якості трудового життя на підприємствах США, Канади, Мексики, Європи та Австралії. Найактивніше програми підвищення якості трудового життя впроваджувались на американському підприємстві “Дженерал Моторс”, де у 1973 р. був організований Національний комітет якості трудового життя. У 1972 р. Л. Девісом у співавторстві з А. Чернсом опублікована двотомна фундаментальна праця “Якість трудового життя” [14].

Поступово активно розвивається науковий напрям досліджень зв’язку якості трудового життя і продуктивності. У 1966 р. створено Європейську Асоціацію Національних центрів продуктивності, яка об’єднує кілька національних організацій різних країн і займається питаннями зростання продуктивності, розвитку інноваційності, підвищення якості трудового життя на виробничому і національному рівнях. Найновітніші розробки Асоціації представлені у 1999 р. на Меморандумі “Продуктивність, інновації, якість трудового життя та зайнятість”, результати якого висвітлені у засобах масової інформації [15] і загалом містять низку важливих висновків щодо сучасного розвитку досліджень якості трудового життя:

- продуктивність без якості — це таке ж безглузде, як якість без продуктивності;
- “рух за продуктивність” є безперервним і визначається Європейським агентством продуктивності як стан розуму, розуміння того, що сьогодні є вдосконалене вчора, а завтра буде ще кращим;
- у країнах важливо підтримувати “дух підприємництва”;
- умови праці мають економічну важливість як на макро-, так і мікрорівні, сприятливі умови трудової діяльності потрібні не тільки працівникам, вони відіграють свою важливу роль у відкритій конкуренції між підприємствами та економіками;
- у ситуації, коли підприємства працюють на світовому ринку практично на одному технічному рівні, кваліфікація стає ключовим фактором конкурентоспроможності та економічної ефективності;
- нові форми зайнятості, такі як робота неповний день, наймання на певний термін,

“заочна” праця, відіграють все більшу роль як форми робіт, в яких працівники мають більшу свободу ініціативи, вищу кваліфікацію та більшу відповідальність за їх колективну роботу (наприклад, командна робота);

- підприємства мають спростити свої ієрархічні структури, децентралізувати відповідальність і досягти більшої гнучкості у своїй організації, цим процесам мають передувати розробка програм щодо вдосконалення зв’язку між умовами праці та особистим життям, а також різноманіття філософій управління, таких як вивчення виробництва, точно-в-строк, реінжиніринг, тотальне управління якістю та ін.

У 70–80-ті роки у США формуються основи державної політики підвищення якості трудового життя, організуються національні центри з вироблення основних її положень і принципів реалізації — Американський центр з якості трудового життя, Американський центр продуктивності, Асоціація трудової демократії, університетські центри з якості трудового життя, зокрема, у штаті Пенсільванія, в Сономі. Розгляд якості трудового життя, з точки зору макроекономічних процесів, узагальнено втілюється в конкретні рекомендації, програми з підвищення змістовності, збагачення праці, розвитку виробничої демократії.

Упродовж 70–90-х років ХХ ст. питання якості трудового життя досліджувалися вкрай обмежено. У Радянському Союзі концепція якості трудового життя вважалася буржуазною і підлягала досить жорсткій критиці як така, що “має за мету дезорієнтувати робочий клас, підкупити найбільш нестабільну частину трудящих різними подачками, переконати найманих трудівників у тому, що покращання умов їхнього життя і праці можливе при збереженні капіталістичної системи господарювання” [9, 360].

У нових дослідженнях (кінець ХХ — початок ХХІ ст.) якість трудового життя вивчається в контексті глобалізації, сучасних інноваційних процесів.

Проблемами якості в соціально-трудових відносинах займається Європейський фонд поліпшення умов життя і праці, який є тристороннім органом Європейського Союзу, надає ключовим суб’єктам вироблення соціальної політики свої висновки і рекомендації. У Брюсселі 12 лютого 2006 р. за сприяння Європейського фонду проведено конференцію “Якість соціально-трудових відносин”, у якій взяли участь Міжнародне

біюро праці, Федерація підприємств Бельгії, Європейський інститут профспілок, Брайтонська бізнес-школа, Рада експертів і організація з посередництва та арбітражу, Європейська Комісія, Європейський інститут профспілок, Європейський центр соціальних спостережень, Організація економічного співробітництва та розвитку. У повідомленні Європейської Комісії про “інвестування в якість” наголошено, що “якість відображає бажання не просто відстоювати мінімальні стандарти, а й сприяти підвищенню стандартів, забезпечувати більш рівноправний розподіл прогресу”. Поняття якості в порядку денному соціальної політики згадується у повідомленні Європейської Комісії про “підвищення основних трудових стандартів і поліпшення соціального управління”. Дотримання трудових стандартів розглядається як невід’ємний елемент європейської соціальної моделі, основні принципи і права у світі праці, визначені Міжнародною організацією праці, застосовуються цілком до країн Європейського Союзу [11].

Наукова школа менеджменту у Лондоні під керівництвом професора Х. Госпела за сприяння Міжнародної організації праці опублікувала у 2003 р. науково-дослідницький звіт “Якість трудового життя: огляд змін в організації праці, умовах зайнятості і трудовому середовищі” [19]. Автори визначають сучасні напрями досліджень проблеми якості трудового життя: забезпечення гарантій зайнятості, сприятливого психологічного клімату, задоволеності працею, розвиток соціальної ініціативи, соціального діалогу та ін. Зосереджується увага на понятті “психологічна угода”, яка є основою договірного забезпечення якості трудового життя і, на думку авторів, становить “значний науковий інтерес у сучасних умовах”, вона здебільшого є негласною угодою між роботодавцями і найманими працівниками щодо виконання взаємних обіцянок і визначає ступінь їх задоволення [19].

Питання концептуальної сутності якості трудового життя досліджують також російські вчені. В Росії сформовано наукові осередки, які плідно працюють над проблемами забезпечення достойних умов праці. Науковий колектив кафедри Московського університету ім. М. В. Ломоносова під керівництвом Р. П. Колосової в контексті розвитку соціально-трудових відносин досліджує окремі аспекти трудового життя, можливості адаптації до російських умов Концепції гідної праці Міжнародної організації праці. Вченими визначено зміст якості трудового життя і компо-

нентну структуру, вдосконалено систему показників гідної праці та методів її оцінювання, зокрема, обґрунтовано основні вимоги до індикаторів вимірювання: повнота, відповідність, точність, порівнянність [4, 166]. Науковцями виокремлено основні елементи системи законодавчого регулювання гідної праці: французька, німецька, американська, сучасна російська [4, 99]. Досить активна наукова діяльність щодо вивчення концептуальних засад гідної праці проводиться фахівцями Академії праці і соціально-трудових відносин під керівництвом професора Л. Костіна. У 2002 р. підготовлено доповідь за темою “Гідна праця. Внесок Академії праці”, в якому висвітлюються теоретичні здобутки науковців щодо розв’язання проблем гідної праці, її сутності і методів досягнення. Визначаються перспективні напрями проведення наукових досліджень із забезпечення достойних умов трудової діяльності: розробка національних пріоритетів соціально-трудової політики з урахуванням вимог гідної праці, економічне значення гідної праці [4, 19]. Аналіз досліджень російських учених є підставою для такого висновку: якість трудового життя є важливим фактором підвищення продуктивності праці та критерієм реалізації інтересів, потреб, цілей працівника у трудовій діяльності. Значний внесок у розробку проблем якості трудового життя зробив представник науково-дослідного інституту праці О. А. Платонов. У 1992 р. ним опубліковано працю “Підвищення якості трудового життя: досвід США” [8], в якій системно узагальнено зарубіжний досвід управління якістю трудового життя, сформульовано концептуальні основи дослідження цієї категорії, надано принципові положення реалізації програм забезпечення якості трудового життя. “Поняття якості трудового життя, — на думку автора, — виражає сукупність практичних умов, що визначають ступінь ефективної реалізації трудового потенціалу суспільства, підприємства, окремої людини, міру успіху суспільної системи” [8, 3].

У сучасній українській економічній літературі питання якості трудового життя розглядаються обмежено в контексті становлення соціально-трудових відносин через умови розвитку трудового потенціалу і накопичення людського капіталу, що не сприяє формуванню комплексного підходу до сприятливих умов трудової діяльності, необхідних для забезпечення економічного зростання шляхом активізації та розвитку людини, максимальної реалізації її здібностей. Вагомий внесок у розробку проблем якості трудового життя зробили представники наукової школи

Київського національного економічного університету — А. М. Колот, Київського національного університету ім. Т. Шевченка — О. А. Грішнова, Інституту економіки НАН України — Д. П. Богиня, В. М. Новіков, Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України — Т. А. Заяць, В. В. Онікієнко, Інституту економіки промисловості НАН України — О. Ф. Новікова, В. П. Антонюк, Л. Л. Шамілева, Є. В. Котов та ін.

Систематизація підходів до визначення сутності якості трудового життя дала змогу виокремити три контекстних напрями її інтерпретації.

1. Сутнісне визначення категорії. Одна з перших класифікацій якості трудового життя є досить оригінальною і належить В. Хілларду, який ототожнює її зі стратегічним ресурсом розвитку суспільства і визначає як “спільну спробу робочого класу та роботодавців удосконалити трудове життя робітників і забезпечити більшу продуктивність їхньої праці”.

Найширше визначення якості трудового життя як системи умов трудової діяльності міститься у наукових працях Л. Девіса, А. Чернса, які під якістю трудового життя розуміють систему умов трудової діяльності, цілісність людини і навколишнього середовища [14].

Поширеним є підхід до визначення якості трудового життя як ступеня задоволення важливих особистих потреб працівників через трудову діяльність в організації. Це простежується у працях В. М. Анісімова, О. А. Грішнєвої, С. В. Дуднікова, В. Н. Іванова, А. Я. Кібанова, В. Ф. Ковалевського, Дж. Ллойд Саттл, Дж. Мулліна, І. Г. Охотського, Н. П. Піщуліна, О. А. Платонова, Л. В. Шаульської, Дж. Р. Хекман. Показовим прикладом такого підходу є визначення О. А. Грішнєвої: “Якість трудового життя — це систематизована сукупність показників, що характеризують умови праці в найширшому розумінні — як умови виробничого життя і дають змогу врахувати міру реалізації інтересів і потреб працівника та використання його здібностей (інтелектуальних, творчих, моральних, організаційних, комунікаційних тощо)” [3, 535].

Дж. Муллінз вважає, що “якість трудового життя — це ступінь поєднання односпрямованості умов трудового процесу та життя, задоволення працівників умовами праці і міжособистісними відносинами в колективі; вона відображає наявність умов для ефективного використання потенціалу, підвищення продуктивності праці та забезпечення на цій основі високих стандартів життя”. Науковець розглядає “якість трудового життя з

трьох позицій: як мету, як процес, як філософію. Через високу якість трудового життя реалізується основна мета господарської діяльності — забезпечення ефективності виробництва на основі зростання продуктивності праці, задоволення працею, досягнення соціальної відповідальності в праці, пристосування трудового середовища до потреб працівників усіх рівнів. У процесі досягнення цієї мети передбачається активна співучасть персоналу з адміністрацією, залучення працівників до участі в управлінні підприємством, що зумовлює формування почуттів причетності до колективу, гордості за досягнуті результати. Якість трудового життя — основний принцип філософії організації — передбачає розгляд людини як “цінності”, яку треба “розкривати” та “розвивати”, сприяти підвищенню рівня її знань” [18].

Як загальнолюдський рух у бік створення умов, що перешкоджають процесу відчуження праці, відновлення цілісності праці і культури, становлення людини як самостійної творчої особистості розглядає якість трудового життя О. Платонов [8, 61]. На думку Л. Шаульської, якість трудового життя — це “ступінь розвиненості умов використання трудового потенціалу, що визначається потребами сторін соціально-трудових відносин” [10, 118]. Дж. Хекман і Дж. Ллойд Саттл визначають якість трудового життя як “ступінь, за якої члени виробничої організації можуть задовольнити свої важливі особисті потреби за посередництвом їх роботи в цій організації” [13, 5].

Н. Л. Захаров і А. Л. Кузнецов розглядають якість трудового життя як процес удосконалення трудового середовища, у центрі якого розвиток персоналу є найвагомішою метою. Науковці розглядають якість трудового життя через “удосконалення трудової мотивації, забезпечення розмаїття і збагачення змісту праці, повне використання інтелектуального, творчого і морального потенціалу працівників” [6]. Великий тлумачний соціологічний словник під якістю трудового життя розуміє “підхід до організаційного проекту з погляду розгляду добробуту працівників, їхньої участі у прийнятті рішень відповідно до функціональної ефективності” [1, 263].

Як засіб мобілізації потенціалу людини у сфері праці розглядають якість трудового життя відомі економісти Ф. Каст і Дж. Розенцвейг [17].

Досить часто в науковій літературі якість трудового життя розкривається не через сутнісний зміст категорії, а через набір показників її вимірювання. Деякі автори пропонують різні

набори індикаторів економічного, соціального, медико-екологічного характеру П. Гербер, П. Ван Дайк, П. Нел, М. А. Вінокуров, Б. М. Генкін, Н. А. Горелов, А. П. Єгоршин, Н. І. Єсінова, А. Л. Жуков, А. М. Колот, А. І. Рофе, Б. П. Яценко. У рамках цього підходу А. М. Колот визначає якість трудового життя як “інтегральне поняття, яке всебічно характеризує рівень добробуту, соціального та духовного розвитку людини через її діяльність в організації. Якість трудового життя визначається сукупним впливом економічних, соціальних, політичних, демографічних факторів як об’єктивного, так і суб’єктивного характеру” [7, 56]. А. П. Єгоршин визначає якість трудового життя як інтегральний показник, що всебічно характеризує економічний розвиток суспільства, рівень матеріального, медико-екологічного і духовного добробуту людини [5]. Б. М. Генкін визначає якість трудового життя як “умови, в яких здійснюється трудова діяльність людини” [12, 32]. У наукових працях П. Гербер, П. Ван Дайк, П. Нел визначають якість трудового життя як суто суб’єктивну категорію і пропонують систему показників вимірювання її рівня за певними напрямками: безпека праці, можливості розвитку трудового потенціалу, розвиток соціального партнерства, ефективність стилю управління, система соціального захисту, суспільна необхідність праці [16, 21].

2. Сутність категорії “якість трудового життя” безпосередньо залежить від орієнтації наукових досліджень, у контексті яких вона розглядається. У виробничо-орієнтованих дослідженнях якість трудового життя розглядається як суто мікроекономічна категорія, умова досягнення виробничої ефективності й задоволеності працею. Із соціально-ментальної точки зору якість трудового життя розглядається в контексті духовного розвитку суспільства, визначається цінностями, особливостями менталітету, прийнятими традиціями. Суспільний підхід інтерпретації якості трудового життя виходить за межі робочого місця та охоплює всю сукупність державної політики, соціально-економічні, морально-естетичні, культурно-історичні аспекти розвитку суспільства.

3. З метою доведення значущості питань якості трудового життя на сучасному етапі систематизовано підходи до вивчення категорії за факторним визначенням:

- якість трудового життя розглядається як головний стимулюючий чинник підвищення продуктивності та ефективності праці. У рамках цього підходу розроблено моделі

підвищення якості трудового життя, визначено оцінні показники, класифіковано характеристики трудового життя, положення з удосконалення умов праці;

- якість трудового життя розглядається як умова забезпечення економічного зростання і соціального розвитку людини в праці. У такому контексті категорія обґрунтовується як основний чинник добробуту працівників, їхньої соціальної інтеграції в колектив, розвитку виробничої демократії. Науковими досягненнями розгляду якості трудового життя у цьому контексті є вироблені основні принципи, положення виробничої демократії, гуманізації, культури праці;
- якість трудового життя є компонентом і чинником людського розвитку, який досягається через розширення економічних, соціальних, техніко-організаційних умов реалізації можливостей людини у праці. У рамках цього підходу розроблено трирівневу класифікацію показників, програми підвищення якості трудового життя.

Таким чином, в економічних дослідженнях визначено сутність якості трудового життя, цілі та складові, методики її вимірювання. Однак більшість дослідників недостатньо глибоко розуміють термін “якість трудового життя”, орієнтуються здебільшого на однібічні потреби людини в праці, що свідчить про неефективність системи соціально-трудоного управління, незацікавленість роботодавців у підвищенні рівня якості трудового життя. Крім того, пряме копіювання зарубіжних наукових наробок не є прийнятним для української дійсності, оскільки не ґрунтується на потребах національної економіки, суспільства, працівників не враховує духовні, матеріальні традиції, особливості спілкування між людьми, світобачення, ментальні риси.

Для усунення цих недоліків потрібно в подальшому розвивати теоретичне обґрунтування категорії “якість трудового життя”, її визначення та оцінки, а також методики вимірювання.



Література

1. Большой толковый социологический словарь (Collins). Т. 1 (А-О): Пер. с англ. — М.: Вече, АСТ, 1999. — 544 с.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2001. — 448 с.

3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підруч. — К.: Знання, 2004. — 536 с.
4. Достойный труд — высшая цель и жизненная необходимость: Докл. и тез. докл. круглого стола "Достойный труд в XXI веке" / Под ред. Р. П. Колосовой. — М.: Изд-во МГУ, ТЕИС, 2005. — 422 с.
5. Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для вузов. — Н. Новгород: НИМБ, 2001. — 720 с.
6. Захаров Н. Л., Кузнецов А. Л. Управление социальным развитием организации: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 263 с.
7. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Моногр. — К.: КНЕУ, 2003. — 76 с.
8. Платонов О. А. Повышение качества трудовой жизни: опыт США. — М.: Культ.-произв. центр "РАДА", 1992. — 188 с.
9. Система управления трудом в развитом социалистическом обществе / Редкол.: И. М. Владыченко и др.; Рук. авт. кол. Б. М. Сухаревский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1983. — 584 с.
10. Шаульська Л. В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Моногр. — Донецьк: Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2005. — 502 с.
11. Якість у соціально-трудових відносинах: порівняльні показники / Європейський фонд поліпшення умов життя і праці, — 2004. — 61 с.
12. Boonzaier B., Boonzaier M. The job diagnostic survey: a functional tool for South African managers // South African Journ. of Business Management. — 1994. — № 25(3). — P. 101–109.
13. Conditions of Work and Employment Series No. 1: Conditions of Work and Employment Programme. Quality of working life: A review on changes in work organization, conditions of employment and work-life arrangements / Management Centre, King's College Univ. of London and Centre for Economic Performance London School of Economics. — Geneva: Int. labour office. — 56 p.
14. Davis L. E., Cherns A. B. The Quality of work life: In 2 vol. — N. Y.; L., 1972. — 312 p.
15. European Spatial Development Perspective (ESDP). — http://europa.eu.int/comm/regional_policy/sources/docof-fic/official/reports/som_en.htm
16. Gerber P. D., Nel P. S., Van Dyk P. S. Human Resources Management. — Halfway House: Southern Books, 1995. — 145 p.
17. Kast F. E., Rosenzweig J. E. Organization and Management: A Systems and Contingency Approach. — N.Y., 1985. — 135 p.
18. Mullins J. L. Management and Organizational Behaviour. — L.: Pitman, 1993. — 56 p.
19. Quality of work life. — <http://europa.eu.int>
20. Richard E. Walton New Research Initiatives. Research and Development Program. QWS Indicators and Problems / A Paper prepared for a Symposium on Social Indicators of Quality of Working Life. — Ottawa (Canada), 1973. — 56 p.

Визначення оптимальних шляхів розвитку трудового потенціалу, збільшення людського капіталу, збереження й нагромадження національного багатства країни можуть бути досягнуті за допомогою системного бачення трудових проблем, інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин і можливостей їхньої реалізації, які узагальнено втілює категорія якості трудового життя.

Определение оптимальных путей развития трудового потенциала, приумножение человеческого капитала, сохранение и накопление национального богатства страны могут быть достигнуты с помощью системного видения трудовых проблем, интересов субъектов социально-трудовых отношений и возможностей их реализации, которые обобщенно воплощает категория качества трудовой жизни.

Definition of optimum ways of development of labour potential, augmentation of the human capital, preservation and accumulation of national riches of the country can be achieved with the help of system vision of labour problems, interests of subjects of social-labour relations and opportunities of their realization.

Надійшла 25 грудня 2007 р.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСОВ В ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 59–63

Анализируются преимущества и недостатки использования интернет-ресурсов в работе белорусских предприятий, перспективы использования глобальной сети в транспортной отрасли Республики Беларусь.

Отечественная экономика переживает сейчас непростой период, когда необходим поиск новых путей повышения эффективности экономики. Конкурентоспособность субъектов экономической деятельности все в большей степени зависит от обладания необходимой информацией в нужном месте и в нужное время. Рассмотрим состояние используемых интернет-ресурсов, современных программных продуктов в транспортной логистике и перспективы повышения их эффективности в логистических процессах.

Создание и развитие Интернета, расширение использования компьютеров на работе и дома существенно улучшило возможности электронной торговли. Через Интернет потребители теперь имеют возможность получить информацию о различных товарах и услугах, конкретизировать свои потребности, а также делать заказы, в том числе с помощью кредитных карточек. Различные организации создают и пополняют базы данных покупателей продуктов, поставщиков, продавцов. В научной литературе такой уровень использования Интернета часто характеризуется как “электронный бизнес” [4; 6]. По некоторым оценкам, в течение ближайших пяти лет количество сайтов, размещенных в Интернете, увеличивается в 20 раз, т. е. до 200 млн, что составит приблизительно 50 млрд веб-страниц. Парадокс ситуации состоит в переоценке краткосрочных и недооценке долгосрочных последствий внедрения сетевых технологий. Уже сегодня существуют проекты, реализуемые по схеме “круглосуточно — кругосветно”. Рабочие задания в них передаются от одной груп-

пы исполнителей к другой по мере вращения земного шара (например, компания General Motors использует систему BuyPower, широко известен проект “24 часа в киберпространстве”, проекты компаний eBay, Yahoo!, WebTV). В результате работы выполняются непрерывно в режиме реального времени, что требует поиска новых подходов к управлению ресурсами.

В свете этого уже в ближайшее время может стать актуальной сетевая или веб-логистика. Активное использование Интернета для повышения интенсивности потока заявок на услуги транспортных логистических компаний и создания условий для самоорганизации потребителей транспортных услуг — очевидная примета времени. Без обеспечения высокоинтенсивного потока заявок на услуги автоматизация производственных процессов и делопроизводства не будет экономически целесообразна. Сегодня процесс накопления транспортно-логистических ресурсов в сети достиг уровня, позволяющего говорить о возможности формирования коммерческих и условно-коммерческих виртуальных логистических центров (Virtual Logistic Center — VLC) с функциями электронного маркетинга, консалтинга и фрахта. Последующая интеграция VLC с информационными службами официальных организаций и транспортных ассоциаций позволит в конечном итоге сформировать в Интернете логически единое транспортно-логистическое информационное пространство.

С помощью этой технологии могут быть обеспечены: реклама компании; предоставление пе-

речня услуг и прайс-листов; учет постоянных клиентов и компаньонов; предоставление потребителям необходимых документов на платной и бесплатной основе; интерактивная консультационная служба; служба поиска контрагентов; реестры транспортных логистических компаний и база информационно-логистических ресурсов в сети; электронный фрахт; мониторинг грузов и транспортных средств; виртуальное агентирование и экспедирование. С появлением новых направлений в логистике, расширением и усложнением логистического пространства в Интернете возникает ряд серьезных проблем практического характера. Прежде всего существенно затрудняется поиск нужных ресурсов в сети. Если раньше эта проблема была связана с недостатком сетевых ресурсов, то теперь мешает избыточность несущественной информации, усложнен доступ к нужным данным и услугам. Очевидно, это проявление синергетических эффектов в открытых информационных системах требует серьезного осмысления и разработки новых технологий.

Применительно к Интернету такая технология может базироваться на проблемной или проблемно-тематической (в данном случае транспортно-логистической) интернет-локализации [5, 65]. Под интернет-локализацией в логистике понимается интеграция логистических и информационно-логистических ресурсов сети в специальные проблемно-ориентированные ссылочно-аннотационные базы или тематические каталоги, размещаемые на страницах коммерческих или условно-коммерческих VLC [9, 124]. Работоспособность и эффективность такой технологии будут обеспечиваться политикой актуализации баз, наличием качественных информационных каналов и профессионализмом логистиков-аналитиков из группы обеспечения центра. Примером простейшей реализации этой технологии является размещенная в российском логистическом интернет-кольце справочная система для транспортников “Инфотранс”. У нас в Республиканской целевой программе “Транзит” особое внимание уделено созданию инфраструктуры, отвечающей требованиям рыночной экономики и стран Европейского Союза. В современном мире очень важно оказаться успешно встроенным в глобальные цепочки, соединяющие в себе потоки физического перемещения грузов, а также информационные и финансовые потоки. Строительство в Минске парка высоких технологий и развитие ГРИД-систем, мультисайтовых планировщиков позволит нашей стране оптимизировать транспортные по-

токи и повысить эффективность использования интернет-ресурсов. Исходя из требований, предъявляемых к парку высоких технологий, основной продукцией парка должно стать программное обеспечение, реализация которого предназначена преимущественно на экспорт. В мировой практике научные парки сыграли большую роль в развитии микроэлектроники, электронно-вычислительной техники и авиационно-космической техники.

Основным направлением деятельности создаваемого парка высоких технологий будет разработка и экспорт информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения. В целом основную концепцию существования парка высоких технологий можно сформулировать следующим образом: создание парка высоких технологий в Республике Беларусь должно привести к ускорению научно-технического развития, увеличению экспорта, росту объемов иностранных инвестиций в сферу высоких технологий, а также созданию новых рабочих мест. Кроме того, участие Беларуси в международном проекте “Евразия логистик” также позволит нашей стране оказаться в одном информационно-транспортном пространстве с крупнейшими странами мира.

Одним из перспективных направлений использования современных информационных технологий на транспорте является спутниковая система контроля и управления транспортом. Сегодня в Республике Беларусь существует несколько компаний, распространяющих данную систему, среди которых “БелТрансСпутник”, “Техноинторг”. Распространяемая система “Евтелтракс” является единой Общеευропейской спутниковой системой транспортной связи и контроля за грузоперевозками. Она не только обеспечивает качественную и надежную связь с автомашинами, но и позволяет контролировать их местонахождение и перемещение. Согласно статистике, 98 % машин, оснащенных спутниковой связью, работают в системе “Евтелтракс”. Все ведущие европейские экспедиции имеют шлюз “Евтелтракс”, что гарантирует постоянные загрузки для перевозчиков, транспорт которых оборудован данной системой. Высокая надежность и эффективность работы транспорта является залогом получения большего количества фрахтов, причем с более высокой оплатой. Анализ статистики предприятия “БелТрансСпутник” свидетельствует, что внедрение на белорусских автотранспортных предприятиях спутниковой системы “Диспетчер-II” позволило увеличить эффективность перевозок на 10–15 %

[5]. Она позволяет видеть на экране компьютера не просто точку, которой отмечаются координаты машины через каждые 50–100 км, как это было раньше, а дает возможность видеть из офиса в реальном времени ее движение каждые 5 с, дистанционно получать подробный маршрут за предыдущий день, месяц или год. И причем все это предоставляется почти бесплатно, да еще с детальным графиком режима работы, астрономически точным определением реального пробега, показаниями температуры в кузове и др. Обо всех нарушениях скоростного режима или отклонениях от маршрута система тут же автоматически докладывает в офис. Каждый день система передает в офис отчет спутниковой системы, который никто из сотрудников не может подкорректировать, чтобы скрыть нарушения. Кроме того, система после дистанционного изъятия из машины данных о маршруте сама анализирует их и сводит в отчет. Без такого оснащения не мыслит своей деятельности ни одна серьезная зарубежная транспортная компания.

Повышение организационно-экономической устойчивости фирмы реализуется межфункциональным и межорганизационным логистическим менеджментом, позволяющим устранить конфликты между функциональными подразделениями фирмы и обеспечить интегрированное взаимодействие с логистическими партнерами по бизнесу. Потенциал логистики позволяет реализовать целевые установки фирмы в рамках ее миссии, являясь стратегическим фактором в условиях усиления конкуренции. В основном это транспорт, а также функции, связанные с управлением запасами и складским хозяйством. Все больше внимания и сил отвлекают у белорусских предприятий внешние связи и их обслуживание. Имеется в виду трансфер информации: телематика, телеинформатика. Естественно, что передавать функции следует только операторам, имеющим соответствующий опыт работы и имидж. В этой части деятельности неоспоримые преимущества у средств массовой информации: они должны собирать передовой опыт, распространять о нем информацию, проводить различные анкетирования, исследования, рейтинги. Это помогло бы развитию рынка логистических услуг в Республике Беларусь. Без использования информационных технологий при пересечении границ невозможно ускорить процесс транспортировки грузов. Интернет-ресурсы уже сейчас активно используются на Минской, Витебской региональной таможне, на “Минск-2”. В начале 2008 г. Беларусь

и Украина планируют начать эксперимент по обмену предварительной информацией о перемещаемых товарах. Введение в действие технологии обмена информацией сократит время прохождения границы и повысит эффективность работы таможенных служб двух стран. Для реализации проекта будет построен выделенный цифровой наземный канал связи между информационными центрами таможенных администраций Беларуси и Украины. До этого времени обмен информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через белорусско-украинскую границу, будет осуществляться с помощью сети Интернет. В настоящее время Беларусь ведет обмен предварительными сведениями о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу с Российской Федерацией.

Например, уже успешно внедрена система “LS LIPRO SYSTEMS” на совместном предприятии “Zeiss-BelOMO” в Минске. “LS LIPRO SYSTEMS” — интегрированная информационная система управления и планирования, обеспечивающая гибкое и масштабируемое ERP-решение для средних предприятий. Она состоит из сети модулей (сбыт, закупки, основные производственные данные, централизованное управление материалами, складами, централизованный контроль качества, долгосрочное планирование производства и др.), базирующихся на принципах децентрализованной логистики. На СП “Милавица” внедрена система Mi2B-“Милавица” to business”, которая обеспечивает предприятию связь со всеми розничными сетями и продавцами в Беларуси и России. В ней содержится информация о том, из какого сырья производится каждая модель, о новых коллекциях, есть практические тренинги для продавцов, плакаты и др. Доступ к программе могут получить те дилеры, в ассортименте которых продукция предприятия занимает не менее 25 % и которые не торгуют на рынках. Похожие элементы электронного взаимодействия есть также на сайтах СП ОАО “Брестгазоаппарат”, ЗАО “Пинскдрев” и некоторых других предприятий.

В 2004 г. разработана автоматизированная информационная система учета в товаропроводящей сети “Производитель сельхозпродукции — транспортировка — магазин” (АИС “ТПС Минсельхозпрода”), предназначенная для автоматизации процессов поставки сельхозпродукции от производителя до потребителя, учета и контроля поставок по сегментам рынка в Беларуси, а также для контроля товародвижения между нашей республикой и зарубежными странами. В первую

очередь эта система ориентирована на производителя, обеспечивая ему возможность точного учета и идентификации сельхозпродукции (на основе современных, принятых в мировой практике схем), а также учета средств ее транспортировки, мест хранения и распределения. Кроме того, с ней он может контролировать своих коммерческих партнеров, анализировать потребление продукции на сегментах рынка и оперативно реагировать на изменение реальных условий. При этом Минсельхозпрод получает прозрачную информацию обо всех ТПС крупных производителей сельхозпродукции, их коммерческих партнерах, балансе потребления этой продукции на внутреннем и внешних рынках.

С принятием в республике нового Таможенного кодекса в прессе активно обсуждается вопрос о введении электронного декларирования. Необходимость введения электронного декларирования вызывает ежегодный рост внешней экономической деятельности примерно на 30 %, что соответственно увеличивает количество документации, при этом таможенная служба в любом случае должна обеспечить оперативное таможенное оформление товаров.

Электронное декларирование будет внедряться поэтапно, в первую очередь на крупнейших предприятиях (МАЗ, МТЗ), в супермаркетах. Супермаркетам, где в обороте 45 тыс. наименований товаров, электронное декларирование особенно выгодно. Отметим, что сначала будет производиться электронное декларирование только экспортных товаров.

Изготовителям продукции система позволяет:

- создавать и корректировать в электронном виде документы, постоянно доступные для всей дилерской сети через Интернет (каталог продукции, прайс-листы, не зарезервированные складские остатки, доступные дилерам для продажи);
- работать с электронной системой документооборота, в том числе получать заказы от дилеров и автоматически передавать их в учетную систему производителя, автоматически подтверждать принятие заказа в обработку, извещать дилеров об отгрузке товаров, формировать и передавать им счета и другие документы.

Программные модули физически располагаются, как правило, на веб-сайтах производителей. Обычно система закрыта от “посторонних глаз”, а каждый новый дилер, подключаемый к ней, получает свой уникальный код и пароль. Удаленный

доступ к системе осуществляется через Интернет.

За примерами внедрения подобных систем далеко ходить не нужно. На АО “АвтоВАЗ” в России, например, функционирует ИС “Дилеры”, у компании Colgate-Colgate’s Global Sales Support System, компании Ford Motor действует система Dealer Connection, у корпорации Тойота — система Dealer Daily.

Например, компании Colgate-Palmolive (годовой оборот — 9 млрд дол.), чтобы помочь своим торговым представителям в работе с большой базой клиентов, продукции и рекламных материалов, требовалось такое программное обеспечение, которое могло бы в режиме реального времени предоставить информацию по запросу сотрудника отдела продаж любого из торговых представительств, расположенных в 30 странах. И Colgate’s Global Sales Support System дала ей такую возможность. Система позволяет также сократить расходы, заменив собой ежемесячную рассылку бесчисленного множества различных отчетов и информационных материалов о продукции. Она обеспечивает торговым представителям доступ к информации о предприятии, клиентах, продукции, наличии товара, рекламных материалах, значении заказа и к отчетам.

Изучив особенности информационной логистики, а также использование современных интернет-ресурсов и информационных технологий на транспорте, можно сделать следующие выводы:

- активное использование Интернета необходимо для повышения интенсивности потока заявок на услуги транспортных логистических компаний и создания условий для самоорганизации потребителей транспортных услуг;
- в современном мире очень важно оказаться успешно встроенным в глобальные цепочки, соединяющие в себе потоки физического перемещения грузов, а также информационные и финансовые потоки;
- строительство Парка высоких технологий и развитие ГРИД-систем, мультисайтовых планировщиков позволит нашей стране оптимизировать транспортные потоки и повысить эффективность использования интернет-ресурсов;
- использование спутниковой системы “Евтелтрак” гарантирует постоянные загрузки для перевозчиков, высокую надежность и эффективность работы транспорта и получение большего количества фрахтов.



Литература

1. Барановский С. И., Лагодич Л. В. Стратегический маркетинг. — Минск: УП "ИВЦ Минфина", 2005. — 298 с.
2. Гаврилов Д. М. Управление производством на базе стандарта МвР II. — СПб.: Питер, 2002. — 320 с. — (Сер. "Теория и практика менеджмента").
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли: 2-е изд., испр. — М: ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с.
4. Зеваков А. М. Логистика материальных запасов и финансовых активов. — СПб.: Питер, 2005. — 350 с.
5. Иванов В. С., Сухов С. В. Организационное управление и реинжиниринг бизнес-процессов: Моногр. — Ч. 1. Мин-во образования РФ. — Ярославль: МУБиНТ, 2002. — 95 с.
6. Логистика: Учеб. пособие / Под ред. Б. А. Аникина. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 220 с.
7. Мясникова Л. А. Информационная логистика // РИСК. — 1999. — № 1.
8. Нижегородцев Р. М. Информационная экономика. — Кн. 1: Информационная вселенная: Информационные основы экономического роста. — М.: Кострома, 2002. — 163 с.
9. Новиков О. А., Уваров С. А. Логистика: Учеб. пособие. — СПб.: Издат. дом "Бизнес-пресса", 1999. — 208 с.
10. Патыко Д. Непрозрачные рейсы — уходящая практика // Народная газ. — 2007. — 4 сент.
11. Роднина А. Т. Информационная логистика. — М.: Экзамен, 2001. — 288 с.
12. Семенов А. И., Сергеев В. И. Логистика. Основы теории: Учебник для вузов. — СПб.: Союз, 2001. — 544 с.
13. Сидоров И. И. Логистическая концепция управления предприятием. — СПб.: Питер, 2001.
14. Хаммер М., Чампи М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. — СПб.: Изд-во С.-Петербурга ун-та, 1997. — 332 с.
15. Martin W.J. The Global Information Society. — Aldershot: Aslib Gower; Brookfield Vt, USA: Gower, 1995.

Активное использование Интернета необходимо для повышения интенсивности потока заявок на услуги транспортных логистических компаний и создания условий для самоорганизации потребителей транспортных услуг. Сегодня процесс накопления транспортно-логистических ресурсов в сети достиг уровня, позволяющего говорить о возможности формирования коммерческих виртуальных логистических центров (Virtual Logistic Center — VLC) с функциями электронного маркетинга, консалтинга и фрахта. Последующая интеграция VLC с информационными службами официальных организаций и транспортных ассоциаций позволит в конечном итоге сформировать в Интернете логически единое транспортно-логистическое информационное пространство. Использование предприятиями спутниковой системы контроля "Евтелтракс" за перемещением грузов и введение в Республике Беларусь электронного декларирования позволят республике быстрее включиться в единое информационное пространство.

Активне використання Інтернету необхідне для підвищення інтенсивності замовлень на послуги транспортних логістичних компаній і створення умов для самоорганізації споживачів транспортних послуг. Сьогодні процес накопичення транспортно-логістичних ресурсів у мережі досяг рівня, який дає змогу говорити про можливість формування комерційних віртуальних логістичних центрів (Virtual Logistic Center — VLC) з функціями електронного маркетингу, консалтингу і фрахту. Подальша інтеграція VLC з інформаційними службами офіційних організацій і транспортних асоціацій дасть можливість у підсумку сформувати в Інтернеті логічно єдиний транспортно-логістичний інформаційний простір. Використання підприємствами супутникової системи контролю "Евтелтракс" за переміщенням вантажів і впровадження в Республіці Беларусь електронного декларування дасть республіці змогу швидше включитися в єдиний інформаційний простір.

The active using of the Internet is necessary for rising intensively of traffic of application on services transport logistic companies and create conditions for organizing transport services for customers themselves. Today process of the accumulation transport and logistic resources in the net reached level, which can tell about possibility organization commercial virtual logistic centers (Virtual Logistic Center — VLC) with functions electronically, marketing, consulting and freight. Following integration VLC with information services of the official organizations and transport associations let in the end formed in the Internet united transport and logistical information space. Using by companies the sputnik systems of control "Evteltracs" of the transference cargoes and entering in Belarus electronically declaration let republic faster take roof in united information space.

Получена 14 декабря 2007 г.

Л. В. КУШНІР*Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

ВИСВІТЛЕННЯ ПИТАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА УПРАВЛІННЯ НЕЮ У ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 64–71

Зв'язок між соціально-економічними реформами, що відбуваються в Україні, і українською освітньою парадигмою розглядається на прикладі психолого-педагогічної інноватики.

Зміни, які відбуваються в соціально-економічному житті України в останні десятиліття, позначились на сучасному стані освіти. Впродовж останніх років змінилась її парадигма, орієнтована на входження у світове співтовариство. Переосмислене традиційне її розуміння, адже освіта сьогодні — це передусім становлення людини, її утвердження, пошук свого образу, неповторної індивідуальності, духовності, творчого початку. В Україні створено реальні умови для демократизації та гуманізації шкіл, модернізації системи управління освітою. Посилюються процеси саморозвитку загальноосвітнього навчального закладу (ЗНЗ), і дедалі більше ми впевнюємось у тому, що їх джерелом є творча та інноваційна діяльність педагогів, яка знайшла втілення у створенні закладів освіти для обдарованих дітей, розробці та впровадженні елементів нового змісту освіти, нових освітніх технологій, посиленні зв'язків школи з наукою, зверненні до світового педагогічного досвіду. Сучасні зміни в освіті вимагають від педагогічних працівників переорієнтації на гуманістичні цінності [5].

В останні роки все більшого розвитку зазнає нова галузь наукових знань — педагогічна інноватика, яка вивчає процеси розвитку школи, пов'язані зі створенням нової практики освіти. Ці процеси називають інноваційними [14].

Розглянемо докладніше поняття “інновація”. У перекладі з грецької “інновація” означає “оновлення, новизна, зміна”. Вперше це поняття з'явилося у науковій літературі у ХІХ ст. у зв'язку із введенням нових елементів у техніці.

Сучасні вчені розглядають поняття “інновація” неоднозначно: як “процес створення, поширення й використання засобів (нововведень) для розв'язання тих педагогічних проблем, які досі розв'язувались по-іншому” [22, 356]; “результат творчого пошуку оригінальних, нестандартних рішень різноманітних педагогічних проблем” [18, 5]; цілеспрямований і керований процес внесення змін в освітню практику шляхом створення, поширення та освоєння нововведень [21] та ін. Розбіжності у визначенні поняття “інновація” спричинені різними підходами авторів. Одні з них вважають інноваціями лише те нове, що приводить до радикальних змін у певній системі, інші — будь-які перетворення, відходи від традиції. О. Попова вважає інновацією і процесом, і кінцевим результатом інноваційної діяльності [21]; Л. Ващенко визначає інновацію як комплексний, цілеспрямований процес створення, поширення і використання новації [3, 45]. Т. Шамова визначає інновацію як зміст та організацію нового, в той час як нововведення — лише організацією нового [27]. В. Паламарчук розглядає інновацію як результат (продукт) творчого пошуку особи або колективу, що відкриває принципово нове в науці й практиці, як результат народження, формування і втілення нових ідей. Якщо педагог відкриває принципово нове, то він є новатором, якщо трансформує наукову ідею у практику — інноватором [16]. Аналізуючи психолого-педагогічні дослідження, доходимо висновку, що найбільш ґрунтовним є визначення інновації, запропоноване Л. Даниленко: інновація — це “процес оновлення

чи вдосконалення теорії і практики освіти, який оптимізує досягнення її мети” [4, 45]. Дослідниця підкреслює, що інновація в освіті є не лише кінцевим продуктом застосування новизни у навчально-виховному й управлінському процесах з метою зміни (якісного покращання) суб’єкта та об’єкта управління і отримання економічного, соціального, науково-технічного, екологічного та іншого ефекту, а й процедурою їх постійного оновлення. Освітня інновація є складовою загальної інновації і сама, у свою чергу, складається з педагогічної, соціально-економічної та науково-виробничої. Педагогічна інновація є складовою загальної інновації і характеризується новою чи вдосконаленою педагогічною системою або технологією педагогічного процесу [5].

Розглянемо також одне з ключових понять нашого дослідження — “інноваційний процес”.

У сучасних дослідженнях освітанських інноваційних процесів висувається низка проблем теоретико-методологічного характеру, що належать до інноваційної і творчої діяльності вчителів, — це розробка критеріїв оцінювання педагогічних інновацій; порівняння традиційного та інноваційного підходів до навчання; значення специфіки інноваційного циклу; з’ясування ставлення вчителя до інновацій. Набувають поширення питання співвідношення пізнання й педагогічної практики, ролі вчителя у формуванні педагогічних знань, місця дослідницького компонента у творчій діяльності вчителя та ін. На думку Т. І. Шамової, інноваційний процес містить у собі формування і розвиток змісту та організації нового [27, 136]. О. В. Попова визначає інноваційний педагогічний процес як “обумовлений суспільною потребою комплексний процес створення, впровадження, розповсюдження новацій та інновацій та зміни освітнього середовища, де здійснюється його життєвий цикл” [21, 16].

Проте для цілісного осмислення інноваційних процесів необхідно враховувати не лише суперечності, а й їх тенденції та властивості. Ми погоджуємось із твердженнями дослідників, що головними стратегічними тенденціями розвитку сучасних інновацій слід вважати спрямованість на інтенсивність та модернізацію інноваційних процесів. Л. М. Ващенко визначає інноваційний процес як “циклічний процес переходу в якісно інший стан, з ревізією застарілих норм та положень...” [3, 45].

В. С. Лазарєв визначає інноваційний процес як зміни в цілях, умовах, змісті, засобах, формах і методах діяльності, які характеризуються новиз-

ною, мають високий потенціал для підвищення ефективності цих процесів в цілому або частково, можуть мати довготривалий ефект, який виправдовує матеріальні та моральні затрати на впровадження нововведень та співвідносяться з іншими нововведеннями. Він вважає, що інноваційні процеси вирішують такі завдання: виявлення недоліків педагогічної системи школи (проблемно-орієнтований аналіз); пошук та оцінювання можливостей вирішення проблем; планування змін; організація та мотивація здійснення змін у педагогічній системі; контроль за здійсненням інноваційного процесу та оцінювання результатів [9, 136].

М. М. Поташник стверджує: “інноваційний процес — це комплексна діяльність щодо створення, освоєння, використання та поширення нововведень” [25, 197]. В. А. Сластьонін і Л. С. Подимова виокремлюють два типи інноваційних процесів у галузі освіти. Перший тип — інновації, які виникають стихійно, без глибокого розуміння всіх умов, засобів і шляхів здійснення інноваційного процесу. Такі інновації не пов’язані з науковим обґрунтуванням, здійснюються на емпіричному рівні, під впливом ситуативних вимог, потребують глибокого аналізу з метою виокремлення їх позитивних сторін. Другий тип нововведень — інновації, які здійснюються на основі цілеспрямованої, науково-культивованої міждисциплінарної діяльності. На думку дослідників, управління обома типами інноваційних процесів поділяється на чотири групи: науково-контрольні функції виконують наукові організації; науково-адміністративні функції здійснюються ними при підтримці органів управління освітою; адміністративно-наукові функції здійснюють органи управління освітою на сучасних наукових засадах; політико-адміністративні функції беруть на себе органи влади [23].

Інноваційні процеси зумовлюються низкою суперечностей, що відрізняються джерелом, предметним походженням, складністю. В. Ф. Паламарчук визначає їх таким чином [15]:

- як невідповідність між старим і новим, що породжується як соціальними, так і педагогічними потребами політики становлення освіти (І рівень);
- обмеженість у часі термінів навчання і зростання обсягу наукової інформації (II рівень);
- суперечність між можливостями особистості і дійсністю, прагнення творчої особистості до пошуків нового (III рівень).

Зважаючи на означені суперечності, дослідниками, зокрема Н. Р. Юсуфбековою, було сформульовано закони перебігу інноваційних процесів [28]:

- закон незворотної дестабілізації (будь-який інноваційний процес у системі освіти неминуче викликає деструктивні зміни у соціально-педагогічному середовищі, в якому він здійснюється);
- закон фінальної реалізації (будь-який інноваційний процес, на початковому етапі якого знаходиться педагогічне нововведення, має рано чи пізно реалізуватися);
- закон стереотипізації педагогічних інновацій (педагогічна інновація, яка реалізується в інноваційному процесі, має тенденцію перетворюватися на стереотип мислення і практичної дії, тому кожна інновація приречена на рутинізацію і перетворення в гальмо на шляху реалізації освітніх інновацій);
- закон циклового повторення, або відродження педагогічних інновацій за нових умов. Тут ідеться про традиційні інновації, або ретровведення, які викликають досить сильну протидію з боку педагогів, бо вони вважають їх добре відомими, що вже вичерпали себе.

Ці закони мають велике значення для розуміння загального розвитку і суперечностей інноваційних процесів в освітній системі. Водночас перелічені закони було визначено ще у 80–90 роках ХХ ст., на перших етапах розвитку педагогічної інноватики. Ми приєднуємося до точки зору В. Ф. Паламарчук, яка на підставі подальших досліджень дійшла висновку щодо необхідності внесення коректив до наведених вище законів [17]:

1. Тенденція поширення інновацій полягає в тому, що освіта, згідно із законами синергетики, “поглинає” інновації, змінюючись лише частково. Тому незворотної дестабілізації, деструктивних змін у соціально-педагогічному середовищі не відбувається.
2. Процес виникнення інновацій має спіралеподібний характер, і реалізуються вони не завжди, що залежить від багатьох чинників (економічних, соціальних, політичних, психолого-педагогічних та ін.).
3. Генетично виникнення інновацій залежить від соціальних процесів, прогресивних змін, реформ, сплесків сонячної активності та процесів у ноосфері.

Поділяючи точку зору науковців щодо суті інноваційного освітнього процесу, доповнимо його

зміст нашим розумінням: це процедура застосування освітніх інновацій з метою якісної зміни цілей, структури, змісту, форм і методів навчання, виховання та управління.

Досить важливим моментом у глибокому пізнанні суті інновацій є їх класифікація, оскільки точне знання характеристик інновацій дає змогу правильно їх відібрати, визначити шляхи впровадження та очікувані результати. Найвідомішою є класифікація К. Ангеловські, який визначає педагогічні інновації: у змісті освіти, технології, організації, системі управління, освітній екології, а далі вони поділяються на систематичні, планові, стихійні, випадкові, спонтанні, масові, глобальні, радикальні, фундаментальні, стратегічні, істотні, глибокі, часткові, малі, зовнішні та внутрішні [1, 42]. У дисертаційному дослідженні О. Г. Козлової [8] запропоновано кілька видів класифікацій педагогічних інновацій: за типом, обсягом перетворень, об’єктом, соціальними наслідками, інноваційним потенціалом, принципом ставлення до попереднього нововведення та ін. Аналізуючи інноваційні процеси в освітніх системах, Т. І. Шамова [27] виокремлює такі інновації: у змісті освіти, що пов’язуються з удосконаленням навчальних планів, програм, підручників, навчальних посібників; у технологіях виховання, навчання і розвитку учнів; в управлінні школою, викликані інноваціями змістово-технологічними, необхідними для попередження неминучої суперечності між новим змістом, діяльністю, формою її функціонування та управлінням цією діяльністю; структурні зміни — інновації у функціонуванні школи, внутрішньошкільних зв’язках по горизонталі та вертикалі; режим дня, тижня, пов’язаний з різноманітним розподілом навчального навантаження. Л. А. Машкіна пропонує поділ інновацій на методологічні, цільові та методичні [12]. В. А. Сластьонін і Л. С. Подимова вважають найбільш придатною для створення системи класифікацій типологію А. І. Пригожина: за типом нововведень, механізмом здійснення, особливостями інноваційного процесу [23]. Російські вчені (О. В. Лоуренсов, М. М. Поташник, О. Г. Хомерики та ін.) поділяють інновації на основі їх відношення до попередника і виокремлюють такі, що заміщують, підмінують, відкривають або мають характер ретровведень [25].

О. В. Попова уточнює, що інновації, які заміщують, вводяться у ЗНЗ замість конкретних застарілих засобів. Прикладом такого нововведення вона вважає заміну застарілих форм дитячих організацій, які мали політичний характер (піо-

нерська, комсомольська) на волонтерські, екологічні та подібні організації. Нововведення, які відмінюють, полягають у скасуванні діяльності органу, програми, технології, якщо вони гальмуватимуть розвиток. Інновації, що відкривають, призначені для впровадження нових технологій, програм, засобів, які не мають попередників ні за призначенням, ні за метою, ні за способом виконання. Ретровведення означає впровадження школою суб'єктивно нової для неї інновації, навіть якщо вона використовувалась у педагогічній практиці, а потім втратила свою актуальність на якийсь час. Прикладом такого нововведення може бути застосування технологій Вальдорфської педагогіки, технології М. Монтесорі, С. Френе та ін. [21].

Погоджуючись із твердженням згаданих науковців, ми підтримуємо точку зору Л. І. Даниленко, яка пропонує класифікувати освітні інновації за напрямками і складовими освітнього процесу (навчання, виховання, управління). Вона поділяє інновації на масштабні і локальні та визначає локальні інновації як такі, що виникають у формах, методах і засобах освітнього процесу, масштабні — у меті, завданнях, змісті, структурі й результаті [5, 397]. Матриця масштабних інновацій, розроблена дослідницею, дає змогу визначити роль і місце будь-якої педагогічної інновації в розвитку освітнього процесу. Зокрема, до масштабних інновацій належать інновації у меті, завданнях, змісті; до локальних — групові та індивідуальні форми навчання; проектно-цільова, системно-модульна, системно-регіональна форми управління; “активні”, “інтерактивні” методи навчання; мотиваційно-ціннісні методи виховання; комп'ютерні та телекомунікаційні засоби навчання; комп'ютерні, сучасні економічні, психологічні, діагностичні, інформаційні технології в управлінні.

Одним із ключових у нашому дослідженні є поняття “інноваційна діяльність”, яке, за філософським словником, означає засіб відтворення соціальних процесів, самореалізації людини, її зв'язків з оточуючим світом [26]. Діяльність охоплює різні форми людської активності і сфери функціонування. Науковці визначають діяльність як процес активності суб'єкта, що визначається мотивами, діями, операціями і відповідає умовам, в яких здійснюється. Метою і результатом діяльності є зміни самого суб'єкта, що полягають в оволодінні ним певними способами дії [2]. Діяльність містить систему актів, які виконує суб'єкт для досягнення кінцевої мети. Як відомо, кожна професійна діяльність вимагає певної послідов-

ності дій, розподілу уваги, напруження, подолання труднощів, своєрідних психологічних якостей особистості, характеру, специфічних здібностей. У будь-якій професійній діяльності її об'єкт і мета, як вважають дослідники, задаються ззовні, вони зумовлені потребами суспільства. Професійна педагогічна діяльність, як і будь-яка інша, містить у собі мету, об'єкт, суб'єкт, результат і сам процес діяльності. Педагогічна діяльність — це самостійний вид людської діяльності, в якій реалізується передання із покоління в покоління соціального досвіду, матеріальної та духовної культури. Вона є багатоаспектною і складається з діагностичного, проектного, організаційного, комунікативного, корекційного та аналітичного видів [2]. Усі разом вони створюють систему педагогічної діяльності, предметом якої є особистість дитини та її всебічний розвиток. Структура педагогічної діяльності як системи складається з цілей, що спрямовані на розвиток особистості та діяльності, на свідомість і поведінку дітей; змісту, засобів, дій, умов, технологій, об'єкта і суб'єкта праці вчителя, досягнутих результатів [21].

Одною із різновидів педагогічної діяльності є інноваційна педагогічна діяльність, яка, на думку науковців, полягає “в оновленні педагогічного процесу, передбачає найвищий ступінь педагогічної творчості” [4, 19]. З огляду на визначення наукових проблем освітньої інноватики, науковці стверджують, що саме інноваційна діяльність є її об'єктом, а предметом — освітні інновації [23]. Змістом інноваційної діяльності є технологія перетворення педагогічної системи шляхом здійснення нововведень, тобто її розвиток. Головна мета інноваційної діяльності полягає в якісному забезпеченні можливостей педагогічної системи школи, у досягненні високих освітніх результатів. Інноваційна освітня діяльність передбачає розвиток творчого потенціалу педагогів і стосується не лише створення та поширення новизни, а й зміни у способі діяльності, стилі мислення учасників навчально-виховного процесу. Інноваційна освітня діяльність — найвищий ступінь педагогічної творчості, пошук нового у педагогічній практиці, що виявляється у цілепокладанні, визначенні мети, завдань, змісту, технології навчання та полягає в оновленні педагогічного процесу, внесенні новоутворень у традиційну систему [12].

Більшість зарубіжних учених вважають інноваційну діяльність одним із основних аспектів роботи сучасної школи в режимі розвитку, що характеризується послідовністю та поетапністю. Зокрема, В. І. Слободчиков визначає як ін-

новаційну будь-яку діяльність, що приводить до суттєвих змін порівняно з існуючою традицією. Інноваційна діяльність передбачає відхилення від норми, стандарту, визнаного в конкретних соціально-економічних умовах. Інноваційна діяльність залежить від двох факторів: сили інноваційних процесів і характеру їх відносин з навколишнім світом [24].

Закон України “Про інноваційну діяльність” визначає, що інноваційна діяльність спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг [6]. Однак цей документ, що регламентує інноваційну діяльність у державі, стосується лише науково-технічних розробок, а інноваційна діяльність у гуманітарній сфері, у тому числі в освіті, залишається поза його межами. Проте саме ця галузь господарства і створює необхідні передумови існування інноваційної економіки. Звичайно, жодна форма суспільної практики, жоден тип виробництва не є повністю самостійними і самодостатніми, а можливості та потенціал інноваційного розвитку можуть бути забезпечені тільки у взаємозв’язку. Інноваційна діяльність має відповідати наступним вимогам: обов’язково вносити зміни в будь-яку діяльність порівняно з існуючими традиціями; бути спрямованою на вирішення комплексної проблеми, породженої зіткненням або невідповідністю традиційних норм з вимогами часу; орієнтована на інноваційний досвід; передбачати організаційно-управлінський аспект нововведень та їх нормативне закріплення в постійно змінюваній практиці [13].

Аналізуючи різні точки зору, доходимо висновку, що інноваційна педагогічна діяльність — це експериментальна і пошукова діяльність педагогічних працівників з метою розробки, проведення експерименту, апробації, впровадження і застосування педагогічних інновацій.

Важливе значення для нашого дослідження має питання управління інноваційною діяльністю ЗНЗ. Сучасні тенденції шкільного реформування зумовили виникнення нової управлінської філософії, що ґрунтується на мотиваційно-системному підході та особистісно-орієнтованій меті його здійснення. М. М. Поташник і В. С. Лазарев розуміють під управлінням цілеспрямовану діяльність усіх суб’єктів, яка забезпечує становлення, стабілізацію, оптимальне функціонування та обов’язковий розвиток школи [25]. Якість управління педагогічним колективом зумовлюється метою освіти: формуванням вільної, демократич-

ної, творчої особистості. Теорія управління освітою та загальноосвітніми навчальними закладами розробляється останнім часом досить активно. Г. В. Єльнікова, В. І. Зверєва, Г. А. Дмитренко, Л. М. Карамушка, В. І. Маслов, Н. М. Островерхова, В. С. Пікельна досліджують питання управління загальноосвітніми навчальними закладами як соціальними системами без урахування інноваційних змін, що відбуваються на початку ХХІ ст. В. І. Маслов розробив модель системи функціональної компетентності сучасного керівника педагогічного колективу, визначив функції управління навчальним процесом [11]. Систему психологічних умов підвищення результативності процесу управління розкрито Л. М. Карамушкою та Н. Л. Коломінським. В. С. Пікельною визначено основні чинники, що зумовили необхідність докорінної перебудови системи управління школою. Автор розглядає умови ефективності управління і методи її дослідження, зв’язки управління освітою з філософією, характерні ознаки наукового управління [20].

На початку ХХ ст. виникла нова галузь ефективного управління соціальними системами — менеджмент, що розглядається як “функція в організаціях; певна категорія людей, які здійснюють управлінську діяльність; спеціальна галузь, яка допомагає здійснювати цю діяльність” [10, 5–17]. Менеджмент виник у теорії управління соціальними системами в період розвитку ринкових відносин, жорстокої конкурентної боротьби. Тому на сьогодні важко переоцінити його значення в управлінні соціальними системами. Він використовується в державних і громадських організаціях, в усіх галузях господарства, де прагнуть досягти максимально ефективних результатів при мінімальних затратах [5].

Л. І. Даниленко визначено закономірності в управлінні інноваціями: пряма залежність між здійсненням інноваційної діяльності та якістю управління; обернена залежність між здійсненням інноваційної діяльності та витратами часу учасників навчально-виховного процесу на виконання своїх функціональних обов’язків. Згідно із першою закономірністю, під час здійснення інноваційної діяльності зростають рівень навчальних досягнень учнів та їхнього творчого потенціалу; кількість творчих (проектних) груп учителів і учнів у школі; кількість структурних компонентів у структурі ЗНЗ; кількість управлінських функцій керівника загальноосвітнього навчального закладу (додаються інноваційні функції); обсяги матеріально-фінансових інвестицій, спрямова-

них на розвиток загальноосвітнього навчального закладу. Відповідно до другої закономірності завдяки здійсненню інноваційної діяльності зменшуються час, витрачений учнями на опанування теоретичних знань, практичних умінь і навичок; час, витрачений керівником і педагогічними працівниками на виконання своїх функціональних обов'язків [5, 131].

Управління інноваційною діяльністю у ЗНЗ здійснюється на основі реалізації принципів гуманізації та інноваційності і передбачає істотну зміну завдань управлінської діяльності керівників, мети, змісту, форм і методів їхньої діяльності. Зокрема, метою управління загальноосвітнім навчальним закладом, що здійснює інноваційну діяльність, є постійне оновлення освітнього процесу, що дає позитивні результати; змісту — виконання керівником модернізованих управлінських функцій (прогностична, політико-дипломатична, консультативна, менеджерська, представницька), колективних і колегіальних форм управління; техніко-технологічних та економічних методів управління. Принцип гуманізації соціальних систем, у тому числі соціально-педагогічних, розкрили у своїх дослідженнях А. Маслоу та Б. Саймон, які стверджують, що реалізація принципу гуманізації можлива за умов партнерства у спільній діяльності всіх членів адміністрації, створення умов для активної участі всіх членів колективу у постановці, обговоренні й вирішенні нагальних питань для життєдіяльності колективу, врахування індивідуальних особливостей, забезпечення умов для зростання професійної компетентності працівників. Реалізуючи принцип інноваційності, керівник ЗНЗ спільно з учасниками навчально-виховного процесу вносить постійні зміни у його діяльність і тим самим покращує її результати. Л. І. Даниленко велику увагу приділяє створенню умов упровадження інновацій у загальноосвітньому навчальному закладі, факторам впливу на інноваційний процес і визначає такі основні завдання його керівника в організації інноваційної діяльності:

- постійне переведення соціально-педагогічної системи — загальноосвітнього навчального закладу — в якісно новий стан (забезпечення йому поступу від “закритої” до “відкритої” системи);
- формування інноваційної культури;
- постійна підтримка педагогів-новаторів за допомогою не лише соціальних і психологічних методів заохочення, а й матеріальних (за рахунок отримання інвестицій);

- створення умов (соціальних, організаційних, психологічних) для здійснення експериментальної діяльності;
- забезпечення участі школи у реалізації інноваційних освітніх проектів;
- залучення інвесторів.

Ми поділяємо точку зору дослідниці щодо ролі, яку повинні відігравати інноватори (“агенти змін”) в організації інноваційної діяльності закладів освіти. Виходячи із запропонованого розподілу ініціаторів інновацій (“агентів змін”) на “зовнішніх” і “внутрішніх”, ми вбачаємо тут особливу роль міських науково-методичних центрів. Саме вони мають взяти на себе функцію “зовнішніх агентів змін”, оскільки мають усі можливості для діагностування і прогнозування інноваційних процесів, організаційно-методичного забезпечення управління ними.

Науковці звертають особливу увагу на необхідність реалізації основних функцій управління у процесі діяльності шкіл: планування, організації, координації, контролю та регуляції [19, 59–61].

Виходячи з теми нашого дослідження нас особливо цікавила така функція управління, як організація, зокрема, інноваційної діяльності ЗНЗ.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури свідчить, що проблеми організаційного забезпечення інноваційної діяльності активно розробляються в науковій літературі. “Організація як функція управління, — підкреслює В. І. Зверева, — має найбільший вплив на керуючу та керовану підсистему, формує, організує, перетворює їх, розвиває внутрішньо-структурні та зовнішні зв'язки” [7, 24]. Організація в системі внутрішньошкільного управління, на думку дослідниці, по-перше, визначає роль і місце кожного члена колективу в досягненні поставлених цілей і дає відповіді на запитання “хто” і “що; по-друге, забезпечує їх ефективну взаємодію у процесі досягнення цілей, що дає можливість відповісти на питання “чим” і “як” та “де” і “коли”; по-третє, створює систему необхідних організаційних відносин і таким чином зумовлює вирішення питань “хто” і “з ким”, “кого” і “куди”. Для нашого дослідження особливе значення має обґрунтування сутності організаційно-педагогічної діяльності, що здійснюється в чотири етапи:

- вибір і формування мети діяльності;
- відбір засобів її реалізації;
- добір і підготовка виконавців, визначення організаційних відносин між ними;
- оцінювання результатів діяльності.

Особливого значення набуває організаційна функція у процесі управління інноваційною діяльністю ЗНЗ, адже після того, як визначено мету, завдання і прогнозовано-можливі наслідки впровадження нововведення, виникає потреба в організації реалізації інновації.

Рівень організації інноваційної діяльності загальноосвітніх навчальних закладів залежить від розвитку теоретичної бази освітньої інноватики та опанування педагогічними колективами закладів освіти.

Звичайно, для здійснення інноваційної освітньої діяльності ЗНЗ необхідні матеріальні та інтелектуальні додаткові витрати. Тому сучасні дослідники розглядають інноваційну освітню діяльність як одну із форм інвестиційної діяльності. Інноваційна освітня діяльність, вважає Л. І. Даниленко, це, по-перше, діяльність з удосконалення чи оновлення освітньої теорії та практики шляхом розробки, експериментальної перевірки, апробації, опанування та збереження освітніх інновацій; по-друге, вид інвестиційної діяльності навчальних закладів, що характеризується їх участю у систематичному проведенні експериментальних досліджень змісту навчально-виховного процесу, технологій навчання і виховання учнів, управління, наслідком якої є суттєве підвищення їхньої результативності; по-третє, це процес суттєвих змін результатів освітньої діяльності навчальних закладів і, нарешті, це механізм залучення інвестицій [5, 62].

Таким чином, аналіз психолого-педагогічної літератури з проблем педагогічної інноватики дає нам змогу дійти висновку, що основні поняття, закони й закономірності інноваційних процесів управління інноваційною діяльністю в загальноосвітніх навчальних закладах знайшли достатнє відображення у працях зарубіжних і вітчизняних дослідників. Водночас з'ясовано, що проблема організаційно-методичного забезпечення управління інноваційною діяльністю ЗНЗ у наукових дослідженнях висвітлена недостатньо, невизначені концептуальні засади, зміст і технологія діяльності науково-методичних центрів в умовах великого міста щодо організаційно-методичного забезпечення управління інноваційною діяльністю ЗНЗ.



Література

1. Ангеловски К. Учителя и инновации. — М.: Просвещение, 1991. — 159 с.
2. Байкова Л. А., Гребенкина Л. К. Педагогическое мастерство и педагогические технологии: Учеб. пособие. — М.: Пед. о-во России, 2000. — 250 с.
3. Ващенко Л. М. Управление инновационными процессами в общей средней школе региона: Моногр. — К.: Вид. об'єднання "Тираж", 2005. — 380 с.
4. Даниленко Л. І. Модернізація змісту, форм та методів діяльності директора загальноосвітньої школи: Моногр. — К.: Логос, 2002. — 140 с.
5. Даниленко Л. І. Управление инновационной деятельностью в общеобразовательных учреждениях: Моногр. — К.: Міленіум, 2004. — 358 с.
6. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р. № 40-IV.
7. Зверева В. И. Организационно-педагогическая деятельность руководителя школы. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Новая шк., 1997. — 320 с.
8. Козлова О. Г. Подготовка учителя до инновационной деятельности в системе послыдипломной освіти: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. — К., 1999. — 20 с.
9. Лазарев В. С. Системное развитие школы. — 2-е изд. — М.: Пед. о-во России, 2003. — 304 с.
10. Маскон М., Альберт М., Хелоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 700 с.
11. Маслов В. І., Шаркунова В. В. Принципи менеджменту в установах освіти // Освіта і управління. — 1997. — № 1. — С. 77–84.
12. Машкіна Л. А. Подготовка студентов педагогических училищ та коледжів до використання інноваційних технологій в дошкільних закладах: Дис. ... канд. пед. наук. — Рівне, 2000. — 262 с.
13. Норе Е. Технология организационно-групповой учебной деятельности. — Николаев, 1998. — 75 с.
14. Оцінювання та відбір педагогічних інновацій: теоретико-прикладний аспект: Наук.-метод. посіб. / За ред. Л. І. Даниленко. — К.: Логос, 2001. — 185 с.
15. Паламарчук В. Ф. Системний підхід до впровадження педагогічних ідей у практику роботи школи // Рад. шк. — 1987. — № 12. — С. 16–20.
16. Паламарчук В. Ф. Інноваційні процеси в педагогіці // Педагогічні інновації у сучасній школі. — К.: Освіта, 1994. — С. 5–9.
17. Паламарчук В. Ф., Даниленко Л. І. Сучасні тенденції розвитку школи в контексті європейського вибору // Педагогічні інновації, ідеї, реалії, перспективи: Інтернет-конф. Ін-ту педагогіки і ЦППО АПН України. — К., 2003.
18. Педагогічні інновації у сучасній школі. — К.: Освіта, 1994. — 315 с.
19. Пикельная В. С. Теоретические основы управления: школоведческий аспект. — М.: Высш. шк., 1990. — 175 с.
20. Пекельна В. С. Теорія і методика моделювання управлінської діяльності: школознавчий аспект: Автореф. дис. ... д-ра пед. наук. — К., 1993. — 44 с.
21. Попова О. В. Становлення і розвиток інноваційних педагогічних ідей в Україні в ХХ ст. — Д.: ОВС, 2001. — 256 с.

22. Савченко О. Я. Дидактика початкової школи. — К.: Освіта, 1997. — 400 с.
23. Сластенин В. А., Подымова Л. С. Педагогика: инновационная деятельность. — М.: Магистр, 1997. — 224 с.
24. Слободчиков В. И. Проблемы становления и развития инновационного образования // Инновации в образовании. — 2003. — № 2. — С. 4–28.
25. Управление развитием школы: Пособие для руководителей образовательных учреждений / Под ред. М. М. Поташника, В. С. Лазарева. — М.: Новая шк., 1995. — 464 с.
26. Философский энциклопедический словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 576 с.
27. Шамова Т. И., Капустин Н. П., Третьяков П. И. Управление образовательными системами. — М.: ВЛАДОС, 2002. — 320 с.
28. Юсуфбекова Н. Р. О педагогической инноватике // Сов. педагогика. — 1991. — № 11. — С. 21–25.

Інноваційні педагогічні процеси досить докладно висвітлені у працях зарубіжних і вітчизняних дослідників. Однак проблема організаційно-методичного забезпечення управління інноваційною діяльністю потребує детальнішого дослідження.

Инновационные педагогические процессы достаточно подробно освещены в работах зарубежных и отечественных исследователей. Однако проблема организационно-методического обеспечения управления инновационной деятельностью нуждается в более детальном исследовании.

Innovative pedagogical processes are analysed in detail in works of foreign and domestic researchers. However the problem of organizational — methodical maintenance of management of innovative activity requires more detailed research.

Надійшла 18 грудня 2007 р.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМУВАННЯ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 72–78

На основі праць вітчизняних і зарубіжних учених детально аналізується сфера освітніх послуг.

Сферу освітніх послуг можна розглядати як сукупність системи освіти, ринку освітніх послуг і кон'юнктури, що склалася на цьому ринку (рисунок) [2]. Для детального аналізу сфери освітніх послуг необхідно визначити термінологічний інструментарій, тобто що саме ми розуміємо під освітою, системою освіти, освітньою послугою, ринком освітніх послуг і кон'юктурою, що склалася на цьому ринку.

Поняття “освіта” може трактуватись у різних аспектах [11]:

- як цілеспрямований процес виховання і навчання в інтересах людини, суспільства, держави, який супроводжується констатацією досягнень громадянином, що навчається, встановлених державою освітніх рівнів;
- соціальний інститут, що виконує функції підготовки і включення індивіда у різні сфери життєдіяльності суспільства, залучення його до культури цього суспільства;
- результат засвоєння систематизованих знань, вмінь і навичок — необхідна умова підготовки людини до життя і праці [14].

На нашу думку, визначення освіти як результату засвоєння знань найбільш повно відображає сутність цього терміна, бо головне у процесі освіти — це набуті знання, вміння і навички. Основним засобом отримання освіти є навчання у закладах освіти. Тому система освіти являє собою сукупність закладів освіти, наукових, науково-методичних і методичних установ, науково-виробничих підприємств, що реалізують освітні програми і державні освітні стандарти різних рівнів і напрямів, а також державних і місцевих органів управління освітою та самоврядування в галузі освіти, що формують політику у сфері освіти та сприяють її розвитку [1].

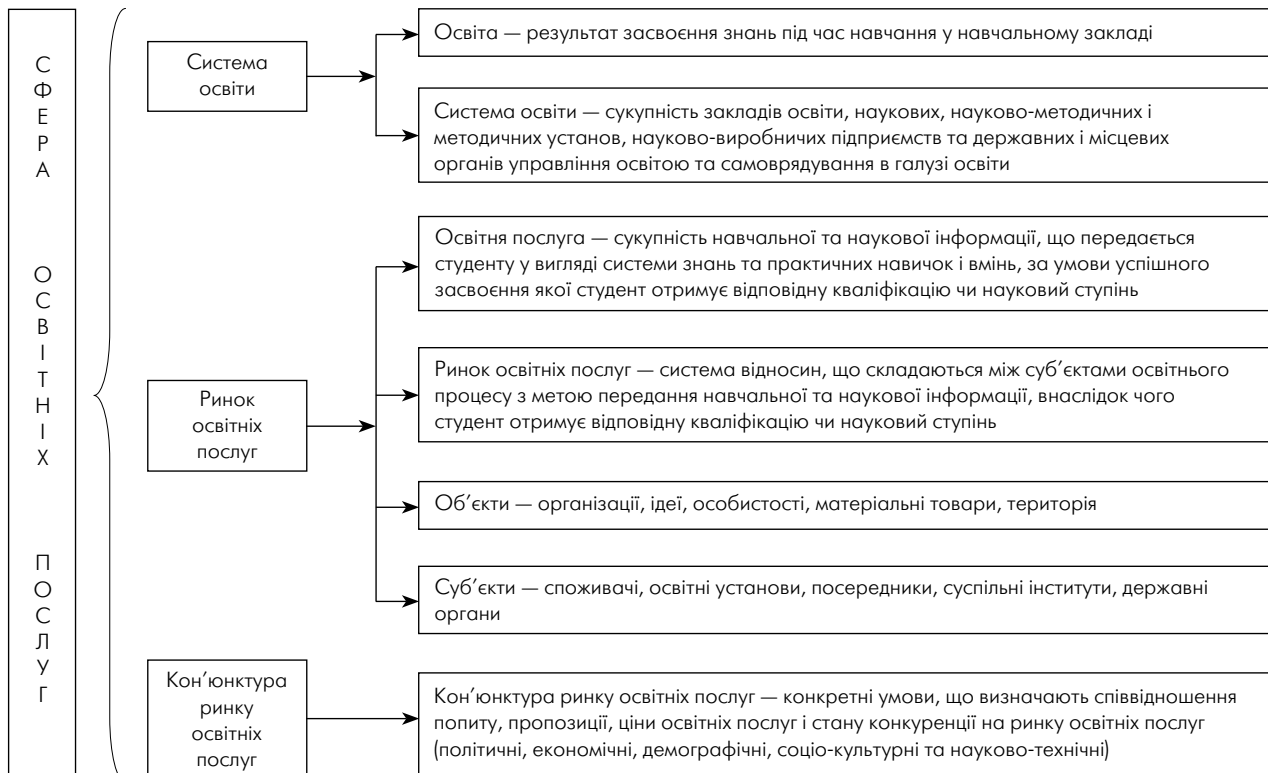
Характеризуючи освітні послуги як економічну категорію, слід відзначити, що освітні послуги мають риси як суспільних, так і приватних, і можуть бути віднесені до проміжного типу послуг. Також відзначимо, що термін “освітні послуги” охоплює послуги вищої освіти.

Виробництво суспільних послуг оплачується однією частиною населення (платниками податків), а користуються ними інші (студенти, підприємства та ін.) [4]. При цьому доступ до споживання послуг, що фінансуються державою, одержують не всі бажаючі. Виникають конкуренція і ринковий стимул для виробництва такого виду товарів.

Будучи приватними послугами, які оплачує та якими користується одна людина, освітні послуги є економічними благами, споживчими вартостями, що створюються педагогічними працівниками [12, 49]. На їх виробництво витрачається жива праця працівників освіти і матеріальні ресурси, що поставляються з промисловості та інших галузей. Тому освітні послуги також мають вартість. І в цій якості вони стають товаром, а тому можуть бути об'єктом ринкових відносин.

Таким чином, процес надання освітньої послуги являє собою “відносини і взаємодії, що ведуть до найбільш ефективного задоволення потреб: людини — в освіті; навчального закладу — у своєму розвитку і добробуті співробітників; підприємств, фірм і організацій — у зростанні кадрового потенціалу; суспільства — у розширеному відтворенні сукупного особистісного інтелектуального потенціалу” [6].

У сучасній економічній літературі освітні послуги висвітлюються і характеризуються по-різному.



Загальна характеристика сфери освітніх послуг

Згідно з думкою Т. В. Оболенської, освітня послуга є специфічним товаром, що формує цінності людини та задовольняє її потреби у придбанні певних знань, навичок і вмінь для їх подальшого використання у професійній діяльності [6].

Дослідники Р. Патора і В. Н. Зотов ототожнюють освітню послугу з навчальною та науковою інформацією [9]. Розтлумачимо зміст освітньої (освітньо-наукової) послуги:

- це обсяг навчальної та наукової інформації, що трансформується у процесі навчання в певну суму знань для задоволення освітньо-наукових потреб фізичних та юридичних осіб у загальноосвітній, професійно-кваліфікованій підготовці, перепідготовці, навчанні впродовж усього життя людини [9];
- це комплекс навчальної та наукової інформації, що передається громадянину у вигляді системи знань загальноосвітнього характеру, а також практичних навичок для наступного використання [10].

А. Ченцов при визначенні освітньої послуги приділяє значну увагу педагогічному компоненту: “освітні послуги створюються у процесі науково-педагогічної праці, що є, у свою чергу, різновидом наукової праці. Результатом наукової праці є на-

уковий продукт. Результат науково-педагогічної праці можна назвати освітнім продуктом. Освітній продукт — це частина інтелектуального продукту, яка адаптована до відповідного сегменту освітніх послуг” [14].

Ширше тлумачення наводить Т. А. Сон: освітня послуга “є результатом навчальної, управлінської і фінансово-господарчої діяльності навчального закладу, що спрямована на задоволення виробничого попиту на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації робочої сили і попиту індивідів на одержання професії чи кваліфікації, перекваліфікації” [13, 910].

Однак у наведених визначеннях освітньої послуги не приділяється уваги такому компоненту освітнього процесу, як отримання студентом у результаті навчання відповідної кваліфікації. На нашу думку, це досить значущий аспект. Таким чином, освітню послугу можна визначити як сукупність навчальної та наукової інформації, що передається студенту у вигляді системи знань та практичних навичок і вмінь, за умови успішного засвоєння якої він отримує відповідну кваліфікацію чи науковий ступінь [2].

Досліджуючи ринок освітніх послуг, необхідно виокремити особливості, що притаманні будь-якому виду послуг [3, 79; 5; 6; 9]:

1. *Послуги нематеріальні, не відчутні до моменту їх придбання.* Це здебільше стосується саме освітніх послуг. Освітня послуга являє собою особливі споживчі вартості, які позбавлені матеріальної субстанції. Споживач приймає рішення щодо отримання освітньої послуги від конкретного виробника з урахуванням репутації цього виробника, що сформувалася на ринку впродовж усієї його діяльності. До матеріальних інформаційних носіїв, що характеризують якість освітніх послуг, наданих конкретним виробником, належать навчальні плани і програми, інформація про методи, форми й умови надання освітніх послуг, сертифікати, ліцензії та дипломи.

2. *Послуги, невіддільні від суб'єктів: конкретних працівників, що їх виробляють, та від споживача цих послуг.* Невіддільність освітньої послуги від виробника зумовлена тим, що дуже часто для споживача людина, яка консулює чи приймає документи, уособлює цілий навчальний заклад. Професійні та навіть психологічні якості викладачів формують репутацію освітнього закладу. Заміна викладача може змінити процес і результат надання освітньої послуги, а отже, змінити і попит на послуги конкретного освітнього закладу. Невіддільність від споживача зумовлена тим, що споживання освітніх послуг починається одночасно з початком їх надання. Основною складовою механізму надання освітніх послуг є активна взаємодія з їх майбутнім споживачем.

3. *Послуги, непостійні за якістю.* Ця особливість освітніх послуг тісно пов'язана з невіддільністю їх від виробників, а також з неможливістю і недоцільністю визначення стандартів процесу і результатів надання послуг. Непостійність якості освітніх послуг також зумовлена непостійністю та неоднорідністю споживачів-студентів.

4. *Послуги не зберігаються.* Цю особливість слід розглядати з обох боків: неможливість заготовити освітні послуги у повному обсязі заздалегідь і природне для людини забування отриманої інформації, знань. Розвиток науково-технічного прогресу також веде до швидкої застарілості знань.

5. *Послуги недовговічні, їх споживання неможливо відкласти на майбутнє.* Це зумовлює необхідність забезпечення максимально точної відповідності попиту і пропозиції.

Крім наведених характеристик послуг, притаманних як послугам взагалі, так і освітнім послугам зокрема, можна виокремити ще кілька:

- висока вартість освітніх послуг (як і наукових та інших інтелектуальних послуг);

- відсутність права володіння послугою освіти;
- відстрочення виявлення результативності в часі і залежність результатів навчання від умов майбутньої роботи і життя випускника;
- доступність до надання освітніх послуг залежно від місця знаходження вищого навчального закладу, місця проживання потенційних споживачів;
- тривалість надання послуг освіти (час отримання першої вищої освіти за різними спеціальностями становить 4–6 років), що не гарантує стабільного попиту на ці послуги при зміні кон'юнктури ринку праці;
- необхідність подальшого супроводження освітніх послуг, надання випускникам різних консультацій, організації курсів підвищення кваліфікації та ін.;
- опосередкований характер попиту на послуги освіти, який залежить від структури побудови національних економік;
- ліцензування послуг. Держава охороняє споживачів освітніх послуг від несумлінних продавців послуг шляхом видачі ліцензій на право ведення освітньої діяльності, встановлення державного рівня акредитації навчального закладу та ін.;
- споживачами послуг освіти є зазвичай молоді люди у віці від 16 до 30 років. Їхня мотивація отримання послуг освіти сильно відрізняється від мотивації споживачів більш старшого віку, що вимагає диференційованого підходу до дослідження мотивацій навчання у різних вікових групах;
- конкурсний характер освіти. Потенційний споживач має володіти певними знаннями, вміннями, навичками, якість яких перевіряється за допомогою тестів, екзаменів чи співбесід. Ця ознака особливо притаманна державним закладам освіти, хоча сьогодні значна кількість приватних закладів висуває підвищені вимоги при вступі на навчання.

Ринок освітніх послуг, з точки зору економічної термінології, можна визначити як сферу обігу або систему економічних відносин з приводу купівлі-продажу освітніх послуг [12, 50]. Інші автори дають більш повне визначення: “ринок освіти — система відносин, що складаються між суб'єктами освітнього процесу для досягнення певного рівня освіти, здійснення навчання впродовж всього життя людини” [9]. На наш погляд, останнє визначення повніше характеризує економічну сутність цього терміна. Таким чином, ринок

освітніх послуг можна розглядати як систему відносин, що складаються між суб'єктами освітнього процесу з метою передання навчальної та наукової інформації, внаслідок чого студент отримує відповідну кваліфікацію чи науковий ступінь.

Проблемі дослідження ринку освітніх послуг присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних учених, але, на нашу думку, варто виокремити працю А. П. Панкрухіна "Маркетинг освітніх послуг" [7], в якій детально розкрито сутність ринку освітніх послуг та його окремих компонентів.

У найширшому розумінні об'єктом вивчення ринку є будь-який об'єкт, що пропонується на ринку для обміну на певну кількість якихось благ і через це користується попитом. На ринку освітніх послуг можна виокремити такі об'єкти [7; 8]:

- організація (суспільний престиж, статус освітньої установи);
- ідеї (як найважливіші компоненти освітнього процесу — ідеї з профілю підготовки, педагогічні ідеї);
- особистість (резоюме викладачів);
- товари матеріальні (інвестиційні товари (навчальне обладнання, апаратура та ін.), продукти практичної діяльності освітньої установи, її персоналу та студентів — інтелектуальна власність працівників і колективів освітніх установ — винаходи, патенти, програми досліджень, навчання і практичних робіт);
- територія (розташування освітньої установи, її можливості для проживання потенційних споживачів-студентів).

До суб'єктів ринку освітніх послуг належать:

- споживачі (окремі особи, підприємства та організації);
- освітні установи;
- широкі кола посередників (у тому числі служби зайнятості, біржі праці, органи реєстрації, ліцензування та акредитації освітніх установ та ін.);
- суспільні інститути і структури, причетні до просування освітніх послуг на ринку (державні органи).

Особливу роль серед суб'єктів ринку освітніх послуг грає споживач — особистість, яка навчається (учень, студент, слухач). Це не просто матеріальний носій освітніх послуг, не тільки користувач знань, вмінь і навичок у процесі праці, а й їх єдиний кінцевий споживач. Він відрізняється від інших споживачів освітньої послуги тим, що використовує освітній потенціал не тільки для створення матеріальних та інших благ, не тільки

для заробляння засобів до життя, а й для задоволення безпосередньо власних пізнавальних потреб.

Саме особа, персоніфікований носій, власник, користувач і кінцевий споживач освітньої послуги здійснює конкретний вибір своєї майбутньої спеціальності та спеціалізації, термінів, місця і форми навчання, джерел його фінансування, а також вибір майбутнього місця роботи (або наступного ступеня освіти) і всього комплексу умов реалізації придбаного потенціалу. Завдяки і навколо цього особистісного вибору формують свої відносини всі інші суб'єкти ринку освітніх послуг, які поєднані цим центральним суб'єктом.

З урахуванням цього визначаються значущість і роль інших споживачів освітніх послуг: підприємств, організацій, освітніх установ, органів управління. Виступаючи як проміжні споживачі освітніх послуг, ці суб'єкти формують більш-менш організований попит на них і пред'являють його на ринку.

Підприємства та організації як споживачі освітніх послуг виконують такі функції [7; 8]:

- інформування освітніх установ і структур, посередників та окремих особистостей про запропонований попит;
- встановлення особливих вимог до якості освітніх послуг і до своїх майбутніх працівників з позиції професійних і посадових вимог, що відповідає участі в оцінюванні якості освітніх послуг;
- визначення місця та ефективних умов майбутньої трудової діяльності випускників і дотримання, виконання цих умов;
- повне або часткове відшкодування витрат, оплата або інші форми компенсації за надані послуги.

Освітні установи виступають у ролі суб'єктів ринку освітніх послуг, що формують пропозицію, виробляють та продають освітні послуги, таким чином, відіграють вирішальну роль у становленні ринку в сфері вищої освіти. До функцій освітніх установ належать:

- надання освітніх послуг, передання бажаних і необхідних знань, умінь і навичок (як за змістом та обсягом, так і за асортиментом і якістю);
- виробництво і надання супутніх освітніх послуг, а також вплив на формування особистості майбутнього фахівця;
- надання інформаційно-посередницьких послуг потенційним і реальним особам, які навчаються, і роботодавцям, включаючи уз-

годження з ними умов майбутньої роботи, розмірів, порядку і джерел фінансування освітніх послуг та ін.

До посередницьких структур на ринку освітніх послуг належать служби зайнятості та біржі праці, освітні фонди, асоціації освітніх установ і підприємств, спеціалізовані освітні центри та ін. Вони сприяють ефективному просуванню освітніх послуг на ринку і можуть виконувати такі функції [7; 8]:

- накопичення, обробка, аналіз і продаж (надання) інформації про кон'юнктуру ринку освітніх послуг, консультування інших суб'єктів;
- участь у процесах акредитації освітніх установ, здійснення рекламної діяльності, юридична підтримка;
- формування каналів збуту, організація укладення і сприяння виконанню угод з надання освітніх послуг;
- участь у фінансуванні, кредитуванні та інших формах матеріальної, ресурсної підтримки виробників і споживачів освітніх послуг, у тому числі через систему особистих державних та інших освітніх кредитів.

Роль держави та органів управління (у тому числі на місцях) особливо вагома на ринку освітніх послуг на відміну від ринків інших товарів і послуг. Вище було відзначено, що освітні послуги мають риси як суспільних, так і приватних послуг. Будучи суспільними послугами, освітні послуги сприяють підтримці економічного та соціального розвитку країни.

Повсюдно у країнах з ринковою економікою держава здійснює правовий захист суб'єктів ринку (насамперед споживачів) від монополізму, несумлінності в бізнесі, рекламі, забезпеченні якості товарів і послуг, веде статистику, сприяє проведенню масштабних ринкових досліджень та ін.

У сфері освіти держава покликана виконувати досить специфічні функції, тобто ті, що не здійснюються іншими суб'єктами в необхідному масштабі.

Держава фінансує освіту (насамперед у напрямі її фундаменталізації та гуманізації) і надає гарантії для довгострокових інвестицій інших суб'єктів у цю сферу, застосовує податкові пільги та інші форми регулювання ринку з метою забезпечення розвитку пріоритетних спеціальностей, форм і методів підготовки фахівців, розвитку освіти в цілому.

Держава є гарантом гуманістичної освіти, єдності культурного й освітнього простору, загаль-

нодоступності й адаптивності освіти, її світського характеру, свободи і плюралізму, демократизму управління й автономності освітніх установ.

Саме державні органи управління вищою освітою встановлюють переліки професій і спеціальностей, за якими ведеться навчання, формують базові риси асортименту освітніх послуг. Державні органи проводять атестацію і державну акредитацію освітніх установ, створюють державну систему атестаційно-діагностичних центрів (державну атестаційну службу), тобто є гарантом якості освітніх послуг, їх відповідності освітнім стандартам.

У компетенцію державних органів управління входить також інформаційне забезпечення освітніх установ: вони формують інформаційно-консультативну базу ринку освітніх послуг, здійснюють науково-методичну та іншу підтримку посередницьких структур, альтернативних освітніх установ, громадських організацій, орієнтованих на розвиток освіти і задоволення освітніх потреб.

Характеризуючи ринок освітніх послуг як економічну категорію, необхідно розглянути питання класифікації ринків освітніх послуг. Дослідники пропонують класифікувати ринки освітніх послуг за групами споживачів, параметрами освітніх послуг і конкурентами [7; 8].

Як зазначалося вище, стосовно освітніх послуг існують три основних типи споживачів, що утворюють відповідні ринки: споживачі-особистості, споживачі-підприємства та організації різних форм власності, органи державного і регіонального, місцевого управління. Кожний з відповідних типів має свої особливості, висуває особливі вимоги до ринку.

Ринок, на якому споживачами є особистості, можна сегментувати відповідно до соціально-демографічних, економічних і культурних критеріїв. Історично це первинна ланка в загальній структурі ринку в цілому, як і у сфері освіти. Найважливіша особливість — необхідність мати справу з найширшим колом різних за своїми вимогами, смаками, пріоритетами і проблемами споживачів. Тому саме тут сегментація ринку, причому найретельніша, особливо необхідна.

Інша особливість цього ринку — подовженість, багатоланковість і важка керованість, що впливає звідси, просуванням продукції. В освіті ця особливість існує у специфічному вигляді — не як множинність ланок посередництва при продажах, а як множинність і неформальність джерел інформації, а також осіб, які беруть участь в ухваленні рішення — батьків та інших членів родини, друзів, знайомих та ін.

Для цього ринку характерно також, що особистості як суб'єкти прийняття рішень можуть виявитись (принаймні, порівняно з професіоналами кадрових служб підприємств) у найменшому ступені інформованими, організованими, цілеспрямованими у процесі здійснення свого вибору.

Ринок, на якому суб'єктами пред'явлення попиту є фірми (підприємства, організації), безсумнівно, є більш професійним — споживачі здійснюють тут свій вибір регулярно, відповідно до прийнятих стратегій і планів дій. Тому і з боку суб'єктів, що представляють пропозицію послуг, він також припускає більший професіоналізм; водночас це спрощує цілу низку процедур.

Ринок підприємств легше піддається структуризації, сегментується за галузевою та іншими ознаками. Тут менше кількість клієнтів, а їх завдання більш масштабні. Позначається і географічна сконцентрованість цього ринку, принаймні щодо ряду профілів і спеціальностей підготовки, з боку територіально-виробничих комплексів.

Підприємствам та організаціям, на відміну від особистостей, властива відносно низька виразність реагування, еластичність попиту залежно від зміни ціни на послуги. Однак діє й інша особливість їх попиту: підприємства та організації енергійніше реагують на структурні зрушення в економіці, відповідно швидко змінюють попит щодо профілів і спеціальностей підготовки.

Підприємства активніше, ніж особистості, взаємодіють з посередницькими структурами: службами зайнятості, агентствами, безпосередньо з освітніми установами та їх об'єднаннями, з органами управління освітою.

Характеризуючи третій тип ринку, де споживачами є органи управління різних рівнів, які здійснюють замовлення на підготовку фахівців для органів влади (включаючи також перепідготовку і підвищення кваліфікації), слід зазначити, що цей ринок досить привабливий для освітніх установ. Це зумовлено насамперед масштабами і гомогенністю попиту на фахівців (переважно у сферах економіки, менеджменту, права, інших гуманітарних профілів і спеціальностей), його визначеною гарантованістю, а також положенням самих клієнтів у владній ієрархії.

Інший тип сегментації ринку освітніх послуг — сегментація за параметрами, споживчими властивостями пропонованих продуктів, послуг. Загалом це фактично сегментація за типами і силою реакції споживачів на конкретні параметри продукту. Вона природно пов'язана з описаною вище сегментацією за групами споживачів, як і з

розглянутої надалі сегментацією за конкурентами, за параметрами конкуренції.

Ринок освітніх послуг сегментується за такими параметрами освітніх послуг: рівень освіти, профіль підготовки, рівень фундаментальності, широта освіти і глибина спеціалізації, форма навчання, терміни навчання, методи і прийоми, що використовуються.

Для дослідження ринків ознаки, що характеризують технологію виробництва продукту, є нетиповими. Однак при дослідженні освітніх послуг вони здобувають досить істотну роль внаслідок специфіки об'єкта освітнього впливу. Студент, будучи одночасно і суб'єктом освітнього процесу, і споживачем освітніх послуг, демонструє небайдужість, елективність саме у відношенні застосовуваних технологій освіти, форм, методів, прийомів навчання.

За рівнем освіти (вища, післядипломна та ін.) йдуть головні параметри, за якими може здійснюватися сегментація ринку освітніх послуг — це безумовний зміст, профілі, групи спеціальностей підготовки.

Базу вищої освіти складають освітньо-професійні програми за напрямками навчання, що охоплюють всі області науки, техніки і культури (програми другого рівня).

Освітньо-професійні програми за спеціальностями належать до третього рівня. Вищі навчальні заклади, що не перейшли на багаторівневу структуру вищої освіти, вважаються такими, що реалізують освітньо-професійні програми третього рівня.

Інші ознаки, що використовуються у процесі сегментації ринку за характеристиками запропонованих освітніх послуг (рівні фундаментальності і спеціалізації, форми навчання та ін.), ще тісніше, ніж ознаки профілю і спеціальності, пов'язані з факторами тривалості життєвого циклу, періоду очікування і старіння знань, раціональної тривалості навчання. Ці ж ознаки є ключовими при розгляді проблем якості та асортименту освітніх послуг, при виробленні відповідних стратегій за підсумками оцінювання конкурентоспроможності та позиціонування освітніх послуг.

Ще один тип сегментації ринку — це сегментація за основними конкурентами. Головне, що може дати така сегментація, — це розуміння того, чому користуються попитом ті товари і послуги, що пропонуються конкурентами. Але перед цим необхідно досить чітко визначитись із поняттям "конкурент". Можна виокремити такі різновиди конкурентів на ринку освітніх послуг:

- інші освітні установи, що здійснюють такі самі освітні послуги, забезпечують аналогічні додаткові послуги і призначають такі самі ціни;
- інші фірми (не освітні установи), що здійснюють такі самі послуги або послуги подібного класу, хоча і за іншими цінами або з іншими умовами їх надання. Так, великі промислові підприємства з розвинутою системою підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів (насамперед базові для галузей) можуть надавати освітні послуги не тільки своїм працівникам, а й стороннім організаціям та особистостям;
- фірма, що виробляє продукцію, яка дає змогу задовольнити ті самі потреби, що і освітні послуги; зокрема, це можуть бути виробники друкованих, відео-, аудіо-, комп'ютерних та інтерактивних навчальних посібників. До таких конкурентів безумовно належать освітні канали і передачі радіо і телебачення, інтернет-технології;
- консультаційні фірми, що пропонують інші шляхи задоволення потреб у знаннях;
- фірми — продавці технологій, патентів і ноу-хау, а також фірми, що пропонують в оренду менеджерів та інших фахівців, які вже володіють потрібними споживачеві знаннями та уміннями;
- підприємства як споживачі освітніх послуг. Так, банкрутство будь-якого підприємства, загострюючи потребу в перепідготовці його працівників, одночасно знижує (принаймні, у даному географічному сегменті ринку) потреби в освітніх послугах за профілем цього підприємства.

Таким чином, ми охарактеризували з теоретичної точки зору такі елементи сфери освітніх послуг, як система освіти і ринок освітніх послуг. Наступним елементом є кон'юнктура ринку освітніх послуг, яку можна розглядати як конкретні умови, що визначають співвідношення попиту,

пропозиції, ціни освітніх послуг і стану конкуренції на ринку освітніх послуг.



Література

1. Закон України "Про освіту" від 23 травня 1991 р. № 1060-XII // ВВР України. — 1991. — № 34. — Ст. 451.
2. Борецька Н. П., Колганов А. В. Вища освіта в Україні: розвиток і проблеми // Міжнародне співробітництво в галузі освіти: Матеріали Другої міжнар. наук.-практ. конф. "INTED — 2003" (м. Ялта, 1–5 квітня 2003 р.). — Ч. 1. — К.: Пед. преса, 2003. — С. 145–146.
3. Кратт О. А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури: Моногр. — Донецьк: ТОВ "Юго-Восток ЛТД", 2003. — 360 с.
4. Макогон Ю. В., Орехова Т. В., Юрченко И. В. Украина в мировой экономике. — К., 2000. — 495 с.
5. Моисеева Н., Пискунова Н., Костина Г. Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения (ВУЗа) // Маркетинг. — 1999. — № 5. — С. 77–88.
6. Оболенська Т. Є. Природа і особливості освітніх послуг як товару // Маркетинг: теорія і практика: 36. наук. праць Східноукр. нац. ун-ту. — Луганськ, 2001. — С. 79–89.
7. Панкрухин А. П. Маркетинг образовательных услуг. — <http://www.koism.rags.ru>
8. Панкрухин А. П. Цена образования // Alma Mater. — 1997. — № 5. — С. 24–29.
9. Патора Р. Ринок освіти в системі кадрового забезпечення стратегічного розвитку країни: Автореф. дис. ... д-ра екон. наук. — Л., 2002.
10. Поручник А. М. Интеграция Украины в мировое хозяйство. — К.: КГЭУ, 1994.
11. Послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки" від 30 квітня 2002 р. — www.rada.gov.ua
12. Румянцев А. П., Коваленко Ю. О. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. — К.: Центр навч. літ., 2003. — 112 с.
13. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. — 4-е изд. — М.: Сов. энцикл., 1986. — 1600 с.
14. Формирование общества, основанного на знаниях. Новые задачи высшей школы: Пер. с англ. — М.: Весь Мир, 2003. — 232 с.

Система освіти, ринок освітніх послуг та його кон'юнктура є важливими елементами сфери освітніх послуг, у центрі якої має перебувати особа, яка здобуває освіту та є єдиним кінцевим споживачем.

Система образования, рынок образовательных услуг и его конъюнктура являются важными элементами сферы образовательных услуг, в центре которой должна находится обучаемая личность как единый конечный потребитель.

The education system, the market of educational services and its conjuncture are the important elements of sphere of educational services in which center there should be a person who receives education.

Надійшла 30 листопада 2007 р.

ТИПІЗАЦІЯ ФОРМ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 79–86

Розглядаються й класифікуються основні форми міжнародної економічної діяльності, її об'єкти та суб'єкти, закони, згідно з якими вона розвивається, і перспективи її розвитку.

Міжнародна економічна діяльність (МЕД) є однією з найважливіших, найбільш масштабних і динамічних складових міжнародних економічних відносин. Розвиток міжнародної економічної діяльності є результатом поступової інтернаціоналізації виробництва, формування єдиної економічної світової системи. Водночас на нього впливають становлення і розвиток суверенних держав, окремих націй, цивілізацій. Сьогодні міжнародну економічну діяльність можна розглядати як у контексті національних інтересів, коли вони є засобом досягнення підприємницьких і загальнодержавних цілей у процесі співробітництва із зарубіжними партнерами, так і у глобальному масштабі, коли весь господарський механізм країни постає невід'ємною складовою світової економіки.

Наявність таких понять, як міжнародні економічні відносини, міжнародна економічна діяльність та міжнародний бізнес, потребує типізації видів діяльності суб'єктів господарювання на міжнародному рівні. Термін “міжнародні відносини” ще наприкінці XVIII ст. використовувався для визначення комплексу різноманітних взаємин між державами, до яких входять і економічні. Міжнародна економічна діяльність як складова міжнародних економічних відносин (МЕВ) часто розглядається як система господарських відносин між країнами світу або як діяльність суб'єктів господарювання, що виходить за межі національних одиниць, має певні закономірності розвитку і типові форми. Вона характеризується переміщенням товарів, послуг, капіталів, технологій, сировинних ресурсів, людей та опосередковується численними формами співробітництва різних країн, виробничих, торговельних, комер-

ційних контактів, які виходять за межі окремих держав, а також механізмами регулювання такого співробітництва з боку національних і міжнародних інституцій (МВФ, МБРР, ГАТТ/СОТ, ЮНКТАД).

На відміну від міжнародної економічної діяльності міжнародний бізнес є значно вужчим поняттям і в загальному розумінні являє собою сукупність ділових відносин підприємців з метою задоволення попиту споживачів та отримання прибутку [6, 5–9]. Водночас бізнес визначають як підприємницьку, комерційну чи будь-яку іншу діяльність, яка не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку [1, 102–103], або як ділові стосунки і процес діяльності, що здійснюється професійними учасниками ринку, підприємцями, які прагнуть задовольнити споживчі потреби учасників ринку в товарах і послугах та одночасно задовольнити свої корисливі інтереси [7, 757].

Сьогодні є тенденція до конвергенції на понятійному рівні категорій “міжнародна економічна діяльність” і “міжнародні економічні відносини” внаслідок активної комерціалізації останніх, що, у свою чергу, приводить до розвитку та застосування суб'єктами господарювання нових форм МЕД.

У різних країнах використовуються різні схеми класифікації форм міжнародної економічної діяльності. Це зумовлюється особливими національними традиціями, ступенем економічної свободи, відмінністю у системах правового, інституційно-нормативного регулювання, навіть у підходах до трактування тих або інших явищ економічного життя. Так, Д. Лук'яненко виокремлює такі типові форми міжнародної економічної

діяльності: міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу, міжнародна міграція робочої сили, світова валютна система [3, 28]. В. Новицький до форм МЕД відносить міжнародну торгівлю товарами, надання міжнародних послуг, міжнародний рух капіталу, міжнародний кредит, міжнародну міграцію робочої сили, міжнародні валютно-фінансові відносини, участь країни у діяльності міжнародних економічних організацій, міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах, спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку [5, 2–10]. Науковці С. Мочерний і С. Попов, крім того, наводять такі форми МЕД, як обмін у галузі науки і техніки, міжнародну кооперацію виробництва [1, 610; 6, 12] та ін.

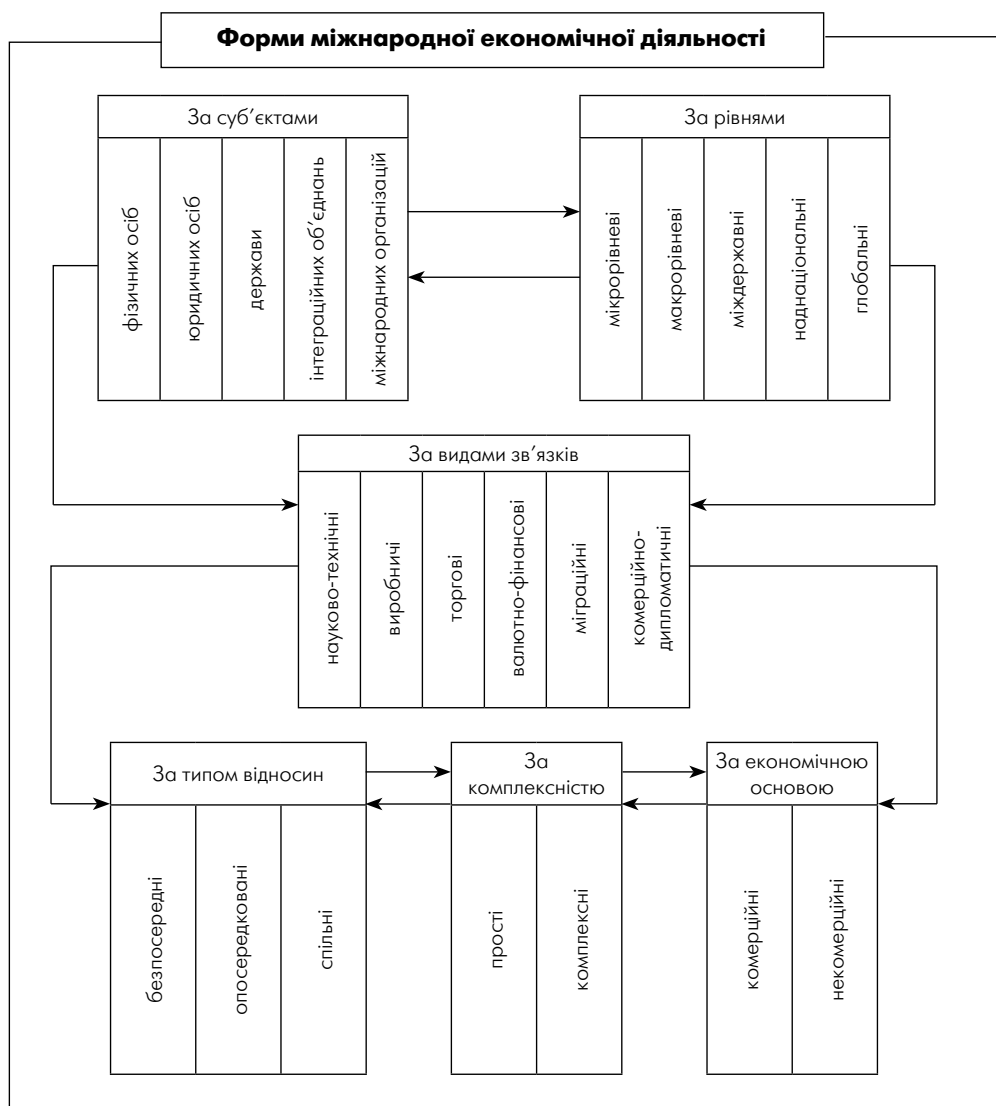
Важливо зазначити, що механізм міжнародного співробітництва впродовж тривалого історичного періоду є складовою господарської діяльності людини. Відбувається постійна еволюція форм міжнародної економічної діяльності, що відповідає зміні матеріальних, культурних передумов співробітництва, а також цілям підвищення ефективності господарювання. Водночас відбувається зміна механізмів та інструментів регулювання міжнародної економічної діяльності як на національному рівні, так і на міждержавному та глобальному, що зумовлює нові тенденції використання форм міжнародної економічної діяльності. Підтвердженням цього є поглиблення взаємопроникнення міжнародної економіки та політики країн світу, формування ними системи інструментів торгової політики та комерційної дипломатії для вдосконалення механізмів співпраці та посилення конкурентних позицій у глобальному бізнес-середовищі, внаслідок чого необхідно враховувати механізми співпраці для дослідження та аналізу міжнародної економічної діяльності.

Враховуючи сучасні тенденції розвитку міжнародних економічних відносин — розширення і поглиблення світогосподарських зв'язків за рахунок підвищення міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва, активізація участі та міжнародної взаємодії суб'єктів різних рівнів [3, 23], комерціалізація таких відносин і широке застосування урядами країн форм і методів комерційної дипломатії для підвищення конкурентоспроможності національної економіки, а також з метою вдосконалення аспектів міжнародної економічної діяльності, на нашу думку, форми МЕД доцільно класифікувати за критеріями (рисунок).

За суб'єктами міжнародної діяльності виокремлюють МЕД фізичних, юридичних осіб, держави, інтеграційних об'єднань (наприклад, Євросоюз, який розробляє спільну зовнішньоекономічну політику) та міжнародних організацій.

Сьогодні у світі існує понад 200 національних одиниць, причому зазначимо, що у другій половині XX ст. кількість країн збільшилась внаслідок розпаду СРСР і виокремлення країн з колишньої Югославії. Крім того, необхідно зазначити постійне зростання кількості міжнародних організацій: якщо на початку минулого століття їх було близько 200, у середині — 950, то у другій половині було створено близько 3 тис. міждержавних і 20 тис. неурядових організацій. Організації економічного напрямку становлять переважну частку — понад 50 % усіх міждержавних організацій; найбільшу кількість недержавних засновано в комерції та промисловості, а також у системах охорони здоров'я та медицини. Щодо інтеграційних об'єднань, то за сучасних умов понад 60 % міжнародної торгівлі здійснюється в межах регіональних механізмів вільної торгівлі. Кількість митних союзів і зон вільної торгівлі у світі перевищує 100 [8, 15, 89].

Залежно від рівнів міжнародної економічної діяльності можна виокремити МЕД на мікро- та макроекономічному, міждержавному, наднаціональному і глобальному рівнях. Так, МЕД на мікрорівні спрямована на задоволення попиту споживачів та отримання прибутку компанією. Макрорівень міжнародної економічної діяльності є сферою реалізації інтересів країни в цілому. Причому такі інтереси можуть як збігатися з інтересами окремих приватних учасників міжнародного співробітництва, так і суперечити їм. Основним цільовим призначенням інститутів макрорівня та міждержавного рівня є розробка й впровадження ефективних механізмів та інструментів розвитку для вдосконалення міжнародної економічної діяльності. Ефективне поєднання економічних і політичних заходів, доведене до належного рівня прийняття та реалізації управлінських рішень, за допомогою яких здійснюється міжнародна економічна співпраця у сучасному глобальному середовищі, здатне забезпечити національний розвиток і вирішення ключових проблем суспільства. Сучасні тенденції розвитку світогосподарської системи зумовлюють дедалі більше перенесення регулятивних, управлінських повноважень на міждержавний рівень міжнародної економічної діяльності. Можна також стверджувати, що на цьому рівні створюються ін-



Класифікація форм міжнародної економічної діяльності

ституту з новими регулятивними функціями, які переходять на новий рівень — наднаціональний, а це також зумовлює перерозподіл повноважень і реструктуризацію векторів впливу на економічні процеси. Саме це спостерігалось у процесі становлення та диверсифікації організаційної структури Євросоюзу, що призвело до ліквідації взаємних митних обмежень і навіть прикордонного паспортного контролю для країн Шенгенської угоди. Об'єктивно нормативною базою для поступового зниження навантаження на національні органи експортно-імпортного регулювання є статутні документи, настановні цілі та характер діяльності Світової організації торгівлі (глобальний рівень МЕД), яка прагне встановити безмитний та безлімітний режим міжнародної торгівлі [5, 47].

До торгових форм МЕД належать така типова форма, як міжнародна торгівля, яка тривалий час домінувала за обсягами операцій та формою міжнародного співробітництва. З погляду окремої національної держави міжнародна торгівля відбувається як експорт (реекспорт) та імпорт (реімпорт) товарів і послуг. Така економічна діяльність може відбуватися за участі як приватних суб'єктів підприємництва (міжнародний бізнес), так і безпосередньо держави (міжнародні економічні відносини). Співробітництво на приватному рівні є провідним і визначальним для ринкової системи. Співробітництво за участі державних інститутів (як однієї зі сторін угоди або тільки за участю таких інститутів) використовується у тих сферах економічної діяльності, де з економічних причин

або через певні обмеження державні органи беруть на себе відповідні комерційні повноваження. Трапляються й особливі випадки — в умовах так званої директивної економіки, наприклад, колишньої радянської, в якій існувала державна монополія на зовнішньоекономічну діяльність [5, 20–27].

Міжнародна торгівля товарами і послугами була і залишається важливою формою міжнародної економічної діяльності. Вона характеризується швидкими темпами зростання, яке у другій половині ХХ ст. значно випередило збільшення світового виробництва. Так, якщо у 1924–1939 рр. зростання виробництва (43 %) випереджало зростання міжнародної торгівлі (19 %), то в період з 1981 р. до кінця 90-х років світова торгівля майже в 1,6 раза зростала швидше, ніж виробництво (у 1936–1995 рр. — щорічно в 1,6 раза; а щорічні темпи приросту в 1994–1996 рр. становили майже 9 % [1, 610–611], у 1996–2000 рр. — 6,4 %, тоді, як світове виробництво у середньому за 10 років (1992–2001 рр.) зросло у 3,5 раза [4, 52]).

Валютно-фінансовою формою МЕД є міжнародний рух капіталів, який відображає об'єктивну тенденцію перерозподілу капіталів між країнами, задоволення потреб у цьому факторі виробництва через світовий ринок. Останніми десятиліттями обсяги руху капітальних активів неухильно зростали, і цей фактор є важливим для розвитку відкритих економік. Вони, як правило, відчувають потребу в припливі значних коштів ззовні, а також відчутно потерпають від відпливу капіталів через порівняно гірші умови для їх функціонування [5, 27–33].

Переміщення капіталів, з погляду певної країни, реалізується у формі вивезення капіталів (у цьому разі країна є донором, експортером капіталу) і ввезення капіталів до країни (у цьому разі країна є реципієнтом, імпортером капіталу). Основними формами вивезення капіталу є приватні інвестиції, державні позики, кредити міжнародних фінансових організацій. Наприкінці 90-х років минулого століття зросла значущість вивезення капіталу у підприємницькій формі (портфельні та прямі інвестиції) та у вигляді позик [1, 610–611]. Якщо на початку 90-х років обсяг валових прямих іноземних інвестицій у країнах “великої сімки” становив 283,24 млрд дол. США, а портфельних — 329,63 млрд дол., то наприкінці 90-х — відповідно близько 600 млрд і 1300 млрд дол. [4, 212].

Вивіз капіталів характерний для країн з відносним надлишком капіталів на території певної

країни та можливістю отримувати більші прибутки в іншій державі через:

- а) більш сприятливе для власників капіталу співвідношення факторів виробництва (що зумовлює більшу умовну ціну капіталу);
- б) можливість отримання доступу до ринків певних економічних ресурсів (наприклад, сировини);
- в) можливість отримання маркетингових переваг у комерційній діяльності (наприклад, у формі створення господарських структур, що забезпечуватимуть збут продукції фірми-інвестора, або завдяки перенесенню самого процесу виробництва до цільової країни — країни збуту з метою підвищення ефективності виробництва, наближення його до споживачів).

До таких країн, за даними Світового банку, належать Данія, Люксембург, Франція, Німеччина, Ірландія, Японія, Корея, Нідерланди, Іспанія, Швейцарія, Великобританія. Ввіз капіталів більшою мірою властивий країнам, які відчувають відносний (порівняно із забезпеченістю іншими факторами виробництва) або абсолютний дефіцит капіталів. Оскільки в сучасному світі попит на капітали перевищує їх пропонування, залучення іноземних інвестицій є об'єктом державної, цілеспрямованої урядової політики. До таких країн, за даними Світового банку, належать Чехія, Польща, Угорщина, Румунія, Канада, Туреччина, країни пострадянського простору та ін.

Міжнародний рух капіталів зумовлюється відмінністю в рівнях забезпеченості економіки окремими факторами або співвідношенням таких. Міжнародна практика підтверджує це припущення, щоправда, з певними уточненнями. Капітал як носій уособленої вартості спрямовується в середовище згідно з тими критеріями, які потрібні для його ефективного функціонування. Такими критеріями є можливості максимізації прибутку, відносно кращі соціально-політичні умови, зокрема політична стабільність і передбачуваність дій уряду, сприятливий економічний режим, правові гарантії, зокрема від примусової націоналізації, корупції та інших форм злочинності, гарантії прав репатріації прибутків, упевненість у незмінності законодавчих меж підприємництва та ін. Зазначимо, що створення сприятливих інвестиційних умов входить до сфери відповідальності органів влади, тому державою вживаються заходи, які спрямовуються на стимулювання і захист іноземних інвестицій.

Якщо міжнародні валютно-фінансові відносини раніше виконували переважно допоміжні функції, то сьогодні вони набули самостійних ознак. Так, якщо первісно міжнародні валютно-фінансові відносини здебільше становили собою допоміжну систему розрахунків, головною метою якої було обслуговування експортно-імпортних, а пізніше кредитних і страхувальних операцій, то зараз вони уособлюють окрему сферу підприємництва, а також є впливовим інструментом макроекономічної політики держави. Це пов'язано з тим, що міжнародні валютно-фінансові відносини відкривають для приватних агентів значно більші можливості отримання спекулятивних прибутків, тому не дивно, що у грошовому вимірі вони стали переважною формою такої діяльності. Втім, усі елементи міжнародного кругообігу реальних економічних цінностей (тим більше валютно-спекулятивні операції) опосередковуються міжнародними грошовими платежами. Взагалі участь держави в роботі міжнародних фінансових ринків, її інтеграція у відповідні міжнародні структури є необхідним атрибутом сучасної відкритої економіки. Водночас "ступінь залучення" не є самостійним показником ефективності міжнародного валютно-фінансового співробітництва держави. Натомість реальне значення має оцінка переваг, ризиків і витрат.

Крім того, що інтернаціоналізація валютно-фінансової сфери може забезпечувати додаткові джерела надходжень грошових ресурсів до країни, вона може спричинити зростання ризику макроекономічної нестабільності. Це підтвердили події 1997–1998 рр., коли на фінансових ринках світу виникла криза, викликана валютними спекуляціями. Особливу небезпеку становлять так звані гарячі гроші, які являють собою спекулятивні капітали, що мігрують відповідно до кон'юктурних, кризових коливань на національних та регіональних ринках і можуть призвести до втрати урядом, центральним банком країни здатності проводити цілеспрямовану грошово-кредитну, взагалі макроекономічну політику та ін.

У сучасному, дедалі більш інтегрованому світі значно більшою динамікою відзначається й міжнародна міграція робочої сили (міграційна форма), яка являє собою переміщення між країнами працездатного населення, спричинене нерівномірним економічним розвитком країн, різними можливостями працевлаштування, відмінностями у рівнях оплати праці й життя та ін. [7, 610–611]. Вона існує у формі еміграції та імміграції (виїзду з певної країни та в'їзду до неї людей через еконо-

мічні, політичні та інші причини). Це явище, як і інші форми міжнародної економічної діяльності, з одного боку, відображає реальні інтереси людей, суб'єктів ринкового життя, а з іншого — формує умови функціонування макроекономічних систем, сприяє раціоналізації розміщення робочої сили у світовому масштабі. Головними центрами еміграції є країни Західної Європи, США, Ізраїль. Наприкінці XX ст. у країнах ЄС налічувалося майже 14 млн іноземних працівників і членів їхніх сімей. В окремих країнах Європи емігранти становлять від 5 до 25 % найманих працівників [1, 610–611].

Обмін у галузі науки та техніки (науково-технічна форма) вважається порівняно новою, проте швидко прогресуючою формою МЕД. Вона дає змогу використовувати переваги міжнародного поділу праці в цій галузі для прискорення НТП в країні. Класичний приклад успішного використання іноземних технологій дає Японія. Останнім часом швидкого розвитку набуває ще одна форма МЕД — виробнича, а саме міжнародна кооперація виробництва. Цей спосіб міжнародної співпраці при виготовленні кінцевого продукту сьогодні широко використовують багатонаціональні та транснаціональні корпорації.

Різноманітні питання глобального, регіонального значення, у розв'язанні яких зацікавлені окремі або навіть усі країни світу, дедалі частіше потрапляють у поле діяльності міжнародних економічних організацій. Це зумовлюється як загостренням цілої низки проблем, так і тим, що міжнародна спільнота відчуває себе все більш інтегрованою та виявляє прагнення до встановлення діалогу, зокрема у структурних рамках відповідних організацій. Саме тому участь країни в діяльності міжнародних організацій (економічний аспект) сьогодні все частіше називається комерційно-дипломатичною формою міжнародної економічної діяльності.

Міжнародні економічні організації різняться принципом суб'єктності, географічними масштабами, функціональними цілями (галузевою спрямованістю). Як правило, вони є суб'єктами регулювання міжнародної економічної діяльності, створюють рамки підприємницької діяльності та політичні, технічні інституції, котрі такій діяльності сприяють. Прикладом подібної структури може слугувати Міжнародна торгово-промислова палата, яка розробила факультативні стандарти укладання комерційних договорів між підприємницькими контрагентами. Група інших міжнародних економічних організацій регулює економіч-

ну діяльність самих держав. Як правило, у таких випадках ідеться про взаємні обов'язки держав щодо регулювання міжнародної торгівлі, застосування валютно-фінансових важелів політики. Найвпливовішими організаціями такого типу є система ГАТТ/СОТ, МВФ. Галузеві організації у своїй діяльності ставлять за мету відносно вузькі, технічні цілі. Ними можуть бути лібералізація ринків або реалізація домовленостей про сприяння коопераційній взаємодії. Трапляються й такі ситуації, коли галузеві організації є перехідними формами ширших інтеграційних процесів. Свого часу так було з Європейським об'єднанням вугілля та сталі (ЄОВС), яке разом з Європейським економічним співтовариством (ЄЕС) еволюціонувало в угруповання держав Євросоюзу [5, 78].

За типом відносин можна виокремити безпосередні, опосередковані та спільні форми міжнародної економічної діяльності. Безпосередні відносини передбачають окремі економічні контакти та нетривалу взаємодію, опосередковані — діяльність із застосуванням послуг посередників, а спільні, у свою чергу, орієнтовані на довгострокове дво- або багатостороннє економічне співробітництво (створення СП). Прикладом останньої є також спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку, а саме підписання Кіотського протоколу, що передбачає низку конкретних дій щодо зниження викидів газів в атмосферу; дії, спрямовані на подолання голоду, протидія поширенню СНІДу та ін.

За комплексністю форми МЕД поділяються на прості та комплексні. Прості форми — це безпосередньо експорт чи імпорт, міжнародні інвестиції, еміграція чи імміграція та ін. У сучасних умовах розвитку міжнародної економічної діяльності набули поширення комплексні форми останньої, оскільки будь-які операції міжнародної торгівлі супроводжуються міжнародними розрахунками, виробнича кооперація поєднується з міжнародною торгівлею чи переміщенням капіталів і т. ін.

Міжнародна економічна діяльність не вичерпується акціями, спрямованими на отримання прибутків (на комерційній основі) та розв'язання завдань виключно виробничо-технологічного характеру. Так, основною економічною метою європейської спільноти є не отримання прибутку, а досягнення іншого економічного результату для його учасників — підвищення добробуту всіх країн-членів. Крім того, за сучасних умов унаслідок комерціалізації МЕН урядами застосовуються окремі некомерційні форми, прикладом яких є

комерційна дипломатія, спрямована на досягнення національних інтересів та реалізацію зовнішньоекономічної стратегії країни.

Враховуючи сучасні особливості міжнародних економічних відносин, серед основних тенденцій розвитку форм МЕД можна виокремити наступні:

- 1) відбувається зміна структури міжнародної економічної діяльності за рахунок розширення участі фізичних та юридичних осіб в умовах глобалізації та електронної комерції. Крім того, підвищується роль фізичних та юридичних осіб у МЕД, посилюється їх вплив на діяльність урядів, органів інтеграційних об'єднань і міжнародних урядових організацій через систему національних та міжнародних неурядових організацій;
- 2) спостерігається тенденція до взаємопроникнення форм МЕД, а також до все більшого поглинання форм міжнародною торгівлею внаслідок створення СОТ та інших організацій, які регулюють міжнародну економічну діяльність на глобальному рівні;
- 3) відбувається поширення МЕД на всі рівні традиційних МЕН, крім того, посилюється роль нових форм міжнародної економічної діяльності;
- 4) спостерігається тенденція до інтегративності дій суб'єктів міжнародної економічної діяльності;
- 5) внаслідок комерціалізації діяльності фірм на міжнародному рівні, як правило, мають місце комплексні форми МЕД, прості форми присутні фрагментарно, таким чином, відбувається підвищення рівня комплексності МЕД;
- 6) за сучасних умов посилюється роль форм МЕД на некомерційній основі в реалізації зовнішньоекономічної стратегії країни. Крім того, використовуючи методи комерційної дипломатії, держава створює умови для досягнення власних національних інтересів, тим самим підтверджуючи існування парадоксу — підвищення комерціалізації некомерційними методами.

З огляду на наведені тенденції, відповідно змінюється і характер державної участі в управлінні міжнародною економічною діяльністю. Сьогодні держава намагається забезпечити:

- a) найкращі, найвигідніші умови для участі національної економіки у світовому господарстві;
- б) політичне сприяння вітчизняному бізнесу в його діяльності за кордоном;

- в) дотримання національних інтересів і забезпечення національної безпеки, яке б гарантувало вирішення загальнонаціональних завдань;
- г) створення кращих умов для розвитку людського потенціалу всієї країни, підвищення рівня та якості життя, забезпечення високих соціальних стандартів, яких не можна досягти виключно за рахунок стихійної дії ринкових сил.

Вирішення таких завдань належать до сфери економічної дипломатії, частиною якої є комерційна дипломатія. Комерційна дипломатія — закономірне явище у міжнародних відносинах, результат посилення ролі та значення економічних факторів у них. У 1984 р. “Краткий внешнеэкономический словарь” [2, 220–221] визначав економічну дипломатію як органічну складову зовнішньої політики, міжнародної діяльності держави. Сьогодні це поняття поєднує два види стандартів — політичний та економічний, доведених до рівня прийняття та реалізації управлінських рішень, за допомогою яких здійснюється співробітництво та суперництво в сучасному світі, визначаються форми і методи розвитку та вдосконалення ринкової економіки [9, 24]. Інструментами комерційної дипломатії є як неформальні переговори на державному та бізнесовому рівнях, так і розробка і впровадження міжнародними організаціями обов’язкових для виконання правил і процедур.

Дослідження провідних економістів у галузі комерційної дипломатії та торгової політики [9, 10] дає змогу сформулювати визначення комерційної дипломатії як сучасної системи методів і механізмів реалізації національних економічних інтересів у міжнародному бізнесі шляхом спільних дій уряду та підприємців. Сучасні тенденції розвитку МЕД свідчать про зростаючу роль та актуальність комерційної дипломатії, про необхідність підвищення її ефективності при реалізації зовнішньоекономічної стратегії країни.

Отже, беззаперечним є те, що міжнародна економічна діяльність є найбільш масштабною та динамічною складовою міжнародних економічних відносин. Вона являє собою певну систему господарських відносин між національними економіками, яка має характерні взаємозв’язки та закономірності розвитку. В сучасних умовах посилення міжкраїнової конкуренції, комерціалізації міжнародних економічних відносин та намагання держав забезпечити реалізацію національних економічних інтересів, одночасно поглиблюючи

співробітництво з іншими національними господарствами, відбувається трансформація типових форм МЕД та має місце поява нових. Серед ключових тенденцій розвитку форм міжнародної економічної діяльності, з урахуванням сучасних особливостей, в межах класифікаційних груп виокремлено такі:

- зміна структури суб’єктності, яка зумовлена як об’єктивним розширенням участі в МЕД фізичних та юридичних осіб (особливо підприємств малого та середнього бізнесу), так і активізацією дій урядів щодо сприяння зарубіжній діяльності національних фірм, що вимагає координації на міждержавному, наднаціональному та глобальному рівнях;
- підвищення рівня узгодженості дій суб’єктів під час реалізації національних стратегій зовнішньоекономічної діяльності внаслідок глобальної інституціоналізації економічного розвитку;
- посилення взаємопроникнення форм при зростанні ролі некомерційних як віддзеркалення поглиблення міжнародного поділу праці й розвитку коопераційних зв’язків, чому передують міждержавні та багатосторонні домовленості й угоди.

Спільною рисою виявлених тенденцій є інтенсифікація застосування методів комерційної дипломатії як нової форми міжнародної економічної діяльності.



Література

1. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Ред. кол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Вид. центр “Академія”, 2000. — Т. 1. — 864 с.
2. Краткий внешнеэкономический словарь. — М.: Междунар. отношения, 1984. — С. 220–221.
3. Лук’яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція. — К.: ВІПОЛ, 1996. — 138 с.
4. Майер Дж. М. Международный маркетинг. — СПб.: Питер, 2000. — 378 с.
5. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підруч. — К.: Вид-во КНЕУ, 2003. — 948 с.
6. Попов С. Г. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. Особенности менеджмента и маркетинга: Учеб. пособие. — 3-е изд., доп. — М.: Ось-89, 2000. — 288 с.
7. Рубин Ю. Б. Основы бизнеса: Учебник. — 5-е изд. — М.: Маркет ДС, 2003. — 784 с. — (Университетская сер.).
8. Циганкова Т. М., Гордеева Т. Ф. Міжнародні організації: Навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни. — К.: Вид-во КНЕУ, 2003. — 183 с.
9. Щетинин В. Д. Экономическая дипломатия: Учеб. пособие. — М.: Междунар. отношения, 2001. — 280 с.

Міжнародна економічна діяльність є найважливішою складовою міжнародних економічних відносин та являє собою сформовану систему господарських відносин між національними економіками. Основні тенденції сучасного розвитку форм міжнародної економічної діяльності об'єднує інтенсифікація застосування методів комерційної дипломатії.

Международная экономическая деятельность является наиболее важной составляющей международных экономических отношений и представляет собой сложившуюся систему хозяйственных отношений между национальными экономиками. Основные тенденции современного развития форм международной экономической деятельности объединяет интенсификация применения методов коммерческой дипломатии.

The international economic activities are the most important component of the international economic relations and represent developed system of economic relations between national economies. The basic tendencies of modern development of forms of the international economic activities are united with an intensification of application of methods of commercial diplomacy.

Надійшла 22 листопада 2007 р.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ЕПІДЕМІЇ ВІЛ-ІНФЕКЦІЇ/СНІДУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 87–92

Досліджено поширення в Україні епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу, її вплив на соціально-економічну та демографічну ситуації в середньо- та довготерміновій перспективах. Висвітлено потенційні вигоди від профілактики та лікування захворювання. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності функціонування ВІЛ-сервісних організацій.

Епідемія ВІЛ/СНІД упродовж останніх років стала проблемою для всього людства. Розпочавшись з поодиноких випадків, епідемія ВІЛ охопила всі країни, суттєво впливаючи на їх економічний розвиток. За своєю негативною дією на соціальні, економічні та демографічні аспекти розвитку суспільства епідемія не має собі рівних. Світовий досвід свідчить, що поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу спричиняє скорочення тривалості життя, зростання обсягів медичних послуг, загострення проблеми бідності, соціальної нерівності, сирітства [5].

Перші випадки реєстрації інфікування населення ВІЛ в Україні припадають на кінець 80-х років минулого століття. Незначна кількість інфікованих і невисокі темпи поширення ВІЛ/СНІДу порівняно з іншими країнами створили ілюзію відносного благополуччя, ніби суспільству немає сенсу турбуватись про подальшу небезпеку ситуації та про її майбутні соціальні та економічні наслідки.

До проведення цього дослідження спонукало швидке поширення в Україні епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу та її загроза для всього населення й економіки. У зв'язку з цим проаналізуємо сучасний стан епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу, спрогнозуємо перспективи соціально-економічної та демографічної ситуації, розглянемо соціальні та економічні підстави для профілактики ВІЛ-інфекції в Україні.

Упродовж кількох останніх років епідемія ВІЛ-інфекції/СНІДу в Україні поширюється загрозливими темпами. За даними Українсько-

го центру профілактики і боротьби зі СНІДом, станом на листопад 2007 р. кількість офіційно зареєстрованих нових випадків інфікування ВІЛ становить 120744 особи (у тому числі 16978 дітей до 14 років), нових випадків СНІДу — 21989 осіб (663 — діти до 14 років), померли від СНІДу — 12260 осіб (236 — діти до 14 років). Точна кількість ВІЛ-інфікованих невідома. В Україні щоденно офіційно реєструється 47 випадків ВІЛ-інфекції, 12 випадків СНІДу та 6 випадків смерті від СНІДу; у 2006 р. показники були відповідно 43, 18 та 8. Епідемія в Україні поки що зосереджується у певних групах населення (групах ризику), де ризик інфікування вищий: це споживачі ін'єкційних наркотиків (СІН), працівники комерційного сексу (ПКС), чоловіки, які мають секс із чоловіками (ЧСЧ), люди з інфекціями, що передаються статевим шляхом (ІПСШ), та ув'язнені. Дані епідеміологічного нагляду за цими групами допомагають спрогнозувати майбутнє поширення епідемії серед них та екстраполювати дані для оцінювання поширеності серед загального населення. Профіль епідемії залежатиме від розміру груп ризику і взаємодії між ними та сексуальними партнерами, які не належать до цих груп.

Основною “рушійною силою” епідемії стало ін'єкційне споживання наркотиків, яке швидко поширювалось у країні із середини 90-х років [2]. Групи високого ризику залишаються найбільш ураженими епідемією: станом на 1 листопада 2007 р. середній рівень поширеності серед СІН становить 60 %, а серед ПКС — 35 %. Водночас з'являється дедалі більше доказів того, що шир-

**Шляхи ВІЛ-інфікування осіб з уперше в житті встановленим діагнозом
“ВІЛ-інфекція” серед громадян України**

Шляхи ВІЛ-інфікування	Листопад 2007 р.	Січень — листопад 2007 р.	1987 р. — листопад 2007 р.
Статевий гомосексуальний	6	42	152
Статевий гетеросексуальний	636	6119	34096
Парентеральний при вживанні наркотиків шляхом ін'єкцій	674	6472	65961
Парентеральний при переливанні крові від ВІЛ-інфікованих донорів	0	1	21
Інші медичні маніпуляції	0	0	11
Професійне інфікування	0	0	3
Інші немедичні втручання	0	5	14
Від ВІЛ-інфікованої матері до дитини з підтвердженням діагнозом	295	3132	16779
Шлях ВІЛ-інфікування не визначений	26	328	3707
Разом, осіб	1637	16099	120744

ші кола населення все частіше зазнають ризику інфікування, здебільшого через гетеросексуальні контакти. Тенденція поширення епідемії на загальне населення підтверджується офіційними даними Українського центру профілактики і боротьби зі СНІДом: частка інфікувань, викликаних внутрішньовенним споживанням наркотиків, зменшилася за період з 1997 до 2007 р. з 83,6 до 54,6 %, тоді як частка інфікувань гетеросексуальним шляхом зросла з 11,3 до 28,2 %. Показники шляхів ВІЛ-інфікування за листопад та січень — листопад 2007 р., наведені у таблиці, свідчать про початок “генералізованої” епідемії з переданням ВІЛ-інфекції гетеросексуальним шляхом.

Отже, спосіб передання ВІЛ-інфекції змінюється, крім цього, епідемія стрімко поширюється поза групами високого ризику.

Серед найураженіших регіонів України — Донецька, Дніпропетровська, Одеська, Миколаївська області та Автономна Республіка Крим. Враховуючи їх важливу роль в українській економіці, цим регіонам слід надавати пріоритет в реалізації заходів з профілактики ВІЛ-інфекції, зокрема у проведенні інформаційно-освітніх програм для широких верств населення, інформуванні щодо ВІЛ-послуг і лікуванні для груп високого ризику.

Епідемію в Україні можна візуально уявити як накладання трьох хвиль: вибухового поширення серед СІН, повільнішої, але ширшої хвилі через гетеросексуальні контакти та, як наслідок обох цих хвиль, третьої складової через передання від ВІЛ-інфікованої матері до дитини.

Щоб запобігти перетворенню епідемії на таку, що самопідтримується поза межами груп ризику, потрібна ефективна державна система профілактики і просвіти. Якщо заходи з приборкання епідемії не матимуть успіху, то у середньотерміновій перспективі можливий катастрофічний стрибок у рівнях захворюваності та смертності. Ситуацію загострюють кілька факторів, зокрема стійкий демографічний спад, високий рівень поширеності туберкульозу та інфекцій, що передаються статевим шляхом, а також незадовільна якість медичної допомоги.

В Європейському регіоні Україна є найураженішою країною з найвищим рівнем поширеності ВІЛ серед дорослого населення. Обізнаність громадськості щодо ВІЛ-інфекції/СНІДу зростає; в останні роки уряд, неурядові організації та міжнародні агенції вдосконалили національні заходи з протистояння цій недозі. У 1992 р. було засновано Національний комітет зі СНІДу, на зміну

якому в 1999 р. прийшла Національна координаційна рада з питань запобігання поширенню ВІЛ-інфекції/СНІДу при Кабінеті Міністрів України (КМУ). Було розроблено Національну програму забезпечення профілактики ВІЛ-інфекції, допомоги та лікування ВІЛ-інфікованих і хворих на СНІД на 2004–2008 рр.; реалізуються різні програми профілактики. Постановою КМУ № 759 від 31 травня 2006 р. було створено Комітет з питань протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та іншим соціально небезпечним хворобам. У рамках суспільної системи охорони здоров'я працюють 35 регіональних центрів СНІДу, що надають профілактичні, діагностичні, медичні та консультативні послуги, координацію яких здійснює Український центр профілактики і боротьби зі СНІДом Міністерства охорони здоров'я. На районному рівні аналогічні послуги надають районні лікарні, зокрема відділення інфекційних захворювань і консультативні поліклініки. У рамках згаданої Національної програми та відповідно до Концепції стратегії дій уряду, спрямованих на запобігання поширенню ВІЛ-інфекції/СНІДу на період до 2011 р., забезпечується лікування інфікованих. Останніми роками в Україні розпочалась активна діяльність, спрямована на подолання поширення інфекції: розширення можливості до тестування, впроваджена профілактика вертикального передавання ВІЛ від матері до дитини, діє широке коло програм з догляду та підтримки людей, яких торкнулася проблема ВІЛ/СНІДу, розпочата антиретровірусна терапія (АРТ), відбувається активна підготовка кадрів. Однак, незважаючи на чисельність дій, вони не скоординовані і не відповідають потребам.

Антиретровірусна терапія відбувається відповідно до Клінічного протоколу, який постійно оновлюється [1]. Доступ до АРТ дуже обмежений, але поступово розширюється. Станом на початок листопада 2007 р. високоактивну антиретровірусну терапію проходили 7012 осіб (з них 1993 особи — за рахунок коштів державного бюджету України, 5019 осіб — за рахунок гуманітарної допомоги Міжнародного Альянсу з ВІЛ/СНІДу в Україні). Через низький рівень обстеження на антитіла до ВІЛ представників груп високого ризику, зокрема СІН, ПСБ та молоді, вважається, що офіційна статистика показує лише незначну частину всіх ВІЛ-інфікованих у країні. За оцінками даними національних експертів (Український центр профілактики і боротьби зі СНІДом, Український інститут соціальних досліджень, Інститут економіки НАН України), а також експертів

ЮНЕЙДС та ВООЗ, кількість людей, які живуть з ВІЛ/СНІДом в Україні, може перевищувати 400 тис. осіб (близько 1 % дорослого населення країни, тобто осіб від 15 до 49 років) [3].

Вплив епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу визначають домінуючі економічні та демографічні умови. В Україні епідемія ВІЛ-інфекції/СНІДу спричиняє загострення і без того вкрай негативної демографічної ситуації, яка характеризується зменшенням кількості населення та погіршенням стану здоров'я. Динаміка демографічних процесів в Україні вирізняється значним скороченням чисельності населення через зниження народжуваності, зростання смертності та еміграцію.

Вплив епідемії на демографію і стан здоров'я може бути спустошливим. Демографічні наслідки епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу в Україні пов'язані передусім з її впливом на показники захворюваності та смертності серед населення. Більшість випадків ВІЛ-інфікування спостерігається серед осіб найактивнішого репродуктивного віку (20–35 років). Хвороба, безумовно, впливає на їхню дітородну функцію, звідси рівень народжуваності в Україні постійно знижується. За 1991–2003 рр. населення України скоротилося майже на 4 млн, у середньому на 300 тис. щороку. Враховуючи зменшення чисельності груп молодих повнолітніх осіб і стійкий демографічний спад, навіть помірне зростання захворюваності серед дорослих може спричинити значні довготермінові демографічні наслідки.

Передбачається, що до 2014 р. частка смертей, пов'язаних зі СНІДом, становитиме майже третину всіх смертей серед чоловіків у віковій групі 15–50 років і 60 % смертей серед жінок у цій віковій групі. За прогнозом, у 2014 р. СНІД скоротить середню тривалість життя чоловіків (65,5 років) на 2–4 роки. Так само жінки, народжені у 2014 р., житимуть, як очікується, на 3 роки менше (до 72,9 років) за оптимістичним сценарієм “зі СНІДом” і майже на 5 років менше (до 71 року) за песимістичним, тоді як сценарій “без СНІДу” передбачає середню тривалість життя 75,8 років. У середньотерміновій перспективі очікується потенційно катастрофічне підвищення захворюваності на ВІЛ-інфекцію/СНІД і смертності від ВІЛ-інфекції/СНІДу, якщо профілактичні заходи не матимуть успіху. Крім того, ситуацію загострюють кілька ускладнюючих факторів: демографічний спад, високий рівень поширеності туберкульозу та інфекцій, що передаються статевим шляхом, а також загальна недосконалість системи охорони здоров'я.

Поширення ВІЛ-інфекції призводить до зростання рівня передчасної смертності, інвалідності, одночасного інфікування супутніми хворобами і туберкульозом, а також до зменшення очікуваної тривалості життя. Ризик захворіти та померти від СНІДу варіюється за віком і статтю. Передусім жертвами СНІДу є здебільшого молоді люди, тому найістотніші зміни відбудуться у структурі смертності населення працездатного й дітородного віку. Зокрема, частка спричинених СНІДом смертей у загальній кількості смертей у віковій групі 15–50 років збільшиться з 13,2 % у 2004 р. до 41,4 % у 2014 р. СНІД поступово стане головною причиною смерті серед молоді, бо дедалі більше людей підуть із життя надто молодими, отже, хвороби, пов'язані зі старістю, розвинулись у них не встигнуть. Це знекровить молоде й продуктивне населення, причому найбільше постраждають люди віком 30–40 років.

Епідемія ВІЛ-інфекції/СНІДу стала однією з головних перешкод для економічного зростання в Україні. СНІД впливає на всі складові будь-якої економіки: домогосподарства, підприємства та уряду, а його наслідки стосуються багатьох аспектів цієї економіки. Серед цих наслідків — підвищення захворюваності та смертності; зменшення пропозиції робочої сили, її ефективності та продуктивності праці; втрата інвестицій у людський капітал і зменшення прибутків від таких інвестицій; зростання видатків на охорону здоров'я і втрата податкових доходів; скорочення державних та приватних заощаджень і капіталовкладень. Зниження фертильності жінок, інфікованих ВІЛ, загострює демографічний спад і зумовлює триваліші наслідки.

Одним із головних наслідків глобальної епідемії СНІД і для суспільства, і для домогосподарств є те, що мільйони дітей стають сиротами. За помірним сценарієм до 2014 р. в Україні через смерть обох батьків від СНІДу з'явиться 42 тис. повних сиріт. Кількість дітей, що втратили від СНІДу одного з батьків, прогнозується до 2014 р. приблизно 105–169 тис. (залежно від сценарію). Для таких дітей існує ризик ускладнення доступу до якісної освіти, охорони здоров'я й навіть основних потреб, що, у свою чергу, створює для них ще більший ризик безробіття, захворювання та бідності. Відсутність адекватної соціальної допомоги цим дітям з боку уряду та суспільства загалом унеможливує оптимістичну перспективу розв'язання названих вище проблем.

Витрати на медичне обслуговування, пов'язані з лікуванням ВІЛ-інфекції/СНІДу та супутніх

інфекцій, можуть стати катастрофічно великими для домашніх господарств. Малозабезпечені сім'ї опиняться за межею бідності. Передусім це стосується таких країн, як Україна, що мають недосконалі системи соціального і приватного страхування.

На рівні підприємств негативний вплив ВІЛ-інфекції/СНІДу зазвичай виявляється у зростанні прямих витрат на лікування, збільшенні внесків на виплату допомоги у зв'язку з хворобою, інвалідністю та смертю, а також у втрачених інвестиціях у наймання та підготовку працівників.

Що ж до державних видатків, то ВІЛ-інфекція/СНІД завдає відчутного удару по бюджетах закладів охорони здоров'я через підвищення попиту на лікарняні та амбулаторні послуги; зокрема, зайнятість ліжок хворими на ВІЛ-інфекцію/СНІД відтягує наявні ресурси. Крім того, епідемія суттєво послаблює і сам медичний персонал, призводячи до конфлікту між зростанням попиту на професійний догляд і скороченням кількості кваліфікованих медиків.

У державному секторі ВІЛ-інфекція/СНІД впливає як на доходи, так і на витрати. Втрата продуктивного часу для діяльності, яка генерує дохід, звужує базу оподаткування, перекладаючи більшу частину податкового тягаря на здорову частину населення. Як і сектор охорони здоров'я, державний та підприємницькі сектори також можуть втрачати своїх працівників через епідемію. Безпосередні втрати доходів бюджету через зниження рівня зайнятості, викликане ВІЛ-інфекцією/СНІДом, утримання від сплати податків на доходи, несплату внесків до пенсійних фондів і фондів соціального страхування (з тимчасової непрацездатності, безробіття) сягнуть, за оцінками, 263–418 млн грн (відповідно за оптимістичним і песимістичним сценаріями). Водночас прогнозні додаткові видатки бюджету в 2014 р. становитимуть 109–200 млн грн — на пенсії за стійкою непрацездатністю внаслідок ВІЛ-інфекції/СНІДу, 20–35 млн грн — на пенсії з Фонду соціального захисту, 7–12 млн грн — на виплати з тимчасової непрацездатності через ВІЛ, 3–8 млн грн — на пенсії дітям, які стали сиротами через СНІД. Загальний обсяг додаткової державної допомоги, пов'язаної з ВІЛ-інфекцією/СНІДом, оцінюється на період до 2014 р. у 139–255 млн грн щорічно [4].

Відсутність консолідованої позиції з боку всього суспільства заважає Україні боротися з цією епідемією, а неусвідомлення наслідків епідемії та її потенційно руйнівного впливу сприяє стигматизації, відчуженню та неадекватній реакції.

Прискорення темпів епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу за 2004–2007 рр. вимагає переоцінювання її масштабів і можливого соціально-економічного впливу. Якщо дозволити епідемії розвиватись її нинішніми темпами, вона матиме довготривалий та руйнівний вплив не лише на окремих людей, а й на суспільство в цілому. СНІД став реальністю життя у багатьох країнах, перешкоджаючи людському розвитку, обмежуючи право дітей і дорослих на здорове та продуктивне життя і знижуючи його рівень. Наступна хвиля руйнації в Україні, ймовірно, підірве економіку, скорочуючи пропозицію робочої сили та державні доходи і збільшуючи державні витрати. Без ефективних і своєчасних заходів реагування на національному рівні епідемія ВІЛ-інфекції/СНІДу може призвести до катастрофічних наслідків. Навіть у коротко- та середньотерміновій перспективі ціна бездіяльності буде дуже високою, а довготерміновий вплив може бути ще серйознішим.

У зв'язку з відсутністю в Україні єдиної системи управління Національною програмою та єдиної національної системи моніторингу та оцінювання з ВІЛ/СНІДу фахівці не володіють повною інформацією щодо організацій, які надають послуги з догляду та підтримки хворих, науково обґрунтованими даними і стратегічною інформацією для стратегічного планування. Обсяги фінансування не адекватні поширенню епідемії та потребам у послугах з догляду та підтримки: обсяги державного і місцевого фінансування дуже обмежені, а поточне фінансування забезпечується здебільше міжнародними донорськими організаціями.

І насамкінець необхідно наголосити: вирішальним фактором є час. Як свідчать результати дослідження, епідемія продовжує поширюватися, тому вчасні ефективні заходи втручання, зокрема забезпечення доступності АРТ, послуг догляду та підтримки, профілактичні заходи можуть приборкати епідемію та зменшити її негативний вплив на соціально-економічний розвиток і демографічний стан України.

Аналіз демографічної та соціально-економічної ситуації в країні, на тлі якої розгортається епідемія ВІЛ/СНІДу, а також огляд заходів протидії епідемії дають змогу зробити низку висновків.

1. Сучасна демографічна ситуація відзначається високим рівнем старіння, високим демографічним навантаженням працездатного контингенту непрацездатними, низьким рівнем народжуваності та різким підвищенням смертності населення — всі-

ма ознаками стрімкої депопуляції населення. Взагалі наявна демографічна ситуація підвищує рівень сприйнятливості та вразливості суспільства щодо ВІЛ-інфекції. Демографічний потенціал країни є знеси-леним.

2. В Україні відбувається розширене залучення підлітків і молодих людей до спроби та систематичного вживання наркотичних речовин, у тому числі до ін'єкційного вживання наркотиків. Зменшується вік залучення до ін'єкційного вживання наркотиків та розширюється географія, водночас профілактичні програми носять загальноосвітній характер, не спрямовані на цільові уразливі групи.
3. Зміни в сексуальній поведінці сучасної молоді — зниження вікової межі початку статевого життя, більш терпиме ставлення до дошлюбних і позашлюбних статевих зв'язків, вільний доступ неповнолітніх до порнографічної продукції на тлі низької сексуальної культури та неефективних програм її формування — набувають у зв'язку з поширенням епідемії ВІЛ/СНІДу в Україні особливої соціальної значущості.
4. Сексуальні практики дорослого населення також створюють середовище ризику поширення інфікування на ВІЛ.
5. Невирішеною на сьогодні є проблема щодо ВІЛ-інфікованих новонароджених, які залишилися без батьківської опіки. Тому потреби людей, ВІЛ-інфікованих або хворих на СНІД, не обмежуються потребами в лікарських препаратах і медичному нагляді. Вони потребують соціальної підтримки і захисту з боку суспільства. Це вимагає формування комплексної стратегії щодо нагляду та підтримки ВІЛ-інфікованих.
6. Незважаючи на те, що за поточною інформацією державних органів і громадських організацій виконано значний обсяг роботи, задовільною її визнати не можна, оскільки темпи поширення ВІЛ-інфекції не стабілізувалися.

Таким чином, Україна є середовищем ризику, оскільки демографічна криза та соціально-економічна ситуація підвищують вірогідність поширення інфекції серед основного населення та зменшують можливості суспільства протидіяти епідемії.

Відчувається гостра потреба у розробленні й впровадженні широкої та якісної інформаційно-

освітньої кампанії як одного з найважливіших компонентів профілактики ВІЛ-інфікування — підвищення якості інформаційно-освітньої діяльності з метою зростання рівня поінформованості молоді щодо шляхів передання ВІЛ-інфекції, безпечної поведінки, планування родини, відповідального батьківства; формування толерантного ставлення до людей, які живуть з ВІЛ; розуміння та підтримки всього спектра дій суспільства у боротьбі з епідемією ВІЛ/СНІД.

Суспільство, у тому числі управлінські структури вищої та середньої ланок, не усвідомлює загрози, яку являє собою ВІЛ/СНІД, тому дії державних і неурядових інституцій залишаються неадекватними потребам протидії епідемії ВІЛ/СНІДу в Україні. Час консолідувати зусилля всіх інституцій: медичних, освітніх, соціальних, правових, державного і недержавного секторів, усіх небайдужих організацій та окремих осіб.

Для підвищення ефективності функціонування ВІЛ-сервісних організацій необхідно розробити та запровадити механізм чіткого визначення і розподілу їх діяльності (видів послуг, праці) та

відповідальності з метою координації поєднання сумісних зусиль і мінімізації дублювання; забезпечити повноцінну координаційну функцію національного координаційного механізму.



Література

1. Наказ МОЗ України "Клінічний протокол антиретровірусної терапії ВІЛ-інфекції у дорослих та підлітків" від 4 жовтня 2006 р. № 658.
2. Запорожан В. М., Аряєв М. Л. ВІЛ-інфекція і СНІД. — 2-ге вид., переробл. і допов. — К.: Здоров'я, 2004. — 636 с.
3. Люди и ВИЧ. — 2-е изд. / Міжнародний Альянс з ВІЛ/СНІД в Україні. — К., 2004. — 390 с.
4. Соціально-економічні наслідки епідемії ВІЛ-інфекції/СНІД в Україні. Спільне дослідження Світового банку і Міністерства охорони здоров'я України за участю Об'єднаної програми ООН з ВІЛ/СНІД (ЮНЕЙДС) та Міжнародного Альянсу з ВІЛ/СНІД в Україні. — К., 2006. — 112 с.
5. СПИД — глобальная угроза человечеству: региональный обзор (Беларусь). — <http://www.med2000.ru/news/epidem/aids1.htm>

Наведено дані про розвиток епідемії ВІЛ-інфекції/СНІДу в Україні, статистичні дані, що характеризують її. Відображені напрямки державної політики у сфері профілактики хвороби, лікування та підтримки людей, які хворі на ВІЛ/СНІД. Викладені пропозиції щодо підвищення ефективності функціонування ВІЛ-сервісних організацій.

Представлены данные о развитии эпидемии ВИЧ-инфекции/СПИДа в Украине, статистические данные, характеризующие ее. Отражены направления государственной политики в сфере профилактики болезни, лечения и поддержки людей, которые больны ВИЧ/СПИДом. Изложены предложения по повышению эффективности функционирования ВИЧ-сервисных организаций.

In the article data on development of epidemic HIV-infection/AIDS in Ukraine, statistical data describing it were submitted. The directions of state politics in sphere of prevention of illness, treatment and support of the people living with HIV/AIDS were reflected. Presented suggestions of heightening effectiveness functions HIV-service organizations.

Надійшла 13 грудня 2007 р.

С. О. ЮТОВЕЦЬ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ФОРМУВАННЯ ПОНЯТІЙНОГО АПАРАТУ УПРАВЛІННЯ ОХОРОНОЮ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 93–101

Розглядається зв'язок понятійного апарату сучасного управління охороною здоров'я з новоутвореннями громадського та економічного життя в Україні, описується та аналізується динаміка й основні етапи його розвитку.

Охорона здоров'я населення України до цього часу залишається однією із соціально важливих сфер держави, діяльність якої потребує суттєвих, а можливо, й докорінних змін. Неспростовною реальністю сьогодення є колосальні перетворення практично у всіх ланках суспільного й економічного життя, створення підґрунтя для виведення України на траєкторію динамічного розвитку, облаштування як повноцінної, сучасної та цивілізованої держави, де права і свободи громадян не лише декларуються і гарантуються, а й реально забезпечуються [19].

На жаль, в повній мірі це поки що неможливо сказати про охорону здоров'я. Реформування системи охорони здоров'я з проведенням її структурної перебудови, пріоритетним розвитком первинної медико-санітарної медичної допомоги, підвищенням якості медичних послуг, керованим розвитком платних медичних послуг і введенням загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування залишається до цього часу не реалізованим. Актуальними є створення конкуренції між надавачами медичних послуг і забезпечення свободи вибору цих послуг із одночасним гарантованим безкоштовним медичним обслуговуванням соціально незахищених верств населення. Важливим завданням є вдосконалення правової бази охорони здоров'я, яка має бути приведена у відповідність до норм і принципів міжнародного права [20].

Навіть попередній аналіз цих проблем свідчить, що більшість з них проявляються та мають вирішуватися на місцевому рівні — саме там, де

переважна більшість громадян отримує медичну допомогу і медичні послуги.

Охорона здоров'я як особлива сфера загальнонародного господарства значною мірою впливає на результати соціального й економічного розвитку країни, стан демографічної ситуації, визначає разом із іншими чинниками рівень національної безпеки. Саме тому в багатьох розвинених державах світу права громадян на життя та охорону здоров'я визнані й закріплені в конституціях і в поточному законодавстві [18].

Провідним стратегічним завданням держави є постійна турбота про поліпшення здоров'я кожного громадянина, забезпечення ефективної діяльності системи охорони здоров'я як сукупності загальнодержавних і галузевих медико-соціальних заходів, створення для населення можливості широкої доступності медичного обслуговування [12].

Право на життя і здоров'я є природним і невід'ємним правом людини. Його визнають Організація Об'єднаних Націй, передова світова громадськість. Це право закріплене міжнародно-правовими актами, серед яких Загальна Декларація прав людини, Конвенція про права дитини, Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права та ін.

Однак медицина не існує поза суспільством. Деструктивні процеси, що відбувалися впродовж попередніх років у державному будівництві, економіці та бюджетно-фінансовій системі країни, призвели до деформації системи охорони здоров'я, справили свій негативний вплив на

діяльність цієї сфери, зумовили значне погіршення здоров'я громадян. Для держави така криза здоров'я населення може мати непередбачувані наслідки, оскільки від здоров'я громадян залежать безпека, подальше зростання могутності держави, її політичний та соціальний розвиток, примноження культурного надбання. Сучасна ситуація в охороні здоров'я виняткова, складна і потребує невідкладного розв'язання накопичених проблем. Зміни, що відбулись останнім часом у сфері соціально-економічних відносин, призвели до негативних явищ у державній системі охорони здоров'я. Запровадження ж нових умов управління, функціонування та господарювання в цій сфері здійснюється безсистемно, що значною мірою знижує ефективність перетворень, стримує перехід на якісно новий етап розвитку.

Пристаючи до дослідження та визначення наукових засад управління охороною здоров'я в трансформаційний період розвитку країни, доцільно звернутися до основних категорій, що складають понятійний апарат управління цією сферою в сучасних умовах. Результати аналізу наукових джерел свідчать, що основними категоріями понятійного апарату є "охорона здоров'я" та "управління охороною здоров'я". Крім того, виходячи з поставленої в дослідженні мети цей перелік доцільно доповнити не менш важливими категоріями, такими як "механізм державного управління" і "регіон", оскільки йдеться про обґрунтування і розробку механізму перетворення управління охороною здоров'я населення на регіональному рівні.

У ході аналізу категорій "охорона здоров'я" та "управління охороною здоров'я" необхідно дослідити сутність поняття "охорона здоров'я" через призму системного підходу.

Встановлено, що в сучасній вітчизняній і зарубіжній науці запропоновано досить багато визначень поняття "охорона здоров'я". Наприклад, охорона здоров'я оцінюється як сукупність політичних, економічних, правових, соціальних, наукових, санітарно-гігієнічних, протиепідемічних заходів. Також охорона здоров'я розглядається як система державних і громадських соціально-економічних і медичних заходів, спрямованих на попередження та лікування захворювань, поліпшення умов довкілля, покращання умов життя і праці народу, збереження та укріплення здоров'я суспільства і кожного з його членів. Російський вчений П. І. Калью вважав, що охорона здоров'я є системою державних і громадських заходів, які мають забезпечувати високий рівень охорони і

покращання здоров'я народу. Крім того, в його працях ще близько 30 років тому відзначалося, що управління охороною здоров'я також є системою [9].

Автори програми реорганізації медичної допомоги в Україні "Перспектива — 2010" наводять визначення охорони здоров'я як системи заходів, спрямованих на забезпечення збереження і розвитку фізіологічних і психологічних функцій, оптимальної працездатності та соціальної активності людини при максимальній біологічно можливій індивідуальній тривалості життя [16].

Більшість сучасних вітчизняних учених, серед яких З. С. Гладун, Л. А. Пиріг, Я. Ф. Радиш, А. Д. Ярменчук, вважають охорону здоров'я складною системою. Діяльність цієї системи теж спрямована на людину (здорову та хвору) і на фактори, що створюються у процесі соціальних відносин, сама ж система має державний характер, тому що вона керується, утримується та фінансується державою. Державний характер системи охорони здоров'я означає передусім провідну роль держави як власника, роботодавця і регулятора галузі [15; 18].

Значного поштовху в розвитку наукових знань щодо охорони здоров'я як складної або дуже складної системи і засад управління нею на основі системного підходу надали дослідження вітчизняних учених І. М. Андрєєвої, М. П. Дейкуна, В. І. Журавля, Б. П. Криштопи. В їхніх працях охорона здоров'я визначається як складна суспільна, динамічна, функціональна система, що створена та використовується суспільством для здійснення всього комплексу соціальних і медичних заходів, спрямованих на охорону та постійне поліпшення здоров'я кожної людини та всього суспільства. Розвиваючи ідеї В. І. Журавля, вітчизняний вчений і фахівець М. П. Дейкун оцінює охорону здоров'я як комплекс державних і регіональних нормативно-правових, фінансово-економічних, соціально-оздоровчих, природно-охоронних, біологічних, суспільних, санітарно-гігієнічних і медичних заходів, що реалізуються державою і спрямовані на укріплення, збереження та відновлення здоров'я людини, збільшення тривалості та підвищення якості життя, формування в особистості мотивованої потреби бути здоровим і корисним суспільству. В цьому контексті важливою є також точка зору І. М. Андрєєвої з приводу того, що проблеми складної системи охорони здоров'я необхідно розглядати із соціальних позицій [7].

Деякі автори поділяють системи за ступенем складності на прості, складні і дуже складні.

Також виокремлюють дуже складні організаційні системи, основним елементом яких є людина. Я. Ф. Радиш наводить визначення охорони здоров'я як складної системи, що посідає провідне місце серед інших систем, які людське суспільство використовує у всіх сферах суспільного буття і на всіх історичних етапах для забезпечення свого існування і розвитку. На думку цього автора, охорона здоров'я як складна система може включати кілька видів систем [7]:

- а) концептуальні системи (ідеї, задумки керівників різних рангів, концепції науки щодо надання різних видів медичної допомоги, погляди на організацію та управління);
- б) емпіричні системи (конкретні лікувально-профілактичні установи);
- в) організаційні системи (різні рівні органів управління охороною здоров'я, різні моделі фінансування охорони здоров'я).

Таким чином, можна зробити висновок, що визначення охорони здоров'я як складної організаційної соціальної динамічної функціональної багаторівневої ієрархічної керованої системи, яка створена і використовується у державі для здійснення всього комплексу соціальних і медичних заходів, спрямованих на збереження, охорону та постійне зміцнення здоров'я кожного громадянина нашої країни, є найбільш повним з позицій системного підходу та відображає сутність дефініції, що розглядається.

Переходячи до розгляду та обговорення категорії “управління охороною здоров'я”, необхідно зазначити, що термін “управління”, як і попередні поняття, також має багато визначень в літературі.

Вітчизняний дослідник Б. П. Криштопа визначає управління як процес переведення системи у новий, призначений для неї стан відповідно до поставленої мети. У подальшому В. І. Журавель, досліджуючи процеси управління охороною здоров'я з позицій теорії систем, розглядав під управлінням організацію і реалізацію цілеспрямованих, регламентованих і адекватних управлінській ситуації впливів, що забезпечують максимально раціональне, оперативне й ефективне функціонування керованої системи з метою досягнення поставленої мети і завдань. Цікавими і виправданими є підходи до управління як до науки, функції, процесу, мистецтва [7].

Глибокий аналіз існуючих визначень управління на основі загального, функціонального, процесуального та суб'єкт-об'єктного підходів зроблений колективом учених під керівництвом професора Г. С. Одинцової. З позицій систем-

ного підходу особливо важливі такі: “Управління — це цілеспрямована взаємодія між суб'єктом і об'єктом в системі управління, виступає елементом організації процесу досягнення мети, вирішення завдань”; “Управління — це діяльність органів і кадрів управління щодо впливу на керований об'єкт за допомогою обраних методів для досягнення поставленої мети”; “Управління — цілеспрямований вплив на об'єкт управління для зміни його стану або поведінки відповідно із змінюваними обставинами” [8, 8–9].

Е. Пфлімлін у передмові до відомої праці Б. Гурне “Державне управління” визначає, що управління — це система органів та установ, призначених здійснювати рішення політичної влади. Г. Райт, наводячи міркування щодо сутності державного управління, відзначає, що воно охоплює соціологію, психологію і навіть деякі точні науки; складається з багатьох дисциплін; сфокусоване на процесах і функціях управління; є спільним зусиллям певної групи в контексті держави; охоплює всі три гілки влади — виконавчу, законодавчу і судову, а також їх взаємозв'язок; виконує важливу роль у формуванні державної політики, а також є частиною політичного процесу; істотно різниться від приватного управління та тісно пов'язане з приватними групами й окремими індивідами в забезпеченні громадських послуг [6].

Під державним управлінням розуміється й вид діяльності держави, що полягає у здійсненні нею управлінського, тобто організуючого, впливу на ті сфери і галузі суспільного життя, які вимагають певного втручання держави шляхом використання повноважень виконавчої влади. Також в окремих працях вважається, що поняття “державне управління” за змістом ширше за поняття “виконавча влада”. Вітчизняний дослідник державного управління у сфері охорони здоров'я З. С. Гладун дає його визначення як організуючої діяльності органів виконавчої влади, що полягає в організації виконання законів та інших нормативно-правових актів чинного законодавства, здійсненні розпорядження ресурсами загальнодержавної власності з метою комплексного соціально-економічного розвитку, а також забезпеченні реалізації державної політики у всіх сферах життя. У вітчизняній літературі також зустрічаються визначення державного управління як форми практичної реалізації державної влади та діяльності держави щодо організації упорядкування різних соціальних процесів у суспільстві. Сучасний український дослідник Н. Р. Нижник пропонує розглядати під державним управлін-

ням діяльність органів та установ гілок державної влади (законодавчої, виконавчої, судової) з вироблення і здійснення регулюючих, організуючих і координуючих впливів на всі сфери суспільства з метою задоволення його потреб, що змінюються [14].

Важливими для цього дослідження є такі наведені в літературі варіанти визначення державного управління: “Державне управління — це явище, притаманне суспільству на будь-якому ступені його розвитку, воно має загальний характер і випливає із системної природи суспільства, із суспільної (колективістської) праці людей”; “Державне управління — особлива соціальна функція, котра виникає з потреби самого суспільства як складної динамічної самокерованої системи (що самоуправляється) і супроводить усю історію суспільства, набуваючи політичного характеру і відповідних державних форм”; “Свідома, цілеспрямована, упорядкована дія людей на соціальні процеси з урахуванням властивих даних соціальній системі об’єктивних закономірностей і тенденцій для досягнення найоптимальнішого функціонування і розвитку цієї системи для визначених цілей”; “Організуючий, спрямовуючий, координуючий та контролюючий вплив суб’єкта державного управління на об’єкт державного управління”; “Практичний, організуючий та регулюючий вплив держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її упорядкування чи перетворення”; “Діяльність особливого роду, зміст якої полягає у виконанні правових актів шляхом різних форм організуючого впливу на суспільні явища та процеси” [8, 13–14].

Аналіз джерел літератури свідчить, що більшість дослідників погоджуються з тим, що державне управління має такі притаманні йому характерні риси [18]:

- 1) державне управління завжди становить певну організуючу діяльність, внаслідок якої виникають конкретні, управлінські за своїм змістом відносини;
- 2) необхідною умовою їх виникнення є наявність суб’єкта, тобто органа виконавчої влади чи посадової особи, які наділені владними повноваженнями щодо здійснення державного управління;
- 3) для виникнення управлінських відносин у них має брати участь, крім суб’єкта, об’єкт (або об’єкти) державного управління, на діяльність якого спрямований управлінський вплив суб’єкта. Основними видами об’єктів державного управління є громадя-

ни та юридичні особи різної форми організації та власності;

- 4) характер відносин, що виникають між суб’єктом та об’єктом (об’єктами) управління, завжди є владним, а в умовах державного управління — державно-владним, причому державно-владними повноваженнями завжди наділена одна сторона — суб’єкт управління, а на долю об’єктів управління залишається виконання вказівок і директив, що надходять від суб’єкта;
- 5) організуюча діяльність державно-владного характеру полягає у виконанні та здійсненні розпорядчих функцій щодо вимог законів, тобто є підзаконною, ґрунтується на чинному законодавстві;
- 6) державне управління здійснюється у правовому полі чинного законодавства, а отже, у разі порушення останнього настає юридична відповідальність.

Викладене вище дає змогу дійти висновку, що управління системою охорони здоров’я в державі забезпечується спеціальними діями і заходами щодо управління, організації та забезпечення діяльності всіх складових цієї системи з метою найбільш повного задоволення потреб громадян у збереженні та зміцненні здоров’я.

На підставі аналізу джерел літератури слід зауважити, що сучасну нормативно-правову базу вітчизняної сфери охорони здоров’я зараз складають 170 законів України, у тому числі прямої дії — 20; 135 Указів Президента України, з них прямої дії — 45; 505 постанов Кабінету Міністрів України, з них прямої дії — 20; понад 3000 наказів Міністерства охорони здоров’я України та Міністерства охорони здоров’я колишньої УРСР. Крім того, ще залишаються чинними 179 наказів Міністерства охорони здоров’я СРСР, що дотепер застосовуються в Україні.

У ст. 49 Основного Закону України визначено: “Кожен має право на охорону здоров’я, медичну допомогу та медичне страхування. Охорона здоров’я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм. Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування. У державних і комунальних закладах охорони здоров’я медична допомога надається безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена. Держава сприяє розвитку лікувальних закладів усіх форм власності. Держава дбає про розвиток фізичної культури і

спорту, забезпечує санітарно-епідемічне благополуччя” [1].

Аналіз цих положень Основного Закону України є принципово важливим для подальших міркувань і висновків. З першого речення статті: “Кожен має право на охорону здоров’я, медичну допомогу та медичне страхування” можна переконатися, що законодавець поділив поняття “охорона здоров’я”, “медична допомога” та “медичне страхування”. Зміст поняття “медична допомога” в Конституції України не розкривається.

Проведений аналіз джерел літератури і нормативних актів різних органів влади свідчить, що єдиної точки зору щодо сутності поняття “медична допомога” немає.

М. П. Дейкун стверджує, що “медична допомога” є комплексом професіональних, діагностичних і лікувальних заходів, спрямованих на своєчасне виявлення хвороб та відновлення втраченого здоров’я людини. Ю. В. Вороненко та В. Ф. Москаленко дають визначення лікувально-профілактичної допомоги як комплексу заходів, спрямованих на запобігання захворюванням, ранню діагностику, медичну допомогу особам з гострими і хронічними захворюваннями, на реабілітацію хворих та інвалідів з метою продовження їх активного довголіття [7].

До прийняття Конституції України 1996 р. базовим законом щодо охорони здоров’я в нашій державі були Основи законодавства України про охорону здоров’я, введені в дію Верховною Радою України 19 листопада 1992 р. Цей закон визначає “медико-санітарну допомогу” як комплекс спеціальних заходів, спрямованих на сприяння поліпшення здоров’я, підвищення санітарної культури, запобігання захворюванням та інвалідності, на ранню діагностику, допомогу особам з гострими і хронічними захворюваннями та реабілітацію хворих та інвалідів. Таке ж визначення використовують і автори програми реорганізації медичної допомоги в Україні “Перспектива — 2010” у проекті Закону України “Про медичну діяльність в Україні”. Ці ж спеціалісти у проекті концепції реформування системи охорони здоров’я в Україні, що був підготовлений та широко оприлюднений у 2000 р., визначали медичну допомогу як комплекс дій, спрямованих на лікування і профілактику при захворюваннях, травмах, пологах, що містить в собі, окрім власне медичної послуги, забезпечення всіх тих необхідних умов, які, не будучи самі по собі медичною послугою, є важливими для її успішного надання. Одночасно визначено, що медична послуга — це будь-який вид кваліфі-

кованих медичних дій, спрямованих на лікування і профілактику при захворюваннях, пологах та інших випадках. Цими фахівцями також наведене тлумачення медичної послуги як послуги медичного характеру та визначена дефініція “замовник медичних послуг” як фізична або юридична особа, що формулює завдання для виконавця медичних послуг, в якому визначені номенклатура послуг, їх якість і кількість. Замовник забезпечує виконавця медичних послуг відповідними фінансовими й іншими ресурсами і є однією із сторін угоди (контракту). Ще іншим визначенням авторів зазначеного проекту медична послуга оцінюється як окремі заходи і процедури щодо охорони здоров’я. Таким чином, визначається, що “медична допомога” є більш ширшим поняттям, ніж “медична послуга”, і включає до себе послугу, остання ж є, на думку авторів, лише кваліфікованими медичними діями, які складають певну частину медичної допомоги [7].

Питання про необхідність уточнення понять “медична допомога” та “медична послуга”, розробки механізму визначення гарантованого для громадян України рівня чи обсягу медичної допомоги неодноразово порушувалися політиками, вченими та фахівцями.

Конституційний Суд України впродовж останніх п’яти років двічі повертався до проблеми більш чіткого визначення поняття “медична допомога”. Ще у 1998 р. при розгляді справи з питань платних медичних послуг у рішенні від 25 листопада № 15-рп/98 Конституційний Суд України відзначав, що поняття “медична допомога” та “медична послуга” потребують дослідження та визначення [11].

Питання так і не було вирішене впродовж кількох років, у зв’язку з чим Конституційним Судом України в рішенні від 29 травня 2002 р. № 10-рп/2002 зауважено, що визначення понять “охорона здоров’я”, “медична допомога”, “медична послуга” є різними і збігаються лише в окремих частинах чи елементах. Конституційний Суд України в цьому рішенні знов підтвердив необхідність опрацювання цілісної правової дефініції “медична допомога”, а також відзначив, що за термінологією Всесвітньої організації охорони здоров’я існують “медичні послуги”, які в різних джерелах мають назву “медичні послуги другорядного значення”, “парамедичні послуги” та ін. Такі медичні послуги, за висновками Конституційного Суду, не можуть вторгатися у межі медичної допомоги, однак вони можуть надаватися за плату в державних і комунальних закладах охорони здоров’я. Фак-

тично з цього рішення Конституційного Суду України 2002 р. можна зробити висновок про те, що “медична допомога” та “медичні послуги” є різними поняттями, але вони можуть доповнювати одне одного. Цей висновок є надто важливим для цього дослідження в подальшому. Він додатково підкріплюється також ст. 4 Основ законодавства України про охорону здоров’я, де серед основних принципів охорони здоров’я в Україні визнається: “рівноправність громадян, демократизм і загальнодоступність медичної допомоги та інших послуг в галузі охорони здоров’я” [2].

Таким чином, системний аналіз і системний підхід при дослідженні сутності понять “медична допомога” і “медична послуга” дають змогу зробити висновок, що вони є різними дефініціями і відображають різні за змістом поняття.

У ст. 49 Конституції України також зазначено: “Охорона здоров’я забезпечується державним фінансуванням відповідних соціально-економічних, медико-санітарних і оздоровчо-профілактичних програм”. Цим окреслені конституційні обов’язки держави щодо здійснення державного фінансування охорони здоров’я. І тут також виникають як теоретичні, так і практичні проблеми механізмів державного управління. Теоретичні полягають у тому, що ст. 49 гарантовані медична допомога та державне фінансування охорони здоров’я для всіх без обмежень, тоді як відповідно до ст. 95 Основного Закону України “бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами. Виключно законом про Державний бюджет України визначаються будь-які видатки держави на загально-суспільні потреби, розмір і цільове спрямування цих видатків. Держава прагне до збалансованості бюджету України”. Таким чином, наявні суттєві суперечності між положеннями ст. 49 та 95 Основного Закону України [1].

Практичний аспект проблеми являє собою складність визначення реальних для держави можливостей фінансувати сферу охорони здоров’я для забезпечення виконання останньою своїх функцій та завдань.

У Концепції розвитку охорони здоров’я населення України, затвердженій Указом Президента України від 7 грудня 2000 р. № 1313/2000, визначається, що вона спрямована на реалізацію положень Конституції та законів України щодо забезпечення доступної кваліфікованої медичної допомоги кожному громадянину України, запровадження нових ефективних механізмів

фінансування та управління у сфері охорони здоров’я, створення умов для формування здорового способу життя [10].

Звернемося до іншої дефініції, що наведена у ст. 49 Конституції України, — “доступності”. Сучасна наукова література не дає чіткого та вичерпного визначення цього поняття. За радянських часів доступність медичної допомоги забезпечувалась розгалуженою мережею чисельних державних закладів охорони здоров’я, а можливості централізованого державного бюджету колишнього Радянського Союзу так чи інакше вирішували питання надання медичної допомоги для всіх громадян та утримання і функціонування галузі. Як виявляється, саме прагнення забезпечити доступність лише за рахунок постійного збільшення кількості медичних закладів, переважно лікарняних (для стаціонарної допомоги), було одним з чинників розвитку галузі екстенсивним шляхом. Медичні послуги були настільки нерозвиненими, що їх можна було на той період просто не враховувати.

Проте під час трансформаційного періоду лише чисельність медичних закладів уже не може забезпечити гарантію доступності медичного обслуговування, тому що не може заклад з повним штатом персоналу виконувати свої функції, не отримавши при цьому необхідних матеріальних і фінансових ресурсів.

Викладене дає підставу для висновку, що доступність медичного обслуговування для кожного громадянина полягає у постійній наявності можливості отримати у будь-який час медичну допомогу, медичну послугу та інші послуги, що супутні їм, при виникненні потреби та належної якості. А вирішення завдання забезпечення доступності медичного обслуговування потребує опрацювання і впровадження на центральному та регіональному рівнях влади такого новітнього організаційно-економічного механізму управління, який би відповідав особливостям перехідного періоду. І це ще одна теоретична і практична проблема державного управління охороною здоров’я, з якої витікають вже зазначені вище питання розробки, розрахунків, затвердження на державному рівні програми гарантованої медичної допомоги та її виконання на центральному та регіональному рівнях з урахуванням визначених нормативів фінансового забезпечення.

Важливим є положення ст. 49 про надання державними і комунальними закладами охорони здоров’я безоплатної медичної допомоги, а існуюча мережа яких не може скорочуватись. І тут

теж присутні дуже важливі поняття та виникають складні проблеми. Щодо дефініцій “державних і комунальних” певне роз’яснення є у ст. 41 Основного Закону України, де визначено, що громадяни для задоволення своїх потреб можуть користуватися об’єктами права державної та комунальної власності відповідно до закону. Питання ж виникає щодо змісту поняття “заклад”, який Конституція України не розкриває [1].

У ст. 3 Основ законодавства України про охорону здоров’я “Поняття і терміни, що вживаються в законодавстві про охорону здоров’я” дається таке визначення: “заклади охорони здоров’я — підприємства, установи та організації, завданням яких є забезпечення різноманітних потреб населення в галузі охорони здоров’я шляхом подання медико-санітарної допомоги, включаючи широкий спектр профілактичних і лікувальних заходів або послуг медичного характеру, а також виконання інших функцій на основі професійної діяльності медичних працівників”. Тобто до категорії “заклади” цим Законом віднесені також і “підприємства”. В його ст. 16 “Заклади охорони здоров’я” визначається, що безпосередню охорону здоров’я населення забезпечують санітарно-профілактичні, лікувально-профілактичні, фізкультурно-оздоровчі, санаторно-курортні, аптечні, науково-медичні та інші заклади охорони здоров’я. Заклади охорони здоров’я за цією ж статтею створюються підприємствами, установами та організаціями з різними формами власності, а також приватними особами при наявності необхідної матеріально-технічної бази і кваліфікованих фахівців. Порядок і умови створення закладів охорони здоров’я, державної реєстрації та акредитації цих закладів, а також порядок ліцензування медичної та фармацевтичної практики визначаються актами законодавства України [2].

У більшості наказів Міністерства охорони здоров’я України, яке згідно із “Положенням про Міністерство охорони здоров’я України”, затвердженим Указом Президента України від 17 серпня 1998 р. № 884/98, є центральним органом виконавчої влади, використовується термін “заклад”, коли йдеться про той чи інший заклад охорони здоров’я, що фінансується з бюджету (тобто ознакою закладу є його утримання та фінансування за рахунок бюджету). Такий самий підхід був використаний і Конституційним Судом України при розгляді у 2002 р. вже згаданої справи щодо безоплатності медичної допомоги (рішення Конституційного Суду України від 29 травня 2002 р. № 10-рп/2002). Термін “заклади” в розумінні “бюджетні

установи” використовується також у постанові Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 1998 р. № 1602 “Про послуги з охорони здоров’я, операції з надання яких закладами охорони здоров’я, які мають спеціальний дозвіл (ліцензію) на надання таких послуг, звільняються від обкладення податком на додану вартість”. Конституційна дефініція “державні і комунальні заклади охорони здоров’я” присутня й в Указі Президента України від 8 серпня 2000 р. № 963/2000 “Про додаткові заходи щодо поліпшення медичної допомоги населенню України”, і в Концепції розвитку охорони здоров’я населення України, затвердженій Указом Президента України від 7 грудня 2000 р. № 1313/2000 [10].

У тексті Міжгалузевої комплексної програми “Здоров’я нації” на 2002–2011 рр., затвердженій постановою Кабінету Міністрів України від 14 січня 2002 р. № 14, йдеться про забезпечення гарантованого державою безоплатного обсягу медичної допомоги і наводиться словосполучення “державні і комунальні заклади охорони здоров’я”. У пункті 9 розділу, присвяченого питанням децентралізації управління у сфері охорони здоров’я, розвитку підприємництва, створення і впровадження ринкових механізмів та конкуренції, використовується дефініція “заклади охорони здоров’я всіх форм власності” [13].

Нагадаємо, що в “Основах законодавства України про охорону здоров’я” поняття “установа” є більш вузьким і входить до складу ширшої категорії “заклади” (до якої, як вже відзначалося, за цим законом входить і “підприємство”) [12].

Водночас зазначимо, що у Бюджетному Кодексі України 2001 р., у нормативних документах Міністерства фінансів України, Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Державного казначейства України у випадках, коли йдеться саме про бюджетні суб’єкти діяльності, використовується термін “установа”. У ст. 2 Бюджетного Кодексу України наводиться таке визначення: “бюджетна установа — орган, установа чи організація, визначена Конституцією України, а також установа чи організація, створена у встановленому порядку органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим чи органами місцевого самоврядування, яка повністю утримується за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевих бюджетів. Бюджетні установи є неприбутковими”. Визначення “мережа бюджетних установ” у чинному Бюджетному Кодексі не дається і не розкривається. Тобто ці нормативні акти передбачають, що ознака бюд-

жетного утримання та фінансування притаманна саме установам [5].

Наведений аналіз чинної нормативної бази щодо використання дефініцій “заклад”, “установа” та “підприємство” дає змогу дійти висновку, що за своєю сутністю вони є різними поняттями. Виявляється, що категорія “заклад” у нормативних актах є ширшою і включає у себе “установу” та “підприємство”. Описане начебто теоретичне й термінологічне протиріччя має, між іншим, реальне практичне значення і є чинником виникнення ще однієї проблеми організаційно-економічного механізму державного управління. За вимогами ст. 22 Бюджетного Кодексу України головними розпорядниками коштів місцевих бюджетів мають бути керівники місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад та їх секретаріатів, керівники головних управлінь, управлінь, відділів та інших самостійних структурних підрозділів місцевих державних адміністрацій, виконавчих органів рад. Бюджетні ж установи відповідно до ст. 21 Бюджетного Кодексу України є розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня і не наділені правами фінансувати інші бюджетні установи. Тобто вони не можуть бути органом і суб'єктом управління, не маючи можливостей використовувати фінансові механізми управління [5].

Важливим поняттям, яке також використовується у ст. 49 Основного Закону України, є “мережа”. Там само зазначається, що мережа не може бути скорочена. Це поняття використовується і в інших нормативних актах державної влади та місцевого самоврядування. Проте остаточного тлумачення його змісту не дається. Як уже відзначалося, мережа є одним з чинників доступності медичного обслуговування, що сприяє забезпеченню постійної можливості отримати медичну допомогу та медичні послуги. Також було відзначено, що лише чисельність закладів не може бути вирішальним чинником при забезпеченні доступності. У зв'язку з цим поняття “мережа” слід розглядати з більш широких позицій, ніж просто чисельність закладів або їх перелік [1–3; 5].

З урахуванням нашого аналізу можна дати таке визначення мережі. Мережа закладів охорони здоров'я — це сукупність об'єктів управління, розташованих на певній території, основним видом діяльності яких є медичне обслуговування мешканців цієї території з урахуванням кадрових, матеріальних і фінансових ресурсів, що є в їх розпорядженні, а також фактичних обсягів медичної допомоги, медичних і супутніх послуг

відповідної якості, які вони здатні надати населенню.

Щодо конституційного припису “У державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; існуюча мережа таких закладів не може бути скорочена” уявляється, що тут ідеться лише про частину визначеної нами вище загальної сукупності об'єктів управління у сфері охорони здоров'я. Цю частину загальної сукупності складає також сукупність закладів державної та комунальної форми власності з тими самими ознаками: наявність певних кадрових, матеріальних і фінансових ресурсів, що є в їх розпорядженні, а також фактичні обсяги медичної допомоги, медичних і супутніх послуг належної якості, які вони спроможні надавати громадянам.



Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Закон України “Основи законодавства України про охорону здоров'я” від 19 листопада 1992 р. № 2801-XII // ВВР України. — 1993. — № 4. — Ст. 19.
3. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР // ВВР України. — 1997. — № 24. — Ст. 170.
4. Закон України “Про місцеві державні адміністрації” від 9 квітня 1999 р. № 586-XIV // Уряд. кур'єр. — 1999. — № 89, 15 трав. — С. 5–7.
5. Бюджетний Кодекс України від 21 червня 2001 р. № 2542-III // ВВР України. — 2001. — № 37–38. — Ст. 189.
6. Гурне Б. Державне управління / Пер. з фр. В. Шовкуна. — К.: Основи. — 165 с.
7. Дейкун Н. П. Инструктивно-методические рекомендации к обоснованию реорганизации системы охраны здоровья населения города (на примере г. Чернигова). — Чернигов, 1996. — 18 с.
8. Державне управління і менеджмент: Навч. посіб. у табл. і схемах / Г. С. Одінцова, Г. І. Мостовий, О. Ю. Амосов та ін.; За заг. ред. Г. С. Одінцової. — Х.: ХарПІ УАДУ, 2002. — 492 с.
9. Калью П. И. Современные проблемы управления здравоохранением. — М., 1975. — 248 с.
10. Концепція розвитку охорони здоров'я населення України. — К., 2001. — 30 с.
11. Косаківський В. Конституційний суд про платну медицину // Уряд. кур'єр. — 1998. — № 231–232, 3 груд. — С. 3.
12. Лімонова Л. О. Особливості регіональної політики реформування державного сектора // Актуальні проблеми

державного управління: Наук. зб. — 2000. — № 3. — С. 86–91.

13. Міжгалузева комплексна програма “Здоров’я нації” на 2002–2011 роки. — К., 2002. — 88 с.

14. Нижник Н. Проблеми управління охороною здоров’я в Україні // Укр. мед. вісті. — 1997. — Т. 1 (57–58). — С. 40–41.

15. Основные направления государственного регулирования развития здравоохранения Российской Федерации на 2000–2010 гг. // Проблемы социальной гигиены, здравоохранения и истории медицины. — 2000. — № 1. — С. 3–14.

16. Перспектива — 2010. Програма реорганізації медичної допомоги в Україні. — К., 1999. — 96 с.

17. Попов Г. А. Экономика и планирование здравоохранения. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1976. — 376 с.

18. Солоненко Н. Д., Жаліло Л. І. Заміна ролі держави в реформах охорони здоров’я в умовах ринкової економіки // Проблеми формування регіональної політики в галузі охорони здоров’я: Матеріали наук. конф. — Ч. 1 / За ред. В. О. Колоденка. — О.: ОФ УАДУ, 2001. — С. 175–182.

19. Якою буде Україна у ХХІ сторіччі залежить від того, що ми зробимо для неї зараз // Уряд. кур’єр. — 1997. — № 52–53, 22 берез. — С. 3–6.

20. Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000–2010 рр. // Уряд. кур’єр. — 2006. — № 16, 28 січ. — С. 5–12.

Визначено й досліджено основні категорії понятійного апарату управління охороною здоров’я у трансформаційний період розвитку країни.

Определены и исследованы основные категории понятийного аппарата управления здравоохранением в трансформационный период развития страны.

The basic categories of conceptual management personnel by public health services during the modern period of development of the country are determined and investigated.

Надійшла 22 листопада 2007 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 102–107

Наведено обґрунтування теоретико-методологічних засад статистичного забезпечення управління недержавним вищим навчальним закладом (НВНЗ), де викладено принципи управління, місію, цілі (стратегічні, фінансові, виробничі, організаційні, соціальні). Висвітлено функції статистичного забезпечення розвитку недержавного вищого навчального закладу з диференціацією на організаційно-методичну, контрольну, аналітичну та функцію планування, визначено завдання статистичного аналізу відповідно до кожної з функцій. Запропоновано етапи статистичного забезпечення управління діяльністю НВНЗ.

Під управлінням розуміють систематичний вплив на певний об'єкт або його підрозділи для забезпечення життєдіяльності та досягнення кінцевої мети (результату) [4, 6].

Науково обґрунтоване управління передбачає [3, 8]:

- пізнання економічних і соціальних законів та особливостей їх дії у конкретних умовах;
- використання прийомів і методів наукового аналізу на базі статистичної методології;
- використання прогресивних технічних засобів збирання, оброблення та аналізу інформації;
- наявність кваліфікованих компетентних кадрів, спроможних на практиці використати все те нове, що дає наука.

Відповідно до принципів управління формулюється місія об'єкта управління.

Місія системи освіти полягає у підвищенні освітньо-культурного рівня нації для забезпечення її духовного, політичного та економічного розвитку.

Місія визначає стратегічні цілі системи [3, 7].

Стосовно системи освіти це такі цілі:

- трансформація і передання культурного досвіду попередніх поколінь наступним;
- досягнення моральної досконалості;
- розвиток інтелектуальної культури;
- виховання переконаності в тому, що універсальні цінності та ідеали мають бути визначальними у повсякденному житті людини;

- забезпечення культурного і духовного розвитку особистості;
- виховання осіб у дусі українського патріотизму і поваги до Основного Закону — Конституції України;
- підвищення освітньо-культурного рівня суспільства.

Відповідно до стратегічної спрямованості системи освіти можна визначити, на наш погляд, основні цілі управління недержавними навчальними закладами (таблиця).

Отже, як видно з наведеної таблиці, цілі управління недержавними вищими навчальними закладами охоплюють всі аспекти діяльності навчального закладу — і виробничі, і організаційні, і соціальні.

Необхідною умовою ефективного виконання завдань управління є наявність інформації про кількісну характеристику об'єктів управління в поєднанні з якісним змістом, передусім — тенденціями розвитку під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Сьогодні неможливо розглядати окремі галузеві процеси ізольовано від більш загальних процесів (загальнодержавних, економічних, екологічних, політичних, соціальних та ін.), необхідно враховувати численні прямі та зворотні зв'язки. Це зумовлює необхідність використання системного підходу, що створює умови оптимізації як структурних частин системи (функцій управлін-

Цілі управління недержавними вищими навчальними закладами

Цілі	Зміст
Стратегічні	Підвищення конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішніх ринках освітянських послуг
Фінансові	Забезпечення власникам НВНЗ цілісності їхніх інвестицій і зростання їхньої прибутковості, підвищення фінансової стабільності
Виробничі	Зростання контингенту студентів, зокрема, завдяки постійному підвищенню рівня якості, експорту послуг, зниженню рівня прямих витрат
Організаційні	Зміни в організаційній структурі підприємства відповідно до стратегічних завдань розвитку
Соціальні	Досягнення оптимального рівня збалансованості попиту суспільства з обсягами підготовки фахівців тих чи інших спеціальностей, підвищення загального рівня освіти населення, створення багатьох тисяч нових робочих місць, розвиток національної науки

ня, підрозділів, напрямів діяльності), так і закладу в цілому. Тому використання апарату системного аналізу у процесі статистичного дослідження є необхідною основою обґрунтування управлінських рішень.

Необхідною базою для цього є застосування статистичного аналізу внутрішніх та зовнішніх процесів впливу на навчальний заклад. У зв'язку з цим сучасним недержавним закладам освіти потрібні аналітико-статистичні системи управління, що здатні:

- збирати статистичну інформацію на мезо- та мікрорівнях ринку освітянських послуг, систематизувати та класифікувати її;
- розробляти та застосовувати методики оброблення, узагальнення та аналізу інформації про всі процеси, які відбуваються у галузі освіти і пов'язаних з нею галузях;
- творчо використовувати інформацію та результати аналізу, робити на його основі узагальнення та висновки, обґрунтовувати управлінські рішення;
- оцінювати в реальному часі наслідки управлінських рішень, що приймаються керівництвом та акціонерами НВНЗ;
- ефективно використовувати інформаційні ресурси та новітні досягнення в галузі комп'ютерних технологій.

Це забезпечується виконанням певних завдань статистичного дослідження, диференційованих за функціями діяльності підсистем управління навчальним закладом.

Система та елементи системи — поняття умовні. Сукупність об'єктів управління, які розглядаються на певному рівні як система, на вищому рівні можуть бути елементом іншої системи [3, 16].

Оскільки за системного підходу рішення щодо елементів мають прийматися відповідно

до інтересів системи, то утворюється ланцюг взаємозв'язаних рішень. Кожне з них має прийматися виходячи з інтересів більш загальної системи. Тому для вирішення практичних завдань управління треба обмежити масштаби систем, що розглядаються, тобто визначити вищу систему. На досягнення вищої мети (стратегічної мети НВНЗ) має бути спрямована діяльність усіх елементів системи. Коли рішення щодо управління окремими об'єктами суперечать загальним інтересам, це призводить до втрати можливостей підвищити ефективність використання ресурсів, зокрема, в перспективі, навіть за наявності сьогоденної вигоди. Звідси зрозуміле значення для наукового обґрунтування управлінських рішень об'єктивного визначення мети системи і відповідних критеріїв ефективного функціонування.

Це є основною передумовою сталого ефективного всебічного розвитку системи навчального закладу.

Обґрунтування управлінських рішень статистичними методами пов'язано з внутрішньою організацією керованої системи, тобто з її структурою. Процес виокремлення частин системи і зв'язків між ними називається структуризацією системи. Структура системи, поєднана з методологією та методикою статистичного аналізу, є базою структуризації статистичного забезпечення управління (СЗУ) НВНЗ.

Структуру СЗУ недержавним навчальним закладом доцільно будувати так, щоб рішення загальної складної проблеми можна було поділити на низку простих виходячи з можливостей інформаційно-методичної реалізації цілей управління на базі статистичних характеристик.

Статичне забезпечення управління НВНЗ передбачає диференціацію прийомів і методів аналізу за об'єктами управління, урахування дії

окремих підсистем в розподілі за їх функціями та ланками відповідно до потреб користувачів освітніх послуг. У результаті виникає якісно нова сукупність взаємозв'язаних функціональних груп за напрямками управління діяльністю та координація між ними, кількісно відображена статистичними методами.

Системний підхід до побудови СЗУ НВНЗ означає, що має бути визначено цілі та критерії функціонування системи і проведено структурування, яка розкриває комплекс проблем, їх розв'язання має сприяти тому, щоб система, яка проектується і досліджується, найкраще відповідала поставленим цілям і критеріям. А здобуті в результаті статистичного аналізу кількісні характеристики мають показати ступінь відповідності параметрів систе-

ми поставленим цілям і критеріям, виявити резерви підвищення ефективності управління [3, 17].

Статистичне забезпечення управління НВНЗ диференціюється відповідно до функцій управління: організаційно-методичної, контрольної, аналітичної, планування. Завдання організаційно-методичної функції наведено на рис. 1.

Базою статистичного забезпечення функції контролю у НВНЗ є статистичний аналіз рядів динаміки, оцінювання виконання нормативів, аналіз коливань і сталості динамічних рядів, визначення основної тенденції розвитку, факторний аналіз динаміки, оцінювання ефективності структурної політики щодо всіх бізнес-процесів закладу (рис. 2).

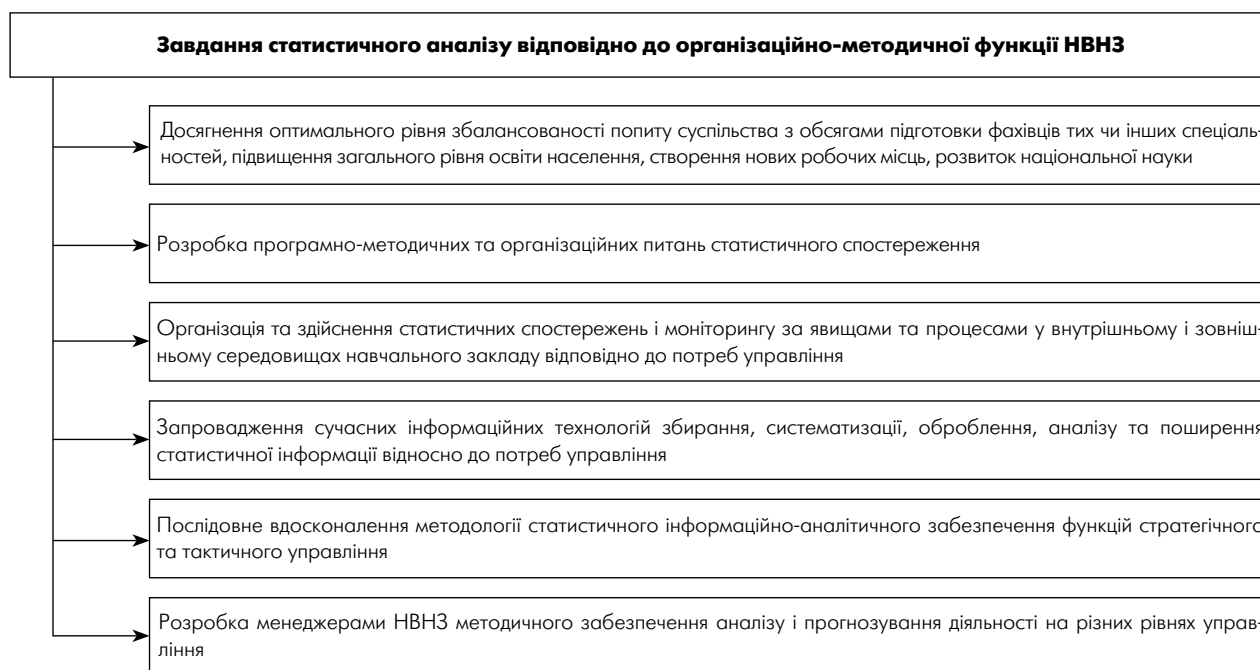


Рис. 1. Авторське бачення завдань статистичного аналізу діяльності НВНЗ відповідно до організаційно-методичної функції

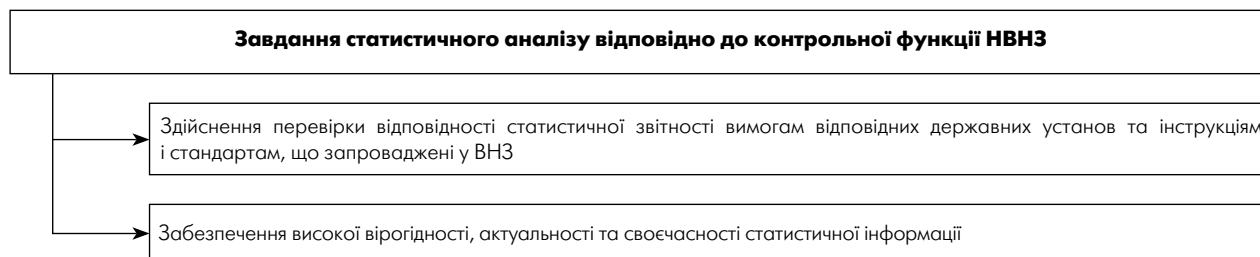


Рис. 2. Авторське бачення завдань статистичного аналізу діяльності НВНЗ відповідно до контрольної функції

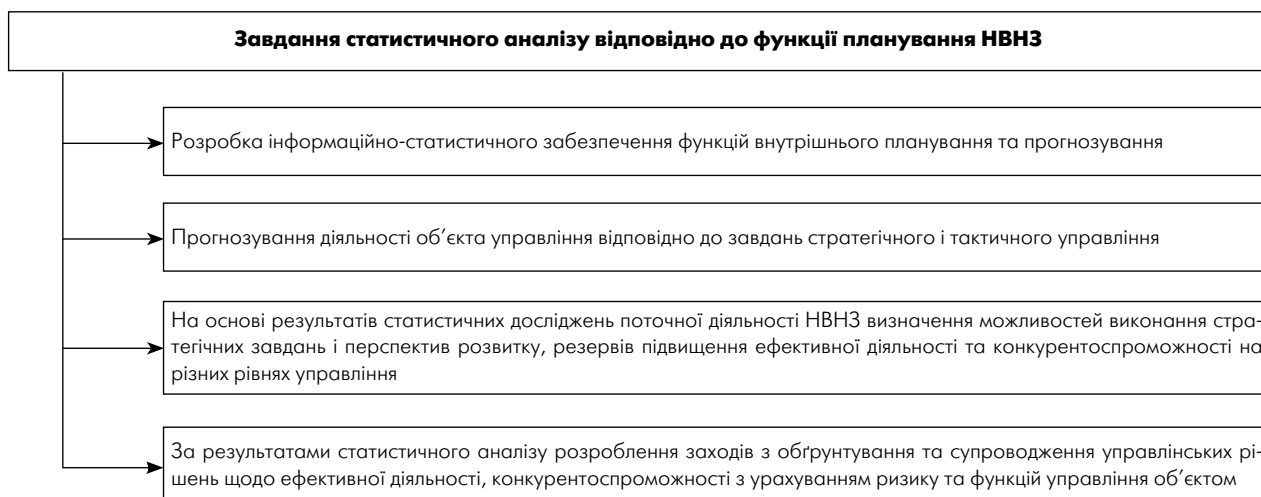


Рис. 3. Авторське бачення завдань статистичного аналізу діяльності НВНЗ відповідно до функції планування

Першочергове значення має випереджальний контроль на основі статистичного превентивного прогнозування. Він дає можливість запропонувати зворотний зв'язок від превентивно очікуваного виходу системи як засобу дійового контролю до прийняття оперативних заходів для досягнення поставлених цілей, нормативів, критеріїв на основі коригування планів і усунення недоліків, чутливого реагування на кон'юнктуру ринку освітнянських послуг, умови конкуренції, своєчасно перебудовувати діяльність з урахуванням вимог навколишнього середовища.

Під час забезпечення функції планування обов'язково враховується необхідність координації коротко- і довгострокових планів (рис. 3). При цьому статистичний аналіз виконання короткострокових планів є основою оцінки його впливу на виконання перспективних завдань, поставлених керівництвом та акціонерами навчального закладу.

Важливе місце у процесі планування належить статистичному прогнозуванню основних показників діяльності НВНЗ (дохід, витрати, рентабельність, контингент та ін.) з урахуванням таких елементів, як сезонність, попит та ін. Саме статистичне прогнозування на основі визначення довірчих інтервалів прогнозних значень зменшує небезпеку можливих втрат, які можуть виникнути в результаті непередбачуваних обставин. Виконання статистичного прогнозування надає плановим розрахункам можливість змінювати свою спрямованість із мінімальними витратами, здійснювати поточне коригування плану у зв'язку зі зміною обставин діяльності НВНЗ. Вихідною ба-

зою планування є встановлення цілей. Під час виконання функції планування менеджери НВНЗ повинні володіти інформацією про реальний стан справ. Цю функцію виконує контроль, який значною мірою визначає результативність планування та управління, ступінь досягнення бажаної ефективності.

Використання цих прийомів є важливою передумовою досягнення головної мети управління — підтримки якості діяльності закладу на певному рівні залежно від зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Системний підхід як методологічна засада статистичного забезпечення управління НВНЗ передбачає визначення наявності взаємозв'язку між внутрішніми та зовнішніми чинниками, які визначають поведінку системи (наприклад, взаємовідносини між державними органами і НВНЗ, між учасниками ринку освітніх послуг, між структурними підрозділами навчального закладу), врахування зміни в часі властивостей системи під впливом зовнішнього середовища (наприклад, сезонний характер діяльності навчального закладу). Такий підхід є ефективним під час вирішення завдань аналізу системи, які випливають із функцій системи та її елементів.

Інформаційно-аналітичне забезпечення стратегічного менеджменту ґрунтується на принципах статистичної методології діагностики стану об'єктів управління, причинно-наслідкового механізму формування динаміки, моніторингу економічної кон'юнктури, прогнозування і на цій основі прийняття оптимальних управлінських рішень (рис. 4).

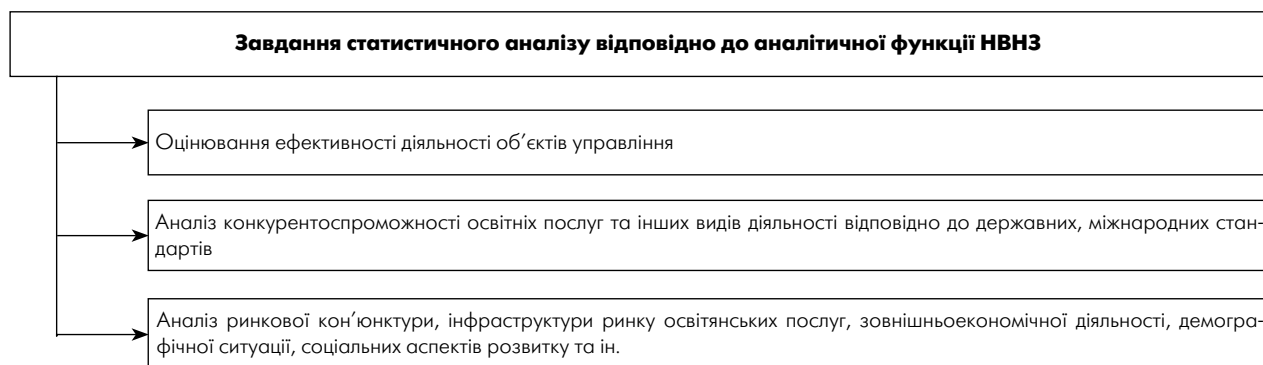


Рис. 4. Авторське бачення завдань статистичного аналізу діяльності НВНЗ відповідно до аналітичної функції

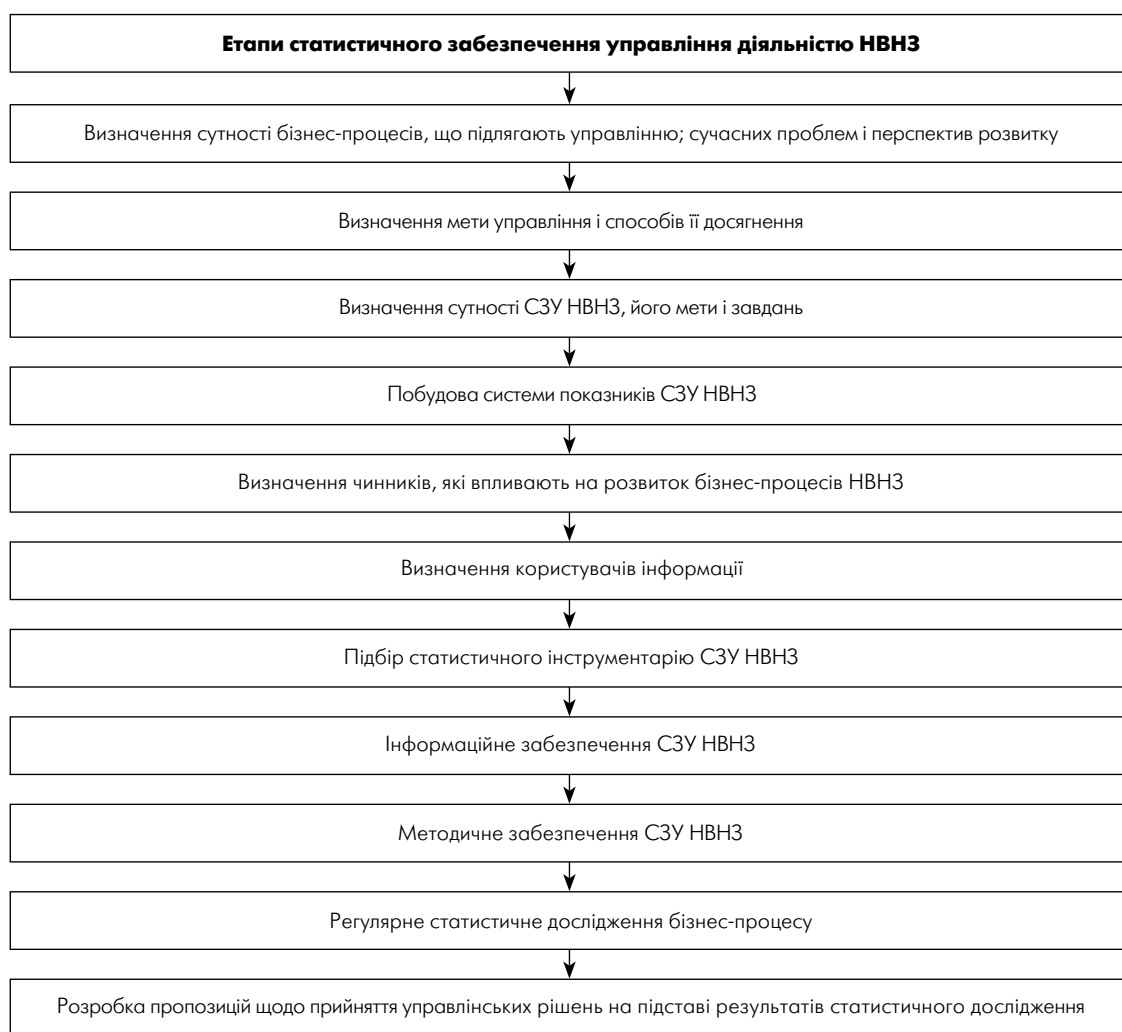


Рис. 5. Етапи статистичного забезпечення управління діяльністю НВНЗ (запропоновано автором)

Під час побудови СЗУ НВНЗ поряд з обґрунтуванням складу і змісту його завдань необхідно вирішити питання організаційно-методичної сумісності включених у комплекс завдань щодо

узгодження їх постановки і методів вирішення, узгодження за термінами та виконавцями. Послідовність етапів статистичного забезпечення наведено на рис. 5.



Література

1. Болонський процес: шляхи до мобільності студентів, академічного та адміністративного персоналу в рамках загальноєвропейського простору вищої освіти: Матеріали IV Міжнар. наук. конф., м. Судак, Автономна Республіка Крим, 18–21 трав. 2005 р. — К.: МАУП, 2005. — 284 с.
2. Болонський процес: Модернізація системи вищої освіти України: Матеріали VI Міжнар. наук. конф. "Модернізація системи вищої освіти відповідно до Програми розвитку освіти в Україні на 2005–2010 роки", м. Судак, Автономна Республіка Крим, 20 трав. 2006 р. та Всеукр. наук.-практ. конф. "Вища освіта в контексті державної політики України", м. Київ, МАУП, 14 груд. 2006 р. — К.: МАУП, 2007. — 328 с.
3. Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
4. Головач А. В., Захожай В. Б., Манцуров І. Г., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2006. — 328 с.

Надійшла 18 квітня 2008 р.

Д. В. ЯКИМЕНКО

Л. Я. МАКУЛ

Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ МОРСКИХ ТОРГОВЫХ ПОРТОВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 108–111

Механизм управления экономической устойчивостью морских торговых портов рассмотрен как важный элемент морехозяйственного комплекса страны. Описаны условия и предпосылки его эффективного функционирования.

Экономический механизм управления адекватностью развития морехозяйственного комплекса страны представляет собой совокупность форм и методов реализации экономических принципов [2; 6] для достижения в данном случае эффективного состояния предприятий морского транспорта.

Такой механизм должен предусматривать организационную структуру, методы принятия решений, формы инвестиционного обеспечения и контроль рациональности использования производственного потенциала отрасли. С позиции социально-экономического содержания хозяйственный механизм должен соответствовать условиям функционирования национального производственного комплекса в системе ограничений, обусловленных процессами глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей [4].

Одним из условий полномасштабного развития морехозяйственного комплекса страны считается ресурсоемкость инвестиционной и эксплуатационной деятельности. Этот фактор предопределяет возможности и этапность реализации экономической стратегии развития флота, портов и сервисного сектора морского транспорта.

Как известно, развитие и функционирование предприятий морского транспорта отличается более низкой материалоемкостью, чем любой вид производства, основанный на изготовлении товаров [5]. Тем не менее, повышение цен и ограниченность энергетических ресурсов, потреб-

ности по снабжению сменно-запасными частями и выполнению ремонтных работ предопределяют целесообразность выбора варианта с наименьшей материалоемкостью доставки и обработки грузов. Особенно возрастают ограничения материалоемкости в связи с усилением требований к безопасности эксплуатации средств и необходимости их поддержания в работоспособном состоянии.

При этом остаются определенные методические неточности расчета материалоемкости транспортного процесса. Ошибки в обосновании впоследствии предопределяют инвестиционные потери из-за ограничений на эксплуатацию отдельных типов морских судов. Прямое отношение материальных затрат в стоимостном или натуральном выражении к объему выручки без корректировки оплаты ресурсов не решает проблемы из-за конъюнктурных колебаний и использования механизма ценовой дискриминации отдельными лидерами морской перевозки. Поэтому при оценке конкурентоспособности любого направления развития уровень материалоемкости должен рассчитываться по чистому результату или по сопоставимой транспортной работе с учетом ее качества.

Остается нерешенным вопрос адекватности сопоставления важнейших факторов производства или ресурсов. С усилением принципа перелива и относительной дефицитности ряда ресурсов необходим четкий механизм соизмерения роли ресурсов в системе стабильности функциональной деятельности предприятий морского транспорта [7].

Заметим, что соизмерение трудовых ресурсов по годовому фонду оплаты труда сужает проблему оценки издержек. С учетом принципа интегрального влияния на результаты всей совокупности ресурсов и динамичности жизненного цикла отдельных видов ресурсов к трудовым ресурсам, обеспечивающим надежную функциональную деятельность предприятий морского транспорта, следует отнести затраты на полное воспроизводство рабочей силы с учетом достижения нормализованного состояния подготовки специалистов [3].

Сложность проблемы достижения адекватности состояния основного и оборотного капитала и трудовых ресурсов предприятий морского транспорта заключается в различной динамике их стоимости. Для первой группы характерно использование фиксированной цены, ресурсы же труда включают в себя стоимость подготовки (по ценам на определенный период) и оплату труда в текущих ценах.

Поэтому разрыв во времени строительства флота и терминалов и расчета эффективности формирования трудовых ресурсов без специальной системы дисконтирования и трансформации [4] обуславливает неточность оценки и появление возможных ошибок в принятии экономических решений. В то же время производственные фонды независимо от времени ввода их в действие обслуживаются современными трудовыми ресурсами и фактически определяют уровень их отдачи.

В этих условиях организационно-экономический механизм оптимизации развития национальной морской транспортной системы должен обязательно предусматривать совокупность методов сбалансированного формирования производственного потенциала относительно национальных интересов и возможностей их реализации (рисунок).

В системе управления адекватным развитием предприятий морского транспорта предусматриваются организационно-технические мероприятия, реализация которых обеспечивает наиболее благоприятное соотношение результатов и затрат инвестиционной и экономической деятельности. Такое развитие предполагает непрерывное наращивание мощности, совершенствование организации работы и оптимизацию технологических процессов с целью эффективного функционирования системы.

Под эффективным функционированием морского транспортного комплекса понимается до-

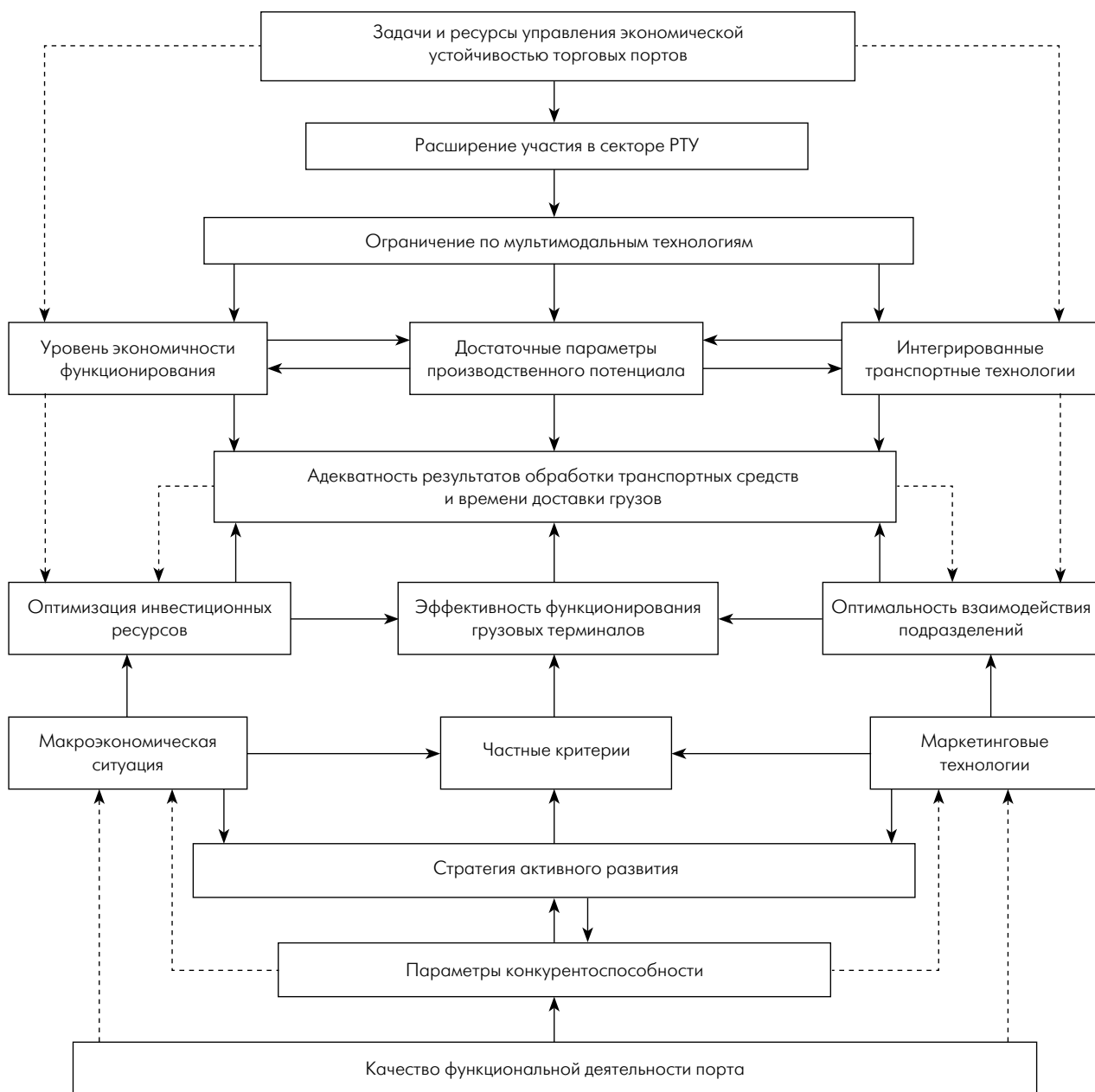
стижение нормализованного использования производственного потенциала, обеспечивающего максимум предпринимательских и макроэкономических результатов при необходимом освоении сектора специализации на рынке транспортных услуг.

Определенные недостатки в формировании торгового флота Советского Союза были связаны с неточностью положений по оценке эффективности капитальных вложений. При этом уровень норматива эффективности принимаемых решений не был научно обоснован. Напомним, что для разных объектов этот уровень норматива принимался в пределах 0,10–0,15. Если учесть, что эффективный жизненный цикл мирового торгового флота предполагал норму прибыли на уровне 0,14, то становится ясным, что не все типы судов могли без государственной поддержки нормально конкурировать на мировом фрахтовом рынке.

По этой причине при прочих равных условиях снижалась валютная эффективность работы морского транспорта в течение последнего десятилетия существования Министерства морского флота СССР. Выбор типов судов иностранных судовладельцев основывался прежде всего не на минимуме годовых приведенных затрат, а на оптимуме положительного результата за жизненный цикл судна. Поэтому циклические колебания фрахтового рынка отражались на таком флоте в меньшей степени.

Наиболее сложна реализация стимулирующих функций механизма поддержания национальных предприятий морского транспорта. При построении организационно-экономической системы, отражающей задачи количественного и качественного развития флота и портов, должна соблюдаться заинтересованность в расширении участия транспортных предприятий в обслуживании грузопотоков отечественных операторов внешнего и внутреннего рынков. В качестве критерия такой ориентации следует рассматривать своевременность и сохранность доставки грузов при рациональной ресурсоемкости.

Важнейшим принципом принятия экономических и инвестиционных решений является выбор цены, обеспечивающей достижение основной стратегической цели предприятия. В системе функционирования рынка транспортных услуг цены (тарифы) колеблются в определенных пределах в соответствии с характером сбалансированности грузопотоков, т. е. спроса и провозной способности флота или пропускной способности портов, т. е. предложения. В инвестиционном



Информационно-логическая модель оптимизации ресурсов и результатов развития торгового порта

процессе в качестве цены выступает стоимость капитала, которую выражает процентная ставка, устойчивость которой регулируется активностью инвестиционного процесса [1].

Таким образом, активность развития на базе инвестиций обуславливается соотносимостью процентной ставки банка, транспортных тарифов и себестоимости единицы транспортной работы, обуславливающих норму прибыли. Для достижения устойчивой эффективности функционирования необходимо контролировать уровень себестоимости по ограничениям процентной ставки и

рыночных цен на экономические ресурсы, необходимые для нормальной организации транспортного процесса.



Литература

1. Гитман Л. Дж., Джонк М. Д. Основы инвестирования: Пер с англ. — М.: Дело, 1997. — 1008 с.
2. Гребенников П. И., Леусский А. И., Тарасевич Л. С. Микроэкономика. — СПб.: СПбУЭФ, 1998. — 447 с.

3. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: Пер. с англ. — М.: Альникс Бизнес Букс, 2004. — 1342 с.

4. Кругман П. Р., Обстфельд М. Международная экономика. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 832 с.

5. Михалевич В. С., Бакаев А. А., Петухов В. С. и др. Экономико-математическое моделирование деятельности флота и портов. — М.: Транспорт, 2006. — 287 с.

6. Мэнкью Н. Г. Принципы микроэкономики. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 560 с.

7. Пугель Т. А., Линдерт П. Х. Международная экономика: Учебник: Пер. с англ. — М.: Дело и Сервис, 2003. — 800 с.

Для досягнення стійкої ефективності транспортного процесу необхідно забезпечувати контроль собівартості з обмеження процентної ставки й ринкових цін на відповідні економічні ресурси.

Для достижения устойчивой эффективности транспортного процесса необходимо обеспечивать контроль себестоимости по ограничениям процентной ставки и рыночных цен на соответствующие экономические ресурсы.

For achievement of steady efficiency of transport process it is necessary to provide the control of the cost price over restrictions of the interest rate and market prices for corresponding economic resources.

Получена 14 февраля 2008 г.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ АВІАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 112–116

Розглядаються питання економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з міжнародним маркетинговим менеджментом авіаційного підприємства, висвітлюються методи економічного обґрунтування управлінських рішень з використанням економіко-математичного моделювання для побудови оптимізаційних моделей та їх реалізації автоматизованою підсистемою управління "Міжнародний маркетинг авіаційного підприємства" на базі автоматизованої системи управління (АСУ) авіаційним підприємством.

Сучасна система міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства має таке ж важливе значення, як і інша діяльність, пов'язана з управлінням іншими системами авіаційного підприємства, розвиток якої неможливий без впровадження різних нововведень, створення необхідних умов для виробництва конкурентоспроможної продукції та її реалізації з урахуванням сучасних і перспективних вимог ринку, активного впливу на ринок з його потребами, стимулювання збуту і формування міжнародного іміджу авіаційного підприємства. Прийняття менеджером управлінських рішень, необхідних для впровадження міжнародного маркетингового менеджменту на авіаційному підприємстві для ефективного його функціонування, вимагає розширення його міжнародних маркетингових проєктів і раціонального використання міжнародних інвестицій в тому чи іншому міжнародному маркетинговому проєкті з необхідним економічним обґрунтуванням кожного управлінського рішення, що відповідає сучасним вимогам міжнародного ринку.

У науковому напрямі "Економічне обґрунтування управлінських рішень" ще недостатньо досліджені всі його аспекти, тому методи цього дослідження на сьогодні актуальні [1–6].

Однією із невирішених раніше частин загальної проблеми є необхідність реформування методології оцінювання економічної ефективності

прийняття управлінських рішень на підприємствах, зокрема на авіаційних підприємствах, з визначенням того, що така необхідність насамперед базується на принципі прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень, прийняття їх оптимальних варіантів на рівні, достатньому для їх впровадження, у тому числі на державному рівні, а також на засадах забезпечення обов'язковості їх реалізації з недопущенням виявів дискримінації реалізації на міжнародному ринку товарів вітчизняного виробництва [2–6].

Спробуємо розробити науково обґрунтований механізм удосконалення методу оцінювання економічної ефективності прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень авіаційного підприємства, спрямований на забезпечення ефективної діяльності його міжнародного маркетингового менеджменту з використанням джерела формування масиву достовірної статистичної техніко-економічної інформації щодо міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства.

Вибір багатьох підприємств для виконання різних міжнародних маркетингових проєктів накладає свої особливості на прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень щодо вибору структури, яка зможе створити високо-ефективний міжнародний маркетинговий механізм розробки і впровадження міжнародних маркетингових проєктів.

Досліджуючи особливості стратегії міжнародних маркетингових систем різних підприємств, можна визначити основні етапи формування стратегії розробки і впровадження системи міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства.

Щоб ефективно впроваджувати міжнародні маркетингові проекти, менеджер має отримати достовірну оцінку міжнародного товарного ринку, ринку капіталу і ринку праці, вибрати і реалізувати стратегічну альтернативу управлінських рішень. При цьому менеджер визначає завдання і цілі виробництва конкурентоспроможної продукції, її якості і прибутку, фінансового стану та ін.; створює стратегію отримання прибутку, оцінюючи сьогодинішній стан міжнародних систем управління, діяльність персоналу виробництва продукції, стан міжнародного ринку, техніку та обладнання; принципи розподілу прибутку; досліджує структуру міжнародного капіталу, податкової системи країн — учасниць міжнародного ринку та ін.; досліджує стратегічні можливості та економічні ризики.

Вибір методів дослідження (емпіричний, моделювання та ін.) для аналізу міжнародного ринку — це майбутній контроль міжнародних факторів, відпрацьованих у стратегічному плані, для майбутньої реалізації завдань і цілей, аналізу та оцінювання фінансових ризиків і подолання підприємством можливої небезпеки кризових явищ.

Методологія стратегічних досліджень системи міжнародного маркетингового менеджменту наведена [2]:

- у міжнародній маркетинговій операційній системі ведуться пошуки можливості виробництва конкурентоспроможної продукції порівняно з конкурентами;
- оцінюється стратегія міжнародного маркетингового прогнозування процесу виробництва продукції, його можливі потужності й технології, операційний ритм, доступ до ресурсів, матеріально-технічні запаси споживання та ін.

Досліджуючи міжнародну фінансову систему маркетингового менеджменту авіаційного підприємства, менеджер з'ясовує міжнародні фінансові можливості розробки і впровадження системи міжнародного маркетингового менеджменту в управлінській структурі міжнародних фінансових відносин, визначає потреби у фінансових ресурсах, основні види фінансування, джерела фінансування та міжнародні особливості їх отримання [5].

У міжнародному маркетинговому дослідженні функціонування системи міжнародного маркетингового менеджменту розглядається:

- міжнародний стан товарного ринку і конкурентний захист продукції, у тому числі асортимент та якість продукції, динаміка міжнародної ринкової ціни, міжнародних каналів реалізації продукції, пропозиції щодо обслуговування продукції до і після її реалізації та ін.;
- міжнародний стан інформаційно-телекомунікаційної системи, у тому числі різні види реклами, виставкова діяльність, управління стимулюванням збуту, паблік рилейшнз, для успішної реалізації авіаційної продукції створення позитивного іміджу авіаційного підприємства.

Для успішного матеріально-технічного забезпечення системою міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства вживаються такі заходи:

- ефективне проведення технологічного процесу з виробництва та постачання необхідних матеріалів, запасів сировини та напівфабрикатів, перетворення їх міжнародною маркетинговою операційною системою авіаційного підприємства на готову продукцію;
- раціональне забезпечення своєчасної доставки на авіаційне підприємство всіх видів ресурсів: сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технологічного обладнання, інструментів, транспортних засобів, палива, теплоенергії та води в обсягах, необхідних для нормального функціонування підприємства з виробництва конкурентоспроможної авіаційної продукції.

Успішне прийняття управлінських рішень в міжнародній збутовій діяльності, у тому числі в плані післяреалізаційного обслуговування міжнародних покупців виготовленої продукції авіаційного підприємства, залежить:

- від операційної системи авіаційного підприємства, його обсягів міжнародної збутової діяльності, кількості та інтенсивності післяреалізаційного обслуговування ним міжнародних покупців та ін.;
- міжнародних конкурентних переваг підприємства, які полягають у постачанні на міжнародний ринок високоякісної продукції, у привабливій ціні продукції на міжнародному товарному ринку, у широкій рекламі високоякісних властивостей продукції

авіаційного підприємства для багатьох міжнародних покупців;

- міжнародної системи інформаційно-телекомунікаційного менеджменту, в тому числі від міжнародного рекламного менеджменту авіаційного підприємства, спрямованого на інформування покупців на міжнародному товарному ринку про свою діяльність, про запропоновану високоякісну продукцію, а також на досягнення взаєморозуміння між виробником продукції і суспільством, що формує міжнародний імідж авіаційного підприємства.

Прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень здійснюється менеджером передусім для забезпечення стратегічного прогнозування міжнародної маркетингової діяльності авіаційного підприємства, визначення майбутніх змін міжнародного товарного ринку, ринку капіталу і ринку праці, виходячи з аналізу минулого, теперішнього і майбутнього їх стану та маючи на меті міжнародний маркетинговий розвиток авіаційного підприємства з урахуванням динаміки різноманітних міжнародних ринкових факторів, пов'язаних з успішним виконанням підприємством поставлених міжнародних маркетингових проектів.

Для розробки і реалізації високоефективних маркетингових проектів підприємство застосовує планування:

- довгострокове (стратегічне прогнозування) — до десяти років і більше;
- перспективне — на п'ять років;
- поточне — до одного року (уточнюються терміни виконання управлінських рішень щодо планування виконання маркетингових проектів);
- оперативне (чітко визначається строк виконання управлінських рішень поквартально і місячного планування).

На підставі довгострокового (стратегічного) прогнозування розробляється і здійснюється перспективне, поточне та оперативне планування як єдина система стратегічного планування авіаційного підприємства для розробки і реалізації міжнародних маркетингових проектів.

Стратегічне планування здійснюється для виконання міжнародних маркетингових проектів у кілька основних етапів:

- визначення стратегії виконання міжнародних маркетингових проектів на термін понад п'ять років з реалізацією методів прогнозування, математичного моделювання

для побудови статистичних моделей на основі оброблення зібраної достовірної інформації експертних оцінок;

- визначення оптимальних варіантів для виконання міжнародного маркетингового проекту, що передбачає врахування найсуттєвіших особливостей стратегії міжнародної маркетингової системи у прогнозуванні виробничої діяльності в нових умовах міжнародного функціонування, в системі міжнародного матеріально-технічного забезпечення та управлінні міжнародним збутом продукції, в системі матеріально-технічних запасів споживання в операційній інфраструктурі (ремонтні, інструментальні, енергетичні, транспортні, складські структури).

П'ятирічне планування виконання міжнародних маркетингових проектів включає наступні основні етапи [6]:

- вдосконалення ефективних показників розробки і впровадження міжнародних маркетингових проектів шляхом впровадження більш новітніх технологій і коригування змін у досягненнях науково-технічного прогресу;
- визначення етапів і основних розділів розробки і завершення нової операційної системи (термінів установки обладнання, постачання комплектуючих матеріалів, залучення інвестицій з конкретною деталізацією розподілу за роками і кварталами);
- отримання прибутку підприємством за рахунок збереження використання більш прибуткових міжнародних проектів матеріально-технічного забезпечення, своєчасної доставки всіх видів ресурсів (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, технологічного обладнання, інструментів, транспортних засобів, палива, тепло- та електроенергії, води), що переважно відображає стадію планування технологічного процесу виробництва та постачання матеріалів, сировини і напівфабрикатів, перетворених новою операційною системою на нову авіаційну продукцію, в тому числі для міжнародних ринків, а також планування міжнародного збуту авіаційної продукції з використанням міжнародної інформаційно-телекомунікаційної системи для створення міжнародного іміджу авіаційного підприємства;
- зменшення ризиків міжнародного інвестування за рахунок збільшення кількості міжнародних інвесторів.

Прийняття управлінських рішень для розробки і впровадження міжнародного маркетингового проекту щодо оновлення авіаційного підприємства здійснюється у формі детального, узгодженого у часі з виконавцями — розробниками проекту і фінансовими структурами документа — комплексного міжнародного маркетингового проекту, спрямованого на досягнення конкретної мети — отримання прибутку від реалізації на міжнародному ринку нової конкурентоспроможної продукції з використанням більш досконалої міжнародної інформаційно-телекомунікаційної системи для ефективної реалізації авіаційної продукції та отримання максимального прибутку.

Економічно обґрунтовані управлінські рішення для проведення науково-дослідних розробок і впровадження комплексного міжнародного маркетингового техніко-економічного проекту авіаційного підприємства приймаються поетапно:

- розробка комплексного міжнародного маркетингового техніко-економічного проекту авіаційного підприємства в системі маркетингового менеджменту авіаційного підприємства з використанням наукової організації раціонального добору працівників проектних, науково-дослідних організацій за принципом конкурсної експертизи на підставі експертних оцінок висококваліфікованих спеціалістів, з обробкою достовірної статистичної інформації із застосуванням методів моделювання для побудови статистичної оптимізаційної моделі та отримання позитивних результатів;
- розробка комплексного міжнародного маркетингового техніко-економічного проекту із застосуванням техніко-економічного аналізу оцінки варіантів управлінських рішень, з використанням системи міжнародних маркетингових показників, з детальною розробкою техніко-економічної документації міжнародної маркетингової операційної системи, з оцінюванням ефективності впровадження кожної складової міжнародної маркетингової системи, соціально-економічних та екологічних наслідків від реалізації комплексного міжнародного техніко-економічного проекту, міжнародного маркетингового забезпечення, планових показників проектно-кошторисної документації міжнародної маркетингової системи, а також з визначенням чітких варіантів механізму реалізації комплексного міжнародного маркетингового техніко-еконо-

мічного проекту з очікуваними реальними показниками функціонування операційної системи підприємства та ін.

Для оцінювання економічної ефективності прийняття управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства необхідно зібрати достовірну статистичну міжнародну маркетингову інформацію — показники міжнародної маркетингової управлінської діяльності авіаційного підприємства, використовуючи експертні оцінки менеджерів високої фахової підготовки.

На основі зібраного масиву міжнародної маркетингової інформації будується статистична модель показників механізму прийняття управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства.

Статистична оптимізаційна математична модель показників механізму прийняття управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства — це набір міжнародних маркетингових параметрів системи міжнародного маркетингового менеджменту, об'єднаних регресійними рівняннями.

Проведення багатофакторного регресійного аналізу, в тому числі визначення коефіцієнтів регресії, залишкової дисперсії, відсів незначних параметрів рівняння регресії, використання багатоступеневого аналізу дають можливість одержати оптимальні значення показників економічної ефективності механізму прийняття управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту на основі реалізації алгоритмів визначення їх оптимальних варіантів за допомогою комп'ютерної техніки за математичною моделлю. Внаслідок цього визначається прибуток авіаційного підприємства від прийняття управлінських рішень, пов'язаних з використанням міжнародного маркетингового менеджменту на авіаційному підприємстві.

Економічна ефективність механізму прийняття управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства оцінюється на основі застосування визначення приведених витрат. Приведені витрати (Π) за кожним варіантом являють собою суму поточних витрат (C) і капітальних вкладень (K), приведених до однакової розмірності відповідно до нормативу ефективності (E_n) [6].

У разі, коли відсутня відмінність у порівнюваних варіантах, приведені витрати (Π) визначаються формулою

$$\Pi = C + E_n K, \quad \Pi = K + TC,$$

де T — нормативний термін окупності капітальних вкладень; E_n — нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень у даній галузі промисловості (для авіаційних підприємств $E_n = 0,15$) [4].

При цьому річний економічний ефект від впровадження механізму прийняття управлінських рішень визначається за формулою

$$E = (\Pi_1/A_1 - \Pi_2/A_2)A_2,$$

де Π_1 , Π_2 — приведені витрати відповідно до і після впровадження механізму прийняття управлінських рішень на одиницю продукції; A_1 , A_2 — річний випуск продукції відповідно до і після впровадження механізму прийняття управлінських рішень.

Управлінське рішення буде економічно ефективнішим порівняно з базовим, якщо $\Pi_2 < \Pi_1$, $E_n > E_p$, $T_p < T_n$.

Зазначимо, що визначення оцінки економічної ефективності механізму прийняття управлінських рішень в системі міжнародного маркетингового менеджменту авіаційного підприємства необхідне також для функціонування в оптимальному (автоматизованому) режимі всіх підсистем підприємства (операційної, інноваційної, фінан-

сової, інвестиційної, кадрової, зовнішньоекономічної, інформаційно-телекомунікаційної, в тому числі міжнародного рекламного менеджменту, та ін.), пов'язаних із системою міжнародного маркетингового менеджменту. При цьому використовується економіко-математичне моделювання для побудови оптимізаційних моделей, а їх реалізація відбувається за допомогою АСУ "Міжнародний маркетинговий менеджмент авіаційного підприємства".



Література

1. Азарян Е. М. Международный маркетинг. — К.: ИСМО МО Украины, НВФ "Студцентр", 1995. — 668 с.
2. Багиев Г. Л., Моисеева Н. К., Никифоров С. В. Международный маркетинг. — СПб.; М.; Харьков; Минск, 2001. — 368 с.
3. Дахно І. І. Міжнародна торгівля. — К.: МАУП, 2003. — 426 с.
4. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Моногр. — К.: Феникс, 2004. — 667 с.
5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р "АЛЬТЕРПРЕС", 2000. — 448 с.
6. Циганкова Т. М. Управління міжнародним маркетингом. — К.: КНЕУ, 2001. — 426 с.

Визначена необхідність економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з міжнародним маркетинговим менеджментом авіаційного підприємства, розглядаються методи економічного обґрунтування управлінських рішень з використанням економіко-матеріального моделювання для побудови оптимізаційних моделей та їх реалізації за допомогою автоматизованої підсистеми управління "Міжнародний маркетинг авіаційного підприємства" на базі автоматизованої системи управління (АСУ) авіаційним підприємством.

Определена необходимость экономического обоснования управленческих решений, связанных с международным маркетинговым менеджментом авиационного предприятия, рассматриваются методы экономического обоснования управленческих решений с использованием экономико-математического моделирования для построения оптимизационных моделей и их реализации с помощью автоматизированной подсистемы управления "Международный маркетинг авиационного предприятия" на базе автоматизированной системы управления (АСУ) авиационным предприятием.

The questions of economic ground of administrative decisions are affected, related from by the Marketing management of aviation enterprise, methods are examined economic of administrative decisions, utilizing a mathematical design for constructions of optimization models and their realization automated control the system "Marketing of aviation enterprise" on a base automated control the system (to the ACE) by an aviation enterprise.

Надійшла 5 березня 2008 р.

ПОРІВНЯЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ НАВЧАЛЬНИМ ПРОЦЕСОМ НЕДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 117–121

Розглянуто порівняльні особливості організації підсистем навчального процесу та умов роботи (навчання) різного рівня контингенту державних і недержавних вищих навчальних закладів (ВНЗ). Визначено чинники, що впливають на прийняття управлінських рішень для загальних функцій менеджменту навчального процесу ВНЗ. Запропоновано структурні схеми підсистем форм навчального процесу та його контингенту.

Сектор недержавної вищої освіти займає значну частку в економіці освітянської галузі. На сьогодні в Україні працює близько 200 недержавних ВНЗ I–IV рівнів акредитації, де навчається понад 15 % загальної чисельності студентів країни. Велике значення при цьому надається системі управління навчальним процесом, яка має забезпечити високу якість навчання і конкурентоспроможність випускників на європейському ринку освіти та праці. Вивчення особливостей управління навчальним процесом недержавних ВНЗ порівняно з державними надає можливість удосконалити менеджмент навчальних закладів з метою досягнення їх цілей.

За останні роки збільшився обсяг наукових досліджень з менеджменту освіти. У праці [1, 8–17] розглянуто стратегічні питання розвитку української освіти у ХХІ ст., у [8, 271–290] визначено напрями науково-методичної інновації в освіті, у [3, 105–110] досліджено шляхи механізму інвестування освітньої сфери; у [7, 83–88] визначено особливості управління бізнес-процесами у ВНЗ. Організаційна модель і категорії менеджменту ВНЗ досліджено у праці [5, 32–36], у [6, 58–60] розглянуто проблему підвищення ефективності діяльності ВНЗ за рахунок диверсифікації навчальних спеціальностей. Але питання дослідження особливостей управління навчальним процесом недержавних ВНЗ залишається недостатньо вивченим.

Дослідимо особливості управління навчальним процесом вищих навчальних закладів, які не мають бюджетного фінансування, в умовах ринкових відносин. Вивчимо порівняльні особливості організації навчального процесу державних і недержавних ВНЗ щодо:

- різних підсистем навчального процесу;
- особливостей організації умов роботи (навчання) різного рівня контингенту вищих закладів;
- чинників, які впливають на прийняття управлінських рішень для загальних функцій менеджменту навчального процесу вищих закладів.

З одного боку, навчальний процес ВНЗ можна розглядати як складну організаційну систему, що складається з підсистем — форм навчального процесу (рис. 1), контингенту і рівнів навчання. Наведемо форми навчального процесу:

1. Аудиторні заняття, що поділяються на:

- лекції;
- практичні заняття;
- семінарські заняття;
- консультації.

2. Практична підготовка, у тому числі:

- наскрізна практика (ознайомча, навчальна, виробнича, переддипломна);
- фахова практика (під час навчального семестру);
- стажування.

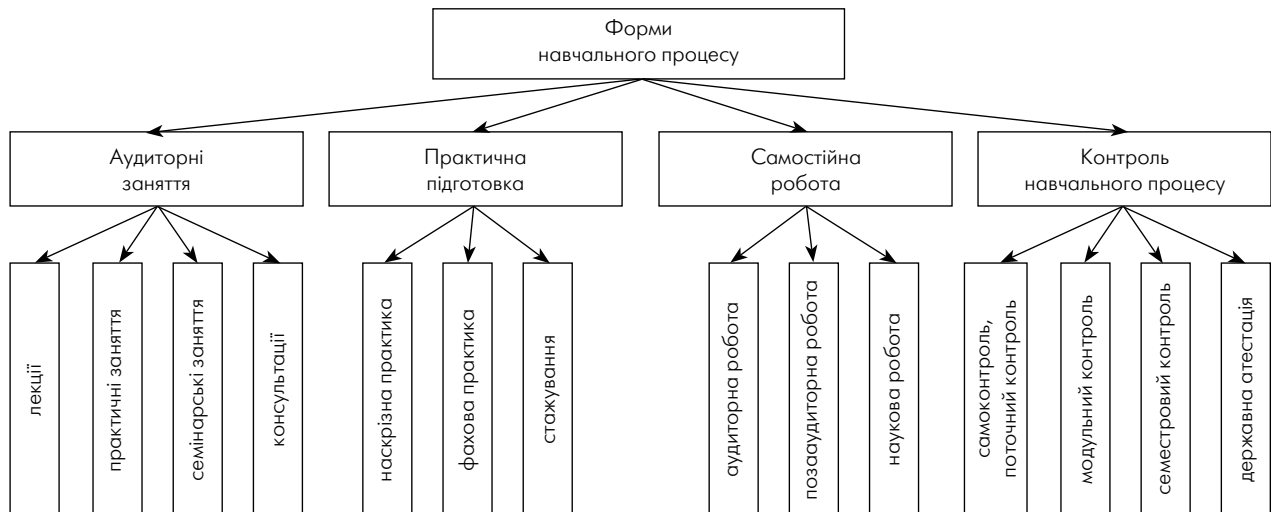


Рис. 1. Структура підсистем навчального процесу

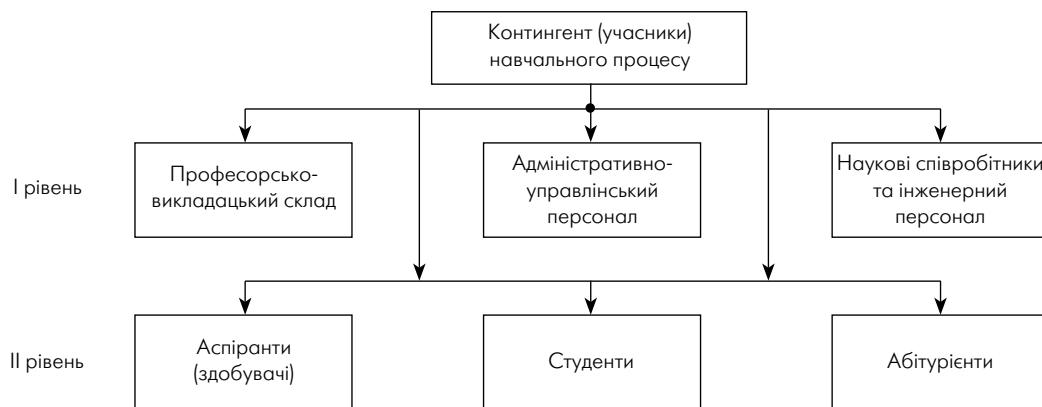


Рис. 2. Структура контингенту навчального процесу

3. Самостійна робота, у тому числі:

- аудиторна (самостійне виконання завдань; виступи з рефератами; прес-конференції; мозкові атаки);
- позааудиторна (огляд публікацій; підготовка до семінарських занять, лабораторних робіт; підготовка контрольних, курсових, дипломних робіт);
- наукова робота (участь в олімпіадах, науково-практичних семінарах, всеукраїнських та міжнародних конференціях, написання статей).

4. Контроль навчального процесу, у тому числі:

- самоконтроль і поточний контроль;
- модульний контроль;
- семестровий контроль;
- державна атестація.

З іншого боку, навчальний процес як об'єкт управління характеризується підсистемою "Кон-

тингент (учасники)", яка складається з двох рівнів:

I рівень (керуючий) — професорсько-викладацький склад, адміністративно-управлінський персонал, наукові співробітники та інженерний персонал, які навчають;

II рівень (керований) — аспіранти (здобувачі), студенти, абітурієнти, яких навчають (рис. 2).

Контингент і підсистеми навчального процесу перебувають у складних нелінійних взаємозалежностях і на різних рівнях управління є керуючою та керованою системами. Крім того, вони мають характерні особливості, притаманні державним і недержавним вищим навчальним закладам.

Особливості організації навчального процесу (різних його підсистем) для державних та недержавних вищих навчальних закладів наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Особливості організації навчального процесу

Форма навчального процесу	Особливості організації навчального процесу	
	державні ВНЗ	недержавні ВНЗ
Аудиторне навчання	Пріоритет денної форми навчання; великі навчальні потоки	Змішані форми навчання; можливість тьюторської форми навчання; дистанційне навчання з використанням інтернет-технологій в інтерактивному режимі
Практична підготовка	Регламентація у стандартах і навчальних планах не більше 10 % загального навантаження	Можливість збільшення частки практичної підготовки до 30–40 % (у тому числі професійна практика), підвищена можливість міжнародного стажування
Самостійна робота	Класичне бібліотечне обслуговування; наукова робота в обладнаних лабораторіях; належне методичне забезпечення самостійної роботи	Навчально-методична література на електронних носіях; наукова робота в галузі гуманітарних наук
Контроль навчального процесу	Усі види контролю, які регламентуються стандартами	Структурованість видів самостійної роботи; підвищені реальні вимоги до ліцензування та акредитації

Таблиця 2

Особливості організації роботи (контингенту) навчального процесу

Учасники (контингент) навчального процесу	Особливості організації роботи (навчання) контингенту	
	державні ВНЗ	недержавні ВНЗ
Адміністративно-управлінський персонал	Функції, аналогічні функціям державних службовців	Поєднання функцій менеджера і підприємця
Професорсько-викладацький склад	Стабільний склад, що відповідає вимогам МОН України, зокрема щодо частки штатних докторів наук; гарантована наукова пенсія; тривалий термін роботи для отримання посади доцента	У стадії становлення; у складі кафедр більшість докторів наук — сумісники; мінімальний термін отримання посади доцента для кандидатів наук; великий відсоток аспірантів і здобувачів
Інженерно-технічний персонал	Більш спеціалізовані функціональні обов'язки; більша чисельність	Більш універсальні функціональні обов'язки; менша чисельність
Студенти	Більшість непрацюючих студентів денної форми навчання; пошук місця роботи після завершення ВНЗ	Велика частка студентів, які працюють; намагання знайти роботу за фахом під час навчання
Аспіранти (здобувачі)	Більшість аспірантів денної форми навчання; дисертаційні дослідження фундаментального та прикладного характеру	Більша частка здобувачів; дисертаційні дослідження переважно прикладного характеру в галузі гуманітарних наук
Абітурієнти	Високий конкурс на місця з бюджетним фінансуванням; вища плата за навчання; висока плата за підготовчі курси; мотивація — сучасна інфраструктура; визначна історія ВНЗ	Менший конкурс; менша плата за навчання; менша плата за підготовчі курси; мотивація отримання освіти за новими спеціалізаціями та можливості міжнародного стажування; додаткові послуги

Слід відзначити, що в недержавних ВНЗ за останні роки організовані змішані форми навчання: очно-заочна, заочно-дистанційна, очно-дистанційна [4, 120–125], дистанційна з використанням інтернет-технологій. Особливістю також є навчання у малих групах (чисельністю до 5–10 осіб), що наближається до тьюторської форми навчання у відомих європейських університетах. Новою формою практичної підготовки у недержавних вищих закладах можна вважати

професійну практику [2, 247–253], яку проходять студенти під час навчального семестру 2–3 рази на тиждень на II–IV курсах у державних і комерційних організаціях. Структурованість самостійної роботи забезпечується 12-ма видами самостійної роботи та 4-ма видами контролю [4, 120–125].

Особливості організації роботи (навчання) різного виду контингенту навчального процесу для державних і недержавних ВНЗ наведено у

Чинники, що впливають на прийняття управлінських рішень

Функції менеджменту навчального процесу ВНЗ	Чинники, що впливають на управлінські рішення	
	державні ВНЗ	недержавні ВНЗ
Планування	Державне замовлення (близько 50 %)	Попит на ринку праці фахівців; пропозиції конкурентів на ринку освіти
Організація	Структура ВНЗ, затверджена МОН; тривале погодження нових структурних підрозділів	Гнучкість управлінської структури; наявність підрозділів з працевлаштування студентів ("Кар'єра-центр"); нові форми навчального процесу
Мотивування	Штатний розпис і тарифна сітка заробітної плати, затверджені МОН; наявність стипендії; 100-бальна система оцінювання знань студентів; відкриття нових спеціальностей	Гнучка система оплати праці та зміни штатного розпису; рейтингове оцінювання студентів; фахова практика і міжнародне стажування; новітні спеціалізації, що відповідають потребам ринку праці
Контроль і регулювання	Набір студентів 1 раз на рік; контроль фінансового плану семестровий та річний; контроль виконання навчального плану і педагогічного навантаження щомісяця	Набір студентів щоквартально; контроль фінансового плану щомісяця; контроль виконання навчального плану і педагогічного навантаження щомісяця

табл. 2. Адміністративно-управлінський персонал недержавних ВНЗ в умовах браку бюджетного фінансування щомісяця приймає управлінські рішення щодо виконання фінансового плану, поповнення контингенту студентів, зменшення витрат з метою забезпечення рентабельної господарської діяльності. Особливістю студентського контингенту є більша частка працюючих студентів, які самостійно оплачують своє навчання. Менший конкурс у недержавних ВНЗ пов'язаний з відсутністю бюджетного фінансування навчання. Додаткові послуги передбачають: професійні курси; фахове та міжнародне стажування; працевлаштування.

Наведені у табл. 1, 2 особливості організації навчального процесу і роботи контингенту ВНЗ впливають на прийняття управлінських рішень.

Навчальний процес вищого закладу можна розглядати як складну організацію, якій притаманні загальні функції менеджменту (планування, організація, мотивування, контроль, регулювання). У табл. 3 наведено порівняльні чинники, що впливають на прийняття управлінських рішень при різних функціях менеджменту в державних і недержавних ВНЗ.

Планування ліцензійного набору студентів недержавних ВНЗ проводиться з урахуванням попиту на ринку праці та пропозицій на ринку освіти. Серед особливостей реалізації функцій організації слід відзначити у структурі недержавних ВНЗ наявність спеціальних підрозділів з працевлаштування випускників і студентів ("Кар'єра-центр") [5]. Недержавні ВНЗ характеризуються гнучкістю штатного розпису. Це дає змогу оперативно мотивувати персонал для виконання завдань, які

ставить конкурентне середовище на ринку освіти. Відсутність бюджетного фінансування призводить до необхідності контролю та регулювання навчального процесу недержавних ВНЗ, як правило, щомісяця.

Таким чином, доходимо висновків щодо особливостей управління навчальним процесом недержавних ВНЗ.

1. Планування набору студентів недержавні ВНЗ виконують з урахуванням попиту на ринку праці та пропозицій на ринку освіти.
2. Недержавні ВНЗ мобільно організовують нові змішані форми навчання і практичну підготовку студентів з урахуванням вимог роботодавців.
3. У структурі недержавних ВНЗ організовано підрозділи з працевлаштування студентів ("Кар'єра-центр").
4. Відмінністю недержавних ВНЗ щодо мотивування контингенту працівників є гнучка система оплати праці та змін штатного розпису.
5. Недержавні ВНЗ щомісяця проводять контроль та регулювання навчального процесу.
6. Організація самостійної роботи студентів у недержавних ВНЗ принципово не відрізняється від державних ВНЗ, крім забезпечення навчальною та методичною літературою на електронних носіях.
7. Контроль навчального процесу здебільше уніфікований для державних і недержавних ВНЗ, але при цьому на практиці до недержавних ВНЗ висуваються більш підвищені вимоги щодо ліцензування та акредитації.

У подальшому варто дослідити вплив системи управління навчальним процесом на ефективність функціонування недержавних ВНЗ.



Література

1. Головатий М. Ф. Освіта ХХІ століття: Нова парадигма розвитку і функціонування для України // Стратегічні напрями розвитку вищої освіти в Україні: Матеріали ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Судак, Автономна Республіка Крим). — К.: МАУП, 2004. — С. 8–17.
2. Матюхін В. О., Кобзева О. В. Організація практичної підготовки і використання інформаційних технологій при очно-дистанційному навчанні // Болонський процес: шляхи до мобільності студентів, академічного та адміністративного персоналу в рамках загальноєвропейського простору вищої освіти: Матеріали ІV Міжнар. наук. конф. (м. Судак, Автономна Республіка Крим, 18–21 трав.) — К.: МАУП, 2005. — С. 247–253.
3. Кузьмін О. Є., Ходикіна І. Ю., Подольчак Н. Ю. Розвиток механізму інвестування освітньої сфери // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — № 74. — С. 105–110.
4. Матюхін В. О., Ахеян А. М., Кобзева О. В. Особливості організації очно-дистанційного навчання для менеджерів туристичної та курортно-рекреаційної галузі // Культура народів Причорномор'я. — 2004. — Т. 3, № 55. — С. 120–125.
5. Матюхін В. О., Кобзева О. В. Організаційна модель та особливості менеджменту вищого навчального закладу // Наукові праці МАУП. — 2006. — Вип. 1 (13). — С. 32–36.
6. Матюхін В. О., Кобзева О. В. Підвищення ефективності діяльності вищого навчального закладу при підготовці менеджерів туризму // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — № 74. — С. 58–60.
7. Федоркин С. И., Ячменев Е. Ф. Особенности управления бизнес-процессами в вузе // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — № 74. — С. 83–88.
8. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні. — К.: Фенікс, 2005. — 320 с.

На підставі дослідження підсистем управління навчальним процесом недержавних ВНЗ визначено особливості щодо організації нових змішаних форм навчання та підрозділів із сприяння працевлаштуванню студентів. Встановлено порівняльні чинники, що впливають на прийняття управлінських рішень державних і недержавних ВНЗ, для таких функцій менеджменту навчального процесу, як мотивування, контроль і регулювання.

На основании исследования подсистем управления учебным процессом негосударственных вузов определены особенности организации новых смешанных форм обучения и подразделений содействия трудоустройству студентов. Установлены сравнительные факторы, влияющие на принятие управленческих решений государственных и негосударственных вузов, для таких функций менеджмента учебного процесса, как мотивация, контроль и регулирование.

On the basis of research of subsystems of educational process of unstate higher educational institutions the features of organization of the new mixed forms of teaching and subdivision of assistance employment of students are certain. Comparative factors, influencing on acceptance of administrative decisions of state and unstate institutes of higher, are set also, for such functions of management of educational process as motivation, control and adjusting.

Надійшла 5 березня 2008 р.

В. Д. ХАЛАМЕНДИК

Миколаївський державний університет ім. В. О. Сухомлинського

МИКОЛАЇВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. О. СУХОМЛИНСЬКОГО: ІСТОРИЧНИЙ ШЛЯХ І СУЧАСНІСТЬ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 122–127

Розкривається історичний шлях Миколаївського державного університету від учительського інституту (МУІ) до сучасного вищого закладу освіти. Акцентується увага на сучасних підходах до управління навчально-виховним процесом.

Друга половина XIX — початок XX ст. характеризується вагомим соціально-економічним розвитком України, зокрема її південного регіону. У цей період відбулося територіальне роз'єднання українських земель, завершилося формування української нації, ускладнилася соціальна структура та політизувалося суспільне життя. Всі ці явища і процеси не могли не залишити помітний слід на розвитку культурної сфери.

Потреби соціально-економічного розвитку країни визначили специфіку формування системи підготовки вчителя для початкових і вищих початкових шкіл через учительські інститути, основою якої стали Феодосіївський (1872 р.) і Глухівський (1874 р.) інститути.

Тенденцією часу стало відкриття освітніх закладів, серед яких були церковно-парафіяльні, земські, сільські, заводські, залізничні школи, повітові міські училища, вищі початкові училища (новий тип народних шкіл з чотирирічним терміном навчання, які почали функціонувати у країні за законом від 25 червня 1912 р.); утворилася також досить розгалужена мережа Вищих жіночих курсів, життєдіяльність яких забезпечувалася за рахунок оплати навчання слухачами (в середньому вона становила до 150 крб. на рік) [5, 30–31].

На Півдні України була широко розвинена мережа парафіяльних шкіл. Тільки в місті Миколаєві на рубежі XIX–XX ст. було 11 таких шкіл.

Почали розвиватися міські початкові училища. У 1915 р. у м. Миколаєві було 28 таких училищ. Крім училищ, розташованих безпосередньо в межах м. Миколаєва, функціонували міські по-

чаткові училища на хуторах Мешково-Погорілово, Широка Балка.

Архівні дані свідчать про те, що на 1 січня 1913 р. в Херсонській губернії нараховувалося 2283 початкові школи, з них: 1835 — у селах; 448 — у містах, в яких навчалося 167646 учнів, у тому числі хлопчиків — 109080, дівчаток — 58566 [1; 3].

Помітне збільшення кількості початкових шкіл (за 1897–1911 рр. їх кількість зросла з 13570 до 18719) певною мірою сприяло підвищенню рівня грамотності населення України, зокрема її Південного регіону. В цілому ж стан освіти в Україні був ганебно низький. На 1 січня 1915 р. 54,3 % дітей 8–11 років перебували поза школою. Ще менше у відсотках відвідували школу дівчатка. Неповні середні, середні й вищі навчальні заклади були розраховані на обмежені верстви населення, хоча юридично всі навчальні заклади (гімназії, реальні, комерційні училища та ін.) вважалися відкритими для представників будь-якого соціального прошарку, але, оскільки за навчання було встановлено високу плату, фактично у вузах навчалися лише діти заможних батьків.

Серйозним недоліком народної освіти була нестача педагогічних кадрів, особливо для міських шкіл і вищих початкових училищ з чотирирічним терміном навчання. Абсолютна більшість викладачів не мала вищої освіти. Так, із 332 учителів Київської губернії у 1917 р. вищу освіту мали лише 6 учителів (0,18 %). На території всієї України цей показник був ще нижчий — 0,12 %. Такий стан освітнього рівня педагогічних кадрів

зумовлювався тим, що у більшості великих міст і губернських центрів не було жодного вищого навчального закладу. І тільки у чотирьох великих містах (Києві, Харкові, Одесі, Катеринославі) функціонували такі заклади. Ось чому після довгочасних і малоуспішних спроб міської думи та громадськості міста Миколаєва пощастило наполягти на відкритті учительського інституту. Тимчасово виконуючий обов'язки міністра освіти Росії барон Таубе постановою від 18 липня 1913 р. за № 30043 дозволив відкрити учительський інститут з училищем при ньому для підготовки викладачів міських училищ і прогімназій.

Міське училище з чотирирічним терміном навчання призначалося для проходження практики студентами [9, 144–145].

Офіційне відкриття учительського інституту в м. Миколаєві відбулося 27 жовтня 1913 р., в неділю о 13-й годині. Ця визначна подія в житті міста знайшла своє відображення на шпальтах місцевих газет, зокрема “Николаевской газеты”.

У залі інституту, святково прикрашеній державними прапорами, квітами та гірляндами, були присутні: заступник міського градоначальника генерал-майор Ульянов, окружний інспектор Виноградов, голова училищної комісії О. Грачов, директори середніх навчальних закладів Некрасов, Вірен, Добрицьків, Кровопусков, інспектор народних училищ Чайкін, представники військового і морського відомств, викладачі, вчителі, студенти та учні.

Перше слово проголосив священник М. Малявинський, після чого протоієрей О. Курлов разом з іншими представниками духовенства відслужив молебень, по закінченні якого приміщення інституту були освячені святою водою. Потім відбулось урочисте засідання, на початку якого щойно призначений директор інституту Петро Миколайович Жданов привітав усіх присутніх з відкриттям учительського інституту, проголосив здравницю імператору. Під вигуки “ура” всіх присутніх військовий оркестр виконав державний гімн. Ще тричі виконувався державний гімн оркестром після того, як П. М. Жданов зачитав текст всепідданішої телеграми.

Після поздоровлень присутніх високих гостей директор інституту П. М. Жданов виступив із доповіддю, в якій були такі слова: “...Благоговійне почуття до свого государя повинен виховувати в собі кожний, хто готується стати педагогом, щоб впровадити це почуття в душу наступних поколінь як основу їх плідної спадкоємної історичної діяльності”.

“Николаевская газета”, “Одесские новости”, “Киевская мысль” та інші газети надалі регулярно інформували мешканців України і м. Миколаєва про діяльність учительського інституту.

Учительський інститут і міське училище при ньому з квартирою директора розміщувались з 20 вересня 1913 р. в найнятому помешканні по вулиці Нікольська, 12 (сучасна вулиця Нікольська, 24) в будинку купця В. Ю. Берга з оплатою 5500 крб. у рік за контрактом, укладеним на 3 роки і затвердженим попечителем Одеського навчального округу.

На той час двоповерховий кам'яний особняк мав 15 кімнат, з яких 9 знаходилися на першому поверсі і 6 — на другому. Відповідно до контракту впродовж літнього будівельного сезону 1914 р. зроблено двоповерхову добудову на всю ширину будинку з площею 52 кв. сажня. Передбачалося в цій добудові на першому поверсі розмістити два класи міського училища, а на другому — актову залу.

Проте через важкі умови, пов'язані з воєнними подіями і відсутністю у зв'язку з цим вільних робочих рук, ця добудова до кінця звітного 1914 р. не була дороблена, фактично інститут у цей період нею не користувався. Під класи були виділені кімнати з найбільшою площею (11,6; 11,7 кв. сажня), в яких могли розміститися від 25 до 30 осіб [1; 4].

Правила прийому і навчальна програма у Миколаївському учительському інституті були здебільше такими ж, як і в діючих інститутах, зокрема у Феодосійському. До інституту приймали осіб чоловічої статі у віці від 16 до 25 років. Могли вступати і старші за віком, але за особливою постановою педагогічної ради.

Вступити до інституту можна було тільки на початку навчального року і лише до першого класу. При цьому, крім метричного свідоцтва, свідоцтва про освіту в обов'язі учительської семінарії, короткої автобіографії, необхідно було подати свідоцтво про поведінку: для вступників з учительських посад — від інспектора народних училищ, а від тих, які не працювали учителями, — від місцевої влади.

Першого разу було подано 174 заяви, але до екзамену було допущено 98 осіб. Із них були прийняті 24 казенні стипендіати і 5 за власні кошти, з оплатою за навчання 40 крб. за рік. Щорічно визначався контингент прийому до інституту близько 25–30 осіб, хоча могли бути і відхилення від цієї кількості. Наприклад, як свідчать архівні дані, на початку 1914/15 навчального року

з 88 поданих заяв до іспитів були допущені лише 52 особи, з яких іспити склали лише 16 осіб, дві особи — вихованці за свій кошт. З групи зарахованих 12 (!) осіб мали звання народного учителя. Така незначна кількість зарахованих у цьому навчальному році пояснюється призовом більшості народних учителів на дійсну військову службу, оскільки всі найбільш сильні та фізично здорові за мобілізацією були взяті до війська, а складати екзамени приїхали або кволі та нездорові, звільнені від військової служби і за цих же обставин забраковані лікарем інституту, або занадто молоді — недостатньо підготовлені особи.

Щодо безкоштовного міського училища, то тут спочатку було створено два відділення: одне відповідало третьому класу міського шестикласного училища, друге — четвертому класу. Всього сюди було зараховано 22 учні [6, 129–131].

На 1 січня 1915 р. в учительському інституті у двох класах навчалося 40 вихованців: у першому — 16, у другому — 24.

За соціальним станом вихованці інституту розподілилися так:

- синів дворян і чиновників — 2;
- синів почесних громадян і купців — 2;
- синів міщан — 9;
- козаків — 3;
- селян — 24.

Переважає кількість вихідців із селян пояснюється тим, що контингент вихованців інституту переважно складався з колишніх народних учителів, а такими в сільських школах були здебільше найздібніші молоді люди із селянських сімей. Друге місце за соціальним станом займають діти міщан, оскільки після народних учителів найбільший контингент вихованців складали учні міських училищ, в яких навчалася переважна кількість дітей міщан.

Вартість навчання одного студента впродовж 1914 р. становила 384,6 крб., з яких 157,5 витрачалося на постачання води.

Гуртожитку при інституті не було, тому вихованці мешкали на приватних квартирах по дві-три особи в одного господаря.

Першим директором інституту (до 1922 р.) був Петро Миколайович Жданов, колезький асесор, нагороджений орденом Св. Станіслава II ступеня, колишній директор Іркутського учительського інституту, викладав педагогіку.

Першим викладачем історії та географії, з покладеними на нього обов'язками викладати ще російську мову та літературу впродовж 1913/14 навчального року, був Андрій Михайлович

Малінін, 1884 року народження, переведений з 16 червня 1913 р. на цю посаду із Староросійського Олексіївського реального училища за пропозицією Попечителя Одеського навчального округу (№ 38244 від 7 вересня 1913 р.).

Математику викладали Сергій Федорович Афанасьєв (вибув у 1914 р.) та Олександр Миколайович Гвоздєв, 1889 року народження. Він закінчив фізико-математичний факультет Новоросійського університету з дипломом I ступеня (спр. № 24525 від 14 червня 1913 р.).

Микола Олександрович Васильєв, 1882 року народження, викладав фізику і природознавство. Закінчив у 1907 р. фізико-математичний факультет Новоросійського університету з дипломом I ступеня.

Кресленню і малюванню навчав відомий миколаївський живописець Володимир Олексійович Мурзанов, 1872 року народження, нагороджений орденами Св. Анни III ступеня, Св. Станіслава III ступеня; закінчив повний курс наук Академії художеств зі званням класного художника III ступеня, був слухачем заснованих при цій академії педагогічних курсів, після закінчення яких 7 квітня 1897 р. отримав друге свідоцтво, яке давало право на викладання у навчальних закладах малювання і чистописання. В. О. Мурзанов завідував місцевим художнім музеєм ім. В. В. Верещагіна. Одночасно він працював викладачем і в першій чоловічій гімназії.

Викладачем музичного мистецтва і співів був Олександр Михайлович Погодаєв, гімнастики — підпоручик Людовик Казимирович Паєвський. Він відповідав також і за фізичне виховання учнів початкових училищ. Проте Л. К. Паєвський перебував на цих посадах відносно недовго: призваний до діючої армії, він загинув у бою на німецькому фронті 5 жовтня 1915 р., похований у Миколаєві.

Законовчителем як в інституті, так і в училищі при ньому був священик Адміралтейського собору Михайло Федорович Малявинський. Він закінчив повний курс наук за другим розрядом у Петроградській духовній семінарії.

Лікарем інституту і викладачем гігієни був Г. С. Кровопусков.

З 1914/15 навчального року на посаду викладача російської мови й літератури призначено Лазара Петровича Місірківа, 1885 року народження; він закінчив історико-філологічний факультет Харківського університету (відділення слов'яно-російської філології) з дипломом I ступеня. А. М. Малінін, тимчасово виконуючий обов'язки викладача цих предметів у 1913/14 навчальному

році, залишився на посаді викладача історії та географії (з 1 вересня 1916 р. переведений у сімферопольську жіночу гімназію).

Законовчитель священник М. Ф. Малявинський, викладачі В. О. Мурзанов, О. М. Погодаєв, Л. К. Паєвський запрошені викладати за вільним наймом. Усі інші з одинадцяти службовців (у тому числі “письмоводитель-бухгалтер” К. Кожевников) на 1 січня 1915 р. займали в учительському інституті штатні посади.

Як бачимо, директор і викладачі загальноосвітніх предметів отримали відповідну освіту в університетах. Щодо співробітників за вільним наймом, то законовчитель отримав освіту в Духовній семінарії, викладач графічних мистецтв — в Академії художеств, викладач музичного мистецтва і співів закінчив три професорські курси Петроградської музичної консерваторії, вчитель гімнастики отримав спеціальну освіту в Петроградській головній гімнастичній школі.

Слід зазначити, що священник Адміралтейського собору М. Малявинський мав намір перейти на штатну посаду законовчителя, про що свідчить його заява на ім'я директора учительського інституту (від 15 червня 1914 р.) з проханням не відмовити у клопотанні перед Попечителем Одеського навчального округу про зарахування його штатним законовчителем, обов'язки якого він виконував у 1913/14 навчальному році за вільним наймом. Однак це прохання спочатку не було задоволене, оскільки на посаду штатного законовчителя інституту відповідно до вказівок керівництва Одеського навчального округу потрібна була особа з вищою богословською освітою.

Як свідчать архівні дані, М. Ф. Малявинського переведено на штатну посаду законовчителя учительського інституту з 1915/16 навчального року.

В інституті викладалися такі обов'язкові предмети: Закон Божий, російська мова та література, педагогіка, математика (арифметика, алгебра, геометрія, тригонометрія), історія, географія, фізика, хімія, природознавство, малювання, креслення, методика письма, гімнастика, спів, а також необов'язкові: музика (скрипка і віолончель, фісгармонія), латинська мова, заняття ремеслами (випилювання та випалювання), садівництво і виноградарство.

Навчальні програми складалися викладачами на підставі інструкцій Одеського навчального округу з подальшим затвердженням радою інституту.

Поведінка вихованців у навчальні та позакласні часи регламентувалася “Правилами інституту”,

прийнятими педагогічною радою і затвердженими попечителем Одеського навчального округу. Цими правилами було передбачено обов'язкове відвідування церкви, обов'язкову сповідь, заборону участі в суспільно-політичних організаціях [2; 3; 6; 9].

Результати успішності та поведінки заносились у четвертний журнал, в якому на кожного вихованця виділялася окрема сторінка, де записувалися його короткі біографічні відомості, виставлялися четвертні оцінки з кожного предмета, що вивчався, та записувалися рішення педагогічної ради про допуск до перевірних екзаменів. Якщо у вихованця незадовільна річна оцінка, то до екзамену з цього предмета він не допускався. Йому давалася робота на літні канікули, після яких він мав скласти цей екзамен. Якщо була отримана незадовільна оцінка на екзамені з предмета, за який вихованець не мав річної незадовільної оцінки, рішенням педагогічної ради він допускався до переекзаменування після літніх канікул. У цьому журналі записувалися також зауваження класного наставника про поведінку виховання, його інтереси, здібності, участь у суспільно-корисній праці та ін.

Навчання й виховання в інституті здійснювалося в дусі відданості релігії та монархії. Як свідчать архівні документи, формування почуття патріотизму і любові до праці займало вагомe місце в діяльності співробітників інституту. Так, у зв'язку з тим, що через воєнні події помітно відчувалася відсутність чоловічих робочих рук, педагогічною радою інституту було прийнято рішення про дострокове завершення 1914/15 навчального року з метою участі вихованців у весняно-польових роботах.

Багато вихованців працювали на потреби війни у майстернях заводів і на верфі. Учні міського училища, студенти інституту збирали кошти для надання допомоги сім'ям загиблих на німецькому фронті, також у вільний від занять час допомагали у госпіталі пораненим. У 1915 р. 14 студентів 3-го класу звернулися до ради інституту з проханням про дострокове складання іспитів з метою вступу до військового училища. Це прохання було задоволено [1; 4].

Перший інститутський випуск 22 учителів набору 1913 року відбувся у 1916 р. А восени 1917 р. відповідно до положення (штати учительських інститутів) від 14 червня 1917 р., виданого Тимчасовим урядом, інститут було суттєво реформовано, внаслідок чого його курс був поділений на три відділи: фізико-математичний, природничо-

географічний та словесно-історичний. Згідно з новим навчальним планом, розробкою якого на підставі зазначеного положення займався з'їзд викладачів учительських інститутів, що відбувся влітку 1917 р. у Петрограді, низка дисциплін (загальний курс педагогіки, логіка, психологія загальна та дитяча, вступ до мовознавства та ін.) були загальними для всіх відділів. Крім цього, навчальні плани кожного відділу містили також загальноосвітні та спеціальні дисципліни. У зв'язку з цим контингент викладачів збільшився до 20 осіб. Адже на кожному відділі за планом набору передбачалося приймати по 25 осіб. Враховуючи трирічний термін навчання, загальна кількість студентів могла бути доведена до 225 осіб проти 75 осіб за положенням 1872 р.

Проте працювати за цими новими планами інституту практично не довелося. Революційні події в країні та місті не могли не відбитися на стані інституту та його роботі. Зі зміною влади у місті інститут переходив до відомства кожної з них, що призводило до значних збоїв в організації та проведенні занять [8, 7–14].

Наступні суттєві зміни відбулися лише 1 вересня 1920 р., коли учительський інститут було перейменовано в Миколаївський інститут народної освіти (МІНО) з чотирирічним терміном навчання, одним факультетом соціального виховання і чотирма відділеннями: мови і літератури, соціально-економічним, фізико-математичним і хіміко-біологічним.

Миколаївський ІНО став вищим навчальним закладом, що призначався готувати викладачів трудшколи переважно старшого концентра шляхом теоретичної та практичної обробки тих дисциплін, які входили до навчального плану факультету соціального виховання [10, 74].

10 липня 1933 р. питання про систему підготовки педагогічних кадрів і мережу педагогічних закладів на 1933/34 навчальний рік розглядалося колегією НКО УРСР. Було запроваджено нову систему підготовки педагогічних кадрів. Замість інститутів соціального виховання і педагогічних інститутів професійної освіти було створено єдиний тип вищого педагогічного навчального закладу — педагогічний інститут. Так у 1933 р. утворився Миколаївський педагогічний інститут, який функціонував по червень 1999 р. [7, 20].

З липня 1999-го по вересень 2002 р. продовжувався недовгий, але відповідальний етап у діяльності ВНЗ. Постановою Кабінету Міністрів України від 13 липня 1999 р. № 1240 інституту було надано статус Миколаївського державного

педагогічного університету. Колектив університету, однак, зразу ж поставив перед собою завдання перетворити заклад на класичний університет з метою набуття права провадження освітньої діяльності, пов'язаної із здобуттям повної вищої освіти та кваліфікації фахівців широкого спектра природничих, гуманітарних, технічних напрямів. Зазначимо, що 3 роки напруженої праці колективу щодо набуття відповідного рівня кадрового потенціалу, матеріально-технічного, науково-методичного забезпечення навчального процесу, розширення сфери культурно-просвітницької діяльності не минули даремно.

25 вересня 2002 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України № 561-р Миколаївський державний педагогічний університет ліквідовано, а натомість створено Миколаївський державний університет (класичний).

Сьогодні університет — це багатoproфiльний вищий навчальний заклад IV рівня акредитації (сертифікат серії СД-ІУ № 150780 від 29 травня 2001 р.).

Підготовка фахівців ведеться за 10 напрямками освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр”, за 15 спеціальностями та 30 спеціалізаціями освітньо-кваліфікаційного рівня “спеціаліст”, за 8 спеціальностями освітньо-кваліфікаційного рівня “магістр”. У рамках коледжу також здійснюється підготовка молодших спеціалістів за 3 спеціальностями і 6 спеціалізаціями. Щорічно проводиться реструктуризація спеціальностей і спеціалізацій.

На денній, заочній, екстернатній формах навчання в університеті здобувають освіту понад 7 тис. студентів.

Ліцензований обсяг щорічного прийому студентів становить: на денну форму навчання — 1600 осіб, на заочну форму — 1335 осіб.

Щорічно університет випускає близько тисячі фахівців освітньо-кваліфікаційного рівня “спеціаліст”, 60–70 магістрів. Випускники бакалаврату, як правило, залишаються у ВНЗ для здобуття повної вищої освіти.

Понад 80 % випускників працевлаштовуються у дошкільних, середніх і вищих навчальних закладах.

Загалом на 36 кафедрах університету працює понад 300 викладачів, серед яких 11 академіків і членів-кореспондентів Академії наук вищої школи, Академії педагогічних і соціальних наук та інших галузевих академій, 15 заслужених діячів науки, культури, освіти, 29 докторів наук, професорів, 129 кандидатів наук, доцентів. Щоріч-

но викладачі захищають 6–8 дисертацій на здобуття наукового ступеня кандидата наук, над докторськими дисертаціями працюють понад 20 доцентів. Щорічно до 20 молодих викладачів вступають до аспірантури свого університету та провідних наукових установ і навчальних закладів.

Університет має у своєму розпорядженні 10 навчально-лабораторних корпусів загальною площею 65992 м², 3 студентських гуртожитки на 1795 місць, що цілком задовольняє попит студентів на одержання помешкання, буфети на 130 місць, 3 спортивні зали на 500 місць, спортивно-оздоровчий табір “Моряна” на березі Чорного моря на 120 місць. Функціонує 31 лабораторія, 2 навчальні майстерні, 10 лінгафонних кабінетів, актовий зал, 3 читальні зали. Астрономічна обсерваторія університету включена до світового реєстру астрономічних об’єктів, у ній впродовж останніх 25 років ведеться наукова робота за багатьма напрямками: спостереження малих тіл Сонячної системи, спектрометрія і фотометрія зірок, наземна підтримка космічних досліджень та ін.

Велику роль у підготовці кадрів відіграє бібліотека університету, яка сьогодні є однією з найбільших на Миколаївщині: містить до 450 тис. примірників, у тому числі близько 120 тис. українських видань. За останні п’ять років придбано понад 35 тис. підручників, посібників, монографій. Щорічно зростає кількість передплачуваних періодичних видань.

Розпочалася активна робота щодо створення сучасних електронних версій підручників і посібників, необхідних для науково-методичного забезпечення дистанційної форми навчання, яку заплановано створити у найближчі роки. Сьогодні бібліотека є надійною інформаційною базою для науково-дослідницької і навчальної роботи

та центром культурно-просвітницької діяльності університету.

Науково-методична діяльність навчальних підрозділів університету ґрунтується на принципах науковості, наступності, багатоступеневості, неперервності вищої педагогічної освіти, використання новітніх інформаційних технологій навчання, узагальнення та впровадження передового педагогічного досвіду для формування гармонійно розвиненої особистості майбутнього вчителя, здатного до швидкої адаптації, до змін і розвитку освітньої системи в умовах ринкової економіки [7, 30–31].



Література

1. Державний архів Миколаївської області (ДАМО). — Ф. 115, оп. 1, спр. 32, арк. 3.
2. ДАМО. — Ф. 115, оп. 1, спр. 32, арк. 8.
3. ДАМО. — Ф. 115, оп. 1, спр. 43, арк. 21.
4. ДАМО. — Ф. 115, оп. 1, спр. 43, арк. 46.
5. Дем’яненко Н. М. Загальнопедагогічна підготовка вчителя в Україні (XIX — перша третина XX ст.): Моногр. — К.: ІЗМН, 1998. — 328 с.
6. Ковалева О. Ф., Чистов В. П. Учительский институт // Очерки исторической культуры Южного Прибужья (от истоков до начала XX века). — Николаев: Тетра, 2000. — С. 129–131.
7. Миколаївський державний університет. Історичний нарис (1913–2003). — К., 2003.
8. Місірків Л. П. Короткий нарис з історії Миколаївського ІНО // Зап. Миколаївського інституту народної освіти (1926–1927 рр.). — Миколаїв: МІНО, 1927. — С. 7–14.
9. Освіта на Миколаївщині у XIX–XX століттях / Кер. авт. кол. І. Павлик. — Миколаїв: УДМУ, 1997. — 176 с.
10. Халамендик В. Д. Миколаївський державний педагогічний університет: до історії становлення // Рідна школа. — 2002. — № 10. — С. 72–74.

Принципи науковості, спадкоємності, безперервності та вдосконалювання вищого педагогічного утворення, своєчасне впровадження нових технологій і передового досвіду забезпечили історичну еволюцію Миколаївського державного університету.

Принципы научности, преемственности, непрерывности и совершенствования высшего педагогического образования, своевременное внедрение новых технологий и передового опыта обеспечили историческую эволюцию Николаевского государственного университета.

Principles of scientific character, continuity and perfection of the high pedagogical education, duly introduction of new technologies and the best practices have provided the historical evolution of the Nikolaev state university.

Надійшла 14 лютого 2008 р.

НАПРЯМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 128–132

Розкрито поняття інвестицій, виокремлено основні завдання планування та оптимізації інвестицій, проаналізовано можливі напрями використання вільних грошових коштів підприємств. Обґрунтовано основні фактори, що зумовлюють інвестиційну привабливість підприємства, надано рекомендації щодо розробки моделі для визначення оптимальних параметрів інвестиційної політики підприємства.

Сьогодні для України, зокрема для сільсько-го господарства, вирішальне значення має ефективна інвестиційна політика, яка передбачає вирішення таких важливих питань, як залучення інвестицій, вибір оптимальних напрямів інвестування, ефективне управління інвестиційним процесом.

Поняття інвестицій на сьогодні має досить широке тлумачення. У різних розділах економічних наук і різних сферах практичної діяльності його зміст виявляє свої особливості. Так, у макроекономічній теорії інвестиції розуміється як сукупність видатків підприємства (видатки на нові засоби виробництва, вкладення коштів у нове житло, приріст їх запасів). Іншими словами, інвестиції є частиною валового внутрішнього продукту, але вони не використовуються в поточному періоді, а більше призначені для приросту капіталу в економіці.

У макроекономіці інвестування являє собою процес створення нового капіталу (засобів виробництва і матеріальних ресурсів). Фінансова теорія визначає інвестиції як придбання реальних (фінансових) активів. Це сьогоднішні затрати заради отримання будь-якої користі у майбутньому. Інвестиції — це своєрідний обмін певної сьогоднішньої вартості на майбутню вартість [6, 80].

Одним із основних механізмів здійснення інвестиційної діяльності є діяльність на ринку корпоративних цінних паперів. З розвитком акціонерних товариств, які здійснюють безпосередньо емісію цінних паперів, фондові оператори отри-

мують широкі можливості з вкладення капіталу в акції, векселі та облігації виробничих підприємств і банків [11, 20].

Підприємство є основною ланкою народного господарства. В ньому відбуваються складні техніко-економічні процеси, пов'язані з виробництвом матеріальних благ і отриманням національного доходу. Тому таким важливим є покращання структури і форм управління, методів виробництва і планування, виявлення резервів виробничо-господарської діяльності підприємства, більш раціональне використання ресурсів та організації збуту готової продукції, покращання умов праці та збуту, підвищення культурного рівня життя працівників [5, 8].

Кількісна оцінка інвестиційної привабливості підприємств, з одного боку, значно полегшує вибір інвестора щодо ефективного об'єкта інвестування, з іншого — маючи інформацію про те, які фактори зумовлюють інвестиційну привабливість, в який спосіб вони впливають на неї, маючи можливість визначити цей вплив кількісно, потенційний інвестор зможе ефективно нею управляти з метою підвищення ринкової вартості підприємства у майбутньому [7, 188].

На думку В. Гриба, на сучасному фондовому ринку основні фактори, які визначають мету інвестиційної діяльності в даному секторі фондового ринку — це потреба в отриманні доходу і забезпеченні ліквідності певної групи активів [4, 3].

Процес створення будь-яких товарів чи послуг передбачає використання засобів виробниц-

тва. Початок будь-якого виробництва неможливий без створення нового капіталу, так само як тривалість виробничого процесу вимагає затрат на відновлення капіталу, що пов'язано з фізичним зносом чи моральним старінням засобів виробництва. З появою перших документально оформлених фінансових зобов'язань пов'язано зародження фінансового ринку. Його, як і ринок капіталу, у фінансовій теорії розглядають як ринок займаних засобів. В якості ціни виступає процент, який виплачується позичальником упродовж певного періоду кредиту за право користування його засобами (коштами). Всі учасники ринку намагаються максимізувати власні вигоди, що досягається шляхом вирішення певних завдань планування та оптимізації інвестицій:

- інвестування власного виробництва за рахунок власних коштів, випуску акцій та ін.;
- розподілення обсягів виробництва між підприємствами децентралізованої системи;
- інвестування в інші виробництва від придбання акцій постачальників і споживачів продукції до придбання у власність інших виробництв;
- інноваційні інвестиції у будівництво нових об'єктів, у винайдення нових технологій, виготовлення нових продуктів нових підприємств.

Оптимальне управління інвестиційними процесами — це досить складне завдання через невизначеність діючих факторів і складність процесів. З переходом на ринкові засади господарювання зростає роль фінансової діяльності підприємств. Пошук фінансових операцій з цінними паперами з інших питань фінансової діяльності набуває важливого значення для фінансових служб агропромислових підприємств. Підприємства отримують дохід від таких видів фінансової діяльності:

- придбання акцій, обладнання та інших цінних паперів;
- продаж акцій;
- цільові грошові вклади;
- валютні операції;
- пайові внески, часткова участь у діяльності інших підприємств;
- надання позик;
- лізингові та орендні операції.

Важливим напрямом фінансової діяльності підприємств за ринкової економіки є раціональне використання вільних фінансових ресурсів, пошук ефективного інвестування коштів, які даватимуть підприємству додатковий прибуток. Прибуткове інвестування грошових коштів здійснюється на фінансовому ринку. Купуючи акції,

облігації інших підприємств, необхідно виходити з того, що інвестувати треба тільки надлишкові фінансові ресурси. При цьому в підприємства мають бути готівкові кошти на випадок надзвичайних обставин. Ця готівка може бути у формі грошового залишку на банківських рахунках або у високоліквідних цінних паперів (державні облігації).

У процесі обороту капіталу агропромислових підприємств певна його частина постійно перебуває у формі тимчасово вільних коштів. Це зумовлено тим, що строки надходження коштів від реалізації продукції і строки витрат на виробничі потреби не збігаються. Вільні кошти в окремі періоди року створюються у процесі виконання державного бюджету у вигляді:

- перевищення суми доходів над видатками;
- залишків на поточних рахунках бюджетних установ та інших коштів.

Значні суми вільних коштів населення має внаслідок систематичного зростання доходів. У періоди, коли в одних підприємствах, організаціях, установах частина коштів перебуває тимчасово вільною, інші підприємства для нормальної діяльності потребують на деякий час додаткових коштів. Здебільшого така потреба виникає у суб'єктів господарювання із сезонним характером виробництва, особливо у сільському господарстві, а також у промислових підприємств, які заготовляють і переробляють продукцію рослинництва. За рахунок власних оборотних коштів підприємство забезпечує свої поточні потреби, а за рахунок банківських кредитів задовольняє тимчасові потреби у витратах для створення сезонних запасів товарно-матеріальних цінностей. Такий порядок створення товарооборотних засобів сприяє найбільш повному їх використанню. Це забезпечує господарську самостійність підприємств, підвищує їх відповідальність за збереження та ефективне використання коштів, зміцнює комерційний розрахунок.

Отже, за ринкової економіки фінансово-інвестиційна діяльність створює постійне джерело грошових доходів і забезпечує балансовий прибуток підприємств.

Інвестиції в цінні папери є одним із найважливіших фінансових інструментів, призначених для створення і залучення нового капіталу. Один з основних механізмів здійснення інвестиційної діяльності — це діяльність на ринку корпоративних цінних паперів. Угода з корпоративними цінними паперами здійснюється за ініціативи ін-

вестора, від його імені та за його рахунок. З розвитком акціонерних товариств, які здійснюють безпосередньо емісію цінних паперів, фондові оператори отримують широкі можливості з вкладення капіталу в акції, векселі та облігації виробничих підприємств і банків.

На сучасному фондовому ринку основні фактори, які визначають мету інвестиційної діяльності, — це потреба в отриманні доходу і забезпеченні ліквідності певної групи активів. Інвестиції в корпоративні цінні папери можна поділити на основні категорії:

- придбання акцій для контролю за власністю, участі в капіталі чи іншої мети, пов'язаної з пайовою природою цінних паперів;
- вкладення в цінні папери з метою вигідного розміщення засобів, їх диверсифікації та отримання як регулярного (дивіденд, процент), так і спекулятивного прибутку від продажу;
- короточасні спекуляції та арбітражні угоди;
- вкладення у векселі чи інші боргові зобов'язання, які є формами кредитування.

У сучасній Україні найбільш поширений ринок цінних паперів першого типу (придбання акцій), що сприяло, з одного боку, прискоренню приватизації базових галузей народного господарства, а з іншого — досить успішному розвитку фондового ринку. Водночас новостворені акціонерні товариства не приділяють достатньої уваги портфельним інвестиціям, що дає змогу залучити активи, не зменшуючи при цьому паю власності. Однак світова практика засвідчує, що в руках фондових торговців зосереджені значні грошові кошти, які у формі портфельних інвестицій могли б дати суттєвий поштовх розвитку промислових підприємств. Природно, що залучення зовнішніх фінансових ресурсів має сенс, коли є гарантія високої ефективності їх використання. При цьому стратегічний напрям підприємства — це отримання власних коштів та інвестування їх у власне виробництво.

Сьогодні національні рейтинги інвестиційного клімату і ризиків є невід'ємним атрибутом аналітики суспільно-економічної ситуації в кожній країні. Вони періодично публікуються провідними економічними журналами світу (Euromoney, Fortune, The economist), а також відомими агентствами (Mody's, IBCA). У кожного інвестора є власне уявлення про допустимий для нього ризик і прибуток. Як зовнішні, так і внутрішні інвестори

гостро потребують сьогоденної інформації про розвиток економічної ситуації по всій Україні, щоб, проаналізувавши її, спрогнозувати свою інвестиційну діяльність.

Для економічного розвитку останніх років характерним є поглиблення міжрегіональних контрастів і концентрація економічної активності в окремих регіонах України. Це свідчить про важливість і необхідність врахування відмінностей в регіональних умовах господарювання та інвестування в Україну.

Зазвичай будь-яке підприємство прагне використовувати оптимальну кількість різних факторів виробництва в умовах інвестування. Відомо, що новий капітал виникає тоді, коли залучені засоби дають змогу компенсувати первісні затрати та отримати додатковий прибуток. Іншими словами, спонукаючим мотивом для інвестування є не оптимальна відповідність факторів виробництва, а можливість отримання додаткового прибутку при залученні додаткового капіталу.

Модель пропозиції залучення засобів випливає з теорії міжчасового вибору. За словами економіста-неокласика Ірвінга Фішера, зазвичай люди зберігають частину поточного доходу, але можливий і зворотний зв'язок — упродовж життя люди потребують більше коштів, ніж вони можуть собі дозволити з огляду на поточний дохід. Тому така потреба реалізується за рахунок залучених засобів, при цьому передбачається відмова від якоїсь частини майбутнього споживання.

Наведемо основні фактори, які визначають суму інвестицій і процентну ставку в ринковій економіці:

- інвестиційні можливості;
- надання переваги людей поточним або майбутнім потребам;
- період інвестування і ризик, пов'язаний з поверненням залучених коштів (фінансові активи мають пізні строки повернення, крім того, немає чітких гарантій щодо отримання майбутніх доходів).

Об'єми пропозиції коштів визначаються державними фінансовими інститутами (головний серед них — Центральний банк). Ринок капіталу утворюється, з одного боку, державними фінансовими інститутами, які регулюють пропозицію капіталу, з іншого — економічними агентами, які виявляють попит на гроші. Держава, маючи можливість регулювати пропозицію коштів, впливає на фінансові можливості домашніх господарств відносно споживання і заощадження. Капітал буде нейтральним, коли кількість грошей в еконо-

міці впливатиме тільки на рівень цін, не впливаючи при цьому на обсяг випуску товарів, процентну ставку, рівень зайнятості та ін. Держава, змінюючи об'єм запропонованих коштів, здатна впливати на ставки дохідності фінансових інструментів у короткостроковій перспективі, на збільшення пропозицій капіталу, зниження реальних процентних ставок. Але в довгостроковому періоді збільшення кількості грошей впливає на темп інфляції і призводить до зростання номінальних процентних ставок.

Основою фінансової інвестиційної діяльності підприємства є принцип здійснення певних платежів за одержання товару (робіт, послуг) з відстрочкою їх оплати, передання вільних грошових коштів однією юридичною чи фізичною особою іншій.

У результаті аналізу інвестиційної діяльності акціонерних товариств було встановлено, що в їх діяльності важливу роль відіграє фактор ризику на ринках капіталу та фінансовому ринку, оскільки учасники ринкової діяльності досить часто змушені приймати ризиковані рішення [9, 20]. Існують три можливі ситуації вибору рішення:

- вибір у визначеності — коли результат рішення детермінований і може бути визначений завчасно;
- вибір в умовах ризику — результат завчасно і в точності не може бути відомий, але існує інформація про вірогідні можливі наслідки;
- вибір в умовах невизначеності — результат випадковий, крім цього, цілком відсутня інформація про вірогідні наслідки рішення.

Рівень інвестиційного ризику зазвичай оцінюється з урахуванням певної сукупності показників — чинників ризику. Інколи в узагальненій оцінці рівня ризику поряд з чинниками ризику враховують показники, що служать симптомами появи небажаної для інвестора ситуації, які супроводжують небажані події, але не впливають безпосередньо на рівень інвестиційного ризику.

Наявність ризику свідчить про нестабільність або невпевненість у майбутньому. Ризик також зменшує вартість грошей. Через непевність у майбутньому ризик з часом зростає. У зв'язку з цим інвестори не мають гарантії, що отримають якісь дивіденди і ціна акцій не зменшиться. Невпевненість зростає відповідно до тривалості прогнозованого періоду. Адекватно зростає і ризик. Відповідно зменшується вартість майбутніх грошових доходів.

Фінансування може здійснюватись у кількох напрямках:

- 1) розміщення коштів у банках (на депозитні рахунки) під певний відсоток і за необхідності до запитання;
- 2) надання позик іншим підприємствам у вигляді довго- та короткострокових кредитів, як правило, під 20 %;
- 3) інвестування діяльності інших підприємств.

У процесі прийняття рішення про фінансування інвестор враховує власні цілі та переваги відносно ризику і доходів; оцінює корисність інвестиційних можливостей щодо конкретного об'єкта, тобто оцінює справжню вартість фінансових активів. Від того, наскільки точно буде визначено справжню вартість активу, від поінформованості інвестора стосовно всіх факторів, що впливають на майбутній результат діяльності, залежить остаточне рішення про інвестування.

Ефективність інвестування, як правило, оцінюється у грошовому виразі. Купівельна спроможність одної грошової одиниці у часі змінюється внаслідок зміни ціни на товар і умов. Інвестора цікавить передусім не збільшення номінальної кількості грошей, а сума приросту реального багатства, яка оцінюється обсягом товару, який можна придбати на отриманий від інвестицій дохід.

При оцінюванні інвестиційних рішень інвестор враховує тільки два найважливіші показники — очікувану ставку дохідності і ступінь ризику, тобто відхилення випадкових величин ставки дохідності від свого середнього значення. Тому для прийняття правильного рішення слід проаналізувати насамперед можливу дохідність і фактор ризику при вкладенні коштів у той чи інший проект. Очікуваний прибуток є благом з додатною корисністю, проте це благо потрібно зіставляти з певним антиблагом у ризикових операціях. Здебільше люди мотивують свій вибір таким чином: корисність очікуваного прибутку істотно зменшиться через ризик. Зазначимо, що вибір на користь ризикованого чи безризикованого активу залежить від уподобань індивіда щодо ризику.

Проте для всіх інвесторів, які перебувають у стані рівноваги, гранична норма заміни ступеня ризику очікуваного доходу однакова. Якщо ж перша одиниця ступеня ризику вимагає більше відшкодувань для інвестора, ніж премія за ризик, тоді інвестиції в ризикований актив недоцільні. Орієнтація на сподіваний прибуток (дивіденд) сприяє формуванню лише одноманітного портфеля, в якому містяться акції лише одного виду.

Звідси впливає висновок про недоцільність вкладення коштів в один актив, оскільки це є надміру ризикованим кроком. Більш привабливим є портфель, складений на підставі сподіваної корисності прибутку, оскільки падіння курсу акцій одного об'єкта може компенсуватися зростанням акцій іншого.

Інвестор може прийняти не тільки одне рішення, а й створити комбінацію можливих інвестицій, розподіляючи багатство у різних напрямках вкладень. Вибір інвестора залежить від того, як він оцінить кожен з вигравів, тобто якою буде користь від кожного з варіантів фінансових вкладень.

Вибір в умовах невизначеності для більшості реальних ситуацій не є характерним. Як правило, індивід, що приймає рішення, вже має певне уявлення про об'єкт інвестування, яке ґрунтується на попередньому досвіді різних експертів. Виходячи з цього він визначає вірогідність можливих ситуацій. Якщо відсутня будь-яка інформація, можна виходити з так званого принципу максимуму невизначеності, згідно з яким вважаються рівновеликими можливі наслідки. Невизначеність та ризик істотно коригують наші уявлення щодо ефективності рішень і проектів. Ризик — це своєрідний елемент проекту, який впливає на його ефективність, або його корисність, тобто на зміну властивості речовини, матерії, інформації, товару, послуги задовольняти потреби людини.

Не менш важливим у фінансуванні також є фактор часу. Витрати і доходи, пов'язані з будь-якою інвестицією, так чи інакше розподіляються у часі. Вартість затрат і корисність проекту залежать від періоду часу, на який вони припадають.

Тому ефективність інвестицій необхідно оцінювати з урахуванням вартості затрат і доходів, розподілених у часі.



Література

1. Закон України "Про цінні папери та фондовий ринок" від 22 березня 2006 р. № 3480-IV // ВВР України. — 2006. — № 31. — Ст. 268.
2. Закон України "Про господарські товариства" від 19 вересня 1991 р. № 1576-12 зі змін. і допов. // ВВР України. — 2007. — № 33. — Ст. 440.
3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII зі змін. і допов. // ВВР України. — 2007. — № 34. — Ст. 444.
4. Гриб В. Фондовий ринок України. По матеріалах УФСМ. Транскордонне співробітництво регіонів у контексті // Екон. вісті. — 2007. — № 729(196), 7 груд.
5. Кулицький С. П. Основи організації інформаційної діяльності у сфері управління: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 224 с.
6. Лайко П. Фінанси АПК. — К.: Дія, 2000. — 300 с.
7. Роботко С. Моделі імунізації управління інвестиційним портфелем // Прогресивні матеріали, технології та обладнання в машино- та приладобудуванні: Тези доп. IV наук.-техн. конф. — Тернопіль: ТДТУ, 2000. — С. 187–200.
8. Словник-довідник з питань управління проектами / Уклад. С. Д. Бушуєв. — К.: Вид. дім "Ділова Україна", 2002. — 640 с.
9. Хохлов Н. В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2001. — 250 с.
10. Чернов В. А. Финансовая политика организации: Учеб. пособие / Под ред. М. И. Бяконова. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2003. — 247 с.
11. Шклярчук С. Г. Портфельное инвестирование. Теория и практика: Учеб. пособие. — К.: Нора-принт, 2000. — 350 с.

На сучасному фондовому ринку вибір напрямку інвестиційної діяльності залежить від основних факторів, які визначають мету інвестиційної діяльності — отримання доходу і забезпечення ліквідності певної групи активів. Об'єм інвестицій і процентну ставку визначають такі основні фактори, як інвестиційні можливості надання переваги поточним чи майбутнім потребам людей, час і ризик інвестування.

На современном фондовом рынке выбор направления инвестиционной деятельности зависит от основных факторов, которые определяют цель инвестиционной деятельности — получение дохода и обеспечение ликвидности определенной группы активов. Объем инвестиций и процентную ставку определяют такие основные факторы, как инвестиционные возможности, предоставление преимуществ текущим или будущим потребностям людей, время и риск инвестирования.

At the modern fund market the choice of direction investment activity depends on such factors as a necessity in the receipt of profit and providing of liquidity of certain group of assets. Basic factors, which determine the volume of investments and interest rate: possibilities of investments; grant of advantage between current and future necessities, time and risk.

Надійшла 18 лютого 2008 р.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 133–137

Розглядаються процеси, що характеризують розвиток світового господарства, завдання, пов'язані з розвитком, а також відносини між суб'єктами господарювання.

Сучасний етап розвитку світового господарства свідчить про його зростаючу цілісність, що ґрунтується на міжнародній спеціалізації й кооперуванні виробництва, а також на зміцненні міжнародних економічних зв'язків між державами й господарюючими суб'єктами. Ґрунтуючись на економіках країн з різним рівнем економічного розвитку, міжнародні економічні відносини певною мірою залежать від них. Однак вони є самостійним явищем, формою існування й розвитку світового господарства, його внутрішнім механізмом [6].

За ступенем розвитку відносин між суб'єктами міжнародних економічних відносин, за ступенем тривалості дії угод і взаємопереплетення економік зазвичай виокремлюють чотири рівні відносин.

Міжнародні економічні контакти. Найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами. Зв'язки такого рівня більше притаманні фізичним і юридичним особам.

Міжнародна економічна взаємодія. Добре відпрацьовані стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які базуються на міжнародних економічних угодах і договорах, укладених на доволі тривалий період часу. Цьому рівню відповідають такі логічні формули: “При потребі...буде здійснено те і те” і “Якщо буде така-то ситуація, то ...”, “Для чого шукати іншого, якщо з цим добре торгувати”.

Міжнародне економічне співробітництво. Міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які у своїй основі мають спільні, наперед вироблені й

узгоджені наміри, закріплені у довгострокових економічних договорах і угодах. Цьому рівню притаманне партнерство суб'єктів у торговельних відносинах, а також у виробничих і науково-технічних.

Міжнародна економічна інтеграція. Вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується взаємним сплетінням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Слід зазначити, що кожний із цих рівнів не є чимось відокремленим від іншого, у цьому ланцюжку вищий рівень містить у собі смислове навантаження нижчого рівня.

Одним із найвищих рівнів розвитку міжнародних економічних відносин є міжнародна економічна інтеграція, яка під впливом об'єктивних закономірностей розвитку світового господарства продовжує розвиватися на двох рівнях: глобальному й регіональному.

Розвиток економічної інтеграції є новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, що знайшло відображення у розвитку економічних об'єднань держав і репрезентації більш глибоких економічних зв'язків національних економік різних країн. В інтеграції відбивається ступінь інтернаціоналізації виробничих сил, досягнення науки й техніки [2].

Перші теоретичні підходи до проблеми інтеграції розвивалися у руслі загальної теорії міжнародної торгівлі. Базис сучасних досліджень специфіки інтеграційних процесів був закладений

ще основоположниками сучасної економічної науки. А. Сміт, Д. Риккардо, Мак Куллох, аналізуючи Месенську угоду між Англією й Португалією про взаємні торговельні преференції, оцінили її як руйнівника основ вільної торгівлі. В цілому в 1818–1924 рр. було засновано 16 митних союзів. Їх різнобічні аспекти розглядав Аркуш (1885), Грегорі (1921), Джонсон, Купер, Масел (1965) та ін. Слід зазначити, що праці з теорії митних союзів були тісно пов'язані з міжнародною економічною інтеграцією [4].

Термін “економічна інтеграція”, як і термін “процес інтеграції”, з'явився у політичному словнику зовсім недавно: у 1933 р. його запровадив німецький економіст К. Ейдеке. Після Другої світової війни термін “інтеграція” почали здебільше застосовувати для позначення різних форм міжнародного співробітництва, що охоплює насамперед такі сфери міждержавних відносин, як економіка, техніка, озброєння, міжнародні організації та ін.

Формами вияву міжнародної економічної інтеграції у найзагальнішому вигляді, на думку низки дослідників у галузі інтеграційних процесів, є процес поступового господарського об'єднання кількох країн.

На нашу думку, найбільш точно сутність міжнародної економічної інтеграції відображає наступне визначення: “Міжнародна економічна інтеграція — це процес зближення, взаємопереплетення, зрощення національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу, що набуває форми міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами”.

Слід зазначити, що в економічній літературі немає й донині якоїсь єдиної синтетичної теорії, що охоплює різні сторони економічної інтеграції. На наш погляд, це можна пояснити, по-перше, наявністю безлічі моделей, типів інтеграційних процесів, які розрізняються за цілями й функціями, а по-друге, відмінністю національних інтересів, окремих держав або груп держав. Розбіжності в обох випадках виникають як завдяки об'єктивному підґрунтя, так і в результаті суб'єктивних прагнень окремих правлячих груп і режимів. Досвід післявоєнних десятиліть свідчить, що в політичних цілях, інтенсивності співробітництва, політичній гомогенності держав, що беруть участь в інтеграції, існують великі розбіжності, які перешкоджають формулюванню загального визначення поняття “інтеграція”.

Проте накопичений міжнародний досвід, досліджуваний з погляду міждержавних відносин, дає змогу зробити висновок, що такі глобальні завдання, як збереження миру, досягнення більшої безпеки, зростання добробуту в результаті економічного співробітництва, що набули в інтеграційних моделях загального характеру, можуть розглядатись як критерії, що визначають сутність поняття “інтеграція”. Крім того, інтеграційні процеси як чинники світового розвитку й світової політики перебувають у стані постійного розвитку й змін. Вони вносять багато нового як у зміст міжнародних відносин, так і в їх форми та функції. Представники зарубіжної суспільно-політичної думки дають різні визначення інтеграції. В одних випадках вони характеризують її “як соціальний процес утворення цілісності (єдності) із частин, систем з елементів. Цілісність (система) є більше, ніж сума його частин”. В інших випадках можливість інтеграції тісно пов'язана з питанням “про лояльне ставлення до нових учасників... про необхідність меж панування й влади”.

У сучасній економічній думці виокремлюються кілька напрямів, які визначають сутність інтеграційних процесів: неоліберальний, ринково-інституціональний, дирижистський.

Зарубіжні дослідники вважають, що наприкінці XIX — на початку XX ст., коли рівень мита був відносно невисокий, не існувало серйозних перешкод на шляху міжнародної міграції капіталів і робочої сили, валюти більшості країн були вільно конвертовані, світове господарство було інтегрованим. У сучасній політекономії цієї теорії дотримуються й прихильники неоліберального напрямку. “Інтеграція, — писав західнонімецький економіст В. Ріпке, — положення речей, при якому можливі торговельні відносини між різними національними господарствами, такі ж вільні й вигідні, як ті, що існують усередині національного господарства”.

На думку французького економіста Р. Арона, “якщо рух товарів, капіталу, людей між певною кількістю економічних одиниць може здійснюватися також вільно, як і всередині кожної із цих одиниць, то ці різні одиниці об'єднані”. З погляду економістів цієї наукової школи, процес інтеграції економіки має здійснюватися без найменшої участі держави.

Зауважимо, що представники ринково-інституціонального напрямку намагалися знайти компроміс між ринковою й державно-регульованою сторонами інтеграційного механізму. Під впливом ідей неокейнсіанства його представники визнава-

ли, що вирішення таких завдань, як подолання депресії, підтримка відсталих регіонів, неможливе без коригуючого політичного втручання в хід інтеграційного процесу.

У свою чергу, представники дирижистського напрямку вважали, що повна інтеграція не може виходити лише з дії ринкових сил. Вона припускає необхідність систематичної координації економічної політики. Слід зазначити, що інтеграційний процес розвивається за шляхом, розглянутим у рамках дирижистської школи, тому що вільна конкуренція й ринкові відносини недостатні для інтеграції, також необхідне державне й наднаціональне втручання у структуру господарства. Такої ж думки дотримується й низка російських учених.

Називаючи ринкову школу інтеграції анахронізмом примітивного лібералізму, Ю. В. Шишков показує, що в міру здійснення програми будівництва європейського спільного ринку товарів, капіталів, робочої сили й послуг ставало все більше очевидним, що його функціонування неможливо без узгодження й проведення державами — членами ЄС єдиної або, принаймні, координованої політики не тільки в окремих галузях, а й в галузях податків, бюджетів, наукових досліджень, визначення першочергових цілей і районів для капіталовкладень, у сфері зовнішньоекономічних відносин із третіми країнами, в галузях платіжних балансів, фінансово-кредитних і валютних відносин. Крок за кроком практика підштовхувала організаторів “спільного ринку” в глибоку консолідовану політику.

Послідовниками традиційного міжурядового підходу є Вільям Уоллес і Ендрю Моравчик. В. Уоллесом акцентував увагу на тому, що національні держави залишаються ключовими діючими особами у процесі інтеграційного будівництва. Е. Моравчик, у свою чергу, уявляв процес інтеграції як гру на двох рівнях. На рівні формування національних інтересів діють соціологічні закономірності узгодження інтересів різних політичних і соціальних груп та взаємодії держави й суспільства. Підсумком цього процесу є певні цілі й переваги (“попит на інтеграцію”), з якими держава виходить на другий рівень — торги на міжурядовому рівні (“пропозиція інтеграційних рішень”). Вирішальну роль у формуванні остаточних інтеграційних рішень відіграє перший рівень: внутрішня політика є, на його думку, попередньою умовою зовнішньополітичного торгу [5].

Так, зарубіжні представники Я. Тінберген і Дж. Піндер запропонували ідею — розглядати ін-

теграцію з двох боків: як “позитивну” та як “негативну”. На думку Дж. Піндера, термін “негативна інтеграція” можна застосовувати для тієї частини економічної інтеграції, що стосується усунення дискримінації, а термін “позитивна інтеграція” — для формування й застосування координованої й спільної політики [8]. У цілому, аналізуючи сучасні світові тенденції інтеграції, можна зробити висновок, що їй властиві особливості як позитивної, так і негативної інтеграції.

Аналіз різних напрямів у формуванні державної політики в умовах розвитку інтеграційних процесів передбачає два основні підходи:

- феодалістичний підхід А. Спінеллі та його послідовників базувався на ідеї співробітництва й взаємодоповнення місцевих, регіональних, національних та європейських урядів;
- функціоналістичний підхід одного із засновників європейської інтеграції Ж. Монне був спрямований на поступовий перехід суверенітету від національного рівня до рівня співробітництва.

Поглиблення європейських інтеграційних процесів привело до того, що до початку 90-х років минулого століття відбувся синтез цих двох підходів. Нова парадигма, що оформилася у вигляді так званого принципу субсидіарності, ґрунтувалася на тому, що загальні європейські інститути повинні взяти на себе відповідальність за ті сфери, в яких спільна діяльність є ефективнішою, ніж діяльність окремих держав, — спільний ринок, монетарна політика, зовнішня політика, безпека, охорона навколишнього середовища, зайнятість, національні й регіональні уряди повинні бути залучені до діяльності незалежних демократичних європейських інституцій [3].

У цілому в сучасній науковій літературі існують різні напрями й підходи до розуміння природи і ролі інтеграційних процесів. Тут можна виокремити два теоретичних аспекти, з погляду розвитку політичних і економічних наук: теорії інтеграційних процесів та теорії й практика економічної інтеграції.

Відповідно до цього розподілу, зокрема, американські представники школи функціоналізму пропонують застосовувати в якості критеріїв інтеграції досвід розробки та ідеї конституцій США та Швейцарії, в яких на основі суспільної свідомості й частково масового руху формально розділено (штати США й кантони у Швейцарії) єдності, спільноти. Водночас американський дослідник Д. Мітроні стверджує, що інтеграція різ-

ного рівня має місце у світових імперіях, блоках і міжнародних організаціях. При цьому вирішальними мають бути визнані три ознаки: діючий контроль над легітимним використанням влади, наявність спільного органа прийняття рішень, наявність центра політичної освіти громадян співтовариства.

Теоретична школа федералізму в Європі дотримується більш універсальних позицій в інтеграційних процесах та оцінює можливості й суперечності в їх еволюції більш об'єктивно. Її послідовники, досліджуючи процеси євроінтеграції, відзначають, що вона, по-перше, можлива на основі свідомого політичного рішення урядів і народів, по-друге, лише шляхом створення одного або декількох нових, незалежних від безпосереднього впливу окремих держав — членів співтовариства, наднаціональних органів, яким передані певні повноваження для прийняття рішень.

Однак, незважаючи на негативні наслідки для країн-учасниць, на сьогодні інтеграційні процеси відбуваються практично на всіх континентах. Вони охоплюють все більше держав, причому досить різних за ступенем економічного розвитку й політичної ваги.

Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до більш складних форм, дав змогу здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу. Еталоном цієї класифікації стала схема, розроблена Б. Балашем, американським ученим, яку взяли на озброєння різні міжнародні економічні організації. Б. Балаша пропонує розрізняти співробітництво й інтеграцію. Якщо процес співробітництва припускає проведення дій, спрямованих на зменшення різного роду дискримінацій, то процес інтеграції припускає знищення дискримінації. Ця схема містить у собі наступні складові: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз.

Б. Балаша розмежовує поняття інтеграції як процес і як стан. Як процес інтеграція “включає заходи, покликані усунути дискримінацію між господарськими одиницями, які належать до різних національних держав”, як стан “вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами” [7].

Таким чином, інтеграційне об'єднання, яке характеризує певний рівень стану інтеграції, забезпечується процесом постійної еволюції стадій інтеграції: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, політичний союз.

На підставі аналізу праць представників різних шкіл і напрямів можна зробити висновок, що дослідники дотримуються тієї точки зору, що інтеграція — це об'єктивний, багатогранний, складний процес, насичений суперечностями, пошуками, великими фінансово-економічними, соціальними, правовими, політичними та іншими експериментами, зумовленими життям.

Глобалізація як феномен охоплює всі сторони громадського життя, характеризується розширенням взаємозалежності в торговельній, інвестиційній, фінансово-економічній і культурній сферах. Її характерними ознаками стало розширення й лібералізація торгівлі, інтернаціоналізація виробництва й рух капіталу, глибокі зміни у фінансовій сфері, розширення діяльності транснаціональних корпорацій, зростання їх експансії, переважна орієнтація попиту на світовий ринок, створення міжнародних економічних інститутів та ін. [1].

Таким чином, розвиток світового господарства характеризується двома процесами: регіоналізацією і глобалізацією. У першому випадку йдеться про взаємодію країн, що ґрунтується насамперед на територіальній єдності й близькості економічних інтересів, у другому — про комплексне багатобічне явище, що без перебільшення характеризує сутність розвитку сучасного світового господарства.



Література

1. Ключко В. П. Фінансова глобалізація: позитиви і негативи для перехідної економіки // *Фінанси та кредит*. — 2002. — № 5. — С. 43–49.
2. Лучко М. Прямые иностранные инвестиции: движение и значение // *Экономист*. — 2002. — № 3. — С. 22–32.
3. *Україна в процесах міжнародної інтеграції* / За ред. В. Р. Сіденка. — Х.: Форт, 2006. — 280 с.
4. Філіпенко А. Природа та особливості міжнародного інтеграційного процесу // *Екон. часопис* — XXI. — 2003. — № 4. — С. 3–7.
5. Шемет Т. С. Міжнародні фінанси: Підруч. / За заг. ред. А. А. Мазаракі. — К.: Вид-во КНТЕУ, 2000. — 336 с.
6. Школа І. М., Козменко, Бабінська О. В. Міжнародні економічні відносини: Підруч. / За ред. І. М. Школи. — К.: Вид-во КНТЕУ, 2003. — 589 с.
7. Balassa B. The theory of economic integration. — Homewood (Ill): R. D. Irwin, 1961.
8. Pinder J. Positive integration and negative integration // *European integration* / Ed. with introduction by F. Roy Wilis. — N. Y.: New Viewpoints, 2006.

Регіоналізація й глобалізація є двома основними процесами, що характеризують розвиток світового господарства. Інтеграція як об'єктивний і складний процес забезпечується безпервною еволюцією своїх стадій.

Регионализация и глобализация являются двумя основными процессами, характеризующими развитие мирового хозяйства. Интеграция как объективный и сложный процесс обеспечивается непрерывной эволюцией своих стадий.

Regionalization and globalization are two basic processes describing development of the world economy. Integration as objective and difficult process, is provided with continuous evolution of its stages.

Надійшла 20 лютого 2008 р.

НАКО ТАШКОВ**А. С. САФОНОВА-КРАВЧЕНКО***Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

ОСНОВНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО З'ЯСУВАННЯ ФЕНОМЕНА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 138–145

Описано й систематизовано основні підходи, парадигми й концепції економічної інтеграції, запропоновані провідними спеціалістами цієї галузі.

Спробуємо систематизувати основні підходи, парадигми і концепції економічної інтеграції, запропоновані її провідними дослідниками, і в такий спосіб сформувати цілісну наявну теоретичну базу сучасних інтеграційних процесів. При цьому теоретичні підходи до з'ясування сутності економічної інтеграції доцільно розглянути на трьох рівнях: загальносистемному, континентальному (європейському) та субрегіональному.

На загальносистемному рівні однією з перших наукових шкіл економічної інтеграції була ринкова школа (А. Мюллер-Армак, А. Предоль, В. Репке). Її представники спиралися на постулати лібералізму, тому видається цілком закономірним, що в основу економічного вчення цієї школи інтеграції покладено твердження стосовно беззаперечної ролі ринку в процесі регулювання економічної діяльності. Представники ринкової школи головний сенс інтеграції вбачали у створенні спільного господарського простору, де б діяли суто ринкові закони та механізми і повна свобода конкуренції. На думку В. Репке, інтеграція — це “певний стан речей”, за якого між різними національними господарствами можливі настільки вільні та вигідні торговельні відносини, наскільки вони існують всередині цих національних господарств. Під “станом речей” розуміється рівень розвитку світового господарства. В. Репке вважає, що саме державне втручання в економічну діяльність призводить до міжнародної дезінтеграції [5, 59].

Схожа позиція простежується і в працях іншого представника ринкової школи — А. Предоля. З його точки зору, інтеграція передбачає створення масштабного господарського простору, який мав би бути вільним від державних кордонів. Ін-

теграція, за Предолем, — “це об'єднання кількох державних просторів у спільну господарську область з відносинами, що існують на внутрішньому ринку” [5, 60]. При цьому в такій області діють свої “поля тяжіння” та власна “периферія”, і саме ринок забезпечує поділ праці між ними. Отже, повна інтеграція, згідно із вченням цієї школи, передбачає наявність єдиного економічного простору в межах кількох країн та його регулювання лише за допомогою ринкових механізмів.

На думку російського дослідника проблем інтеграції Ю. Шишкова, такий варіант інтеграції не може мати місця, оскільки для цього необхідно було б повернути хід історії [5]. Справді, такий підхід характеризується певною відірваністю від життєвих реалій. Як засвідчує практика функціонування ЄС — найрозвиненішого нині інтеграційного об'єднання, за допомогою одних лише ринкових механізмів неможливо вирішити весь спектр проблем економічної інтеграції. Гадаємо, суто ринкова модель економічної інтеграції могла б бути дійовою лише в одному випадку. Йдеться про інтеграцію національних господарств із цілковито ідентичними рівнями розвитку, для яких характерна не просто схожість, а спорідненість основних економічних показників. На практиці така ситуація виникнути не може. Саме тому ЄС розробив критерії вступу до Співтовариства, не виконавши яких країни-претенденти не набудуть у ньому членства.

На позиціях поєднання теоретичної доцільності з практичною спроможністю стоять представники іншої школи економічної інтеграції — ринково-інституційної. Так, французький економіст Ж. Валер цілком слушно заперечував тезу про

те, що “рішення створити регіональне об’єднання може сприяти становленню умов економічного лібералізму та запобігти проявам політики державного втручання в економіку” [5, 63]. Саме тому прихильники ринково-інституційної моделі економічної інтеграції обґрунтували потребу в координації економічної політики держав — членів інтеграційного об’єднання поряд з дією ринкових механізмів. На думку ще одного представника цієї школи, американського економіста Б. Балаші, гармонізація різних сфер господарської політики зацікавлених держав обов’язково призведе до інтеграції. При цьому такі спроби запобігти економічним депресіям, підтримати повну зайнятість, розвинути відсталіші регіони чи райони того чи іншого інтеграційного угруповання обов’язково призведуть до державного втручання. Водночас, як вважає Б. Балаша, розширення економічної зони шляхом інтеграції сприятиме інтенсифікації конкуренції та зменшенню державного впливу на виробничий процес на мікрорівні.

Розглядаючи інтеграцію і як процес, і як певний стан, представники ринково-інституційної школи акцентують увагу не лише на економічному, а й на політичному вимірі цього явища. “Як процес, — зазначає Б. Балаша, — вона включає заходи, покликані знівелювати дискримінацію між господарськими одиницями, що мають різну державну належність, а як стан — вона передбачає відсутність різних форм дискримінації між національними господарствами” [5, 66]. Усунення дискримінації забезпечується відмовою держав вживати заходів, які б суперечили вільному господарюванню. Політичний же аспект інтеграції, що виявляється у гармонізації економічної політики держав — членів інтеграційного об’єднання, виступає свого роду допоміжним засобом забезпечення ефективнішого функціонування ринкових механізмів.

Б. Балаша запропонував розрізняти економічну інтеграцію та економічну співпрацю. Відмінності між економічною співпрацею та економічною інтеграцією, на думку Б. Балаші, полягають у глибині придушення тих чи інших дискримінаційних форм: економічна інтеграція передбачає, власне, усунення дискримінаційних форм, а економічна співпраця зводиться до зменшення останніх. Початок інтеграції ґрунтується саме на її політичному вимірі.

У зв’язку з цим Б. Балаша виокремлює певні форми економічної інтеграції (табл. 1).

Наведені форми інтеграції передбачають послідовний розвиток від найпростіших до складніших. Утім, як вважає один з провідних вітчизняних дослідників європейської інтеграції В. Сіденко, використовуючи принагідно для підтвердження своєї думки відповідні теоретичні положення праць І. Бураковського, Д. Лук’яненка та А. Філіпенка, “реальна практика розвитку інтеграційних процесів у світі дещо розвинула цю схему” [3, 39]. Учений виокремлює такі стадії розвитку європейської інтеграції:

- преференційна торговельна угода, або зона преференційної торгівлі, в рамках якої встановлюються відносно нижчі, ніж стосовно третіх країн, тарифні та/або нетарифні бар’єри у відносинах з країнами — членами регіонального торговельного угруповання;
- промислова зона вільної торгівлі та повна зона вільної торгівлі;
- економічний та валютний союз;
- єдиний ринок або європейський внутрішній ринок, який характеризує вищу стадію об’єднання ринків, що створює передумови для формування економічного та валютного союзу [3, 39].

Таблиця 1

Форми регіональної економічної інтеграції (модель Б. Балаші)

Форма інтеграції	Заходи з усунення дискримінації				
	Ліквідація тарифів і квот	Спільний зовнішній тариф	Вільний рух факторів виробництва	Гармонізація економічної політики	Уніфікація політики, створення політичних інститутів
Зона вільної торгівлі	+	–	–	–	–
Митний союз	+	+	–	–	–
Спільний ринок	+	+	+	–	–
Економічний союз	+	+	+	+	–
Повна економічна інтеграція	+	+	+	+	+

Класифікація стадій міжнародної економічної інтеграції (модель А. Філіпенка)

Стадія інтеграції	Скасування тарифів і квот між учасниками	Спільна система тарифів і квот	Скасування обмежень на рух факторів	Гармонізація й уніфікація економічної політики та інституцій
Преференційна зона	Так*	Ні	Ні	Ні
Зона вільної торгівлі	Так	Ні	Ні	Ні
Частковий митний союз	Ні	Так	Ні	Ні
Митний союз	Так	Так	Ні	Ні
Спільний ринок	Так	Так	Так	Ні
Економічний союз	Так	Так	Так	Так

* Передбачає не скасування, а зниження рівня тарифів у взаємній торгівлі.

До речі, знайомий український фахівець з проблем економічної інтеграції А. Філіпенко пропонує власну класифікацію стадій чи типів міжнародної економічної інтеграції (табл. 2) [4].

Виходячи з наведеної схеми професор А. Філіпенко визначає міжнародну економічну інтеграцію як процес зближення, взаємопереплетення, зрощування національних економік і формування цілісного регіонального (міжнародного) господарського комплексу.

Узагальнюючи теоретико-методологічні досягнення ринково-інституційної школи економічної інтеграції, можна зробити висновок про їх теоретичну значущість та практичну спрямованість. По-перше, парадигма інтеграційного процесу Б. Балаші стала класичною і привела до подальшої розробки саме форм економічної інтеграції. По-друге, представники ринкового інституціоналізму спробували виявити багатовимірність такого явища, як інтеграція, і наголосили на її політичному аспекті. Врешті-решт, окреслені ними форми економічної інтеграції знайшли відбиття в різних інтеграційних об'єднаннях, а особливо в ЄС.

Критичним ставленням до традиційної теорії міжнародної торгівлі та акцентуванням уваги на структурному боці інтеграційного процесу вирізняється структурна школа економічної інтеграції. Її представники (Г. Мюрдаль, А. Маршал, Ф. Перру, П. Стріттен) піддавали сумніву ліберальний постулат про вільний рух товарів, капіталів і робочої сили в тому чи іншому інтеграційному об'єднанні або у просторі. На їхню думку, така лібералізація призводить до нерівномірності розподілу економічних ресурсів і, як наслідок, — до нерівномірності економічного розвитку окремих регіонів в рамках інтеграційного об'єднання [12]. Зокрема, у працях Г. Мюрдаля чітко просте-

жується тенденція до заперечення примату суто економічного підходу в дослідженні інтеграції. Як і представники ринкового інституціоналізму, він вважає, що пояснення економічної інтеграції лежить не лише в економічній, а й у політичній площині. На його думку, розміщення ресурсів у світовому господарстві прямо пропорційне до національних політичних інтересів того чи іншого суб'єкта господарювання. Саме це, як зазначає Г. Мюрдаль, зумовлює суперечливість економічного розвитку. Сама по собі інтеграція, що виявляється в тій чи іншій формі, не призводить до підвищення ефективності розміщення ресурсів. Будь-яке господарство, вважає Г. Мюрдаль, не може бути інтегрованим, якщо воно не забезпечує рівності можливостей [2, 123].

На твердження про те, що суто ринковий механізм не здатний бути основним регулятором світового господарства, базується концепція ще одного представника структурної школи економічної інтеграції — Ф. Перру. Таким регулятором, на його думку, є потужні промислові комплекси чи великі фірми — так звані полюси зростання. Саме такі масштабні суб'єкти господарювання, наприклад транснаціональні корпорації, справляють істотний позитивний вплив на економічне середовище. За умови їх інтеграції в економіку відповідних країн та за наявності державного сприяння вони стають полюсами економічного зростання [5, 103].

Таким чином, сутність економічної інтеграції представники цієї школи вбачають у створенні якісно збалансованого нового господарства (інтеграційного об'єднання), яке формується шляхом структурних змін в економіці країн, що інтегруються.

Та чи не найбільш антиліберальною і скептично налаштованою щодо регулятивних можливос-

тей ринкових механізмів виявилась дирижистська школа (Дж. Піндер, Я. Тінберген, Р. Маржолен, Р. Купер). Аргументація представників цієї школи щодо неспроможності ринкових механізмів забезпечити ефективне регулювання господарських процесів та розподілу економічних ресурсів базується на елементах кейнсіанської та некейнсіанської економічної теорії. Під цим кутом зору вони найпослідовніше проводять думку про те, що лише державне втручання в економічні процеси, яке може проявлятися у різних формах (від традиційних способів регулювання до націоналізації окремих галузей чи секторів економіки), здатне забезпечити життєздатність та конкурентоспроможність економіки. Сутність економічної інтеграції дирижисти вбачають у досягненні оптимального балансу між національними економічними програмами і перевагами міжнародної співпраці.

Також чітко простежується акцентування уваги саме на політичному вимірі економічної інтеграції з боку представників дирижизму. Характерним з цього погляду може бути твердження Р. Купера про те, що інтеграція є елементом правових чи інституційних відносин, які виникають у певному регіоні, де спостерігається економічна активність або економічні операції. Саме такі регіони і є інтегрованими. Принагідно зазначимо, що один з представників дирижистського напрямку, Я. Тінберген, запропонував визначення економічної інтеграції, яке, на нашу думку, найбільш придатне для характеристики сучасних інтеграційних об'єднань, зокрема ЄС. "Економічна інтеграція, — пише він, — це створення якісно нової структури світового господарства шляхом ліквідації штучних перешкод, що виникають на цьому шляху, та свідомого введення бажаних елементів уніфікації й координації" [13, 17].

Значним теоретичним доробком цієї школи є започаткування концепції позитивної та негативної інтеграції, запропонованої Дж. Піндером. Згідно з цією концепцією, процес зняття бар'єрів на шляху ринкового обміну є негативною інтеграцією, оскільки супроводжується демонтажем торговельних та інших бар'єрів. Позитивною ж інтеграцією є процес формування спільної економічної політики і структурного пристосування економік, оскільки він передбачає спільні зусилля для створення нової економічної структури [3, 37].

Отже, можна дійти висновку, що представники дирижистської школи економічної інтеграції скоріше намагалися знайти пояснення цьому поняттю у політичній чи правовій площині. Далі ці

ідеї розвинули провідники політичних теорій інтеграцій.

Передовсім слід зазначити, що спектр політичних теорій інтеграції набагато ширший, ніж економічний. На нашу думку, це можна пояснити тим, що таке глибоке та багатогранне явище, як інтеграція, не можна вивчати за допомогою одних лише економічних категорій. Це визнавали майже всі теоретики-економісти. І якщо проаналізувати вчення зазначених вище шкіл, то можна помітити, що представники кожної наступної школи намагаються знівелювати абсолютний примат економічного над політичним при дослідженні інтеграції. Тому стає цілком логічною та закономірною зацікавленість політологів у спробі розробити теоретичне підґрунтя для вирішення комплексу проблем, що виникають у тих чи інших інтеграційних об'єднаннях. Більше того, можна зробити висновок, що практика розвитку ЄС значною мірою увібрала в себе теоретичний доробок теоретиків-політологів. Так, саме їм, а не економістам, вдалося ближче підійти до з'ясування сутності останнього розширення ЄС, коли до нього приєдналися країни, рівень економічного розвитку яких набагато нижчий.

На нашу думку, до класичних політичних шкіл міжнародної інтеграції можна віднести функціоналізм, неофункціоналізм і федералізм. Функціоналізм найповніше досліджений у працях Д. Мітрані, який вважав націоналізм найбільшою загрозою для світового та європейського розвитку. Він був переконаний, що держави повинні спрямовувати розвиток міжнародних відносин у русло зменшення національних і регіональних проявів з метою забезпечення мирного співіснування та створення світової єдності. Д. Мітрані пропагував ідеї деполітизації міжнародної інтеграції та досягнення ефективного співробітництва шляхом створення певних функціональних організацій, які наділені відповідними повноваженнями і представлені безпосередньо самими державами. Вищим виявом інтеграції, на думку Д. Мітрані, є створення свого роду функціонального суспільства, де владні повноваження належать саме функціональним наднаціональним органам управління.

Ідеї Д. Мітрані дістали свій розвиток у концепціях і моделях неофункціональної школи, заснованої такими видатними американськими вченими, як Е. Хаас, Л. Ліндберг і Дж. Ней.

Е. Хаас вважав інтеграцію процесом, що передбачає наявність таких елементів, як переговори і компроміси. Інтеграція в розумінні неофунк-

ціоналістів полягала в узгодженні рішень щодо політичного регулювання конкретних секторів економіки, що призводить до політичного регулювання економічної політики в цілому в рамках інтеграційного угруповання. На думку Е. Хааса, наслідки інтегративної співпраці відбиваються на позитивному досвіді, що сприяє більш інтегрованим співпраці. Цю думку розвинув Л. Ліндберг. Він, зокрема, вважав, що наслідки інтеграції спричиняють ситуацію, коли кожна наступна дія зі своєю метою зумовлює виникнення такого стану, коли справжня мета може бути досягнута лише за допомогою наступних дій (перетворень), що створюють умови для подальших перетворень [12, 18].

Е. Хаас у своїй праці пояснив це так: лібералізація торгівлі в межах митного союзу сприяє гармонізації економічної політики суб'єктів інтеграційного об'єднання і приводить до виникнення політичного співтовариства [12, 20].

Представники неофункціоналізму намагаються досліджувати сам механізм чи процес інтеграції, абстрагуючись від визначення кінцевого результату інтеграції. Варто зазначити, що, на відміну від функціоналізму, який є концептуальним підходом до міжнародної інтеграції, неофункціоналізм може розглядатись як теорія регіональної політичної інтеграції, оскільки предметом дослідження тут є переважно Європейський регіон [1]. Більше того, на нашу думку, неофункціоналізм не є суто політичною теорією регіональної інтеграції, оскільки, згідно з неофункціональним вченням, виникнення політичного співтовариства зумовлюється політичними рішеннями стосовно економічних сфер.

Ще однією політичною теорією інтеграції, що стала класичною, є федералізм. Серед представників цього напрямку вирізняються А. Спінеллі та Е. Устріч.

Позиції федералізму зводяться до того, що суб'єкти інтеграційного процесу повинні прагнути до створення так званої федеральної держави, яка і є кінцевою метою інтеграції як такої. Що стосується європейського інтеграційного процесу, то тут, згідно з позиціями федералістів, кінцевим результатом має стати об'єднана федеральна Європа. Однак вони визнавали, що об'єднання Європи не може лежати лише в політичній площині, хоча саме політичний вимір європейської інтеграції здавався їм пріоритетним [12].

Варто зауважити, що політичні теорії інтеграції виникли і розвивалися як реакція на дві світові війни, причини та наслідки яких призвели до

того, що серед європейської інтелігенції великого поширення дістала ідея про неспроможність національних держав самостійно вирішувати весь комплекс проблем, пов'язаних з їх функціонуванням. Тому політичні теорії інтеграції стали свого роду теоретико-методологічним обґрунтуванням доцільності об'єднання держав з метою спільного вирішення зазначених проблем.

Тепер коротко розглянемо континентальні (європейські) теорії інтеграції.

Одразу ж зауважимо, що структура, яка відрізняла б за тими чи іншими критеріями теорії саме європейської інтеграції, є дуже умовною. Проблеми європейської інтеграції досліджували й автори згаданих теорій. Оскільки сутність цих теорій вже була розкрита вище, вважаємо за доцільне спинитися лише на теоретичних розробках питань, які безпосередньо стосуються економічної інтеграції в її європейському контексті.

У зв'язку з цим можна скористатися підходом до систематизації теоретико-методологічних засад європейської інтеграції, запропонованим одним з провідних вітчизняних учених О. Шнирковим. У своїй праці "Європейський валютний союз" автор пропонує класифікацію теоретичних підходів до аналізу європейської інтеграції (табл. 3) [6, 9].

Мабуть, одним з найдавніших теоретичних підходів до європейської інтеграції є реалізм, що поєднує в собі як політичне, так і економічне пояснення цього процесу. Ідеї цього вчення базуються на поглядах Макіавеллі та Гоббса. Типовим представником реалізму чи неореалізму, або, як його ще називають, інтергаверменталізму, є С. Хофман. Інтергаверменталізм як теорія європейської інтеграції вирішальне значення в досягненнях ЄС надає державам — членам цього інтеграційного об'єднання. Саме держави є генераторами ідей і рішень, які використовують та приймають органи Європейського співтовариства. С. Хофман вважає, що головною передумовою європейської інтеграції є конвергенція національних преференцій [7, 194–220]. Однією із слабких сторін інтергаверменталізму є недооцінка ролі транснаціональних корпорацій. У цій теорії проводиться думка про те, що лобіювання певними групами власних інтересів існує лише в межах національних держав. Хоча, як відомо, діяльність і вплив ТНК виходять далеко за межі національних господарств [9, 1–19].

Іншої точки зору дотримуються представники наступної моделі, виокремленої О. Шнирковим, — ідеалістичної. На їхню думку, не можна розраховувати на отримання певних економіч-

Таблиця 3

Класифікація шкіл і моделей західноєвропейської інтеграції (за О. Шнирковим)

Школи і моделі	Характеристики
Реалістична школа	Мета суверенної держави — вплив на решту світу
Ідеалістична школа	Зростання політичної взаємозалежності держав з метою економічного зростання на наддержавному рівні
Економічна інтеграційна модель	Орієнтація зовнішньоекономічної політики на вільну торгівлю
Модель міжурядового співробітництва	Поєднання внутрішньоекономічних інтересів і необхідність волевиявлення щодо кожного рішення
Модель європейської державної федерації	Відсутність примусових зобов'язань і порівняно вузький спектр завдань
Європейська держава	Федеральне об'єднання згідно із законодавчими актами і визначенням зобов'язань для кожного з членів угруповання
Функціоналістична інтеграційна модель	Поступове розширення різних сфер наддержавної інтеграції згідно з загальними потребами, спільними для декількох політичних одиниць
Концепція ринкової інтеграції	Дотримання умов вільної конкуренції, виробництва продукції, податкової та соціальної систем унаслідок координації найсуттєвіших цілей угруповання
Ступенева інтеграція або "Європа змінної геометрії"	Роздібнення інтеграційного об'єднання на групи згідно з потребами

них, політичних та інших переваг в рамках інтеграційного об'єднання, не поступившись при цьому певною часткою національного суверенітету (інтересів). На відміну від реалістів, ідеалісти вважають, що інтеграційний процес виникає тоді, коли в рамках співпраці між державами створюються певні наднаціональні органи, які перебирають на себе частину національних компетенцій держав — членів об'єднання. Якщо ж у процесі політичної співпраці між державами не створюються наддержавні органи, то це буде не інтеграція, а відкрита кооперація [7, 194–220].

Як окремий напрям у теоретичних підходах до європейської економічної інтеграції слід назвати економічну інтеграційну модель. Представники цього напрямку при тлумаченні європейського інтеграційного процесу оперують суто економічними категоріями — елементами зовнішньоторговельної політики. Ліквідація внутрішніх митних тарифів у європейському регіоні зумовлює ефект відкритості, що виявляється у зниженні цін усередині регіону та в посиленні конкуренції між виробниками, а це, у свою чергу, приводить до поліпшення якості продукції, економічного зростання та підвищення рівня життя населення. Прихильники економічної інтеграційної моделі наголошують на важливості гармонізації економічної, валютної, фінансової, податкової політики держав — членів інтеграційного об'єднання, оскільки, на їхнє переконання, саме розбіжності у цих сферах призводять до обмеження руху вільних товарних потоків між країнами у рамках такого об'єднання [7].

Прибічники моделі міжурядового співробітництва намагаються довести, що злиття національних господарств не ґрунтується на суто автоматичному функціональному механізмі. Ця модель базується на тому, що в процесі інтеграції країни (уряди) намагаються захистити як власні інтереси, так і інтереси об'єднання в цілому. Модель міжурядового співробітництва тісно пов'язана з реалістичною школою інтеграції, оскільки, на думку спеціалістів — її прихильників, європейська інтеграція за своєю суттю не є національно-державною інтеграцією, вона швидше є особливою формою взаємозалежності держав з різними економічними та фінансовими інтересами, які, намагаючись досягти власних цілей, беруть участь у спільних процесах зближення різних за змістом господарств, доки вони отримують від цього вигоду для себе [9, 1–19].

В іншій теорії європейської інтеграції — моделі державної федерації, як і в реалістичній школі, домінує примат політичного над економічним. Цілі інтеграційного об'єднання, згідно з цією моделлю, мають ситуативний характер, що виявляється у вирішенні спільних проблем, які виникають у тій чи іншій сфері. Рішення органів, що створені у рамках такої моделі, не мають директивного характеру.

Протилежною до моделі державної федерації є модель європейської держави, постулати якої ґрунтуються на об'єднанні держав на основі законодавчих актів, наднаціональної конституції та наданні органам такого об'єднання законодавчих, виконавчих і судових функцій, які є обов'язковими.

Останнім теоретичним підходом, на який звертає увагу О. Шнирков, є так звана модель ступеневої інтеграції чи “Європи змінної геометрії”. Цей підхід ґрунтується на небажанні деяких членів того чи іншого інтеграційного угруповання за умови досягнення певного рівня спеціалізації виходити за межі своєї національної політики; тобто може виникнути ситуація, коли поглиблення інтеграційного процесу не знаходить адекватної реакції в усіх членів інтеграційного об’єднання через ті чи інші причини (небажання окремих країн ЄС приєднуватись до Європейської валютної системи).

До класифікації, запропонованої О. Шнирковим, можна додати ще кілька теоретичних підходів, автори яких теж намагалися проаналізувати теоретичні засади саме європейської інтеграції.

Передусім ідеться про теоретичну модель Е. Моравчика, яка є одним з різновидів інтергаверменталізму і дістала назву “ліберальний інтергаверменталізм”. Ця модель у своїх основних аспектах дуже схожа на модель інтергаверменталізму С. Хофмана. Однак Е. Моравчик акцентує увагу на впливі соціальних груп, від підтримки яких залежать політики [10]. Успіхи ЄС пояснюються ефективною координацією економічної політики шляхом переговорів та підписання угод.

Власне бачення сутності теоретичних засад європейської інтеграції було запропоновано лібералізмом. Представники цієї концептуальної моделі (Дж. Ней, Р. Кіоан) заперечували істотну роль держав у європейській інтеграції, вважаючи їх лише інструментами досягнення соціальних цілей. У центр свого дослідження лібералісти ставили, зрозуміло, економічний вимір європейської інтеграції та визначали міжнародну економіку як комплекс взаємозалежностей [8]. Ступінь такої взаємозалежності варіюється відповідно до рівня інтегрованості чи кооперації. Такий рівень може бути визначений як режим, що ґрунтується на явних і прихованих принципах, нормах, правилах і процедурах, які задовольняють потенційні очікування учасників кооперації — членів інтеграційного об’єднання (Євросоюзу). Лібералізм наполягає на тому, що такі режими формуються під впливом не лише інтересів найрозвиненіших країн. Тут відкриваються можливості долучатися до міжнародних економічних відносин і впливати на них також для країн з периферії та напівпериферії. Справа в тому, що регіональні інтеграційні угоди, як небезпідставно вважають лі-

бералісти, підписують країни, які прагнуть реалізувати спільні інтереси. Саме шляхом укладення регіональних інтеграційних угод менш розвинені країни можуть отримати додаткові переваги [11, 172].

Таким чином, теоретико-методологічне поле і субрегіональної інтеграції, і регіональної, про що йшлося раніше, не виокремлене в економічній науці як школи. На проблеми, що виникають в процесі субрегіональної інтеграції, звертали увагу представники класичних економічних і політичних шкіл. Певне місце субрегіональному рівню відводиться і в теоріях європейської інтеграції. Однак чіткої структури субрегіональних теорій інтеграції не існує. Тому, на нашу думку, теоретичне підґрунтя субрегіональної інтеграції слід розглядати крізь призму класичних теорій.



Література

1. Лепешков Ю. Межгосударственная интеграция в рамках Европейского Союза: некоторые вопросы теории. — www.beljournal.by.ru/2001
2. Мюрдаль Г. Мировая экономика. — М., 1958. — 555 с.
3. Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. В. Р. Сіденка. — Х., 2007. — 280 с.
4. Філіпенко А. Природа та особливості сучасного інтеграційного процесу // Екон. часопис. — XXI. — www.soskin.com.ua
5. Шишков Ю. В. Теории региональной капиталистической интеграции. — М., 1978. — 223 с.
6. Шнирков О. І., Кузнєцов О. В., Кульпінський С. В. Європейський валютний союз: Навч. посіб. — К.: Вид.-поліграф. центр “Київ. ун-т”, 2001. — 198 с.
7. Hoffman S. Balance, Concert. Anarchy or None of the Above. — N. Y.: Council of Foreign Relation Press, 1992.
8. Keohane R. After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Economy. — Princeton: Princeton Univ. Press, 1984.
9. Laursen F. Introduction: Oreview of the 1996-97 Intergovernmental Conference (IGC) and the Treaty of Amsterdam. — Odense: Odense Univ. Press, 2002.
10. Moravcsik A. Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach // Journ. of Common Market Studies. — 1993. — December. — P. 473–524.
11. Nye Joseph S. Peace in Parts: Integration and Conflict in Regional Organization. — Boston: Little, Brown, 1971. — 224 p.
12. The Theories of European Integration. — www.bham.ac.uk/IGS/course/integ.htm
13. Tinbergen J. Towards a better integrational economic order. — N. Y., 1971. — 28 p.

Теоретичні підходи до з'ясування сутності економічної інтеграції доцільно розглядати на загальносистемному, континентальному й субрегіональному рівнях. При цьому, оскільки поки не існує чіткої теорії субрегіональної інтеграції, її варто вивчати за допомогою класичних теорій.

Теоретические подходы к выяснению сущности экономической интеграции целесообразно рассматривать на общесистемном, континентальном и субрегиональном уровнях. При этом, поскольку пока не существует четкой теории субрегиональной интеграции, ее следует изучать с помощью классических теорий.

Theoretical approaches to finding-out of essence of economic integration are expedient for considering at system, continental and subregional levels. Thus as there is no yet a precise theory of subregional integration, it should be investigated by means of classical theories.

Надійшла 10 квітня 2008 р.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МОДЕЛІ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ У МАКЕДОНІЇ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 146–150

Розглядається та аналізується ринок страхових послуг у Македонії, його проблеми й перспективи розвитку.

Грунтовний аналіз сучасного стану і тенденцій розвитку македонського страхового ринку свідчить як про певні здобутки, так і про численні недоліки і проблеми, притаманні як функціонуванню окремих страхових компаній, так і всій системі страхування. Відтак дуже важливо не лише проаналізувати статус-кво у сфері страхування, з'ясувати чинники, що перешкоджають його поступальному розвитку, а й визначити чіткі орієнтири необхідного і можливого реформування ринку страхових послуг у Македонії, внесок у цю справу страхових компаній, населення, господарюючих суб'єктів і державних інституцій.

За оцінкою фахівців, 2003-й став перехідним роком для ринку страхування, оскільки згідно з чинним законодавством до листопада страхові компанії повинні були сформувати статутний капітал у розмірі 500 тис. євро. Основні ж зміни на страховому ринку Македонії відбудуться у 2008–2010 рр. За умови внесення кардинальних змін до страхового законодавства обсяг страхового ринку Македонії у найближчі два-три роки може збільшитися на 40–50%. Прогнозується, що у найближчі три-чотири роки відбудеться зростання ринку реального страхування приблизно у десять разів.

Темпи зростання страхових премій упродовж останніх чотирьох років перевищують 50 % щорічно. За прогнозами, обсяг страхових премій в Македонії щорічно збільшуватиметься приблизно на 1 млрд грн.

З прийняттям Закону Республіки Македонія “Про страхування здоров'я” прогнозується зростання ринку класичного страхування принаймні вдвічі [7]. Наступний крок — це поширення майнового страхування, наприклад, інтенсивно зростатиме автострахування. Непогану динаміку

має продемонструвати й медичне страхування. На думку фахівців, якщо зі страхування здоров'я відбудеться миттєва реакція, то законодавчі нововведення щодо звільнення від оподаткування платежів зі страхування життя для фізичних осіб, а також пов'язані із медичним страхуванням спричинять більш інертну і повільну реакцію.

Передбачається створення Македонського Національного екологічного фонду, системи екологічного аудиту і страхування.

Прогнозуючи розвиток страхового ринку у країні, уряд Македонії виходить з того, що страхування є каталізатором справді конкурентних бізнес-процесів, а також визначальним індикатором стану бізнесу в країні, певним сигналом про інвестиційну привабливість економіки.

Стратегія уряду Македонії щодо вдосконалення страхового ринку впливає із загальної ідеології ставлення до бізнесу: максимально зняти регулятивні обмеження і впливи, які не пов'язані з виконанням бюджетних зобов'язань і захистом прав громадян. Зрозуміло, що в цьому сенсі страховий бізнес являє собою особливо “чутливу” сферу діяльності. І дерегулятивна ідеологія тут може втілюватися через дуже ретельне і стабільне визначення правил і норм діяльності та дуже коректний державний нагляд за діяльністю страхових організацій, а також через запровадження механізмів запобігання відмиванню грошей.

З огляду на це програма розвитку страхового ринку Македонії має передбачати:

- вдосконалення системи ліцензування та реєстрації правил добровільного страхування;
- запровадження механізму фінансового оздоровлення компаній і встановлення нор-

мативів-індикаторів, які визначають, коли такий механізм запроваджується, зокрема, правила і норми платоспроможності та фінансової стійкості;

- створення системи контролю за операціями з надання гарантій і поручительств, зворотної фінансової допомоги, а також застави майнових прав і майна;
- запровадження вимог до аудиторського висновку щодо діяльності страхової організації чи страхового брокера;
- створення гарантійного фонду для забезпечення виконання зобов'язань перед страхувальниками, особливо фізичними особами, у разі банкрутства страховика;
- встановлення державного контролю за концентрацією капіталу на страховому ринку;
- вступ уповноваженого органу нагляду за страховою діяльністю до Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю, що водночас означатиме запровадження в Македонії принципів і стандартів цієї асоціації.

Водночас необхідно розширювати сфери дії економічної обов'язковості. Зрозуміло, що треба прагнути того, щоб економічна обов'язковість знаходила якнайповніше розуміння і схвалення суб'єктів господарювання. Передусім необхідно підняти рівень страхування в ієрархії окремих видів діяльності. Це, у свою чергу, вимагає створення відповідного страхового ринку з правильним підбором різноманітних страхових послуг, вміло пропонуваних страховиками. Незалежно від цього економічна обов'язковість, яка значною мірою визначає розміри і структуру попиту на страхові послуги, повинна бути відповідним чином узагальнена в розрахунках між суб'єктами господарювання і державним бюджетом. Інакше кажучи, вимоги і деякі цілі страхової політики повинні узгоджуватися в податковій політиці держави.

Враховуючи здебільшого негативний досвід впровадження у практику обов'язкових видів страхування, подальший розвиток обов'язкового страхування в Македонії має базуватися:

- на припиненні практики прийняття нормативно-правових актів, що містять декларативні норми про обов'язковість страхування;
- створенні чіткої законодавчої основи обов'язкового страхування в Македонії;
- прийнятті відповідних законодавчих актів виключно на основі фінансово-економічного опрацювання, що б підтверджувало

можливість вирішення проблем страхового захисту в обов'язковій формі та на запропонованих умовах;

- проведенні інвентаризації відповідних об'єктів;
- визначенні їх вартості, ризиків, які мають страхуватися, форми страхування;
- пошуку джерел страхового захисту.

Для вдосконалення цього сегмента македонського страхового ринку необхідно посилити контроль з боку Державної комісії з регулювання фінансових ринків, відповідних міністерств і відомств за здійсненням уже законодавчо визначених видів обов'язкового страхування; проводити відкриті конкурси страховиків, що залучаються для здійснення страхування за рахунок бюджетних коштів; створювати централізовані гарантійні фонди.

Слід зробити все можливе, щоб ідеологія страхування в Македонії базувалася б не лише на усвідомленні необхідності розвитку страхового ринку, в основі якого лежатимуть заходи примусового по відношенню до страхувальника характеру і намагання практично нав'язати суспільству широкомасштабний розвиток обов'язкового страхування. Намагання силоміць зтягти страхувальників у чергу за страховими послугами є безперспективним. Ідеться не лише про небажання страхувальників сліпо підкорятися, а про банальну відсутність грошей для оплати широкого переліку видів обов'язкового страхування.

Тому лише прийняттям законів не вирішити проблему. Для реалізації законодавчих норм необхідно забезпечити умови.

Республіка Македонія має усвідомити, що формула її взаємовідносин зі страховиками “ми вас контролюватимемо” є малоефективною. Необхідно впровадження формули “ми вас стимулюватимемо” (звичайно, без державного контролю взагалі неможливо обійтися). Лише в такому разі можливі реальні позитивні зрушення.

Пріоритетними напрямками розвитку добровільного страхування мають стати розвиток страхування життя, добровільного медичного і пенсійного страхування, страхування від нещасних випадків.

Становлення повноцінного страхування життя повинно базуватися на підвищенні рівня добробуту населення Македонії, розширенні практики корпоративного страхування життя, формуванні інституту актуаріїв (з обов'язковим законодавчим закріпленням основ актуарної діяльності, пов'язаної з розрахунками страхових тарифів,

страхових резервів, аналізом і прогнозуванням інвестиційних програм).

Розвиток добровільного медичного страхування має супроводжуватися прийняттям відповідного законодавства, реформуванням сфери охорони здоров'я, об'єднанням зусиль усіх зацікавлених структур (органів охорони здоров'я, страхових медичних організацій, медичних асоціацій, спілок, органів із захисту прав споживачів).

Широке запровадження добровільного пенсійного страхування має синхронізуватися з проведенням широкомасштабної пенсійної реформи в Македонії.

Мають отримати розвиток і такі перспективні види страхування, як страхування дітей для отримання освіти, ритуальне страхування, для чого необхідна координація зусиль страховиків з міністерствами освіти і науки й праці та соціальної політики.

Водночас подальший розвиток добровільних видів страхування визначатиметься:

- терміном і масштабом перспективного запровадження податкових вилучень для громадян, які страхують життєво важливі майнові інтереси, пов'язані з життям і здоров'ям, володінням, користуванням і розпорядженням житловими приміщеннями і домашнім майном;
- забезпеченням більшої інформованості потенційних страхувальників про діяльність страхових компаній і послуги, які вони надають, організацією роз'яснювальної роботи щодо механізмів пенсійної реформи, пропагандою досвіду розробки й реалізації пенсійних програм.

З метою реалізації великих інвестиційних проектів необхідно запровадити повноцінну систему страхування інвестицій, що зумовлюватиметься розробкою конкретних механізмів використання потенціалу страхових компаній для страхового захисту інвестицій; розширенням взаємодії страхових компаній з кредитними установами, інвестиційними компаніями та іншими структурами, що акумулюють довгострокові ресурси.

Розпочато пілотний проект зі страхування ризиків прямих учасників Національної депозитарної системи з їх основної діяльності.

Слід розширювати страхування професійної діяльності компаній — учасниць фондового ринку, метою якого є мінімізація ризиків учасників фондового ринку, зміцнення їх фінансової стійкості і підвищення економічної безпеки їх операційної діяльності.

Попри те, що доля страхування фінансових ризиків в Македонії досі складалася не надто вдало, багато експертів прогнозують велике майбутнє цьому виду. Частка реального страхування у цьому сегменті поступово збільшуватиметься, тому компанії почнуть розширювати свій продуктивний ряд. До найперспективніших, з погляду спеціалістів, сьогодні можна віднести ризики, пов'язані зі споживчим кредитуванням, а також “суміжні” види, такі як страхування інвестицій, судових витрат. З часом таким напрямом може стати і страхування гарантій для експортерів.

Подальший розвиток іпотечного страхування відбуватиметься шляхом поширення практики страхування першочергових платежів позичальників, відповідальності ріелтера, цивільної відповідальності оцінювача, майнових інтересів, пов'язаних з правом володіння, використання та розпорядження майном.

Підвищенню місткості македонського страхового ринку сприятиме подальший розвиток співстрахування і перестрахування в Македонії. Розвитку перестрахування в Республіці Македонія сприятиме розробка законодавчих норм щодо лімітів зобов'язань страховика, стандартних положень договорів перестрахування, правил ділового обороту македонського ринку перестрахування, а також створення спеціалізованих страхових об'єднань, розширення участі македонських страховиків у міжнародних системах перестрахування і договорах соцстрахування, активний розвиток інформаційних технологій, створення єдиних стандартів електронного документообороту та ін.

Розвиток страхового ринку зумовлюватиметься підготовкою висококваліфікованих кадрів в Республіці Македонія для страхових компаній за спеціальностями “Фінанси і кредит”, “Бухгалтерський облік і аудит”, “Менеджмент”, “Маркетинг” зі спеціалізацією “Страхування”, “Математика страхової справи”. Важливе місце у підготовці кадрів страховиків Македонії має відводитися формуванню висококваліфікованого професорсько-викладацького складу навчальних закладів. Цьому сприятиме проведення науково-практичних конференцій, соціологічних досліджень, підготовка дисертаційних робіт зі страхової тематики.

У найближчій перспективі має отримати розвиток інтернет-страхування як комплекс загальноприйнятих елементів взаємодії страхової компанії та її клієнта (що виникають у процесі продажу продукту страхування, його обслуговування й виплати страхового відшкодування), якщо він повністю чи значною мірою здійснюєть-

ся з використанням інтернет-технологій. Такий комплекс, як правило, включатиме:

- розрахунок суми страхової премії, визначення умов її виплати;
- заповнення форми заяви на страхування;
- замовлення і безпосередньо оплату поліса страхування;
- здійснення періодичних виплат (розстрочної страхової премії);
- обслуговування договору страхування в період його дії (інформаційний обмін між страховиком і страхувальником — формування довільних звітів за запитами страхувальників, у тому числі про стан та історію змін договорів, надходжень і виплат);
- обмін інформацією між страхувальником і страховиком при настанні страхової події та ін.

Відомо, що ступінь розвиненості страхового ринку залежить:

- від запропонованих страховиками ризиків;
- попиту на ці ризики з боку страхувальників;
- готовності страхових компаній до їх прийняття;
- фінансів, що мають у своєму розпорядженні сторони, оскільки саме вони остаточно зумовлюють обіг ризиків як товарів на ринку.

Пропонування ризиків є безпосередньо похідною розвитку економіки країни.

Аналізуючи стан розвитку страхових ринків країн Східної Європи, зазначимо, що на межі XX і XXI ст. ці ринки перебувають на етапі інтенсивних якісних і кількісних змін. Подальший їх розвиток відбуватиметься шляхом систематичного пристосування до основних принципів, прийнятих Європейським Союзом.

Чотирнадцять років становлення локальних страхових ринків країн Східної Європи призвели до різних наслідків. Кожна країна обрала свій шлях розвитку.

Величезний потенціал розвинених страхових ринків Східної Європи давно цікавить провідних світових страхових гігантів. На жаль, поки що вони або відсутні на цих ринках, або їх діяльність досить обмежена, за винятком країн Балтії. Що ж до перестрахування, то у цій галузі світові страхові гіганти посідають провідні позиції.

Основні причини, що призвели до такої ситуації:

- істотний політичний ризик, пов'язаний з відсутністю стабільності урядів і гарантій щодо безпеки іноземного капіталу;

- герметичність ринків як наслідок чинного законодавства, внаслідок чого іноземний інвестор займає лише другорядні позиції;
- відсутність на локальних ринках фінансових інструментів, які дозволяли б здійснювати безпечну інвестиційну політику, особливо при значному рівні інфляції;
- сильна позиція галузевих страхових компаній, які відстоюють інтереси своїх засновників при одночасному виключенні конкуренції за допомогою застосування таких умов страхування і страхових тарифів, які не мають нічого спільного із сучасною страховою діяльністю;
- відсутність стандартів страхової бухгалтерської теорії, зрозумілої та прозорої методики формування страхових резервів і застосування методів актуального розрахунку;
- відсутність зрозумілих і чітких правових нормативних актів, які дозволили б місцевим суб'єктам господарювання використовувати страхування як ефективний інструмент розвитку потенціалу й охорони свого майна.

Така ситуація сприяє виникненню в Македонії різних “схем”, які страхові компанії використовують для “боротьби” з податковими установами. Слід також звернути увагу на проблему трактування страхового ринку як інструмента в руках держави.

На прикладі Польщі зрозуміло, що повне відкриття страхового ринку для іноземного капіталу можливе лише ціною позбавлення страхової галузі “національної” функції. Наслідком цього став більш динамічний розвиток польського страхового ринку впродовж останніх десяти років. Його динаміка одна з найвищих у світі. Це дало змогу Польщі створити багато нових робочих місць та стимулювати розвиток народного господарства.

Як засвідчує практика, при закритому страховому ринку для нормального розвитку страхової галузі вітчизняного капіталу недостатньо.

Відзначимо також, що у розвинених країнах страхові компанії є найбільшими інвесторами. Вважається, що страховики володіють не менш ніж 10 % акцій, що є на національних біржах, і до 30 % облігацій, що перебувають в обігу.

Дотепер розвиток страхових ринків країн Східної Європи був похідною економічного розвитку цих держав. Подальший розвиток кожного з розглянутих ринків, швидкість і характер цього розвитку залежатимуть насамперед від більш

конкретного визначення ролі страхового ринку. Інакше кажучи, цей розвиток залежатиме від того, якою мірою страховий ринок відповідає кожній з наведених нижче вимог:

- стимулювання росту народного господарства;
- створення додаткових доходів у бюджет держави;
- пом'якшення наслідків біржових криз, що періодично виникають у ринковій економіці;
- соціально-економічний статус-кво, зміцнення "соціального спокою".

У цьому разі процес удосконалення законодавчих актів в Республіці Македонія, які стосуються рівня організації страхового ринку, вимагатиме:

- певної кількості та якості організацій, що представляють цей ринок і здійснюють нагляд над ним;
- моніторингу його функціонування;
- інтервенції на ринок.

Важливими елементами, що формують ринок, є:

- зміна балансу страхового портфеля у бік збільшення страхування життя;
- включення страхової галузі в систему соціального забезпечення;
- участь комерційних страхових компаній у системі медичного страхування;
- розробка довгострокового стратегічного плану страхових компаній;
- активна участь страхової галузі у процесі стимулювання розвитку економіки країни.

Від реалізації викладеного вище залежатиме інфраструктура страхового ринку, а саме значення і кількість брокерських фірм, аварійних комісарів, страхових арбітражних суддів та інших учасників страхового ринку.

Перспективи розвитку страхових ринків несуть у собі як великі можливості, так і чималі труднощі.

Таким чином, майбутнє розглянутих ринків Македонії та країн Східної Європи залежить від можливості вітчизняних стратегів вірно поста-

вити і вирішити найважливіші проблеми, наприклад, як використати всі шанси й уникнути труднощів, як адаптувати до власних вимог досвід більш розвинених страхових ринків Східної та Центральної Європи, а також країн — членів ЄС.



Література

1. Закон о пенсионном и инвалидном страховании: Инвалидность / М-во труда и социальной политики Республики Македония. — <http://www.mtsp.gov.mk> (январь 2007 г.).
2. Закон о пенсионном и инвалидном страховании: Основная статья / М-во труда и социальной политики Республики Македония. — <http://www.mtsp.gov.mk> (январь 2007 г.).
3. Закон о пенсионном и инвалидном страховании: Пенсия по старости / М-во труда и социальной политики Республики Македония. — <http://www.mtsp.gov.mk> (январь 2007 г.).
4. Закон о пенсионном и инвалидном страховании: Семейная пенсия / М-во труда и социальной политики Республики Македония. — <http://www.mtsp.gov.mk> (январь 2007 г.).
5. Закон о трудоустройстве и страховании в случае безработицы // Службная газ. Республики Македония. — 1997. — № 37, 31 июля. — <http://www.pravo.com.mk> (январь 2007 г.).
6. Закон о социальной защите // Службная газ. Республики Македония. — 1997. — № 50; 2000. — № 16; 2003. — № 17; 2004. — № 65. — <http://www.pravo.com.mk> (январь 2007 г.).
7. Закон о страховании здоровья / М-во здравоохранения Республики Македония. — <http://www.pravo.com.mk> (январь 2007 г.).
8. Закон от 7 сентября 1916 г. (Федеральный статут). — Ст. 39.
9. Защита детей / М-во труда и социальной политики Республики Македония. — <http://www.mtsp.gov.mk> (январь 2007 г.).
10. Национальное бюро страхования Македонии. — <http://www.nibm.com.mk> (январь 2007 г.).
11. Социальная защита / М-во труда и социальной политики Республики Македония. — <http://www.mtsp.gov.mk> (январь 2007 г.).
12. Устав Республики Македония // Службная газ. Республики Македония. — 2001. — № 91. — <http://www.pravo.com.mk> (январь 2007 г.).

Майбутнє страхових ринків як Македонії, так і країн Східної Європи, визначається правильною постановкою й розв'язанням розглянутих проблем.

Будущее страховых рынков как Македонии, так стран Восточной Европы, определяется правильной постановкой и решением рассмотренных проблем.

The future of the insurance markets of Macedonia and the countries of the East Europe, is determined by correct statement and the decision of the problems considered in work.

Надійшла 14 квітня 2008 р.

Я. ДАМИРОВ

Украинско-Арабский институт международных отношений МАУП, г. Киев

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СТРАНЫ (НА ПРИМЕРЕ АЗЕРБАЙДЖАНА И УКРАИНЫ)

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 151–157

Тема привлечения иностранных инвестиций всегда будет актуальной, поскольку спрос на инвестиции всегда превышает их предложение. Именно поэтому данный аспект экономических отношений так пристально анализируется в статье. Формирование конкурентоспособной экономической структуры требует мобилизации всех национальных ресурсов и эффективного использования национальных преимуществ. Следует рассмотреть и внешние инвестиционные источники, способные усилить темпы экономического роста. Эта проблема весьма актуальна для стран постплановой экономики, в частности для Украины и Азербайджана.

Иностранные инвестиции являются одним из важнейших макроэкономических показателей, темп роста которых определяется, при прочих равных условиях, темпами роста национальной экономики. В финансово-экономических тезаурусах они определяются как вложение средств для получения дохода, а инвестиционный процесс является основным элементом расширенного производства [5]. Он проявляется в экономике в двух формах:

- физической (строительные объекты, оборудование, механизмы, технологии, ноу-хау и др.);
- финансовой (кредиты, транши, акции и др.).

Инвестиционные процессы, происходящие в условиях трансформации экономики страны, ее интеграции в мировое хозяйство и дефицита внутренних инвестиционных ресурсов, требуют нового подхода к привлечению иностранных инвестиций в экономику.

Ученые дали разнообразные определения инвестиций. Дж. Кейнс определяет инвестиции как сбережения, У. Шарп — как отказ от определенных ценностей в настоящий момент для получения ценности в будущем, Дж. Гитман и М. Джонк — как способ вложения капитала, обеспечивающий сохранение и рост стоимости капитала и(или) получение дохода; К. Диккенс впервые использует термин “международные инвестиции” для определения инвестиций в ценные бумаги, которые котируются на внутреннем фон-

довом рынке страны инвесторами другой страны, В. Г. Федоренко считает, что иностранные инвестиции представляют собой долгосрочное движение иностранного капитала, который распределен на портфельные и прямые инвестиции [2; 3].

Нужно отметить, что в экономической литературе неправильно рассматривается разница между иностранными инвестициями и экспортом капитала, а в других случаях они, по сути, приравниваются. Учитывая это, считаем целесообразным разъяснить сущность различий между понятиями экономического экспорта и инвестиций. Эта необходимость вытекает из того, что в мировой практике между понятиями движения капитала и иностранными инвестициями ставятся четкие разграничения. К движению капитала относятся следующие понятия: платеж по операциям с иностранными партнерами, выпуск облигаций (на срок не больше 5 лет), приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг иностранных фирм с целью распространения капитала, диверсификации портфеля ценных бумаг. Когда говорится об иностранных инвестициях, подразумевается такое движение капитала, при котором в стране, принимающей капитал, обеспечивается участие и контроль фирмы над управлением. В процессе движения капитала такое условие не ставится, этим оно отличается от иностранных инвестиций. Кроме того, в движении капитала иностранные инвестиции выступают как его составляющая [4; 6].

Мировой опыт показывает, что инкорпорация экономической системы в мировую экономику дает возможность максимально использовать внутренние и внешние ресурсы для того, чтобы получить большие выгоды. Каждая страна стремится привлечь иностранные инвестиции (ИИ) различных международных организаций, институтов и даже развитых государств. Привлечение инвестиционных ресурсов, особенно ИИ, служит финансовым обеспечением разных секторов экономики, прежде всего энергетического и сельскохозяйственного секторов, а также строительства, телекоммуникаций и др. Рассмотрим формы иностранных инвестиций, вложенных в экономику страны.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) — осуществляются физическими или юридическими лицами, полностью владеющими управлением или контролирующими не менее 10 % акций акционерного капитала предприятия (совместного учреждения).

Портфельные инвестиции (ПИ) — вложения средств в ценные бумаги (акции и облигации), составляющие не менее 10 % в уставном капитале предприятия. По методике МВФ портфельные инвестиции не дают инвестору право контроля над компанией. Отметим, что в случае ПИ инвестирование осуществляется посредством ценных бумаг, инвесторы участвуют в процессе управления компанией, а в случае портфельных инвестиций — нет.

Прочие инвестиции — представляют собой коммерческие (торговые) кредиты, ссуды и кредиты международных финансовых организаций, кредиты иностранных государств под гарантии правительства принимающих стран.

Мировой опыт свидетельствует, что привлечение инвестиций в большей мере осуществляется посредством ПИИ и международных ссуд. Анализ динамики мировых ПИИ показывает, что за период 1985–2004 гг. их объем вырос в 5,5 раз, достигнув 314 млрд дол., в том числе инвестиционные вложения в развитые страны возросли в 4,7 раза (с 43,1 до 203,2 млрд дол.), в развивающиеся страны — в 7,3 раза (с 13,7 до 99,7 млрд дол.), в страны Центральной и Восточной Европы — в 604 раза (с 0,02 до 12,8 млрд дол.) [8].

В 2006 г. прямые иностранные инвестиции в мире выросли на 38 % до 1306 млрд дол. Такого объема мировые ПИИ не достигали с 2000 г. Тогда ПИИ сократились из-за защитных мер, введенных большинством стран после теракта 11 сентября 2001 г. Накопленные мировые ПИИ достигли

12 трлн дол. Основная часть ПИИ приходится на 78 тыс. транснациональных компаний (ТНК). В 2006 г., по данным UNCTAD, их продажа увеличилась на 18 %, произведенная добавленная стоимость — на 16 %, а экспорт — на 12 %. На ТНК развитых стран приходится 84 % ПИИ. Растут инвестиции ТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой (к последним, кроме Украины и Азербайджана, относится Россия). Инвестиции, сделанные компаниями из этих стран, достигли 193 млрд дол. Прямые инвестиции в развитые страны увеличились на 45 % (до 857 млрд дол.), в развивающиеся — на 21 % (до 379 млрд дол.), а в страны с переходной экономикой — на 68 % (до 69 млрд дол.). Мировым лидером в привлечении ПИИ остаются США, следом идут Великобритания и Франция. Сильно выросли ПИИ в развивающиеся страны, за исключением Южной Африки, Южной Америки и Океании. Самый большой прирост наблюдается в Китае и Сингапуре. В 2006 г. UNCTAD зарегистрировал 172 трансграничные мегасделки (стоимостью свыше 1 млрд дол.), что приближается к рекорду 2000 г. Рост ПИИ может замедлиться: в 2005 г., по подсчетам UNCTAD, страны мира приняли 37 различных нормативных изменений, ограничивающих иностранные ПИИ. Быстрее всего растут барьеры относительно инвестиций в ТЭК. Наряду с этим, по данным ЮНКТАД, в 2006 г. насчитывалось 147 мер, улучшающих инвестиционный климат, но в 2007 г. это соотношение несколько ухудшилось [11]. В странах Юго-Восточной Европы и Содружества независимых государств (СНГ) ПИИ достигли рекордного за последние четыре года уровня — 35 млрд дол. Авторы доклада ЮНКТАД подчеркивают, что инвесторы считают эти страны привлекательными для финансовых вложений. Наиболее быстрый рост ПИИ отмечен в пяти странах региона — Азербайджане, Болгарии, Казахстане, Румынии и Российской Федерации. Так, в 2004 г. только Россия сумела привлечь прямых иностранных инвестиций на сумму 10 млрд дол. Тем не менее, мировым лидером по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций остаются США (96 млрд дол.), за ними следуют Великобритания — 78 млрд дол. и Китай — 60,6 млрд дол. [8].

Азербайджанские инвестиции (в 2004–2005 гг.) практически полностью были связаны со строительством нефтепровода Баку–Тбилиси–Джейхан, в котором государственная нефтяная компания Азербайджана имеет 25 %-ю долю. В Украине приватизация металлургического

предприятия “Криворожсталь” завершилась его покупкой компанией “Миттал стил” (Нидерланды, Соединенное Королевство). Стоимость сделки составила 4,8 млрд дол. Банк “Аваль” был приобретен “Райффайзен интернэшнл” (Австрия) за 1 млрд дол. (перепродан венгерскому банку “ОТП” в 2006 г.) [8]. Согласно отчету ОЭСР (анализ охватывает 82 страны) “Перспективы мировых инвестиций до 2010 года”, объем прямых иностранных инвестиций к концу 2010 г. должен достичь 1,4 трлн дол.

В последние годы в мировой экономике прослеживается тенденция к росту привлечения капитала в ссудной форме. Экспорт ссудного капитала осуществляется как по государственной, так и частной линии, на льготных и коммерческих условиях. Это государственная помощь, кредиты на осуществление конкретных инвестиционных проектов, техническая помощь, экспортные кре-

диты, облигационные займы и др. Большая часть ссудных инвестиций приходится на международные финансовые организации, крупные банки, национальные фонды экономического сотрудничества с зарубежными странами. Более жесткие условия займов и кредитов предлагают частные банки и государственные организации при кредитовании экспортных поставок, с точки зрения коммерческих условий (срок кредита, льготный период, уровень процентной ставки).

Иностранные инвестиции в Азербайджане.

За период с 1995 по 2007 г. в Азербайджан было вложено 42 млрд дол., 70 % вложений обеспечили прямые иностранные инвестиции. Только за первую половину 2007 г. было вложено 4 млрд дол. ПИИ, а по итогам этого года объем инвестиций достигнет 6 млрд дол. (табл. 1). В структуре ПИИ преобладающим является нефтяной сектор (более 90 %).

Таблица 1

Привлечение инвестиций в экономику Азербайджана (млн дол.) [1; 7]

Инвестиции	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Всего	1441,4	1561,8	2796,6	4326,4	5922,7	6669,6	8137,8
Внутренние инвестиции	514,4	470,0	561,7	955,4	1347,2	2225,3	3085,0
Иностранные инвестиции	927,0	1091,8	2234,9	3371,0	4575,5	4444,3	5052,8
ИИ в том числе:							
в финансовый сектор	262,9	192,0	223,0	238,3	293,0	698,4	983,5
в нефтяную промышленность	546,1	820,5	1693,0	2972,4	4088,1	3799,9	3422,3
Иностранный капитал в совместных предприятиях	118,0	79,3	318,9	45,4	104,2	230,5	368,4
В том числе:							
Турция	31,6	11,8	55,6	17,1	80,1	96,2	136,6
США	11,2	16,9	41,4	4,9	8,4	24,8	70,0
Иран	2,9	—	2,7	—	—	1,2	17,5
Германия	1,7	1,2	1,7	—	2,1	21,5	17,4
Россия	—	1,4	0,7	1,2	1,8	5,1	4,6
Англия	6,8	15,1	108,1	9,0	4,2	39,5	39,1
СЭ	2,8	0,7	0,2	4,4	4,4	5,7	18,3
Швейцария	—	8,3	—	—	—	0,5	2,7
Франция	39,3	7,6	25,7	2,2	2,2	2,6	11,1
Кипр	—	—	—	—	—	0,2	5,4
Китай	—	—	—	—	—	0,2	1,3
Италия	—	—	—	—	—	4,6	2,8
Пакистан	—	—	—	—	—	—	3,1
Норвегия	—	—	31,6	—	—	—	—
Япония	16,4	4,0	23,7	—	—	—	—
Остальные страны	5,3	12,3	27,5	6,6	1,0	28,4	38,5
Нефтяные бонусы	—	—	—	58,6	21,6	1,0	17,0
Портфельные инвестиции	—	—	—	—	19,0	78,0	57,8
Другие источники	—	—	—	56,3	49,6	85,4	203,8

Это связано с расположением больших нефтегазовых месторождений на Каспийском шельфе на территории Азербайджана. С подписанием “Контракта века” Азербайджан открыл дорогу для инвесторов в регион Южного Кавказа и Каспийского моря. С момента подписания “Контракта века” 20 сентября 1994 г. по сегодняшний день заключено не менее 20 нефтяных контрактов с зарубежными нефтяными компаниями на условиях раздела продукции, в которых участвует 31 крупная нефтяная компания мира (BP, АМОКО, Exxon-Mobil и др.).

После этого Азербайджан подписал еще 15 оффшорных и 4 оншорных контракта типа PSA с иностранными нефтяными компаниями. Эти контракты в идеологии имеют основную общую черту — они предусматривают разведку, разработку и долевое распределение добычи по перспективным направлениям нефтедобычи, т. е. участникам сделок еще предстоит открыть месторождения на контрактных площадях. В связи с этим в последнее время в месторождении “Азери–Чыраг–Гунешли” ведется интенсивное капиталовложение [7].

Однако Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) прогнозирует для Азербайджана более чем 5-кратное увеличение отрицательного сальдо по прямым иностранным инвестициям в 2007 г. Как сказано в сообщении банка, в 2007 г. показатель чистых прямых иностранных инвестиций у Азербайджана будет отрицательным и составит 4,963 млрд дол. В 2006 г. он также был отрицательным — 0,926 млрд дол. Но в 2005 г. положительный показатель составлял 0,458 млрд дол. По прогнозу Министерства экономического развития Азербайджана, в 2007 г. прямые иностранные инвестиции в экономику страны составят 3104,6 млн против 3731,8 млн дол. в 2006 г. и 3887 млн дол. в 2005 г. Отрицательный показатель чистых иностранных инвестиций связан с превалированием репатриации инвестиций и внешних инвестиций Азербайджана над инвестициями в экономику страны из-за рубежа. Инвестиционные итоги первого полугодия подтверждают наметившуюся тенденцию. Государственный комитет статистики страны сообщил, что инвестиции, направленные в основной капитал за январь–июнь 2007 г., составили 2727,3 млн манатов (1 дол. = 0,85AZN), 48,3 % инвестиций составил иностранный капитал, 83,5 % инвестиций было затрачено на продолжение строительства промышленных объектов (нефтяной сектор), а 71,7 % инвестиций, направ-

ленных на основной капитал, составили средства учреждений и организаций, 16,7 % — бюджетные средства, 3,2 % — банковские кредиты, 3,5 % — сбережения населения, 4,9 % — другие средства [1].

Несмотря на рост объема ИИ, отмечается их незначительная эффективность для экономики в целом, т. е. односторонняя зависимость развития страны от нефтяного сектора экономики. Привлечение ИИ в остальные сектора экономики незначительно: 2003 г. — 50 млн, 2004 г. — 103 млн, 2005 г. — 230 млн, 2006 г. — 368 млн дол. (табл. 1). Эти инвестиции в основном были направлены на строительство, развитие электроэнергетики, телекоммуникаций и сектора услуг. Для удовлетворения инвестиционных потребностей других секторов Азербайджана большую роль может сыграть создание предприятий с иностранными инвестициями в этих отраслях.

Несмотря на увеличение количества предприятий с иностранным капиталом в последние годы в Азербайджане, сумма их инвестиций в разные отрасли экономики очень невелика. Так, в данный момент инвестиции совместимых предприятий в экономику не превышают 500 млн дол. Как показывает статистика, в Азербайджане существуют свыше 1500 совместных предприятий, которые представляют больше 20 государств. В данный момент 12–14 % инвестиций, привлеченных в страну за счет совместных предприятий, направлены в реальный сектор экономики. Главное место здесь занимают торговля и сфера услуг.

В сфере услуг целесообразно увеличить ПИИ в сферу туризма. Статистические данные свидетельствуют, что 7 % общих капиталовложений в мировое хозяйство, 11 % международных потребительских расходов и 5 % налоговых отчислений относится к сектору туризма. В мире каждое 16-е рабочее место относится к сфере туризма. Все это показывает, что для Азербайджана направление ПИИ в сферу туризма имеет большое значение. Этого требуют реальные, но еще не использованные возможности страны. Развитие туризма играет большую роль в создании крупного гостиничного хозяйства, в производстве подарков для туристов, а также увеличивает экономические возможности страны.

Прямые иностранные инвестиции представляют собой важнейшую часть мирового движения капитала. Опыт стран с переходной экономикой свидетельствует о высокой роли ПИИ в осуществлении структурной перестройки экономики, инвестиционной реконструкции и

модернизации производства. Потребность азербайджанской экономики в модернизации вызвана незавершенностью структурных и институциональных реформ в реальном секторе, его низкой конкурентоспособностью, структурной деформацией (тотальное доминирование добычи нефти и нефтепереработки при слабой конкурентоспособности перерабатывающей промышленности и отсутствии высокотехнологичных предприятий). ПИИ облегчают решение таких важных для модернизируемой экономики задач, как обеспечение выхода инновационной продукции на внутренний и внешние рынки, замещение импорта и переход выпуска промышленного производства в стадию устойчивого роста. При этом важно обеспечить формирование благоприятного инвестиционного климата и эффективной структуры прямых иностранных инвестиций. Особое значение в этих условиях приобретает разработка новых форм и методов привлечения иностранного капитала в экономику Азербайджана и направления их в нефтяные отрасли отечественной экономики.

Иностранные инвесторы заинтересованы в законе “о защите инвестиций в Азербайджане”. Привлечение ИИ в экономику Азербайджана регулируется двумя основными законами:

- Закон “Об инвестиционной деятельности” 1995 г.;
- Закон “О защите иностранных инвестиций” 1999 г.

Процесс обновления закона “Об инвестиционной деятельности” длится уже 3 года, ожидается, что окончательная форма закона будет принята в 2008 г., в план работы Милли Меджлиса (Парламента) на период осенней сессии включены и законопроекты “Об инвестициях” и “Об инвестиционных фондах”. По сравнению с действующим законом об инвестиционных фондах, допускающим их создание только в форме открытого акционерного общества, новый законопроект допускает и иные организационно-правовые формы. Одно из важных нововведений — законодательное обозначение паевых инвестиционных фондов. При этом важна либерализация условий инвестирования. Если раньше допускались только инвестиции в местные ценные бумаги, то теперь предусматривается и возможность инвестирования на мировых рынках.

Иностранные инвестиции в Украине. По данным Государственного комитета статистики Украины, объем прямых иностранных инвестиций в Украину в январе–июне 2007 г. вырос на

11,8 %, или на 2553,1 млн дол., и на 1 июля 2007 г. составил 24171,8 млн дол.; в 2005 г. вырос на 81 %, или на 7328,2 млн дол., и на 1 января 2006 г. составил 16375,210 млн дол.

Чистый прирост иностранного капитала за январь–июнь 2007 г. составил 2456 млн дол.: инвесторы вложили 3276,3 млн дол., а изъяли в виде дохода — 820,3 млн дол. Среди регионов наибольшие объемы иностранного капитала были вложены в г. Киев — 7471 млн дол., Днепропетровскую область — 2373,9 млн, Харьковскую область — 1127,9 млн дол. Отметим, что наибольшие объемы инвестиций на 1 июля 2007 г. были зафиксированы на промышленных предприятиях — 6926,4 млн дол., в финансовых учреждениях — 3533,1 млн, на предприятиях торговли, ремонта автомобилей, бытовых изделий и предметов личного потребления — 2512,6 млн, в организациях, осуществляющих операции с недвижимостью, инжинирингом и предоставляющих услуги предпринимателям — 1944 млн, в металлургии и обработке металлов — 1494,5 млн, пищевой промышленности — 1403,8 млн дол. [10].

По мнению аналитиков, приток иностранных инвестиций в Украину связан не столько с интересами иностранцев к Украине, сколько с активностью отечественных компаний в привлечении зарубежных капиталов. По прогнозу Кабинета Министров Украины, в 2002–2010 гг. объем прямых иностранных инвестиций в страну составит 31 млрд дол. По другим прогнозам, сумма вложений до 2010 г. должна превысить 10 млрд дол., но только 2005 г. принес 8 млрд дол. ПИИ — в основном за счет продажи “Криворожстали” и банка “Аваль”. Суммарный объем вложений иностранцев в отечественную экономику с начала 2002 г., по данным Государственного комитета статистики, уже достиг 15,5 млрд дол.

Для защиты ИИ в Украине было принято несколько законов: Закон Украины “Об инвестиционной деятельности” от 18 сентября 1991 г. (впервые в обобщенном виде были изложены правовые, экономические и социальные условия инвестиционной деятельности на территории Украины); Закон Украины “Об иностранных инвестициях” от 13 марта 1192 г., который впервые регламентировал в Украине процесс иностранного инвестирования; Закон Украины “О режиме иностранного инвестирования” от 19 марта 1996 г., в котором предусмотрены государственные гарантии защиты иностранных инвестиций.

Кроме юридической базы защиты собственности ИИ в Украине в январе 2005 г. был создан

Таблица 2

**Баланс прямых иностранных инвестиций
(1995–2006 гг.) [11]**

Год	Прямые иностранные инвестиции в Украину, млн дол.	Украинские инвестиции за рубеж, млн грн.
1995	483,5	20,3
1996	896,9	84,1
1997	1438,2	97,4
1998	2063,6	127,5
1999	2810,7	97,5
2000	3281,8	98,5
2001	3875,0	170,3
2002	4555,3	155,7
2003	5471,8	144,3
2004	6794,4	166,0
2005	9047,0	198,6
2006	16890,0	219,5

Примечание. Объемы прямых инвестиций в Украину начиная с 2005 г. приведены с учетом данных Национального банка Украины и Фонда государственного имущества Украины (касательно разницы между рыночной и номинальной стоимостью акций, имущества и т. п., неучтенной в статистической отчетности отдельных предприятий).

орган, регулирующий процесс инвестирования в украинской экономике, — Координационный комитет по иностранным инвестициям, целью которого стал контроль поступления иностранных инвестиций от “параллельных структур, занимающихся привлечением иностранных инвестиций”. Создание комитета привело к заметному росту инвестиционной привлекательности Украины, что позволило увеличить ПИИ в течение 2005–2006 гг. и, самое главное, наладить процесс поступления инвестиций в экономику.

Объемы вливания иностранных инвестиций в Украину продолжают расти, но слабыми темпами. При этом самая большая доля приобретений ценных бумаг иностранцами отмечается в банковской и смежном с ним страховом секторе. Низкий уровень капитализации украинских банков благоприятен для прихода инвестора с более диверсифицированным портфелем — в течение 2005–2006 гг. ряд украинских банков получил приток финансовых средств от иностранных банков: АКБ “Мрия” — от ВТБ, Укрсиббанк — от BNP Paribas, Укрсоцбанк — от Banca Intesa, “Родовид-Банк” (Донецк) — от португальского банка. Ожидается, что тенденция покупки банков и смежных с ними страховых компаний сохранится до конца 2007 г. Некоторые банки из числа купленных иностранцами могут увеличить уставные фонды, причем

часть денег под эти цели придет из-за границы. Однако главными препятствиями для вложения денег в Украину иностранцы называют высокий уровень коррупции, не прямое субсидирование, а также слабую законодательную защищенность прав собственности.

Выводы. Страны (Азербайджан и Украина) в рамках открытой внешнеэкономической политики стремятся расширить диапазон каналов и форм привлечения иностранных финансовых ресурсов, научно-технических знаний и опыта. Если развитие страны со зрелой рыночной экономикой обеспечено уже накопительным капиталом и спектром норм его внутреннего роста, то для стран постплановой экономики необходимым условием экономического роста является инициализация роста нормы сбережений и внутренних накоплений за счет привлечения иностранных инвестиций. Экономический рост таких стран немыслим без присутствия в экономике иностранного капитала, поскольку он является наиболее эффективным для достижения национального процветания. Прямые капиталовложения в промышленность не только приносят развивающимся странам чистый прирост национального богатства, но и способствуют распространению новейших технологий, приобщению иностранных специалистов к подъему технического и культурного уровня страны, облегчая подготовку высококвалифицированных кадров. Иностранные инвестиции, привлеченные в национальную экономику и эффективно используемые, способствуют экономическому росту страны, помогают ей преодолеть отсталость и интегрироваться в мировую экономику. Однако их привлечение налагает на принимающую страну определенные обязательства и обуславливает разнообразные формы зависимости от страны-кредитора. Кроме того, длительная зависимость экономики от ИИ может привести к резкому росту внешнего долга. Следовательно, для национальной экономики иностранные инвестиции могут иметь неоднозначные последствия. Но его временные преимущества достаточно убедительны. Наряду с ПИИ государственные капиталовложения в инфраструктуру экономики — транспорт, связь, коммунальное хозяйство — рассматриваются как один из мощных стимулов национального подъема.

Привлечение иностранных инвестиций в экономику является необходимым условием развития экономики и требует как значительных нормотворческих и организационных усилий властей, так и отдельных предприятий и финан-

совых институтов. В целом эти усилия должны быть сфокусированы на решении следующих основных задач:

1. Улучшение общего инвестиционного климата страны.
2. Стабилизация экономической ситуации.
3. Создание эффективного экономического законодательства.
4. Организация эффективного регулирования внутри рынка капиталов, обеспечивающего полноценную связь рынка ценных бумаг с реальным сектором.
5. Выход на международные рынки ценных бумаг.



Литература

1. Евразийский дом. — 2007. — 12 янв.
2. Матюшенко І. Ю., Божко В. П. Іноземні інвестиції: Навч. посіб. — К.: Вид. дім "Професіонал", 2005. — 336 с.

3. Пиворов С. Э., Тарасевич Л. С., Майзел А. И. Международный менеджмент. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2005.
4. Сазонец І. Л., Джусов О. А., Сазнец О. М. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підруч. — К., 2007. — 304 с.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 256 с.
6. Хмыз О. В. Международный рынок капиталов. — М., 2002.
7. 1997–2006 / Госкомитет статистики Азербайджана. — http://www.azstat.org/publications/azfigures/2007/az/020.shtml#t20_6; <http://www.azstat.org/contracts/index-ru.php>
8. World Investment report. — N. Y.: United National, 2000–2006.
9. http://abc.az/cgi-bin/wnews_one.cgi?id=18783&and=
10. <http://www.delo.ua/news/economics/ukraine/info-47741.html>
11. http://ukrstat.gov.ua/control/ru/localfiles/display/operativ2007/zd/zd_rik/zd_r/pi_07r.html
12. http://unece.org/commission/2005/E_ECE_1420r.pdf

Розглядаються форми, види, проблеми, перспективи і стан іноземного інвестування у світову економіку, зокрема в економіку Азербайджана та України. Аналізуються статистичні показники прямих іноземних інвестицій обох країн, юридична база та державні гарантії іноземних інвестицій.

Рассматриваются формы, виды, проблемы, перспективы и состояние иностранного инвестирования в мировую экономику, в частности в экономику Азербайджана и Украины. Анализируются статистические показатели прямых иностранных инвестиций обеих стран, юридическая база и государственные гарантии иностранных инвестиций.

In the article forms, kinds, problems, prospects and state, are examined investments in an economy the world and in particular Azerbaijan and Ukraine. The statistical indexes of Lines are foreign investment are analyzed about their countries, shown legal base about the degree of assuredness a foreign investment.

Получена 14 февраля 2008 г.

О. Г. ШЕПЕЛЬ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УСТАНОВ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ В МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПІДГОТОВКИ, ПЕРЕПІДГОТОВКИ І ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 158–162

Розглядається реформування установ соціального захисту населення в Миколаївській області, що відбувалось у 90-х роках ХХ ст., що викликало необхідність створення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників соціальної сфери. Розглядаються основні причини реформування, його перебіг на початковому етапі та взаємозв'язок вжитих заходів з рівнем спеціальної підготовки працівників установ соціальної сфери.

Перехід до ринкової економіки призвів на початковому етапі як до позитивних надбань, так і до серйозних соціальних ускладнень. Сягнула небачених розмірів інфляція, різко зріс рівень безробіття, значно знизився рівень життя переважної більшості населення. Зростаючі потреби в соціальному захисті вже не могли бути задоволені в рамках колишніх підходів. Реформування соціальної політики стало пріоритетним напрямом діяльності нашої держави.

Життя поставило важливе завдання — за короткий термін створити новий механізм соціального захисту населення, який міг би самовдосконалюватись і розвиватись при будь-яких наступних змінах соціально-економічних умов. Крім того, давалася взнаки обмеженість фінансових ресурсів і пов'язана з цим необхідність запровадження адресного принципу надання соціальної допомоги. Важливо було також забезпечити комплексний підхід до вирішення соціальних проблем: з'ясування та надання всіх видів соціальної допомоги в кожному конкретному випадку для кожної конкретної людини. Процес реорганізації вимагав від працівників соціальної сфери глибокого розуміння назрілих проблем і високого професіоналізму. З цих позицій і розпочалася в Миколаївській області робота з формування нової системи соціального захисту населення.

Зазначені питання досліджувались у працях Ю. О. Шклярського [1; 3–5], Г. М. Тазарачевої [2] та інших авторів. Водночас потребує подальшого дослідження взаємозв'язок здійснюваних перетворень з рівнем кваліфікації основних категорій працівників.

Відповідно до наказу міністра соціального захисту населення України “Про затвердження типових положень про територіальний центр обслуговування пенсіонерів та одиноких непрацездатних громадян і відділення соціальної допомоги вдома системи соціального забезпечення Української РСР” від 15 травня 1991 р. № 60 в усіх районах і містах області почалося створення територіальних центрів. Упродовж 1992 р. ця робота була завершена. Але в результаті детального вивчення діяльності територіальних центрів стало очевидним, що їх можливості залежать від їх адміністративного статусу. Розпорядженням голови облдержадміністрації територіальним центрам було надано статус відділів райдержадміністрацій, що зміцнило їх позиції.

Паралельно з територіальними центрами продовжували діяльність відділи соціального забезпечення райміськвиконкомів. Наприкінці 1991 р. вийшов Закон України “Про пенсійне забезпечення”. В Миколаївській області, реалізуючи його, пішли шляхом комп'ютеризації цього виду робіт.

Із січня 1993 р. в кожному районі і місті було створено комп'ютерні мікроцентри [4], що створило потребу в додатковій підготовці та перепідготовці спеціалістів, здійснення якої викликало певні труднощі.

Було визнано недоцільним збереження такого розподілу обов'язків, коли у пенсійних відділах працювали інспектори як з призначення, так і з виплати пенсій. Таке роздвоєння створювало незручності для пенсіонерів. Тому функції з призначення і виплати пенсій було передано одному працівнику — інспектору з призначення і виплати пенсій. У результаті час проходження пенсійних документів було зведено до мінімуму, а весь процес призначення і виплати пенсій займав не більше 1–2 днів. Однак новій категорії спеціалістів необхідно було підвищити свою кваліфікацію без відриву їх від основної роботи, що потребувало певних витрат часу.

Паралельне існування на паритетних засадах двох структур (пенсійної служби і територіальних центрів) в умовах економічної кризи не давало змоги діяти злагоджено [3]. Стало очевидним, що найбільш оптимальною моделлю соціального захисту на рівні міста чи району має бути об'єднана структура.

У червні 1993 р. управління соціального захисту населення обласної державної адміністрації за підтримки тодішнього представника Президента України в Миколаївській області А. Кінаха звернулося до Міністерства соціального захисту з пропозицією про реорганізацію структури органів соціального захисту. Після отримання згоди було прийнято розпорядження голови облдержадміністрації “Про проведення експерименту по створенню управлінь соціального захисту населення районних державних адміністрацій” від 25 листопада 1993 р. № 560.

З грудня 1993 р. на базі восьми районів області розпочався експеримент зі створення районних управлінь соціального захисту населення, який полягав в об'єднанні відділ соціального забезпечення і територіального центру [5]. У результаті за короткий час поліпшилась керованість соціальними процесами, було ліквідовано різнобій у діяльності соціальних служб. Експеримент було схвалено облдержадміністрацією, а в 1994 р. створено управління соціального захисту населення у всіх містах і районах області, що позитивно вплинуло на стан соціальної роботи в цілому [5].

Переваги нової моделі в 1992–1994 рр. насамперед виявили себе у процесі реалізації таких довгострокових програм, як Обласна комплексна

програма “Турбота”, Комплексна програма розв'язання проблем інвалідності в Миколаївській області, Програма першочергових заходів щодо організації натуральної і грошової допомоги малозабезпеченим верствам населення, Програма зайнятості населення області, Програма поліпшення становища жінок, сім'ї та охорони материнства і дитинства [3]. У 1992 р. в області було вперше проведено масове обстеження умов життя всіх малозабезпечених громадян, яке відтоді проводиться щорічно.

Новий статус установ соціального захисту дав поштовх розвитку при райміськуправліннях відділень денного перебування, реабілітації інвалідів, підрозділів з надання різноманітних послуг (ремонт одягу, білизни, взуття, прання, ремонту столярки, приладів та ін.).

У листопаді 1993 р. вперше в Україні було підписано угоду між “Елвін-Центром” (США), Міністерством соціального захисту населення України, Фондом соціального захисту інвалідів та Миколаївською облдержадміністрацією про створення при обласному відділенні Фонду соціального захисту інвалідів реабілітаційного центру “Надія” для дітей з фізичними і психічними вадами. Невдовзі в області було розгорнуто цілу мережу установ соціальної реабілітації дітей-інвалідів, яка зараз включає Державний комплекс соціальної реабілітації та 29 відділень і центрів у всіх містах і районах. Щороку реабілітаційні послуги в них отримують близько 500 дітей-інвалідів. Водночас ця мережа потребувала і потребує спеціально підготовлених фахівців, яких до цього часу не готує жоден вищий заклад України. Державний комплекс соціальної реабілітації дітей-інвалідів, в якому з часом було створено навчально-методичний підрозділ, взяв на себе зобов'язання щодо надання працівникам необхідних знань, вмінь та навичок. За період його діяльності в Державному комплексі пройшли курсову підготовку понад 600 працівників реабілітаційних установ з 23 регіонів України.

Напрацьований в Миколаївській області досвід щодо створення управлінь соціального захисту населення та інших установ соціальної сфери став надбанням держави, отримав схвалення і був рекомендований для поширення.

На початку 1995 р. було продовжено роботу щодо вдосконалення системи соціального захисту населення Миколаївщини: прийнято рішення про створення при управліннях соціального захисту підрозділів з призначення житлових субсидій. Практика підтвердила доцільність такого рішення.

Розуміючи гостроту соціальних проблем, керівництво області продовжило вдосконалення системи. Головою облдержадміністрації М. П. Кругловим було видано розпорядження “Про передачу органам соцзахисту населення функцій призначення та виплати державних допомог працюючим батькам з дітьми” від 8 серпня 1997 р. №453-р. Цим документом передбачалося передання функцій призначення і виплати державних допомог на дітей працюючим батькам з підприємств області в органи соціального захисту населення. Така робота була успішно проведена, в управліннях соціального захисту населення було створено відповідні підрозділи.

Спеціалістами райміськуправлінь соціального захисту населення був проведений аналіз призначення державних допомог сім'ям з дітьми на підприємствах області, що дало позитивні результати. Станом на 1 вересня 1999 р. загальна кількість отримувачів державної допомоги на дітей в області зросла порівняно зі станом на 1 вересня 1997 р., в 3,3 рази [1].

Водночас у відділі субсидій та у відділі державних допомог прийшли працівники, які не мали спеціальної підготовки. Зрозуміло, що їхнє навчання здійснювалося безпосередньо на виробництві, вимагало часу, а це негативно позначалося на якості роботи відповідних підрозділів.

Загалом досвід Миколаївської області був поширений на всю Україну. Було видано Закон України “Про внесення змін до деяких законів України щодо здійснення окремих виплат органами соціального захисту населення” від 25 березня 1999 р. № 563-XIV, яким функції призначення та виплати державних допомог працюючим батькам з дітьми та щорічної допомоги на оздоровлення громадян, що постраждали від наслідків Чорнобильської катастрофи, передані в установи соціального захисту населення.

Розвиток подій вимагав принципово наблизити органи соціального захисту населення до потреб людей. Влітку 1995 р. на базі Прибузької та Галіцинівської сільських рад Жовтневого району проводився експеримент: за рахунок коштів, передбачених чинним законодавством, у межах затверджених асигнувань створювалися сільські центри соціального захисту населення. Вони стали місцевими підрозділами управління соціального захисту. Згідно з типовим положенням Центр був призначений для здійснення соціального захисту пенсіонерів, інвалідів, одиноких непрацевдатних, соціально незахищених громадян, дітей-сиріт, багатодітних сімей, які проживають у

межах території сільської чи селищної ради і потребують допомоги та соціальної підтримки [1]. Результати експерименту отримали схвалення. За розпорядженням голови облдержадміністрації почали створюватися центри соціального захисту населення на території всіх сільських і селищних рад: на кінець 90-х років в області діяло 305 центрів, у тому числі п'ять центрів у віддалених мікрорайонах міст.

Виступаючи в ролі низового (місцевого) підрозділу в структурі управлінь соціального захисту населення, центр за характером роботи, по суті, відрізняється від районної ланки соціального захисту. Якщо остання працює за зверненнями громадян, то працівники центру за результатами обстежень самостійно, не очікуючи звернень, вели роботу з оформлення пенсійних справ, нарахування субсидій, надання необхідної соціальної допомоги.

Створення сільських центрів соціального захисту населення дало можливість змінити функції районних управлінь соціального захисту. У нових умовах вони почали діяти як організаційна та методично-контролююча установа. У відділах залишилися спеціалісти, які здійснюють контроль за призначенням і нарахуванням соціальних виплат, надають методичну допомогу. Таким чином, чітко визначається спеціалізація: функціонують виробничий підрозділ (центр з усіма його перевагами наблизеності до людей) та повноцінний орган управління.

Такі функції відділу соціальної допомоги, як обслуговування вдома, обстеження умов проживання, організація та надання соціальної допомоги повністю реалізуються сільськими центрами. А при райміськуправліннях діє механізм надання адресної соціальної допомоги, що забезпечує потреби мешканців району в цілому [1].

Водночас до системи соціального захисту населення в якості працівників сільських центрів прийшло кількасот нових працівників, які в переважній більшості не мали відповідної фахової підготовки та досвіду роботи. Знання і досвід вони набували вже під час роботи, спираючись на допомогу працівників районних і міських управлінь. Розуміючи це, обласним управлінням соціального захисту населення у 1998 р. було створено навчально-методичний відділ, а у шта-ти райміськуправлінь введено посади методистів. Саме ці підрозділи і працівники взяли на себе важливе завдання систематизації роботи з підготовки та підвищення кваліфікації як працівників сільських центрів, так і всіх інших категорій

працівників установ соціального захисту населення області.

Вже у вересні 1998 р. було проведено місячні курси для працівників сільських центрів (які в подальшому стали систематичними). Починаючи з 1999 р. була започаткована практика періодичного проведення курсової підготовки для інших категорій працівників системи. Методистами райміськуправлінь налагоджені різні форми навчання та підвищення кваліфікації працівників без відриву від роботи.

Таким чином, у 1999 р. в Миколаївській області була створена модель системи соціального захисту, яка включала:

- 1) первинну ланку — сільські та селищні центри соціального захисту населення, центри у віддалених мікрорайонах міст як підрозділи виробничого забезпечення соціального захисту;
- 2) районну (міську) ланку — районні (міські) управління соціального захисту населення, які здійснювали організаторську та контрольну функції, надавали методичну допомогу сільським і селищним центрам;
- 3) обласну ланку — управління соціального захисту населення облдержадміністрації, обчислювальний центр, навчально-методичний відділ, будинки-інтернати, які забезпечували необхідні організаційні, технічні та методичні передумови для розвитку і вдосконалення системи, координували діяльність всіх її підрозділів.

Відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України від 2 червня 1997 р. № 291-р в області у 1997–1998 рр. проводився експеримент щодо вироблення оптимальної системи соціального захисту та надання адресної допомоги найбільш соціально незахищеним верствам населення. Результати проведення зазначеного експерименту вивчалися у січні 1999 р. комісією Міністерства праці та соціальної політики і були рекомендовані Кабінетом Міністрів України для впровадження нової системи захисту населення в усіх регіонах України.

Багаторічний пошук більш ефективних управлінських рішень на Миколаївщині не був самоціллю. Вдосконалення системи організації та управ-

ління — це той шлях, який без додаткових затрат коштів, матеріальних засобів дає змогу працювати результативніше, працювати на користь тих, хто потребує соціального захисту.

Позитивну оцінку проведеної в області роботи було дано у постанові Кабінету Міністрів України “Про поширення досвіду Миколаївської області у сфері соціального захисту населення” від 22 листопада 1999 р. № 2118. Миколаївська область була визначена пілотною з питань удосконалення системи соціального захисту населення.

Зважаючи на викладене вище, можна стверджувати наступне:

- відпрацювання і розбудова нових систем управління на регіональному рівні (у тому числі в соціальній сфері) викликає гостру потребу в додатковій підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації працівників;
- конкретна потреба в обсягах, напрямках, формах і термінах такої підготовки визначається саме на регіональному рівні, а значить, реалізуватися вона має саме на рівні регіону;
- розробка і реалізація нових регіональних управлінських систем повинна супроводжуватися паралельним створенням відповідних регіональних систем підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників.



Література

1. Сільський центр соціального захисту: Метод. рек. / За заг. ред. Ю. О. Шклярського. — Миколаїв, 1999. — 90 с.
2. Тазарачева Г. М. Центри ранньої соціальної реабілітації: їх стан та сутність // Наук. вісн. Миколаїв. держ. ун-ту. — 2005. — Т. 2, вип. 10.
3. Шклярський Ю. О. Проблеми реформування регіональної соціальної політики захисту населення // Соціальний захист. — 1997. — № 1.
4. Шклярський Ю. О. Регіональний досвід реформування управління соціального захисту населення // Регіональна економіка. — 1997. — № 3.
5. Шклярський Ю. О. Соціальний захист в економічній структурі суспільства // Соціальний захист. — 1998. — № 8.

Досліджено процес реформування установ соціального захисту населення в Миколаївській області, що відбувалося у 90-х роках ХХ ст. Розкрито основні причини реформування, його перебіг на початковому етапі та взаємозв'язок вжитих заходів з рівнем спеціальної підготовки працівників установ соціальної сфери.

Исследован процесс реформирования учреждений социальной защиты населения в Николаевской области, которое происходило в 90-х годах XX века. Раскрыты основные причины реформирования, его ход на начальном этапе и взаимосвязь осуществленных мероприятий с уровнем специальной подготовки работников учреждений социальной сферы.

Reforming of organization of social protection of the population in the Nikolayev area which occurred in 90th years XX century investigated. The article opens basic causes of reforming, its course on the initial stage and interrelation of the carried out actions with a level of special preparation for workers of organization of social sphere.

Надійшла 27 лютого 2008 р.

Ю. Г. ГОДЛЕВСКИЙ*Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев*

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ РОСТА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ ПЕРСОНАЛА В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 163–169

Рассматриваются вопросы влияния профессиональной компетентности персонала на эффективность предпринимательской деятельности.

Общая эффективность и управляемость организации напрямую зависят от профессионально-деловых и личностных характеристик работающих в ней специалистов. Какие бы ни были прекрасные идеи, новейшие технологии, благоприятные внешние условия, без хорошо подготовленного персонала высокой эффективности работы добиться невозможно. Вложения в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания фирмы [2, 108]. Повышение профессиональной компетенции выступает доминантой в наборе требований, предъявляемых к персоналу переходного периода, который переживает наша страна в настоящее время. Известно положение о том, что сегодня высший предел эффективности экономики определяется прежде всего качественным состоянием рабочей силы. По оценкам американских специалистов, 90 % успеха фирмы зависит от компетенции ее работников и лишь 10 % — от имеющегося технического потенциала. Человеческие ресурсы украинских предприятий в настоящее время не безграничны. Они обладают значительным профессиональным потенциалом, но его необходимо непрерывно пополнять и совершенствовать. Поэтому профессиональное развитие управленческих кадров является стратегической задачей бизнеса на уровне предприятия и делового сообщества в целом, а также служит необходимым элементом устойчивого развития и функционирования современного общества.

Существующие проблемы в области УЧР являются следствием отсутствия, невыполнения или некачественного и несвоевременного выполнения управленческих функций руководителей.

Поэтому эффективное руководство зависит от деловых и профессиональных качеств руководителя, оптимального распределения его управленческих функций. Именно работникам управления приходится сталкиваться с решением сложных управленческих задач и нести все большую ответственность за принятые решения и конечные результаты. Анализ параметров и результатов развития предпринимательства в Украине, а также анализ результатов собственно предпринимательской деятельности показывает, что при определенных обстоятельствах успехи могли быть более значительными.

Рассматривая причины низкой эффективности предпринимательской деятельности, остановимся более подробно на необходимости подготовки и переподготовки кадров предпринимательской сферы. В условиях быстрого “морального старения знаний и навыков” руководителю необходимо периодически повышать квалификацию, так как на рынке почти полная смена товарной продукции происходит с периодичностью 1 раз за семь лет, а на микроуровне (уровне предприятий) за этот период происходит почти полное обновление технического потенциала. Новая техника требует для своего обслуживания, с одной стороны, глубоких знаний, с другой — меньшего количества персонала, который вынужден осваивать новые виды труда. Анализ показывает, что в Украине проблема развития предпринимательства в первую очередь усугубляется нехваткой квалифицированных кадров руководителей, т. е. менеджеров. В 1995 г. в Украине потребности переподготовки хозяйственных руководителей (менеджеров) оценивались в пределах 1 млн.

200 тыс. — 1 млн 700 тыс. чел., в том числе высшего управленческого персонала — 30–45 тыс., среднего управленческого персонала — 330–450 тыс., низшего управленческого персонала — 600–800 тыс. чел. К этому следует добавить, что более 70 % предприятий и организаций испытывали дефицит управленческих кадров, при этом 47 % из них ощущали нехватку менеджеров “первой линии”, более 80 % — управленцев в области маркетинговой деятельности. Задача охвата переподготовкой (применительно к рыночным условиям) широких кругов руководящих кадров на предприятиях всех форм собственности — одна из самых насущных, приоритетных. Без ее решения на высоком качественном уровне трудно рассчитывать на повышение эффективности управления предприятиями любой формы собственности. Это тем более важно, потому что, как показали исследования, более половины украинских менеджеров считают себя в принципе не готовыми к работе в новых условиях. Объективная необходимость подготовки и переподготовки кадров предпринимательской сферы и всего кадрового корпуса Украины связана не только с проблемами перехода к рыночной экономике, но и с развитием научно-технического прогресса, появления новых технологий, материалов, систем информационного обеспечения [7], совершенствованием процесса подготовки и переподготовки руководящих кадров и др. [6; 8; 9].

Профессиональная компетенция руководителя проявляется в его знаниях, доскональном постижении сути своей профессии, в умении применять различные методы социального управления, способности передавать свои знания, научить выполнять работу сознательно, творчески, не шаблонно. Профессиональная компетенция раскрывается также в умении предвидеть результаты своей деятельности, в ее прогнозировании, в способности отражать и выражать общенациональные интересы, видеть перспективы их развития [1, 66]. Важнейшей особенностью профессиональной компетенции является организованность профессиональной среды. Этим обстоятельством обусловлена закономерность, регулирующая ее востребованность для тех или иных профессий, специальностей. Ее главное требование: чем меньше организована профессиональная деятельность, тем больше необходим профессионально компетентный специалист. Профессиональная компетентность, как правило, присуща тем профессиям и специальностям, которые отличают высокая сложность и профессиональная значимость [11].

Рассматривая структуру профессиональной компетенции персонала, следует подчеркнуть, что профессиональное ядро в системе предпринимательских кадров лишь складывается, поэтому, говоря о критериях, сегодня необходимо вести речь о самых общих подходах в их обосновании. К первой группе критериев относят компетентность работников, показатели участия специалистов в процессе принятия творческих управленческих решений. Вторая группа критериев отнесения специалистов к профессиональному ядру связана с их личными качествами. Суммируя отличительные признаки, содержащиеся в определениях профессии, профессионализма и профессиональной культуры, получаем следующее определение профессиональной компетентности.

Профессиональная компетентность — одна из важнейших сторон профессиональной компетенции специалиста: мера профессионализма работника. Профессиональная компетентность определяет деловую надежность, способность успешно и безошибочно осуществлять конкретную деятельность как в обычных условиях, так и в экстремальных, нестандартных ситуациях. На личностном уровне этот срез профессиональной компетентности обуславливает как достижение профессионализма в процессе трудовой деятельности, так и высокий уровень сформированности профессиональной и духовной культуры во всем ее совершенстве. Как показали исследования, работа предпринимательских организаций является одной из особо многогранных и исключительно ответственных видов профессиональной деятельности, она предъявляет к специалисту большие и разносторонние требования. Этот предпринимательский слой приобрел относительно высокий социально-экономический статус и сформировался в качестве самостоятельного элемента украинского общества. Есть достаточно оснований утверждать, что численность предпринимателей имеет устойчивую тенденцию к росту, а их влияние на становление рыночной экономики становится все более заметным.

Особые интеллектуальные способности предпринимателя характеризуются таким образом: гибкость мышления и аналитический склад ума, умение думать, генерировать идеи, в том числе коммерческие; это творчески мыслящий человек, обладающий смекалкой и широтой мировоззрения, умеющий находить нестандартные решения. Пока же, в нашей реальности, мы видим невысокий профессиональный уровень персонала, работающего в предпринимательских организациях.

Основными причинами, порождающими этот непрофессионализм, являются отсутствие продуманной системы работы во всех звеньях управления, идеологизированные во многом подходы к кадрам, отсутствие до последнего времени требований к компетентности и профессионализму.

Компетенции представляют собой ценность не сами по себе, а лишь постольку, поскольку они помогают руководителям достигать результатов. Компетенция не является врожденной или приобретенной раз и навсегда, она создается, развивается и может быть потеряна. Главным условием грамотного руководства является развитие и сохранение компетентности руководителей всех уровней управления [10, 84]. Анализируя специфику профессионализма в сфере предпринимательских организаций и отмечая такие ее качества, как высокая сложность, социальная и профессиональная значимость, следует выделить уровневые характеристики этой сложности.

Профессор Л. И. Пономарев выделяет три уровня компетенции:

1. *Гражданский уровень компетенции.* Какую бы должность ни занимал гражданин в обществе, его деятельность регламентирована Конституцией страны и господствующей в обществе моралью. Этот уровень является базовым, на нем строятся все остальные уровни компетенции.

2. *Профессиональный уровень компетенции.* Здесь следует, прежде всего, выделить сферу деятельности (рабочие, ИТР, управленческий аппарат, служащие) и рассматривать ее в единстве с квалификацией или уровнем управления (низший, средний, высший). Чем выше квалификация или уровень управления, тем более необходимы высокий уровень знаний, большой опыт, важные для дела личностные качества.

Профессиональная компетенция определяется не только деловыми и личностными качествами, но и кругом конкретных способов и проблем, реализуемых в рамках профессиональной деятельности.

3. *Политический уровень компетенции.* Этот уровень является наиболее сложным по содержанию и исполнению. Современный работник должен критически относиться к реальностям, постоянно совершенствовать профессиональные знания. Высший уровень компетенции — политический, он неразрывно связан с первыми двумя уровнями: “Управленцы-профессионалы вовлекаются в политику и политические ценности начинают проникать в процессы управления”. При

этом политический уровень отличается качественно от первых двух уровней своей ответственностью, многогранностью, универсальностью.

Все компетенции должны соответствовать определенным принципам. Это предполагает, что они должны быть:

- *исчерпывающими.* Перечень компетенции должен полностью перекрывать все важные функции рабочей деятельности;
- *дискретными.* Отдельная компетенция должна относиться к определенной деятельности, которая может быть четко отделена от других видов деятельности. Если компетенции перекрываются, будет сложно четко оценить работу или людей;
- *сфокусированными.* Каждая компетенция должна быть четко определена, не нужно пытаться с помощью нее охватить слишком многое и “раздувать” ее;
- *доступными.* Каждая компетенция должна быть доступным образом сформулирована, чтобы ее можно было использовать универсально. Не следует чрезмерно пользоваться корпоративным жаргоном, который может быть неодинаково истолкован всеми менеджерами;
- *конгруэнтными.* Компетенции должны укреплять организационную культуру и усиливать долгосрочные цели. Если компетенции кажутся слишком абстрактными, они не принесут никакой пользы и не будут приняты менеджерами;
- *современными.* Система компетенций должна обновляться и отражать настоящие и будущие (предсказуемые) потребности организации. Как и любая методика анализа работы, она требует вклада тех, кто обладает стратегическим видением.

Развитие профессиональной компетенции предполагает освоение и реализацию комплекса современных профессиональных знаний и практических навыков их применения, овладение эффективными методами социального управления и человековедческими технологиями. Уровень профессиональной компетенции руководителя различного уровня в определяющей мере влияет на эффективность деятельности персонала, развитие предпринимательства и малого бизнеса, освоение современных производственных и информационных технологий, реализацию инновационных идей, конкуренцию на рынке труда [3, 118].

Анализ состояния кадрового потенциала на предприятиях Украины, а именно количествен-

ных и качественных характеристик человеческих ресурсов, выявил проблемы, требующие принятия безотлагательных мер как на стадии профессиональной подготовки кадров, так и непосредственно в процессе производительного труда. Эти проблемы обусловлены трудностями реформирования профессиональной школы, выражающимися в ограниченных бюджетно-финансовых возможностях, недостаточном внедрении новейших обучающих технологий, ослаблении связей между профессиональным образованием и профессиональным трудом, рынком образовательных услуг и рынком профессий. Структура профессиональной подготовки специалиста во многом сохраняет традиционный характер и не поспевает за переменами в структуре спроса на профессиональные группы. Вызывает тревогу факт общего снижения количества молодых людей, получающих среднее образование. По оценкам экспертов, в конце прошлого столетия по сравнению с 1990 г. только 62–64 % молодежи получили полное среднее образование, т. е. в ближайшей перспективе каждое новое поколение будет менее образованным, чем предыдущее, что существенно ухудшит качественную структуру рабочей силы. Остается нерешенной проблема оптимального формирования рынка труда путем оказания помощи молодежи в обоснованном выборе вида деятельности в соответствии с личными склонностями, а также психологической поддержки безработных и незанятых граждан. По прогнозным оценкам, в ближайшие годы до 25 тыс. выпускников области будут нуждаться в специальном профессиональном консультировании и психологической помощи. В связи с этим назрела необходимость развития учреждений, осуществляющих профориентационную работу, расширения подготовки профконсультантов, психологов и педагогов в области профориентации и психологической поддержки различных групп экономически активного населения [5, 84].

На фоне сложного финансово-экономического положения наблюдается опасное снижение профессионального потенциала активного населения. Происходит отток молодых, наиболее инициативных и высококвалифицированных технических специалистов, которые уходят в престижные фирмы на высокооплачиваемые должности и в коммерцию. Средний возраст трудовых ресурсов составил для мужчин 36,4 года, для женщин 34,6 года. В составе работающих до 10 % лиц пенсионного возраста. Высокий средний возраст трудовых ресурсов затрудняет не только пере-

подготовку и обучение новым профессиям, но и социальную адаптацию специалистов к новым экономическим условиям. Одной из важнейших причин недостаточной компетенции современных руководителей является то, что они уделяют мало внимания своему обучению в новых экономических условиях.

В рамках детального исследования перечисленных выше проблем было проведено анкетирование руководителей предприятий Автономной Республики Крым для определения необходимости развития их компетенции. Исследованием были охвачены предприятия сферы услуг Евпатории, Феодосии, Кировского и Советского районов. Респондентами исследования стали руководители высшего, среднего и низшего уровней управления. Исследованием выявлено, что руководители предприятий Крыма не уделяют обучению должного внимания, что не способствует развитию их компетенции. Так, за период 2000–2003 гг. только 30 % опрошенных руководителей повысили свою квалификацию, хотя при этом 62 % руководителей считают, что современные условия хозяйствования требуют овладения новыми знаниями. Более того, руководители считают необходимым планировать собственное обучение и обучение своего персонала, при этом следует предусматривать расходы на проведение семинарских, консультационных и тренинговых занятий. 43 % руководителей высшего звена считают, что основным методом развития своей компетенции является обучение посредством консультаций внешних специалистов. Ожидаемую пользу для предприятия от приобретения новых знаний и навыков посредством обучающих программ 54 % руководителей оценивают в 5 баллов (по шкале от 1 до 5). Респонденты отметили важность целевой направленности обучения, т. е. проведения узких специализированных учебных модулей для руководителей. Доходность малого бизнеса обусловлена деловыми и личностными качествами предпринимателя, его знаниями и умениями в области предпринимательской деятельности. Именно этот внутренний фактор, связанный с личностью предпринимателя, наиболее серьезно влияет на жизнеспособность фирмы, на формирование благоприятных внутрифирменных условий, активизацию внутренних ресурсов предприятия для повышения его доходности. В этом отношении предприниматель должен владеть специальными знаниями, умениями и навыками, необходимыми для эффективной предпринимательской деятельности.

Зафиксирована следующая взаимозависимость:

- 1) уровня знаний и доходности бизнеса. Желательный или удовлетворительный доход на предприятии имеют 78 % предпринимателей, которые оценивают свои знания как достаточные; 56 % предпринимателей, которые оценивают свои знания как достаточные и недостаточные; 24 % предпринимателей, которые оценивают свои знания как недостаточные;
- 2) уровня знаний и характеристики положения предприятия в целом. Предприятие находится в состоянии подъема или нормальном состоянии: 66 % предпринимателей оценивают свои знания как достаточные; 52 % предпринимателей оценивают свои знания как достаточные и недостаточные; 22 % предпринимателей оценивают свои знания как недостаточные.

Зависимость уровня знаний и доходности бизнеса, уровня знаний и характеристики положения предприятия в целом свидетельствует, что желательный или удовлетворительный доход на предприятии имеют преимущественно предприниматели, которые оценивают свои знания как достаточные; предприятия находятся в состоянии подъема или нормально стабильном состоянии преимущественно у предпринимателей, которые оценивают свои знания как достаточные. Таким образом, уровень знаний предпринимателей в области бизнеса — это фактор повышения его доходности. В этом отношении обучение предпринимателей является важнейшим направлением в области управления человеческими ресурсами. По результатам исследования можно выделить потенциальные группы предпринимателей в области бизнес-образования. Это прежде всего группы с невысокой самооценкой собственных знаний и группа предпринимателей, которые оценивают собственные знания как насколько достаточные, так и настолько недостаточные. Эмпирические характеристики этих групп предпринимателей в первую очередь связаны со временем существования предприятия на рынке — до года (38 % предпринимателей, работающих на рынке менее года, оценивают свои знания для ведения бизнеса преимущественно как недостаточные, против 30 % из остальных групп с разным сроком существования предприятия на рынке). На самооценку оказывает влияние и уровень образования. Но этот признак нельзя назвать существенным, а остальные признаки — вид деятельности, пол, возраст — слабо

коррелируют с самооценкой знаний. Следовательно, бизнес-образование, прежде всего, необходимо ориентировать на начинающих предпринимателей с их спецификой деятельности.

Из анализа взаимосвязи между возрастом и уровнем профессионально-личностного ресурса были получены следующие данные, которые позволили сформировать возрастные группы расположения работников с высоким управленческим и профессиональным потенциалом следующим образом:

- в группе старше 50 лет — 10 % работников имеют высокий управленческий и профессиональный потенциал;
- в группе от 41 до 50 лет — 8 % работников имеют высокий управленческий и профессиональный потенциал;
- в группе от 31 до 40 лет — 4 % работников имеют высокий управленческий и профессиональный потенциал;
- в группе от 20 до 30 лет — 10 % работников имеют высокий управленческий и профессиональный потенциал.

Таким образом, видно, что работники, обладающие высоким управленческим и профессиональным потенциалом, имеются во всех возрастных группах. Исследование направленности работников на развитие карьерного процесса выявило следующую особенность: работники с высоким управленческим и профессиональным потенциалом, выше среднего и высоким стремлением социально состояться и лояльные к организации, сосредоточились в двух возрастных группах: от 21 до 30 лет и старше 50. Отсюда следует, что развитие карьеры можно рекомендовать как молодым, так и зрелым сотрудникам этих организаций. Конечно, необходимо учитывать, что типы карьерного процесса будут различными для разных возрастных категорий. Это подтверждает тот факт, что профессионально-личностный ресурс работников не является линейной функцией возраста. Другое дело, что с возрастом происходит сдвиг профессиональных ценностей, и если в возрастной категории от 20 до 30 лет преобладающим мотивом является потребность искать и накапливать информацию, то при переходе в следующие возрастные категории мы наблюдаем такую картину:

- от 31 до 40 лет — возраст баланса между активностью и опытом;
- от 41 до 50 лет — возраст реализации накопленного опыта;
- 50 лет — возраст реализации и передача накопленного опыта.

Таким образом, при правильно организованном карьерном процессе высокую отдачу можно получить от работников любой возрастной категории. Ни талант, ни хорошее образование, ни напряженная работа не гарантируют достижения эффективности в работе, тем более сегодня, когда организации отходят от планирования карьеры сотрудников, сосредотачиваясь на их обучении, развитии, росте. Планирование карьеры сотрудников теряет смысл ввиду постоянных изменений, происходящих на рынке, в бизнесе, в организации. Изменяются как структура организации, так и должности, функциональные обязанности. Термин “карьера” все больше используется в таком сочетании, как продвижение специалиста от работы к работе, которое сопровождается увеличением существующих компетенций и развитием компетенций, полезных и необходимых в будущем [4, 41].

Украина постепенно переходит от экономики, где люди искали компании, к экономике, где компании ищут людей. Сейчас именно талантливый, обученный и хорошо мотивированный персонал может создать фирме конкурентное преимущество. Для многих компаний именно дефицит необходимых сотрудников является главным ограничителем роста. Поэтому развитие руководящих кадров в своих подходах к повышению эффективности организации ориентируется на долгосрочную перспективу. Процесс развития управленческого персонала должен быть ориентирован на потребности организации, несмотря на то, что в центре внимания этого процесса находится развитие индивидуальной эффективности и потенциала. Именно организация должна решать, какие руководители ей нужны для достижения стратегических целей, как можно их привлечь и развивать наиболее эффективным способом. Даже акцентируя внимание на значении и целесообразности самостоятельного развития, что само по себе правильно, организация достаточно четко должна определять направление этого саморазвития в плане приобретения определенных компетенций. Для развития руководителей, как и остальных сотрудников, при формулировании стратегии необходимо учитывать три основных вида деятельности:

- 1) анализ существующих и будущих потребностей в обучении руководящих сотрудников;
- 2) оценка уже имеющихся потенциальных умений, навыков и уровня эффективности работы руководителей согласно выявленным потребностям;

- 3) разработка политики, стратегий и планов для удовлетворения этих потребностей.

Приведенная выше характеристика категорий “компетенция” свидетельствует о многогранности ее аспектов, эволюционной продолжительности и сложности, многообразии связей и взаимозависимости в моделировании компетенций различных видов. Все это предопределяет разработку системы управления компетенциями, согласно которой осуществляется целенаправленное воздействие на процессы создания компетенций, их использования, стимулирования и развития. В своем воздействии система управления опирается на различные функции и методы, позволяющие наиболее рационально использовать такой ресурс, как компетенция.

Система управления компетенциями является частью процессов управления человеческими ресурсами, она обеспечивает соответствие компетенций сотрудников текущим и перспективным задачам организации. Система управления позволяет повысить имеющуюся компетенцию управленческого персонала, которая обеспечит управляемость и эффективное использование человеческого потенциала, что будет способствовать достижению эффективных показателей работы предприятия.

Анализ существующих процессов управления человеческими ресурсами позволяет сформулировать в качестве вероятных и непосредственных причин неэффективного использования человеческого потенциала ряд факторов, которые заключаются в отсутствии системы подбора персонала по уровню профессионально-личностных способностей человека, его профессиональной подготовки, его знаний и навыков. Кроме того, отсутствуют действительные регламенты приема на работу, а система переподготовки персонала недостаточно дает системные бизнес-знания требуемого уровня для решения стратегических задач, стоящих перед организацией.

Для устранения этих причин рекомендуется использовать алгоритм повышения эффективности работы организации, который начинается с поиска и адаптации персонала и заканчивается его продвижением и развитием. Реализация данного алгоритма позволит реально влиять на административную и организационную политику предприятия, прогнозировать результаты принимаемых управленческих решений, способствовать эффективному использованию человеческого потенциала. В дальнейшем необходимо исследовать различные методы повышения эффективности

использования человеческого потенциала, определить приоритетные методы и формы профессиональной компетенции управленческого персонала, повышающей эффективность управления человеческими ресурсами.



Литература

1. Амосов О. Ю. Концепція формування компетенції керівника: Зб. наук. пр. — Х.: УАДУ (ХФ), 2001. — 80 с.
2. Гончаров В. Н. Специфика управления важнейшими ресурсами. — М.: МНИИПУ, 1998. — 168 с.
3. Куприянова З. Как меняется отношение к труду // Человек и труд. — 1994. — № 2. — С. 118–124.
4. Скрипник К. Тестирование и оценка персонала // Управление персоналом. — 2000. — № 4. — С. 41–44.

5. Смирнов Б. М. Кадровые нововведения в системе управления персоналом. — М.: ГАУ, 1996. — 168 с.
6. Сливак В. А. Корпоративная культура. — СПб.: Питер, 2001. — 352 с.
7. Степанов Е. А. Теория и методика информационного обеспечения управления: Учеб. пособие. — М.: МГИАИ, 1984. — 132 с.
8. Хейман С. Стратегия организационно-структурных решений // Вопр. экономики. — 1996. — № 5. — С. 106–114.
9. Хилтроп Ж.-М. Анализ и диагностика практики управления человеческими ресурсами // Социальные и гуманитарные науки. — 1997. — № 2. — С. 53–59.
10. Spencer L. M., Spencer S. M. Competence at work: models for superior performance. — N. Y.: John Wiley, P. Thagard, 1993.
11. Wotters A. F. Personal management: the future problems and possibilities // Personal. — 1961. — № 1.

Ефективність економіки в наші дні зумовлюється насамперед якістю робочої сили. Для вирішення стратегічних проблем організацій рекомендується алгоритм підвищення ефективності роботи її людських ресурсів.

Эффективность экономики в наши дни определяется прежде всего качеством рабочей силы. Для решения стратегических проблем организаций рекомендуется алгоритм повышения эффективности работы ее человеческих ресурсов.

Efficiency of economy today is determined first of all by quality of a labour. For the decision of strategic problems of the organizations the algorithm of increase of an overall performance of its human resources is recommended.

Получена 10 апреля 2008 г.

В. С. ОСИПЕНКОВ

Межрегиональная Академия управления персоналом, г. Киев

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНТЕРЕСА КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЕГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 170–176

Рассматриваются интерес как важный элемент в совокупности жизненных ценностей человека, его генезис, структура и функции, место и роль интереса в системе экономических отношений, его взаимосвязь с другими ее элементами.

В целях выработки методологии экономического-управленческого исследования необходимо рассмотреть интерес в системе жизненных ценностей человека, выявить взаимосвязи интереса с такими категориями, как “потребности”, “мотивы”, “деятельность”, раскрыть содержание понятия “интерес”, определить общие свойства данного явления и основные закономерности, знание которых позволит повысить эффективность государственного управления социально-экономическими процессами.

Рассмотрим механизм генезиса интереса.

Исходными посылами являются утверждения, общепризнанные в рамках современной экономической теории.

Главным мотивом деятельности человека является необходимость удовлетворения потребностей. Потребности людей безграничны.

Удовлетворение потребностей осуществляется посредством использования благ (предметов потребления). Количество благ ограничено.

Блага характеризуются полезностью, которая убывает. Понятие “полезность” означает способность благ удовлетворять потребности субъекта [6, 416].

Жизнедеятельность человека характеризуется многовариантностью способов использования благ для удовлетворения потребностей.

Человек обладает способностью ограничивать потребление благ, т. е. частично ограничивать удовлетворение своих потребностей.

Выбор того или иного варианта использования блага не случаен. В соответствии с теорией потребительского поведения субъект принимает решения таким образом, чтобы максимизировать

суммарную полезность имеющихся у него благ [6, 416]. Это поведение называется рациональным. Рациональное поведение считается объективно присущим человеку. На осознании этого факта строится большинство современных экономических теорий.

Максимизация полезности предполагает возможность использования одних и тех же благ¹ по-разному: для удовлетворения различных потребностей, для обмена на другие, более ценные блага, для сбережений и превращения благ в инвестиции и т. п. При таком подходе блага рассматриваются более широко — в качестве ресурсов субъекта. Поэтому максимизация полезности благ тождественна максимально эффективному использованию ресурсов.

Представленные теоретические положения приводят к выводу, что наряду с потребностями существует особый мотив, сущность которого сводится к стремлению максимизировать совокупную полезность благ.

К. Макконнелл, С. Брю называют такое поведение “разумным”: “Средний потребитель — это вполне разумный человек, который пытается так распорядиться своим денежным доходом, чтобы извлечь из него как можно большее удовлетворение или полезность” [6, 417]. Следует подчеркнуть, что именно полезность является критерием принятия рационального решения. Поэтому теории интереса, традиционно допускающие, что

¹ Блага здесь рассматриваются несколько шире, чем обычно. К ним относятся не только материальные предметы, но и другие ресурсы, способные непосредственно удовлетворять потребности человека: свободное время, физические силы, степень свободы и т. д.

человек всегда стремится к наибольшей выгоде в денежном выражении, не вполне корректны. Если наибольшее удовлетворение человеку приносит не богатство, а, скажем, известность, то деятельность будет иметь другую направленность. Так, например, Т. Гоббс в 1651 г. и Дж. Стюарт в 1767 г. доказывали, что основной мотив деятельности человека состоит в стремлении к славе. В то время капитализм находился в зачаточном состоянии, недостаточно проявил себя, поэтому ученые делали обобщения, анализируя поведение аристократов. Э. Фромм, выделяет стремление к славе как основной мотив, характеризующий отношения в феодальном обществе [11].

Целевая направленность действий человека относительна. Она зависит от субъективных предпочтений и оценок, а также от объективных факторов: потребностей человека, имеющихся у него ресурсов, производственных отношений, характеризующих данную историческую эпоху.

Стремление к максимизации полезности невозможно без прогнозирования будущих результатов, а различное (альтернативное) использование благ невозможно без изменения уровня потребления во времени, т. е. без самоограничения. Субъект временно отказывается от удовлетворения тех или иных потребностей в пользу будущего, абстрагируясь от привычных схем действий. Это стремление в итоге приводит субъекта к необходимости постановки целей. *Потребности*, таким образом, *превращаются в цели*.

Имеющиеся у субъекта блага рассматриваются не как раз и навсегда заданные предметы потребления, а как ресурсы, которые можно использовать по-разному. Различные варианты использования ресурсов предполагают наличие соответствующих методов их переработки и технологий. Словарь иностранных слов дает следующие определения понятия “технология”: “Технология [гр. *technē* — искусство, мастерство + ...логия] — 1) совокупность методов обработки, изготовления, изменения состояния, свойств, формы сырья, материала или полуфабриката в процессе производства, например, технология металлов, химическая технология, технология строительных работ; 2) наука о способах воздействия на сырье, материалы или полуфабрикаты соответствующими орудиями производства”. Эти определения представляют технологию в узком смысле, охватывая лишь сферу производства. Современные авторы дают более широкое толкование данного понятия. Социолог Чарльз Перроу описывает технологию как средство пре-

образования сырья — будь то люди, информация или физические материалы — в искомые продукты и услуги [9, 94]. Люис Дэйвис, занимавшийся вопросами проектирования работ, предлагает сходное широкое описание: “Технология — это сочетание квалификационных навыков, оборудования, инфраструктуры, инструментов и соответствующих технических знаний, необходимых для осуществления желаемых технических преобразований в материалах, информации или людях” [9, 94]. По словам Д. Виланда и Р. Ульриха, “машины, оборудование и сырье, конечно, можно рассматривать как компоненты технологии, но наиболее значимым компонентом несомненно является процесс, с помощью которого исходные материалы (сырье) преобразуются в желаемый на выходе продукт. По сути своей технология представляет способ, который позволяет осуществить такое преобразование” [9, 95]. Таким образом, технология — это не сам процесс преобразования ресурсов, а *способ* осуществления этого процесса.

Общим для всех представлений о технологии является понимание того, что данное понятие следует применять не только в производстве, но и в других сферах деятельности: действительно, чтобы сделать сукно из пряжи, необходимо владеть технологией ткачества; чтобы обменять пряжу на пшеницу, необходимо знать технологию рынка, использовать понятие стоимости.

В определении технологии Л. Дэйвисом можно увидеть отождествление материального (техники) и идеального (методов преобразования). Словарь русского языка рассматривает “средство”, во-первых, как прием, способ действия для достижения чего-либо и, во-вторых, как орудие (предмет, совокупность приспособлений) для осуществления какой-либо деятельности [10, 750]. Первое и второе относятся к средствам, но не отождествляются. Ресурсы без знания методов их переработки не превратятся в желаемый продукт, так же как и знание методов бессмысленно без обладания необходимыми ресурсами. Следовательно, *ресурсы в совокупности с технологиями их использования представляют собой средства достижения целей*.

Таким образом, у субъекта формируется мотив, направленный на максимизацию полезности посредством трансформации потребностей (за счет ограничений) в цели, а ресурсов и технологий — в средства их достижения. Этот мотив и представляет собой *интерес*.

Наиболее близко к такому пониманию интереса подошел М. Вебер. Он, рассматривая мотивы

социального действия, выделял следующие типы таких действий [1, 628]:

- 1) традиционное и подражательное, т. е. бессмысленное;
- 2) аффективное или рационально недоосмысленное;
- 3) ценностно-рациональное, или осмысленное только в отношении средств достижения цели;
- 4) целерациональное, т. е. осмысленное и в отношении средств, и в отношении цели.

Действие является целерациональным, “если в основе его лежит ожидание определенного поведения предметов внешнего мира и других людей и использование этого ожидания в качестве “условий” или “средств” для достижения своей рационально поставленной и продуманной цели” [1, 628]. Под “мотивом” М. Вебер понимал “...некое смысловое единство, представляющееся действующему лицу или наблюдателю достаточной причиной для определенного действия” [1, 611]. Таким образом, интерес является разновидностью мотива, которая соответствует в классификации ученого “целерациональному” мотиву. В этом определении можно обнаружить большую часть элементов категории “интерес”: цели, средства, технологии, ресурсы.

Под технологиями следует понимать “*определенное* поведение предметов внешнего мира и других людей”, под ресурсами — сами “предметы внешнего мира”. Принцип соответствия целей и средств можно также встретить у К. Менгера. *Интерес* поэтому можно представить как целерациональный мотив действия, дополнив определение Вебера такими моментами:

- ресурсами могут выступать и внутренние качества субъекта (способности, свободное время, физические силы), используемые для удовлетворения потребностей (целерациональным действием, например, является самообразование, когда человек, осваивая новую профессию, ожидает в будущем получать больший доход);
- ожидания субъективны, их нельзя рассматривать как средства достижения целей; такими средствами являются действия субъектов в рамках производственных отношений, возникающих на основе интеграции ресурсов (трудовых навыков, творческих способностей, имущества, социального статуса и др.) и технологий.

Достаточно близко к пониманию механизма трансформации потребностей в интересы подош-

ли М. Голубев, В. Фомичев. Они отмечают: “Потребности действуют как побудительные мотивы, пока субъект рассчитывает их удовлетворить собственными усилиями. Если это не удастся или слишком дорого обходится, возникает новый побудительный мотив — интерес” [2, 62]. Отметим, что авторы в данной формулировке имели в виду социальную форму реализации интереса, поскольку возможность существования других форм в научной литературе СССР традиционно не обсуждалась. Сходной позиции придерживаются В. Марцинкевич, И. Соболева: “Потребности в той мере, в какой они находятся в области экономических отношений, приобретают форму экономических интересов...” [8, 19].

Интерес с экономической точки зрения объективно является необходимым условием и причиной развития кооперации контрагентов, с одной стороны, и разделения труда — с другой, с социальной точки зрения — социализации и индивидуализации субъекта. В интересе воплощена диалектика: целей и средств, необходимого (потребностей) и возможного (способностей к самоограничению и возможностей различного использования ресурсов), объективного (потребностей, способностей к самоограничению, стремления к максимизации полезности, ресурсов и технологий) и субъективного (сознательного, волевого формирования целей и средств).

В связи с тем, что интересы часто представляют как осознанные потребности, необходимо рассмотреть отличия потребностей от целей.

Под целью понимается желание *улучшить* свое положение в какой-либо сфере. Человек формирует цели исходя из представлений о себе и своем месте в мире, и чем более развито самосознание человека, тем в большей мере его поведение определяется не потребностями, а целями. Цели, всегда осознанные и устремленные в будущее, можно рассматривать как мотив приобретения “позитивной свободы” (свободы “для”) [11]. Потребности, не всегда осознаваемые человеком и постоянно довлеющие над ним, — мотив приобретения “негативной свободы” (свободы “от”). Позитивная свобода в соответствии экзистенциальным подходом является интенциональной характеристикой человека, имманентна ему и развивается по мере развития личности. Несоответствие между степенью позитивной свободы и негативной свободы приводит к конфликтам (как внутриличностным, так и социальным) и “бегству от свободы” [11], либо к развитию человека и общества (смене общественных форм, например).

В процессе постановки целей и выбора средств их достижения субъект использует информацию и принимает решения. Следуя маргинальному принципу, он не будет анализировать все возможные варианты использования ресурсов (это может продолжаться бесконечно долго). Момент принятия решения определяется равенством предельных издержек, связанных с получением информации о возможном использовании ресурсов, и предельного дохода, ожидаемого от нахождения более эффективного варианта в случае обработки дополнительной единицы информации.

Таким образом, к объективным условиям генезиса интереса следует отнести:

- потребности субъекта, определяющие силу мотивирующего действия интереса;
- его ресурсы, включающие способность к труду, социальный, материальный и интеллектуальный капитал;
- возможность самоограничения в удовлетворении потребностей;
- наличие технологий альтернативного использования ресурсов;
- стремление к максимизации полезности.

Самоограничение в итоге приводит к появлению издержек ожидания, о которых говорят представители австрийской школы. Технологии приводят к появлению связанных с ними издержек (транзакционных, производственных, издержек риска и т. д.). Однако оба этих элемента интереса совместно дают и возможность прироста полезности. Следует добавить также, что интерес именно благодаря самоограничению приводит, в конечном итоге, к реализации “принципа наибольшего удовольствия”, о котором говорят психологи.

Интерес, таким образом, отражает отношение между потенциально возможной полезностью U_1 и текущей полезностью U_0 . Если $U_1 > U_0$, появляется новый интерес, субъект переходит к *продуктивной* деятельности, изменяя ее исходную структуру²; если $U_1 \leq U_0$ — субъект продолжает *репродуктивную* деятельность, ее структура при этом не изменяется³.

Очевиден тот факт, что человек обладает не только социальными, но и другими потребностями.

Их удовлетворение возможно путем использования материальных или информационных ресурсов и технологий вне социальных взаимодействий, например, в рамках натурального хозяйства. При этом новый интерес может иметь место по следующим причинам:

- изменения в структуре потребностей субъекта;
- какие-либо внешние изменения (климата, например), которые отражаются на относительной урожайности культур;
- отклонение урожая от ожидаемого уровня.

Любая из названных причин приведет к изменению структуры производства — новый интерес будет реализован. Очевидно, что в изложенном примере появление нового интереса не связано ни с социальными потребностями, ни с социальными ресурсами данного субъекта (его статусом), ни с использованием им социальных взаимодействий. Отсюда индуктивно заключаем, что феномен интереса может иметь место и за пределами сферы социальных явлений (в научной литературе советского периода это отрицалось). Однако рациональный подход к принятию решений и само восприятие полезности формируется исключительно в социальной среде.

Исходя из выработанного представления о сущности и содержании интереса сформулируем его определение.

Интерес — это стремление субъекта к максимизации полезности, характеризующееся трансформацией потребностей в цели, а ресурсов и технологий — в средства их достижения.

Экономический интерес предполагает использование ресурсов субъектом в сфере отношений производства, обмена, распределения и потребления благ.

Ресурсы субъекта включают в себя блага, способные приносить дополнительную полезность. Дополнительная полезность становится возможной в случае качественных и/или количественных изменений в исходных ресурсах. Изменения происходят во времени и пространстве, т. е. связаны с издержками ожидания и издержками обмена. Издержки ожидания возникают вследствие инвестирования ресурса в производство и связаны со сроком окупаемости вложений. Издержки обмена определяются стоимостью транспортировки ресурсов, а также величиной транзакционных издержек. Если предельная полезность от инвестирования одной единицы ресурса $MU(i)$ превышает предельные издержки ожидания $MC(i)$, субъект будет заинтересован в капиталовложениях, т. е.

² Под структурой деятельности здесь понимается соотношение способов получения полезности (удовлетворения потребностей), измеренных стоимостью использованных им ресурсов.

³ Здесь автор исходит из количественной (кардиналистской) теории полезности, обоснованность которой доказана в трудах фон Неймана и О. Моргенштерна.

данный ресурс будет им рассматриваться как предмет инвестирования или *капитал*.

Рикардо считал, что "...капитал есть та часть богатства страны, которая употребляется в производстве и состоит из пищи, одежды, инструментов, сырых материалов и пр., необходимых, чтобы привести в движение труд" [4, 42]. Согласно взглядам К. Маркса, капитал — это стоимость, которая посредством эксплуатации рабочей силы приносит прибавочную стоимость, т. е. самовозрастает [7]. Джон Милль называет капиталом накопленный запас продуктов труда, возникающий в результате сбережений и существующий путем его "постоянного воспроизводства" [4, 59].

К. Макконнелл, С. Брю дают наиболее близкое к предлагаемой концепции интереса толкование понятия "капитал": "Капитал (capital) — созданные человеком ресурсы, используемые для производства товаров и услуг; товары, которые непосредственно не удовлетворяют потребности человека; инвестиционные товары, средства производства" [6, 773]. Однако данное определение недостаточно широко охватывает все сферы генерирования и использования капитала. Современные ученые понимают под капиталом не только средства и предметы труда в их материальной форме, но и социальный статус, интеллект, знания, навыки и т. д. Как отмечают В. Марцинкевич и И. Соболева, "послевоенное развитие дало обильный материал для преодоления представления о накоплении как о процессе, прежде всего и почти исключительно материально-вещественного характера" [8, 170].

Капитал возникает в сфере отношений "текущая полезность — будущая полезность". Если для человека выгодно (с точки зрения полезности) часть имеющихся благ не потреблять немедленно, а инвестировать в будущее, то эти блага превращаются в капитал, который представляет собой предмет *межвременного обмена полезностью*.

Исследователи выделяют типы капитала по признаку содержания:

1. *Социальный капитал* (ресурсы, необходимые для удовлетворения социальных потребностей; возникают в сфере социальных отношений) — связи, знакомства, родственные отношения, принадлежность к различным общественным группам, кастам, кланам и т. п. — социальный статус субъекта⁴. Закон возрастания энтропии [5] приводит к общественному разделению труда,

это, в свою очередь, объективно влечет *различия* в социальном статусе (например, воины, ремесленники, крестьяне, дворяне), формируется структура общества, обеспечивающая его дальнейшую динамику. В рамках клана человек получает поддержку, имеет право на определенную защиту. Изменения в социальном статусе сопровождаются изменениями в уровне жизни индивида. Согласно закону социальной иерархии, сформулированному А. И. Кравченко, "количество социальных благ, которые получают те, кто находится наверху, всегда больше количества социальных благ, получаемых теми, кто находится внизу" [5]. В этом смысле социальный статус также можно назвать ограниченным ресурсом, который можно накапливать и использовать в целях максимизации полезности. Система социальных фильтров обеспечивает продвижение на верхушку социальной иерархии наиболее способных к управлению людей, одновременно привлекая их какими-либо предпочтениями (например, более высоким доходом). Таким образом, социальный капитал может "самовозрастать".

2. *Материальный капитал* — необходим для удовлетворения физиологических потребностей, потребностей в безопасности, а также для удовлетворения других потребностей, связанных с использованием материальных ресурсов; возникает в сфере материального производства.

3. *Интеллектуальный капитал* (необходим для удовлетворения потребностей в самовыражении, духовных потребностей; возникает в духовной сфере) — эрудиция, интеллект, мировоззрение. Опережающий рост роли информации (по сравнению с ролью других ресурсов), прежде всего в постиндустриальном обществе, сопровождается повышением роли творчества, мировоззрения в структуре как человеческих устремлений, так и факторов производства [3]. Например, в менеджменте сегодня все большее значение имеет социально адекватное определение места и роли фирмы в окружающей среде (мировоззренческий аспект). Хайко Шрадер выделяет также "гуманитарный капитал" (образование и профессиональное обучение) [12, 22], который, по сути, является составляющей интеллектуального капитала.

В литературе выделяют также *культурный (символический) капитал* — обладание символическими ресурсами, которые используются для легитимизации иерархии власти, институционализации системы социальных статусов [12, 22]. Он не является отдельной группой в классифика-

⁴ Концепцию социального капитала предложил Дж. Коулман [5].

ции, поскольку не используется непосредственно для удовлетворения потребностей и представляет собой форму материального капитала, используемую субъектом для легитимизации своего социального положения.

В процессе деятельности человек обычно соединяет с трудом не один ресурс, а комбинации из указанных выше ресурсов.

Одной из наиболее важных причин дифференциации интересов и их носителей в обществе является роль индивида в социально-экономической динамике общества. Роль индивида в социально-экономической динамике повышается, если он владеет капиталом, наиболее востребованным в данной социальной ситуации. В условиях классического капитализма это материальный капитал, в условиях постиндустриального общества — интеллектуальный капитал [3].

Каждый тип капитала обладает производительностью, имеет норму отдачи, которая определяется уровнем технологии. По мере развития технологий отношение типов капитала друг к другу (по норме отдачи) меняется, что влечет соответствующие изменения в социально-экономическом положении владельцев.

На индустриальной стадии развития общества материальным капиталом (достаточным для инвестирования) обладает относительно узкий круг людей, но именно его использование дает наибольший толчок развитию социума, отсюда немногочисленный класс капиталистов становится доминирующим классом, приобретает влияние, власть. В постиндустриальном обществе высокие темпы социально-экономической динамики из сферы материального производства перемещаются в сферу интеллектуального производства (производства знаний), предельная производительность интеллектуального капитала превышает предельную производительность других типов ресурсов. Поэтому доминирующее положение переходит к классу интеллектуалов, более многочисленному.

Таким образом, изменения в социальных институтах (в том числе составляющих механизм государственного управления) происходят вследствие изменений в структуре, а также производительности капитала того или иного типа: уменьшается относительная производительность капитала, ориентированного на устаревающие технологии, возрастает производительность капитала “нового” типа. Эта закономерность является следствием общего закона соответствия формы содержанию.

Рассмотрим варианты использования ресурсов, не связанные с инвестициями. Если предельная полезность от обмена одной единицы ресурса на n другого ресурса $MU(e)$ превышает предельные издержки $MC(e)$, связанные с этой операцией, субъект будет осуществлять обмен — и данный ресурс превратится в *предмет обмена*.

Наличие альтернативы между обменом и инвестированием приводит субъекта к выбору варианта по критерию максимума полезности.

Если же предельные полезности от обмена или инвестирования единицы ресурса не превысят связанных с этими действиями издержек, остающееся количество ресурса будет рассматриваться субъектом в качестве *предмета потребления или блага*. Один и тот же вид блага в одинаковом количестве может представлять для одного индивида капитал, для другого — предмет потребления, для третьего — предмет обмена. Ответ на вопрос, является ресурс предметом потребления, инвестирования или обмена, зависит от конкретных условий жизнедеятельности, определяющих его относительную полезность в том или ином качестве.

Следует учесть, что инвестирование часто трудно отличить от обмена и наоборот. В реальности капиталовложения сопряжены не только с издержками ожидания, но и с перемещением ресурсов, трансакциями; обмен, в свою очередь, всегда растянут во времени. Следовательно, критерием отнесения ресурса к той или иной группе может быть структура издержек. Если в процессе использования единицы ресурса наибольший удельный вес имеют издержки ожидания, то его следует считать инвестиционным ресурсом, иначе — предметом обмена.

Таким образом, ресурсы субъекта содержат предметы потребления, обмена, инвестирования и выступают в социальной, материальной и духовной формах.



Литература

1. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. / Сост., общ. ред. и послесл. Ю. Н. Давыдова; Предисл. П. П. Гайденко. — М.: Прогресс, 1990. — 808 с. — (Социол. мысль Запада).
2. Голубев М., Фомичев В. Стимулирование как обеспечение равновесия интересов // Пробл. теории и практики управления. — 1993. — № 5. — С. 62–68.
3. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. — М.: Academia — Наука, 1998. — 640 с.

4. Костюк В. Н. История экономических учений. — М.: Центр, 1998. — 224 с.
5. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. — 2002. — № 3. — С. 122–139.
6. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ. 11-го изд. — К.: ХаГар, 2000. — 785 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. — Т. 1, кн. 1: Процесс производства капитала // Собр. соч. — 1953. — 794 с.
8. Марцинкевич В. И., Соболева И. В. Экономика человека: Учеб. пособие для высш. учеб. заведений. — М.: Аспект Пресс, 1995. — 286 с.
9. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1992. — 702 с.
10. Ожегов С. И. Словарь русского языка. — М.: Сов. энцикл., 1964. — 900 с.
11. Фромм Э. Бегство от свободы. Человек для себя / Пер. с англ. Д. Н. Дудинской. — Минск: ООО "Попурри", 1998. — 672 с.
12. Шрадер Х. Экономическая антропология. — СПб.: Петербург. востоковедение, 1999. — 192 с.

Інтерес є прагненням суб'єкта до максимізації корисності. Він характеризується трансформацією потреб у цілі, а ресурсів і технологій — у засоби їх досягнення. Економічний інтерес припускає використання суб'єктом ресурсів у сфері відносин виробництва, обміну, розподілу й споживання благ.

Интерес является стремлением субъекта к максимизации полезности. Он характеризуется трансформацией потребностей в цели, а ресурсов и технологий — в средства их достижения. Экономический интерес предполагает использование ресурсов субъектом в сфере отношений производства, обмена, распределения и потребления благ.

Interest is aspiration of the subject to maximization of utility. It is characterized by transformation of needs for the purpose, and resources and technologies — in means of their achievement. Economic interest assumes use of resources by the subject in sphere of relations of manufacture, an exchange, distribution and consumption of the blessings.

Получена 8 апреля 2008 г.

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК СТРАТЕГІЧНА ФУНКЦІЯ І ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 177–181

Розглядаються питання ефективності управління персоналом, оцінювання та вдосконалювання його роботи.

У сучасних умовах розвитку світової економіки, коли темпи руху капіталу, інформації та технологій швидко зростають, конкурентоспроможність будь-якої організації передусім залежить від якості, продуктивності і гнучкості людських ресурсів. Основний принцип сучасної системи управління стверджує, що в основу вдосконалення систем і механізмів управління повинно бути покладено раціональне і продуктивне використання трудового потенціалу організації. Поряд із фінансовим і виробничим капіталом знання, вміння, трудові навички, ініціатива, підприємливість працівників стають все більш важливим ресурсом. Вони формують так званий людський капітал, який сьогодні має для більшості організацій стратегічний характер.

Виходячи з цього управління людськими ресурсами є особливим видом діяльності, що потребує виконання спеціальних функцій і наявності особливих якостей у людей, що займаються цією діяльністю. Управління людьми потребує творчого підходу, індивідуалізації та врахування довгострокової перспективи при прийнятті всіх рішень. Таким чином, управління персоналом є одним з найважливіших напрямів у системі менеджменту сучасної організації.

Перехід на ринкові відносини, ускладнення економічних зв'язків, науково-технічний прогрес, інтенсивний розвиток продуктивних сил приводять до глибоких змін у методах праці, що, у свою чергу, вимагає, щоб чіткішою і налагодженішою стала структура управлінських органів, більш обґрунтованими були прийняті рішення, більш гнучкими були методи керівництва, спрямовані на підвищення ефективності використання кадрового потенціалу. До здібностей, рівня знань і

кваліфікації персоналу теж висуваються все вищі вимоги.

Однак для того, щоб ефективно управляти персоналом, оцінювати та вдосконалювати його працю, необхідно передусім знати, що таке управління персоналом і в чому полягають цілі цього процесу. Не менш важливо визначити сутність категорії “управління персоналом” як об’єкта дослідження.

У літературі можна зустріти приклади різноманітного тлумачення поняття “управління персоналом”. Одні автори у визначенні оперують метою і засобами, за допомогою яких можна досягнути цієї мети, тобто акцентують увагу на організаційному боці управління, інші роблять наголос на змістовній частині, що відображає функціональний бік управління.

Прикладом першого підходу цілком може служити визначення В. П. Галенка: “Управління персоналом — це комплекс взаємопов’язаних економічних, організаційних і соціально-психологічних засобів, що забезпечують ефективність трудової діяльності і конкурентоспроможність підприємств” [2, 54].

Інший підхід відображений у визначенні управління персоналом у німецькій літературі з менеджменту: “Управління персоналом (менеджмент персоналу, економіка персоналу) — сфера діяльності, найважливішими елементами якої є визначення потреби у персоналі, залучення персоналу (вербування і відбір персоналу), задіяння в роботі, звільнення, розвиток, контролінг персоналу, а також структурування робіт, політика винагород і соціальних благ, політика участі в успіху, управління витратами на персонал і керівництво співробітниками” [5, 127].

Таким чином, головне, що зумовлює сутність управління персоналом, — це системний, планомірний вплив, що здійснюється за допомогою взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів на процес формування, розподілу, перерозподілу робочої сили на рівні підприємства, на створення умов для використання трудових якостей робітника з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства і всебічного розвитку зайнятих на ньому працівників [6, 46].

Незважаючи на існування різноманітності визначень управління персоналом, що мало відрізняються один від одного за своєю суттю, є й такі, що свідчать про те, що це поняття не отримало чіткого тлумачення. Наприклад, відзначається, що управління персоналом пов'язане з вивченням людських ресурсів в управлінні, тобто стосується безпосередньо кадрового потенціалу управління, коли саме персонал управління розглядається як об'єкт управлінських рішень.

Суттєвий вплив на розбіжність тлумачень робить перекладна література, з її різною термінологією, що властива різним школам управління. Як зазначає Е. Маслов, найчастіше зустрічаються такі терміни [6, 40]:

- *Personnel administration* — адміністрування персоналу (набір, контроль, розміщення, підготовка, використання персоналу), відносини між адміністрацією і підлеглими;
- *Personnel management* — управління персоналом (підбір, підготовка, умови праці, оплата, питання техніки безпеки), трудові відносини, взаємини адміністрації з окремими працівниками;
- *Personnel relation* — відносини з персоналом та ін.

Отже, при спробі дати визначення і розкрити зміст того чи іншого поняття багато авторів акцентують увагу на найважливішому, на їхню думку, аспекті питання.

Якщо розглядати корені управління персоналом як функції управління, то можна відзначити, що вони сягають глибоко в історію людського суспільства. Ще перші представники людства, об'єднані в родові общини, щодня вирішували проблеми використання власних, дуже обмежених фізичних та інтелектуальних ресурсів, стикаючись із питаннями розподілу праці, трудової мотивації та дисципліни.

У середині XIX ст. більшість організацій використовували працю дуже невеликої кількості людей, які впродовж багатьох років виконували одні

й ті самі операції. Управління персоналом було одним із напрямів діяльності керівника організації, частіше її власника, який приймав рішення щодо своїх співробітників, спираючись на здоровий глузд і досвід.

Промислова революція XIX ст. кардинально змінила характер економічних організацій — на зміну майстерням прийшли фабрики, що використовують спільну роботу значної кількості людей. Змінився і характер праці — на зміну кваліфікованій праці ремісника прийшла механічна і беззмистовна праця робітника. Зростання масштабів господарських організацій і посилення незадоволення умовами праці більшості працівників поступово змушували керівників цих організацій наймати спеціалістів, що займалися винятково відносинами з робітниками. Основні функції перших фахівців з управління людськими ресурсами зводилися до влаштування шкіл і лікарень для робітників, контролю за умовами праці, протидії спробам створювати профспілки.

Істотні зміни в управлінні людськими ресурсами відбулись у розвинених країнах у 20–30-ті роки минулого століття. Три найважливіших чинники зумовили ці зміни: поява і поширення “наукової організації праці”; розвиток профспілкового руху; активне втручання держави у відносини між робітниками і роботодавцями.

Теорія “наукової організації праці”, основи якої було закладено на початку минулого століття у працях Фредеріка Тейлора (США), зробила революцію в управлінні людськими ресурсами. Теорія “наукового управління” підтверджувала, що існують оптимальні й універсальні для всіх підприємств методи управління та організації праці, що дають змогу значно підвищити її продуктивність. У міру поширення цих ідей на багатьох підприємствах з'явилися представники нової професії — інженери, які займалися вивченням та оптимізацією робочих методів.

Розвиток машинного виробництва сприяв бурхливому росту профспілок практично в усіх індустріальних країнах. Профспілковий рух став потужною силою, здатною на широкомасштабні і хворобливі за своїми наслідками дії — страйки, бойкоти, збройні конфлікти з адміністрацією компаній. До початку 30-х років укладення колективних угод між профспілками і роботодавцями перетворилося в узвичаєну практику всіх розвинених країн. Відносини з об'єднаними у профспілки робітниками значно ускладнилися, що змусило керівників більшості організацій створити спеціальні посади директорів або ад-

міністраторів, у функції яких входило ведення переговорів із профспілками, з'ясування їх претензій, представництво інтересів організації у випадку судового процесу.

Втручання держави привело до створення національних систем соціального страхування, компенсації з безробіття, встановлення мінімальної заробітної плати, обмеження і скорочення тривалості робочого дня. У деяких країнах з'явилися спеціальні державні органи для контролю за умовами праці та захисту інтересів робітників. У результаті цих законодавчих змін у компаній з'явилася потреба у спеціалістах, які були б експертами в галузі трудового законодавства, забезпечували контроль за його дотриманням адміністрацією підприємства, а також підтримували контакти з державними органами. Організації почали створювати спеціальні відділи, що займалися цими питаннями. Вони, як правило, називалися відділами кадрів.

Виникнувши у 20–30-ті роки минулого століття, спеціалізовані відділи з управління людськими ресурсами тривалий час відігравали підпорядковану роль, виконуючи здебільше рутинну роботу, пов'язану з веденням документів, з'ясуванням конфліктів, присутністю у судах, виплатою заробітної плати та ін. Їх функції розглядалися винятково як суто технічні, допоміжні для керівництва компанії. Усі рішення, пов'язані з управлінням людьми, приймалися зазвичай вищими керівниками без участі співробітників відділу кадрів.

У 50–70-ті роки по індустріально розвинених країнах прокотилася чергова законодавча хвиля, що значно ускладнила державне регулювання трудових відносин. Нові закони були спрямовані проти всіх видів дискримінації на робочому місці, вони посилювали соціальні гарантії найманим робітникам, встановлювали детально розроблені стандарти охорони праці і навколишнього середовища.

У 70-ті роки у США, а у 80-ті роки у Західній Європі відділи кадрів перетворилися у “відділи людських ресурсів”, що суттєво підвищило їх статус всередині організації. Водночас з'явилися такі нові напрямки діяльності, як планування і розвиток кар'єри, внутрішньоорганізаційна комунікація, збагачення праці, залучення робітників до участі в управлінні. Управління персоналом перетворилося в таку ж важливу організаційну функцію, як управління фінансами, а їх керівники стали повноправними членами вищого керівництва.

У 60–70-ті роки планування людських ресурсів перетворилося з епізодичних вправ у формалізований організаційний процес, за допомогою якого компанії визначали свої потреби в робочій силі на тривалий період як з погляду її кількості, так і якісних характеристик, аналізували наявні у розпорядженні компанії людські ресурси та їх динаміку, розраховували потреби у прийомі співробітників і фахового навчання.

У 80-ті роки несприятлива економічна кон'юнктура змусила багато компаній скорочувати свої операції і звільняти робітників. Здатність організації ефективно управляти масовими звільненнями перетворилася в одну з критичних компетенцій. Відділи людських ресурсів активно зайнялися працевлаштуванням і перенавчанням робітників, які звільнялися, і моральною підтримкою тих, хто залишався в організації.

У 90-ті роки також відбулися істотні зміни у пріоритетах управління людськими ресурсами, пов'язані з прискоренням технологічного процесу, глобалізацією економіки і посиленням конкуренції в усіх галузях життя. Відбулося деяке послаблення впливу профспілок, зменшилася міра державного регулювання економіки та відносин робітників і роботодавців, відбулися реформи з лібералізації систем соціального страхування та забезпечення [3].

З того часу, коли людей почали вважати рушійною силою виробництва, відбулася зміна чотирьох концепцій ролі персоналу в суспільному виробництві.

1. *Використання трудових ресурсів* — з кінця XIX ст. до початку 60-х років XX ст. Замість людини у виробництві розглядалася лише його функція — праця, що вимірювалась витратами робочого часу та заробітною платнею. На Заході ця концепція знайшла відображення в марксизмі та тейлоризмі, а в СРСР — в експлуатації праці державою.

2. *Управління кадрами*. Науковою базою цієї концепції, що почала розвиватись у 30-х роках, була теорія бюрократичних організацій, коли людина розглядалася через формальну роль — посаду, кваліфікацію, а управління здійснювалося через адміністративні механізми (принципи, методи, повноваження, функції).

3. *Управління людськими ресурсами*. Людина почала розглядатися не як посада (елемент структури), а як ресурс, що не можна поновити — елемент соціальної організації в поєднанні трьох основних компонентів (трудова функція, соціальних відносин, стану працівника).

4. *Управління людиною*. Відповідно до цієї концепції людина — головний суб'єкт організації та особливий об'єкт управління, який не може розглядатися як “ресурс”. Виходячи з побажань та здібностей людини повинні будуватися стратегія і структура організації.

Управління персоналом у сучасних умовах має базуватися на таких принципах [1]:

1. Людина — основа корпоративної структури. Відомі фірми приділяють велику увагу персоналу, коли керівник ініціює зміни та управляє ними, а люди стають рушійною силою цих змін.
2. Менеджмент для всіх. Управління має відбуватися на трьох рівнях: вище керівництво, середнє керівництво (команда) та нижче керівництво (співробітники).
3. Ефективність як критерій успіху організації полягає в досягненні цілей з оптимальним використанням ресурсів і максимізації прибутків.
4. Критерієм успіху організації є якість взаємовідносин між людьми. Проблеми, що виникають із “світу почуттів” (психологічні відносини, комунікації, мотиви), мають бути пріоритетними порівняно з проблемами із “світу фактів” (техніка, технологія, організація).
5. Якість як критерій ефективності. Необхідно працювати з п'ятьма взаємозв'язаними підсистемами якості: особиста якість, якість команди, якість продукту, якість сервісу та якість організації.
6. Команди як критерій успіху організації. Всі, хто працює в організації, співпрацівники. Усі вони є члени соціальної групи (команди), всі команди й окремі працівники, що входять до команди, роблять свій внесок як до успіху, так і до поразки.
7. Навчання — ключ до розвитку і змін, невіддільна частина життєво важливого процесу просування організації.

Система управління персоналом являє собою комплекс цілей, завдань та основних напрямів діяльності, а також різних видів, форм, методів і відповідного механізму управління, спрямованих на забезпечення постійного підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринкових умовах, зростання продуктивності праці та якості роботи, забезпечення високої соціальної ефективності функціонування колективу [7, 63].

Перед будь-яким підприємством чи організацією стоять такі цілі, як задоволеність працівни-

ків працею, виживання організації, її адаптивність до змін та ін. Ми погоджуємося з А. Лобановим у тому, що в організаціях, де прибуток настільки затьмарює по важливості всі інші цілі, а іншим цілям приділяється лише мінімум уваги, виникають проблеми, що знижують ефективність управління персоналом, — менша задоволеність працею, виникнення скарг та ін. [4, 26].

Таким чином, ефективна система управління персоналом — це не тільки висока результативність виробництва, а й всебічна соціальна захищеність людини, сприятливий морально-психологічний клімат, комфортні умови праці, широкі можливості для самореалізації особистості. У кінцевому рахунку — це висока якість життя, що цілком збігається з головними прагненнями людини.

Водночас, як свідчить практика, ще не у всіх вітчизняних організаціях сформувалася нова система управління персоналом. У багатьох організаціях використовується застаріла радянська система управління, яка потребує суттєвого вдосконалення. Це пов'язано з тим, що в сучасних умовах управління персоналом набуває все більшого значення як фактор підвищення конкурентоспроможності, довгострокового розвитку підприємства.

Аналізуючи розглянуті підходи до визначення сутності системи управління персоналом, на наш погляд, необхідно, використовуючи поведінковий підхід, визначити, що успіх управління персоналом визначається двома основними групами факторів:

- здатністю організації чітко визначити, яка поведінка співробітників є необхідною для досягнення його цілей;
- здатністю визначити, які методи краще стимулюватимуть співробітників до бажаної поведінки.

Іншими словами, необхідно досягти визначеного типу виробничої поведінки співробітників організації. Для моделювання виробничої поведінки застосовується метод визначення “компетенцій”, необхідних співробітнику для успішного виконання службових функцій.



Література

1. Веснин В. Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. — М.: Юристъ, 1998. — 496 с.

2. Галенко В. П. Управление персоналом и эффективность предприятий. — СПб.: СПбУЭФ, 1994.
3. Дятлов В. А., Кибанов А. Я., Пихало В. Т. Управление персоналом. — М.: ПРИОР, 1998. — 512 с.
4. Иванцевич Дж., Лобанов А. А. Человеческие ресурсы управления. — М.: Дело, 1993. — 304 с.

5. Марр Р., Флиастер А. Словарь // Человек и работа. — 1994. — № 1. — С. 127.
6. Маслов Э. В. Управление персоналом предприятий. — М.: ИНФРА-М, 1998.
7. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 512 с.

Управління персоналом є одним з найважливіших напрямів у системі менеджменту. Його успіх визначається спроможністю організації правильно визначати стратегію й методи стимулювання відповідної поведінки співробітників.

Управление персоналом является одним из важнейших направлений в системе менеджмента. Его успех определяется способностью организации правильно обозначить стратегию и методы стимулирования соответствующего поведения сотрудников.

Надійшла 11 квітня 2008 р.

А. В. МАТКОВСЬКИЙ

м. Полтава

В. Б. ЗАХОЖАЙ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

К. В. ЗАХОЖАЙ

Київський національний економічний університет

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 182–187

Проаналізовано ефективність структурної політики місцевого бюджетування на основі індексного методу, що дає змогу кількісно непорівнянні бюджетні величини зводити до певної загальної єдності, яка робить їх порівняними, співвимірюваними. Проведено індексний аналіз коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за регіонами України.

Розвиток місцевого бюджетування дедалі більше пов'язується зі структурною трансформацією. На кожному рівні управління бюджетною політикою структурна трансформація здійснюється відповідно до певних критеріїв. Так, критерієм ефективності структурної політики на державному рівні є оцінка формування доходів місцевих бюджетів, що визначається на основі співвимірювання складних бюджетних процесів, які безпосередньо зіставити неможливо, — обсягів різних видів податкових і неподаткових надходжень, трансфертів та ін. Це завдання вирішується за допомогою індексного методу бюджетної статистики.

Специфіка індексного методу системи місцевого бюджетування полягає в тому, що в індексі кількісно непорівнянні величини приводяться до певної загальної єдності, яка робить їх порівняними, співвимірюваними. Такою єдністю може бути коефіцієнт забезпеченості доходів податковими надходженнями або коефіцієнт структури видатків в розподілі за субсидіями, субвенціями, поточними трансфертами.

Індекс в системі місцевого бюджетування — це статистичний, бюджетний відносний показник, що характеризує співвідношення в часі (динамічний) або у просторі (територіальний) бюджетних процесів, чи ступінь відхилення показника

від певного стандарту, нормативу. Так, індексний метод порівняння рівнів показників бюджетної системи дає змогу зіставити значення показників доходів за різні періоди часу.

Основні напрями структурної трансформації місцевих бюджетів, що визначають економічний розвиток бюджетів:

- зміни в розподілі доходів за регіонами;
- зміни в розподілі доходів за видами діяльності;
- зміни в розподілі доходів за розпорядниками коштів;
- зміни в розподілі доходів за показниками структури соціально-економічного розвитку;
- зміни галузевої та секторальної структури економіки.

На рівні окремих місцевих бюджетів структурна трансформація має за мету підвищення ефективності концентрації бюджетних ресурсів, забезпечення бюджетної стабільності. Першочергове значення в цих умовах має вдосконалення бюджетного менеджменту на основі системи статистичного забезпечення управління місцевими бюджетами.

Відповідний управлінський інструментарій теоретично відомий. Але впровадження менедж-

менту знань в практику дії системи місцевого бюджетування здебільше виявляється невдалим, зокрема, через відсутність адекватних методів оцінювання фактичного стану. Цього можна досягти за допомогою розробки і практичного використання статистичних методів оцінювання ефективності бюджетної політики, насамперед індексного методу. Він дає змогу розподілити динаміку ефективності місцевого бюджету на складові: за рахунок динаміки ефективності окремих складових; за рахунок складових розподілу; за рахунок структурних зрушень. Це дає можливість оцінити роботу певного місцевого бюджету.

Так, рівень ефективності місцевого бюджетування найчастіше відображається не індивідуальними, а середніми величинами. Наприклад, рівень забезпеченості доходів за сукупністю до-

ходів місцевих бюджетів складається із середніх показників за окремими видами доходів. При цьому загальні середні значення показників видатків залежать, з одного боку, від рівня певного виду доходів місцевого бюджету, а з іншого — від частки кожного виду доходів в загальному обсязі доходів місцевого бюджету.

Індексний метод аналізу динаміки середніх величин в бюджетній статистиці дає змогу визначити вплив на динаміку не тільки у відсотках, а й в абсолютному вираженні.

Наведена блок-схема аналізу ефективності структурної політики на прикладі коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями у розподілі за регіонами (рис. 1).

Доповнивши аналітичну інформацію результатами фактичного аналізу динаміки як середньої

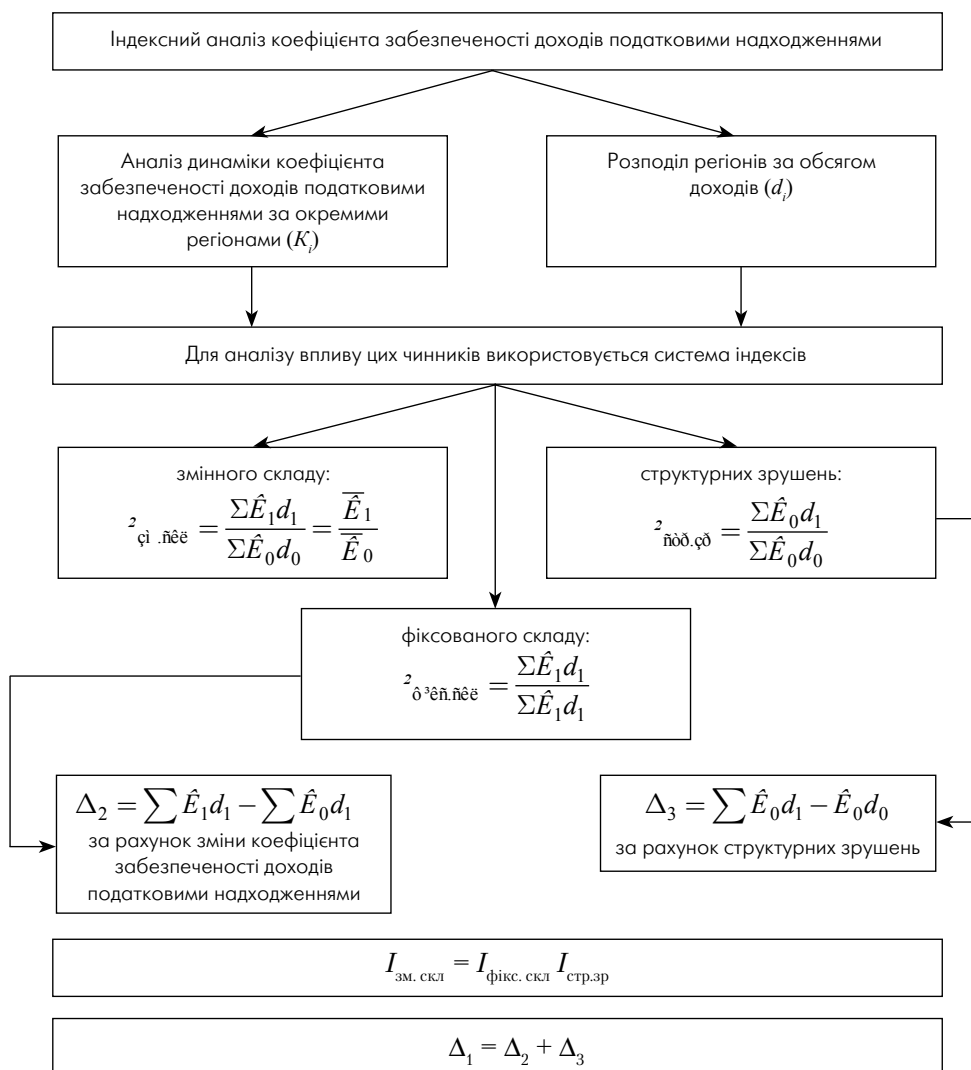


Рис. 1. Блок-схема аналізу забезпеченості доходів податковими надходженнями у розподілі за регіонами

якісної ознаки (ефективності), так і абсолютної (ефекту), розглянемо це на прикладі індексного аналізу коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями у розподілі за регіонами України.

Значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями ($K_{п.н/д}$) розраховується як співвідношення податкових надходжень (п.н) і суми доходів ($\Sigma д$) місцевих бюджетів:

$$K_{п.н/д} = \frac{\sum \dot{п.н}}{\sum \dot{д}}$$

Індекс середньої змінного складу податкових надходжень місцевих бюджетів розраховується за формулою

$$I_{ср.з\ddot{м}} = \frac{\sum \hat{Е}_1 d_1}{\sum \hat{Е}_0 d_0} = \frac{\bar{Е}_1}{\bar{Е}_0}; \Delta_1 = \bar{Е}_1 - \bar{Е}_0,$$

де $\sum K_1 d_1 = \bar{K}_1$ — середній рівень податкових надходжень місцевих бюджетів у 2005 р.; $\sum K_0 d_0 = \bar{K}_0$ — середній рівень податкових надходжень місцевих бюджетів у 2000 р.; K_0, K_1 — коефіцієнт забезпеченості доходів податковими надходженнями в окремих регіонах відповідно у 2000 і 2005 р.; d_0, d_1 — частка доходів окремих регіонів у загальному обсязі доходів відповідно у 2000 та 2005 р.

Індекс середньої (фіксованого складу) податкових надходжень місцевих бюджетів визначають за формулою

$$I_{ф\ddot{с}в.скл} = \frac{\sum \hat{Е}_1 d_1}{\sum \hat{Е}_0 d_1}; \Delta_2 = \sum \hat{Е}_1 d_1 - \sum \hat{Е}_0 d_1.$$

Зазначений індекс свідчить про те, як змінилося середнє значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями у 2005 р. порівняно з 2000 р. тільки за рахунок зміни цього коефіцієнта в окремих регіонах.

Індекс середньої коефіцієнта структурних зрушень податкових надходжень місцевих бюджетів визначають за формулою

$$I_{ср.з\ddot{м}} = \frac{\sum \hat{Е}_0 d_1}{\sum S_0 d_0}; \Delta_3 = \sum \hat{Е}_0 d_1 - \hat{Е}_0 d_0.$$

При цьому

$$I_{з\ddot{м}.скл} = I_{ф\ddot{с}в.скл} I_{ср.з\ddot{м}}; \Delta_1 = \Delta_2 + \Delta_3.$$

У системі місцевого бюджетування на основі наведених даних про податкові надходження і доходи місцевих бюджетів за регіонами України розраховуються необхідні показники (рис. 2, табл. 1 і 2).

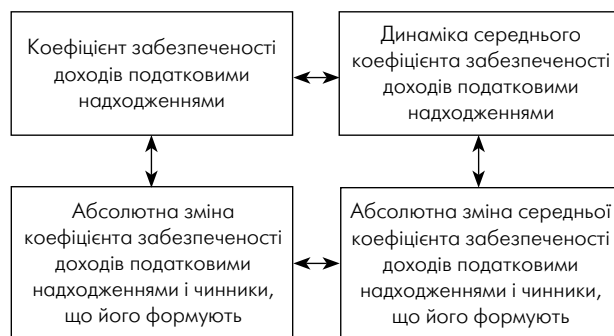


Рис. 2. Напрями індексного аналізу забезпеченості доходів податковими надходженнями

Розрахуємо індекс змінного складу:

$$I_{ср.з\ddot{м}} = \frac{\sum \hat{Е}_1 d_1}{\sum \hat{Е}_0 d_0} = \frac{4,0}{5,1} = 0,784.$$

Абсолютна зміна значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями:

$$\Delta \bar{K}_1 = \sum K_1 d_1 - \sum K_0 d_0 = 4,0 - 5,1 = -1,1 \text{ процентних пункти.}$$

Середнє значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за регіонами України загалом у 2005 р. порівняно з 2000 р. зменшилося на 21,6 %, або на 1,1 процентних пункти.

Аналіз засвідчив, що найменші індивідуальні індекси мають Автономна Республіка Крим (0,51) і м. Київ (0,62). Це свідчить про те, що в цих регіонах повільніше змінюється значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями. Найбільші індивідуальні індекси мають Житомирська (1,21), Кіровоградська, Сумська та Чернігівська області по (1,16). Це свідчить про те, що в цих регіонах швидше змінюється значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями.

Розглянемо чинники, які вплинули або могли вплинути на зміну значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями.

Проаналізуємо динаміку коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за регіонами України. Найістотніше зменшилося значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями в Автономній Республіці Крим — на 48,5 % (або на 34,0 процентних пункти) та м. Києві — на 37,6 % (або на 30,3 процентних пункти). Істотні зміни відбулись і в м. Севастополі, де значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями зменшилося на 36,9 %, або на 23,9 процентних

пункти. Водночас значно збільшилося значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями у Житомирській області — на

20,6 %, або на 4,9 процентних пункти, та Чернігівській області — на 15,8 % (або на 4,1 процентних пункти).

Таблиця 1

Динаміка доходів і податкових надходжень місцевих бюджетів за областями України у 2000 і 2005 р.

№ пор.	Область	Показники 2000 р.				Показники 2005 р.				Індивідуальні індекси
		Податкові надходження, млн грн.	Доходи, млн грн.	Коефіцієнт забезпеченості доходів податковими надходженнями, %	Питома вага доходів, %	Податкові надходження, млн грн.	Доходи, млн грн.	Коефіцієнт забезпеченості доходів податковими надходженнями, %	Питома вага доходів, %	
1	АР Крим	755,1	1077,4	70,1	4,6	925,0	2558,9	36,1	4,4	0,51
2	Вінницька	209,3	667,7	31,3	2,9	506,8	1841,3	27,5	3,1	0,88
3	Волинська	120,1	475,3	25,3	2,0	298,6	1205,7	24,8	2,1	0,98
4	Дніпропетровська	927,2	1355,4	68,4	5,8	2379,4	4240,1	56,1	7,3	0,82
5	Донецька	1273,7	1849,4	68,9	8,0	2813,3	5308,8	53,0	9,0	0,77
6	Житомирська	151,5	637,0	23,8	2,7	432,8	1506,7	28,7	2,6	1,21
7	Закарпатська	145,8	546,4	26,7	2,4	352,5	1381,0	25,5	2,4	0,96
8	Запорізька	540,6	846,7	63,8	3,6	1068,9	2469,4	43,3	4,2	0,68
9	Івано-Франківська	168,2	587,2	28,6	2,5	412,2	1600,9	25,7	2,7	0,90
10	Київська	306,1	824,0	37,1	3,5	818,2	2252,9	36,3	3,8	0,98
11	Кіровоградська	149,4	522,9	28,6	2,3	381,2	1151,6	33,1	2,0	1,16
12	Луганська	413,9	996,7	41,5	4,3	1059,9	2296,2	46,2	3,9	1,11
13	Львівська	400,8	1133,3	35,4	4,9	996,0	2858,8	34,8	4,9	0,96
14	м. Севастополь	97,4	150,2	64,8	0,6	227,9	557,5	40,9	0,9	0,63
15	м. Київ	3155,3	3920,3	80,5	16,9	4023,2	8006,6	50,2	13,6	0,62
16	Миколаївська	222,5	526,8	42,2	2,3	516,4	2476,7	40,4	2,1	0,96
17	Одеська	557,8	954,9	58,4	4,1	1141,0	2702,4	42,2	4,6	0,72
18	Полтавська	332,2	669,2	49,6	2,9	761,0	1904,7	40,0	3,2	0,81
19	Рівненська	128,8	504,2	25,5	2,2	307,6	1307,9	28,3	2,2	1,11
20	Сумська	207,5	675,9	30,7	2,9	449,4	1266,5	35,5	2,2	1,16
21	Тернопільська	103,0	495,9	20,8	2,1	274,0	1139,4	24,0	1,9	1,15
22	Харківська	608,4	1219,8	49,9	5,2	1439,7	3333,7	43,2	5,7	0,87
23	Херсонська	145,2	483,6	30,0	2,1	362,1	1205,8	30,0	2,1	1,0
24	Хмельницька	163,5	553,0	29,6	2,4	430,4	1514,5	28,4	2,6	0,96
25	Черкаська	203,8	599,4	34,0	2,6	504,1	1550,1	32,5	2,6	0,96
26	Чернівецька	100,5	332,2	30,3	1,4	253,0	1007,9	25,1	1,7	0,86
27	Чернігівська	169,4	653,9	25,9	2,8	391,1	1303,9	30,0	2,2	1,16
Україна		11757,0	23258,7	50,5	100	23588,7	58749,9	40,2	100	0,80

Примітка. Розраховано за даними Статистичного щорічника України.

Таблиця 2

Допоміжні дані для розрахунку індексів коефіцієнтів забезпеченості доходів податковими надходженнями

№ пор.	Область	Коефіцієнт забезпеченості доходів податковими надходженнями, %		Питома вага доходів, %		$K_{2000} \times d_{2000}$	$K_{2005} \times d_{2005}$	$K_{2000} \times d_{2000}$	Темп зростання коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надход-	Абсолютна зміна коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надход-
		K_{2000}	K_{2005}	d_{2000}	d_{2005}					
1	АР Крим	70,1	36,1	4,6	4,4	322,5	158,8	308,4	51,5	-34,0
2	Вінницька	31,3	27,5	2,9	3,1	90,8	85,3	97,0	87,9	-3,8
3	Волинська	25,3	24,8	2,0	2,1	50,6	52,1	53,1	98,0	-0,5
4	Дніпропетровська	68,4	56,1	5,8	7,3	396,7	409,5	499,3	82,0	-12,3
5	Донецька	68,9	53,0	8,0	9,0	551,2	477,0	62,0	76,9	-15,9
6	Житомирська	23,8	28,7	2,7	2,6	64,3	74,6	61,9	120,6	4,9
7	Закарпатська	26,7	25,5	2,4	2,4	64,1	61,2	64,1	95,5	-1,2
8	Запорізька	63,8	43,3	3,6	4,2	229,7	181,9	268,0	67,9	-20,5
9	Івано-Франківська	28,6	25,7	2,5	2,7	71,5	69,4	77,2	89,9	-2,9
10	Київська	37,1	36,3	3,5	3,8	129,9	137,9	141,0	97,8	-0,8
11	Кіровоградська	28,6	33,1	2,3	2,0	65,8	66,2	57,2	115,7	4,5
12	Луганська	41,5	46,2	4,3	3,9	178,5	180,2	161,9	111,3	4,7
13	Львівська	35,4	34,8	4,9	4,9	173,5	170,5	173,5	98,3	-0,6
14	м. Севастополь	64,8	40,9	0,6	0,9	38,9	36,8	58,3	63,1	-23,9
15	м. Київ	80,5	50,2	16,9	13,6	1360,5	682,7	1094,8	62,4	-30,3
16	Миколаївська	42,2	40,4	2,3	2,1	97,1	84,8	88,6	95,7	-1,8
17	Одеська	58,4	42,2	4,1	4,6	239,4	194,1	268,6	72,3	-16,2
18	Полтавська	49,6	40,0	2,9	3,2	143,8	128,0	158,7	80,6	-9,6
19	Рівненська	25,5	28,3	2,2	2,2	56,1	62,3	56,1	111,0	2,8
20	Сумська	30,7	35,5	2,9	2,2	89,0	78,1	67,5	115,6	4,8
21	Тернопільська	20,8	24,0	2,1	1,9	43,7	45,6	39,5	115,4	3,2
22	Харківська	49,9	43,2	5,2	5,7	259,5	246,2	284,4	86,6	-6,7
23	Херсонська	30,0	30,0	2,1	2,1	63,0	63,0	63,0	100,0	0,0
24	Хмельницька	29,6	28,4	2,4	2,6	71,0	73,8	77,0	95,9	-1,2
25	Черкаська	34,0	32,5	2,6	2,6	88,4	84,5	88,4	95,6	-1,5
26	Чернівецька	30,3	25,1	1,4	1,7	42,4	42,7	51,5	82,8	-5,2
27	Чернігівська	25,9	30,0	2,8	2,2	72,5	66,0	57,0	115,8	4,1
Україна		50,5	40,2	100	100	5054,4	4013,2	4478,0	79,6	-10,3

Примітка. Розраховано за даними Статистичного щорічника України.

Індекс фіксованого складу $I_{\text{фікс. скл}}$ коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями показує, як змінився середній рівень коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за рахунок зміни коефіцієнта за-

безпеченості доходів податковими надходженнями в окремих регіонах

$$I_{\text{фікс. скл}} = \frac{\sum \hat{E}_1 d_1}{\sum \hat{E}_0 d_1} = \frac{4,0}{4,5} = 0,889.$$

Тоді абсолютну зміну середнього значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за рахунок індивідуальної знаходимо за формулою

$$\Delta \bar{K}_1 = \sum K_1 d_1 - \sum K_0 d_1 = 4,0 - 4,5 = -0,5 \text{ процентних пункти.}$$

На підставі виконаних розрахунків доходимо висновку, що середнє значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями зменшилося на 11,1 %, або на 0,5 процентних пункти, в результаті динаміки його рівня за окремими регіонами.

Ще одним чинником, який зумовив динаміку середнього значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за регіонами загалом за аналізований період, була зміна частки доходів між окремими областями.

Істотно зменшилася, зокрема, питома вага доходів у Сумській області (з 2,9 % у 2000 р. до 2,2 % у 2005 р.) та Луганській (з 4,3 % у 2000 р. до 3,9 % у 2005 р.). Водночас збільшилася частка доходів в Дніпропетровській області (з 5,8 % у 2000 р. до 7,3 % у 2005 р.) та Донецькій області (з 8,0 % у 2000 р. до 9,0 % у 2005 р.).

Узагальнену характеристику впливу зміни питомої ваги доходів за областями дає індекс структурних зрушень середнього значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями:

$$^2_{\text{под.сб}} = \frac{\sum \hat{E}_0 d_1}{\sum \hat{E}_0 d_0} = \frac{4,5}{5,1} = 0,882.$$

Абсолютна зміна середнього значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями за рахунок структурних зрушень:

$$\Delta \bar{K}_1 = \sum K_0 d_1 - \sum K_0 d_0 = 4,5 - 5,1 = -0,6 \text{ процентних пункти.}$$

Отже, середнє значення коефіцієнта забезпеченості доходів податковими надходженнями у 2005 р. порівняно з 2000 р. зменшилося на 11,8 %, або на 0,6 процентних пункти, за рахунок зміни розподілу загального обсягу доходів за регіонами.



Література

1. Закон України "Про Державний бюджет України на 2006 рік".
2. Закон України "Про Державний бюджет України на 2007 рік".
3. Бюджетне законодавство України: 36. нормат. актів. — К.: Юрінком Інтер, 2002. — 416 с.
4. Бюджетний менеджмент: Підруч. / В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; За заг. ред. В. Федосова. — К.: Вид-во КНЕУ, 2004. — 864 с.
5. Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 2005. — 333 с.
6. Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А., Шустіков А. А. Фінансова статистика (з основами теорії статистики): Підруч. — К.: МАУП, 2005. — 496 с.
7. Головач А. В., Захожай В. Б., Манцуров І. Г., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 2006. — 328 с.
8. Захожай В. Б., Литвиненко Я. В., Захожай К. В., Литвиненко Р. Я. Система оподаткування та податкова політика: Навч. посіб. / За заг. ред. В. Б. Захожая, Я. В. Литвиненка. — К.: Центр навч. літ., 2006. — 468 с.
9. Осауленко О. Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління. — К.: Держкомстат України, 2000. — 174 с.
10. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством. — К.: Вид-во КНЕУ, 2002. — 270 с.
11. Статистика / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єрина та ін. — К.: Вид-во КНЕУ, 1998. — 468 с.

Результати проведеного дослідження підтверджують доцільність і необхідність використання статистичних методів і моделей для аналізу системи місцевого бюджетування, вони є також підґрунтям при розробці управлінських рішень стосовно підвищення ефективності формування доходів місцевих бюджетів України.

Надійшла 6 травня 2008 р.

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНОГО РИНКУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 188–194

Описано структуру й функції ринку інформації, розглянуто його роль в системі державної економіки.

Місце і роль будь-якої держави у світовій спільноті пов'язані з її здатністю виробляти, споживати і застосовувати нові знання і технології. Ці процеси безпосередньо залежать від чотирьох складових — освіти, науки, охорони здоров'я, виробництва, загальним інструментом для яких є інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ). На рубежі XX–XXI ст. швидко змінювалися концепції суспільства, побудованого на знаннях та інформації: комунікаційне суспільство, інформаційне суспільство, суспільство, побудоване на знаннях.

Комунікаційному суспільству 80-х — початку 90-х років були властиві перетворення важливої для людей інформації в цифрову форму, створення великих сховищ для її зберігання (бази даних і бази знань), передавання її на відстань за допомогою телекомунікаційних технологій і початок розвитку на цій основі глобальної комп'ютерної мережі Інтернет. Цей етап можна пов'язати з виникненням якісно нової взаємодії людей, що отримало назву “електронне суспільство”, “електронна країна”, “електронний уряд”.

Інформаційне суспільство почало розвиватися з другої половини 90-х років минулого століття. Інформація стала грати роль товару, який можна було купити і продати. Але вона ще не стала знанням, а тільки, як сировина, оброблялася перед використанням. Тобто інформація не мала людського вимірювання, якщо навіть була “оцифрованою”, інтерактивною, динамічною.

Суспільство, побудоване на знаннях, виникло з двох попередніх, порівняно коротких фаз, об'єднавши їх головний продукт — ІКТ — з людським, творчим компонентом. Тобто комунікаційне та інформаційне суспільства базуються на технологіях; суспільство, побудоване на знаннях, — на

людях-творцях, озброєних технологіями. Це основа інформаційного ринку.

Розвиток інформаційного ринку підпорядкований дії загальних закономірностей розвитку економічної системи в цілому та її окремих частин. Це передусім стосується застосування історичного підходу до розвитку економічних систем, зокрема, теорії довгих хвиль і технологічного детермінізму (в частині поділу історії розвитку світової економіки на доіндустріальну, індустріальну та постіндустріальну стадії розвитку).

На кожному із суттєвих історичних етапів розвитку суспільства виникала лідируюча галузь економіки, яка згодом формувала навколо себе специфічну сферу. До таких моментів належать загальні закономірності зміни історичної ролі науково-технічного, а в ширшому плані — інноваційного чинника як джерела динамізації розвитку економіки, культури та цивілізації загалом.

В економічній теорії одним із варіантів історичного підходу до економіки є аналіз довгих хвиль, циклів господарської кон'юнктури, що був запропонований М. Кондратьєвим, який для емпіричного доведення існування великих циклів досліджував рух індексів товарних цін, курсів цінних паперів, заробітної плати в деяких галузях, зовнішньоторговельних оборотів, видобутку і споживання вугілля, виробництва чавуну і свинцю в Англії, Франції, Німеччині, США, в результаті чого були отримані тренди, які, у свою чергу, виявляли циклічний малюнок з періодичністю у 50–60 років. Це дало можливість вченому виокремити цикли в динаміці світової економіки: кінець 80-х років XVIII ст. — 40-ві роки XIX ст., середина 40-х років XIX ст. — кінець XIX ст., початок XX ст. — 1950 р.

Матеріальну причину виникнення циклів економічного розвитку вчений вбачав у послідовності зміни основних капітальних здобутків, передусім науково-технічного прогресу. Він вважав, що революційні стадії економічного циклу зумовлені впровадженням у господарство певної сукупності нововведень, які значною мірою змінюють енергетичну та технічну базу, розміщення виробництва або організацію управління ним. Ситуація, при якій виникає можливість впровадити нововведення, зумовлена самовичерпуванням екстенсивної фази розвитку попереднього циклу через моральне старіння існуючих техніки і технологій і готовністю капіталу зробити інвестиції у прогресивні новації. Отже, новий виток розвитку, за М. Кондратьєвим, пов'язаний з інвестиціями у нове будівництво, створення нових галузей господарства та ін. Пізніше ідеї М. Кондратьєва були розвинені Й. Шумпетером [14], який, у цілому прийнявши підхід попередника, наголосив на інноваційній природі цих циклів. Погоджуючись із унікальністю умов кожного циклу з точки зору рівня продуктивності сільського господарства, умов торгівлі і видобутку природних ресурсів, цінової і процентної динаміки, він розвинув цю теорію, уявивши економічний розвиток як послідовність схожих пульсацій, які зумовлені поширенням відповідних кластерів взаємопов'язаних нововведень, причому такий процес самостійно регулюється і має характерну форму хвилі. Ця теорія набула подальшого розвитку і найвпливовішим стало розуміння довгих хвиль як зміни і поширення техніко-економічних парадигм, які, за аналогією з науковими парадигмами, визначаються домінуючою галуззю вирішення проблем, додатка домінуючих процедур і методів, сукупності принципів, що зумовлені досягнутим рівнем наукових знань і супроводжуються поширенням кластерів базисних технологій. Так, радикальні нововведення, як і основа будь-якої нової технічної парадигми, мають значний потенціал ринкового проникнення, їх впровадження забезпечить підприємця додатковим прибутком, який, у свою чергу, матиме стимулюючий вплив на масові капітальні вкладення в ці нові технології, що здатні через певний час забезпечити додатковий прибуток, який знов таки капіталізується для розширення нових високоефективних виробництв і водночас відбувається укорінювання різних додаткових нововведень, спроможних забезпечити підвищення економічної ефективності. Отже, встановлення нової технологічної парадигми — це лавиноподібне поширення нових виробництв одночасно

з підвищенням їх ефективності у процесі чергового довгохвильового підйому.

Г. Менш [15] розглядав це явище не тільки як результат впровадження радикальних нововведень в одну або кілька галузей, а й як процес дифузії технологічної парадигми від кількох економічних секторів-лідерів до всієї економічної системи. Він звернув увагу на те, що широке поширення технологій стає можливим у результаті низки соціальних та інституційних перетворень, серед яких головне місце, на його думку, належить таким: кооперації та конкуренції на ринку, організації науково-дослідницької діяльності, рівню участі країни у процесі стимулювання інноваційної діяльності, національним і міжнародним режимам економічного регулювання. Виходячи з ідеї довгих хвиль економічного розвитку Кондратьєва–Шумпетера–Менша Н. Івановою була складена таблиця, в якій наводяться основні хвилі інноваційного розвитку з їх характеристиками.

Звичайно, що ця періодизація умовна. А зважаючи на її принцип, який покладено в основу належності того чи іншого часового періоду до певного циклу, спостерігається, що сучасні високорозвинені країни перебувають на початку п'ятої великої довгої хвилі, для якої характерні риси постіндустріальної цивілізації: комп'ютерна революція, формування глобальних науково-дослідницьких мереж, швидкісне поширення інтернет-технологій. До цього людство пройшло аграрний та індустріальний (з першого по четвертий цикли наведеної таблиці) етапи свого розвитку.

Таким чином, вирізняються три стадії розвитку світового господарства: доіндустріальна, індустріальна та постіндустріальна, наголошується на трьох промислових революціях, упродовж яких відбулося п'ять циклів: перші чотири — в межах індустріальної цивілізації, п'ятий збігається зі стадією постіндустріального розвитку в економічно розвинених країнах. В історії розвитку цивілізації відбулося декілька інформаційних революцій — перебудова суспільних відносин у зв'язку з кардинальною зміною у сфері обробки інформації. Наслідками подібних перетворень стало набуття людством нової якості. Професор А. І. Ракітов звернув увагу на тісний взаємозв'язок технологічних та інформаційних революцій, довівши, що основа кожної технологічної революції, а саме умовоутворювальна, — це інформаційна. Зазвичай під технологічною революцією розуміється радикальна зміна домінуючого в суспільстві технологічного укладу (тобто засобів і способів організації суспільного виробництва і життєзабезпечення суспільства) [9].

**Періодизація головних хвиль інноваційного розвитку
(за М. Кондратьєвим, Й. Шумпетером, Г. Меншем) [6]**

Довгі хвилі/цикли		Стан науки та освіти	Інфраструктура		Універсальний дешевий ресурс
Часове обмеження циклу	Характеристика циклу		Транспорт і зв'язок	Енергія	
1780–1840 рр.	Промислова революція: фабричне виробництво текстилю	Освіта на робочому місці, університети і наукові товариства	Канали і ґрунтові дороги	Гідроенергія	Хлопок
1840–1890 рр.	Цикл пари і залізних доріг	Масова початкова освіта, перші технічні вузи, інженери	Залізниця, телеграф	Енергія пари	Вугілля, залізо
1890–1940 рр.	Цикл електрики та сталі	Перші ІР лабораторії у корпораціях, технічні стандарти	Залізниця, телефон	Електрика	Сталь
1940–1990 рр.	Цикл автомобілів і синтетичних матеріалів	Бурхливий ріст у корпораціях і держсекторі, масовий доступ до вищої освіти	Автостради, авіалінії, радіо, телебачення	Нафта	Нафта, пластмаси
1990 р.–?	Комп'ютерна революція	Глобальні ІР мережі, довічна освіта і професійне виховання	Інформаційні мережі, Інтернет	Газ/нафта	Мікро-електроніка

А сутність інформаційної революції, за А. І. Ракітовим, полягає у “...зміні інструментальної основи, способу передання і зберігання інформації, а також обсягу інформації, доступної активній частині населення” [1]. Таким чином, інформаційна революція забезпечує суспільство всім необхідним для того, щоб воно змогло здійснити перехід на якісно новий рівень технологічного розвитку.

Починаючи з найдавніших часів людство звертало увагу на необхідність здобуття потрібних знань для задоволення своїх соціальних, політичних, естетичних, художніх, гедоністичних та багатьох інших потреб, без чого неможливий процес соціалізації людини. Ще в давніх трактатах зазначалося, що життя людини протікає у трьох вимірах: енергетичному, гравітаційному та інформаційному. Інформаційний вимір – невичерпний потік інформації, дуже різноманітної, насиченої, яка пронизує весь навколишній світ [3]. Давня людина у процесі взаємодії з оточуючим її середовищем мала здібність переводити довколишню реальність у символи і будувати з них цілі системи або навіть символічні світи, а здатність сприймати, передавати, зберігати і використовувати інформацію була притаманна найдавнішим цивілізаціям (наприклад, користування піктограмами у Давньоіндійській, Давньоєгипетській, Скіфській цивілізаціях). Така самотутня інформація була на службі людини тривалий час, вона

існує і нині (наприклад, емблеми конгресів, конференцій та ін.).

З появою мови, її різноманітними нюансами, синтаксичними і морфологічними властивостями для передання всієї невичерпної палітри інформації виникла можливість її швидкого розвитку, відбувалося подальше ускладнення і збагачування змісту соціального спілкування. Людина відкривала новий інформаційний світ, при цьому вона прагнула усунути недоліки мовного спілкування, використовуючи засоби, здатні підкорити простір і час, тобто забезпечити швидкісність передання інформації. Одночасно формуються й економічні відносини з приводу забезпечення інформаційної взаємодії між людьми. Причому ця двоїстість інформаційних відносин (з одного боку, задоволення суспільні потреби людей у спілкуванні, а з іншого – одночасно забезпечувати відтворення економічних умов функціонування й розвитку інформаційного ринку як відносно самостійної підсистеми в економічній системі суспільства) з розвитком ринкових відносин взагалі тільки підсилювалась.

Новий потужний імпульс інформаційному процесу, це так звана перша інформаційна революція, дало виникнення письменності, що спричинило гігантський якісний і кількісний стрибок. Виникла можливість передавати знання від однієї людської генерації до інших, наступних. Друга інформаційна революція (середина XVI ст.) була

викликана виникненням книгодрукування, що радикально змінило індустріальне суспільство, культуру, організацію діяльності. Третя (кінець XIX ст.) зумовлена винаходом електрики, телеграфу, телефону, радіо, що дало змогу оперативно передавати та накопичувати інформацію у будь-якому обсязі. Четверта інформаційна революція (70-ті роки XX ст.) пов'язана з винайденням мікропроцесорної технології та появою персонального комп'ютера: на мікропроцесорах та інтегральних схемах створюються комп'ютери, комп'ютерні мережі, системи передання даних (інформаційні комунікації). Цей період характеризується трьома послідовними винаходами: переходом від механічних та електричних засобів перетворення інформації до електронних; мініатюризацією всіх вузлів, обладнань, приладів машин; створенням програмно-керованих обладнань і процесів [7].

Остання інформаційна революція висунула на передній план нову галузь — інформаційну індустрію, пов'язану з виробництвом технічних засобів, методів, технологій для продукування нових знань. Її найважливішими складовими стали всі види інформаційних технологій, особливо телекомунікації, що спираються на досягнення у сфері комп'ютерної техніки та засобів зв'язку. Отже, ускладнення індустріального виробництва, соціального, економічного та політичного життя, зміна в динаміці процесів у всіх сферах діяльності людини привели, з одного боку, до зростання потреб в інформації, а з іншого — до створення нових засобів і способів задоволення цих потреб. Саме на індустріальній стадії розвитку людства інформаційний ринок остаточно набув завершеності як відносно відокремлений сектор економіки та самостійний вид підприємницької діяльності.

Нові інформаційні технології, які виробляють певний набір продуктів і послуг; інформаційні структури, які купують послуги чи використовують інформаційні технології; середовище, в якому виникають, існують і взаємодіють як інформаційні технології, так і інформаційні структури (центри, які переробляють інформацію та надають інформаційні послуги, банки даних, системи обслуговування технічних засобів, системи збору і підготовки інформації) — ця сукупність утворює інформаційне середовище ринку. Основне місце у ньому посідають інформаційні структури: їх розвиток визначає не тільки внутрішні закономірності інформаційного середовища ринку, а й значною мірою механізми розвитку суспільства в цілому. Інтереси і потреби суспільства, що відображаються в динаміці розвитку цих структур,

забезпечують цілеспрямований розвиток інформаційного середовища. Основним фактором інформатизації суспільства є розвиток інформаційного ринку як підсистеми ринкових відносин. Від його функціонування багато в чому залежить успіх розвитку ринкової економіки в цілому. Більше того, інформаційний ринок стає системоутворюючим чинником світової економіки.

Об'єктивними передумовами процесу відокремлення інформаційного ринку слід вважати такі. По-перше, становлення постіндустріального інформаційно-технологічного укладу цивілізаційного розвитку, по-друге, зростання значення інформації як п'ятого сучасного фактора виробництва, порівняно з чотирма іншими.

Традиційне економічне мислення поки що не сприймає інформацію як ключовий інтегрований ресурс, а також і те, що інформація як вирішальний фактор входить до всіх структур сучасної економіки. Тому на перший погляд здається, що від застосування інформації у виробництві отримується додатковий ефект (результат), додатковий прибуток або додаткове зростання продуктивності праці.

Згідно з науковим інформаційним підходом, під застосуванням інформації у виробництві слід розуміти її єдиний, загальний і всеосяжний фактор суспільного виробництва і споживання. Тобто інформація, що втілюється у традиційних трудових, сировинних, матеріальних, енергетичних, природних, фінансових, технологічних, організаційних та інших ресурсах, підносить їх на якісно новий рівень — рівень резонансно-узгоджених найсучасніших ресурсів. А отже, інформаційний ресурс має двоїтий характер: з одного боку, він є тільки інформаційним ресурсом, з іншого — він виступає у перетвореній і перевтіленій формах і метаформах різного роду економічного потенціалу. Крім цього, під інформацією слід розуміти всі її численні похідні форми і метаформи, такі як високі інформаційні технології, інформаційний продукт, інформаційна культура, інформаційні відносини, інформаційні закони, інформаційні суперечності, інформаційне мислення, інформаційний спосіб життя, інформаційна індустрія, інформаційно-інтелектуальна діяльність індивіда, інформаційна людина, інформаційно-товарне виробництво, інформаційні потреби, інформаційно-інтенсивний інноваційний тип економічного зростання і відтворення та ін. [10].

Отже, інформація набуває значення головного ресурсу. Слід зауважити, що історія людства — це нескінченна боротьба за життєзабезпечуючі ре-

сурси, які могли бути отримані або в результаті захоплення чужого ресурсу, або завдяки появі нової інформації-знання. Реально існуючих природних ресурсів явно недостатньо для підтримання досягнутих стандартів життя — його якості. Із середини 70-х років у промислово розвинених країнах Заходу активно відбувався процес формування економіки “нелімітованих ресурсів”, безмежність яких зумовлена не масштабом їх добування, а зменшенням потреб у них. Ці країни активно проводять структурне перетворення своїх економік відповідно до потреб постіндустріальної фази цивілізації. Стратегія, що здійснюється ними, передбачає, що впродовж найближчих трьох десятиліть їх потреби у природних ресурсах із розрахунку на 100 дол. виробленого національного доходу повинні зменшитись у 10 разів. Промислове виробництво як за кількістю зайнятих, так і за часткою у валовому національному продукті фактично зберігається без змін із середини 70-х років (частка у ВВП — 30–32 %, зайнятість — 25–30 %), а продукція третинного сектора економіки (послуги, інформація, транспорт) фантастично виросла: у США її частка становить понад 73 % ВВП, у країнах ЄС — 63 % ВВП і 62 % загальної кількості зайнятих, в Японії — відповідно 59 та 56 % [1].

Наприкінці 50-х років у світі почався процес розвитку “інформаційної економіки”, а вже із середини 60-х років частина “knowledge industries” у ВВП США складала 29–34,5 % [4]. За останні 25 років найбільш “знаннєємні” галузі сфери послуг виявляли найвищі темпи росту зайнятості. Почалося формування галузей, які специфічним чином поєднують матеріальне виробництво і послуги на базі використання високих технологій. Йдеться передусім про виробництво програмних продуктів і надання телекомунікаційних послуг. У 1994 р. інформаційні послуги забезпечили близько 10 % зовнішньоторговельного обороту розвинених країн. Обсяг цього ринку сягає майже 400 млрд дол., з яких частка США складає 41 %. У 1995 р. сума продажу інформаційних послуг і послуг щодо обробки даних у країнах постіндустріального світу досягла 95 млрд дол., з яких на США припадає три четверті. Згідно з оцінками спеціалістів, до 2003 р. глобальний ринок електронної торгівлі мав становити 1,2 трлн дол. Якщо виробництво програмних продуктів є переважно прерогативою країн Північної Америки, точніше США, то зацікавленість у безпроводній технології та єдиному стандарті зв'язку історично виникла за їх межами, що пояснюється існуванням у США найрозвине-

ного фіксованого телефонного зв'язку порівняно з іншими країнами. Так, у багатьох країнах починає домінувати безпроводний (мобільний) зв'язок. Європа та Азія стали регіонами розвитку третього покоління зв'язку. Динаміка зростання кількості мобільних телефонів уявляється таким чином: 500 млн людей у 2000 р., 750 млн — у 2001 р., понад 2 млрд — у 2002 р., а їх кількість з виходом до Інтернету, за деякими оцінками, зростатиме (зі 100 млн у 2000 р. до 2 млрд людей у 2010 р.) [13]. Наприклад, сьогодні у десяти європейських країнах понад 50 % населення є користувачами мобільних телефонів, за прогнозами, цей показник у найближчі роки сягне 80–85 % [13].

Інформаційна галузь нині є однією із найефективніших галузей економіки для вкладення капіталу. Інформатизація суспільства, бурхливий розвиток засобів інформаційної техніки і нових інформаційних технологій, зростання потреб суспільства в різноманітних інформаційних послугах та інші зміни стали причинами виокремлення інформаційного ринку.

Термін “інформатизація” у вітчизняній літературі виник на початку 80-х років ХХ ст. у зв'язку з необхідністю у суспільстві широкого використання засобів інформатики для формування, зберігання і використання різних видів соціально значущої інформації. Так, академік А. П. Єршов запропонував таке філософське визначення поняття “інформатизація”: “...комплекс засобів, що спрямовуються на забезпечення повного використання певного, вичерпного і своєчасного знання з усіх суспільно значущих видів людської діяльності” [5]. При цьому він підкреслив, що інформація стає “...стратегічним ресурсом суспільства в цілому, багато в чому зумовлює його успішний розвиток” [5]. Отже, вчений розглядав процес інформатизації як важливий етап інтелектуального розвитку суспільства, коли відбувається “...філософське та конкретно-наукове усвідомлення ролі інформації у природних та соціальних процесах” [5]. Він наголосив на тому, що інформатизація — це “...загальний і неминучий період розвитку людської цивілізації, період освоєння інформаційної картини світу, усвідомлення єдності законів функціонування інформації у природі і суспільстві, практичного їх застосування, створення індустрії виробництва і обробки інформації” [2].

Результатами роботи інформаційного ринку для всієї економіки слід вважати такі положення.

По-перше, інформаційне виробництво, інформаційні продукти і послуги — наукоємні. Тому їх

якість і конкурентоспроможність на ринку (внутрішньому і зовнішньому) істотно залежать від рівня технологічного розвитку країни, зокрема від рівня розвитку і використання нових інформаційних технологій, що, у свою чергу, визначається рівнем розвитку науки, освіти, культури, виробництва.

По-друге, продукція, що виробляється на інформаційному ринку, — сьогодні є найважливішим фактором розвитку деяких інших галузей народного господарства (наприклад, промисловості, будівництва), каталізатором і основним інструментом розвитку науки і освіти, вона постійно стимулює і підтримує цей розвиток все новішими засобами.

По-третє, висока динамічність зміни моделей чи навіть цілих поколінь своєї продукції, випереджаючи у цій частині всі інші сектори розвитку економіки. Виникає необхідність забезпечити високу мобільність організації виробництва, можливості його оперативної перебудови на випуск нової продукції. Реалізація цієї нагальної проблеми можлива лише завдяки широкому застосуванню нової інформаційної техніки.

По-четверте, інформаційна продукція та інформаційні технології за своїми функціональними можливостями стають виробами подвійного застосування (можуть використовуватися як у цивільній, так і військовій галузях економіки, наприклад, засоби обчислювальної техніки і передавання даних, інформаційні технології управління об'єктами в реальному часі). Тому розвиток інформаційної економіки тісно пов'язаний із розвитком ВПК і визначає рівень обороноздатності і рівень забезпечення національної безпеки.

По-п'яте, забезпечується створення засобів для виробництва та ефективного використання знань. Таким чином, створюються передумови для економії інших видів ресурсів, що забезпечують розвиток суспільства (сировина, енергія, матеріальні та людські ресурси). Тому інформаційна економіка стає важливим фактором на шляху подолання екологічної кризи і переходу цивілізації до моделі стійкого і безпечного розвитку.

По-шосте, створюється нова структура зайнятості населення, стимулюється розвиток нових форм індивідуальної праці і творчості. Створюються і набувають широкого поширення нові види продуктів і послуг, які кардинально змінюють людське місцеперебування, створюють нові можливості для розвитку самої людини, формування нової інформаційної культури суспільства. Інформаційна культура суспільства — це здатність суспільства до ефективного використання інформаційних ресурсів і засобів інформаційної

комунікації, які знаходяться у розпорядженні цього суспільства, а також здатність застосовувати для досягнення цієї мети передових досягнень у галузі розвитку засобів інформатизації та інформаційних технологій [9].

Інформаційний ринок завдяки своїм особливостям має колосальний вплив практично на всі сфери суспільного розвитку. Уряди всіх розвинених країн світу приділяють особливу увагу саме розвитку інформаційного ринку як стратегічно важливого напрямку соціально-економічного розвитку суспільства.

Будь-яка особа, що здійснює підприємницьку діяльність (займається бізнесом), повинна знати відповіді на чотири найважливіших класичних запитання для бізнесу [12]:

1. Що робити?
2. Кому продавати або у кого купувати?
3. Де взяти кошти?
4. Хто є хто?

Від відповіді на ці запитання значною мірою залежить життєздатність та успіх будь-якої справи. Саме у вирішенні цих завдань інформаційне забезпечення відіграє провідну роль.

Так, відповідь на запитання “Що робити?” потрібно знати тим, хто тільки починає свій бізнес; тим, хто піклується про розвиток свого бізнесу, збільшення його результативності і прибутковості. Тут бізнес розуміється як будь-яка ділова активність щодо виробництва продукції, торгівлі, надання послуг, проведення досліджень та ін. Не менш важливою є відповідь на запитання “Кому продавати або у кого купувати?”, яка повинна знайти партнерів по спільному бізнесу. Відповідь на запитання “Де взяти кошти?” дасть можливість знайти джерела фінансування, тобто фінансові кошти, необхідні для розвитку бізнесу. А відповідь на запитання “Хто є хто?” дає можливість зберегти свої гроші ще до укладання угод, якщо потенційний партнер виявиться ненадійним.

Означені вище проблеми об'єднує те, що їх вирішення потребує проведення пошуку, відбору та аналізу інформації.

Будь-яке конкретне інформаційне завдання передбачає такі ключові етапи вирішення:

- 1) формулювання завдання;
- 2) розробка стратегії пошуку;
- 3) вирішення завдання (пошук, відбір та аналіз інформації).

При формулюванні завдання вихідну її постановку формулює сам замовник або споживач, користувач інформації. Вже на цьому етапі

з'являються перші труднощі: користувач часто дуже смутно уявляє собі, яка саме інформація йому потрібна, він не здатен чітко сформулювати сутність питання.

На другому етапі необхідно визначити, який постачальник інформації є переважним. При розробці стратегії передусім слід визначити, в яких саме джерелах інформації доцільно шукати необхідну інформацію. Потім накреслити головні кроки дослідження і послідовність їх виконання, тобто розробити стратегію. Якщо вся підготовча робота виконана старанно, то результати, що будуть отримані, повинні бути більш точними при найменших витратах.

Таким чином, коли інформація вже знайдена, відібрана і здійснено її аналіз, то вже час вирішувати завдання або розв'язувати проблему. Але цього може й не статися, оскільки знайти потрібну інформацію не завжди вдається (можливо, через неправильний запит чи підхід до вирішення завдання, тому слід скоригувати стратегію пошуку). Якщо для пошуку інформації застосовувалися тільки власні зусилля, то, можливо, необхідно співпрацювати з професіоналами, підприємствами, які зможуть надати допомогу [8].



Література

1. Вишневская Н. Рынок рабочей силы в ретроспективе XX столетия // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2001. — № 9. — С. 52–61.
2. Воробйов Є. М., Гриценко А. А., Лісовицький В. М., Соболев В. М. Економічна теорія: Посіб. для вищ. шк. / За заг. ред. Є. М. Воробйова. — Х.; К., 2001. — 704 с.
3. Джинчарадзе Н. Г. Інформаційна культура: Моногр. — К., 1999. — 147 с.
4. Дзалиев М. И., Землянухин Н. В. Информационное пространство и бизнес // Информация и бизнес. — 2000. — № 4. — С. 7–9.
5. Єрмошенко М. М., Шаталова Н. О. Теоретико-методологічні основи державного регулювання малого бізнесу // Соціальний менеджмент і управління інформаційними процесами: Зб. наук. пр. ДонДУУ. Сер. "Державне управління". — Т. 6, вип. 51. — Донецьк: ДонДУУ, 2005. — С. 50–58.
6. Зинин В. М., Зайцев Л. М. Ресурсный потенциал сферы культуры. — М., 1989. — 315 с.
7. Информатика: Учебник / Под ред. Н. В. Макаровой. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 768 с.
8. Карамисhev Д. Стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні // Державне управління в Україні: реалії та перспективи: Зб. наук. пр. / За заг. ред. В. І. Лугового, В. М. Князева. — К.: Вид-во НАДУ, 2005. — С. 415–420.
9. Колин К. К. Фундаментальные основы информатики: Учеб. пособие для вузов. — М.: Академ. проект; Екатеринбург: Деловая кн., 2000. — 350 с.
10. Потемкин А. Виртуальная экономика и сюрреалистическое бытие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 384 с.
11. Ракитов А. И. Философия компьютерной революции. — М.: Политиздат, 1991.
12. Самуэльсон Пол А., Нордхаус Вильям Д. Экономика: Пер. с англ. — М.: БИНОМ; Лаборатория базовых знаний, 1997. — 800 с.
13. Сорокина В. Ф. Великобритания: сфера услуг в 90-е годы // Мировая экономика и междунар. отношения. — 2000. — № 2. — С. 89–96.
14. Шутов М. М. Организационно-экономический механизм развития системы здравоохранения в регионе: Моногр. — Донецк: ВИК, 2005. — 320 с.
15. Fukuyama F. The End of History and the Last Man. — N. Y., 1992.

Функціонування інформаційного ринку підпорядковане дії загальних закономірностей розвитку економічної системи й водночас має свої оригінальні особливості.

Функционирование информационного рынка подчинено действию общих закономерностей развития экономической системы и вместе с тем имеет свои оригинальные особенности.

Functioning of the information market is subordinated to action of the common laws of development of economic system and at the same time has the original features described in article.

Надійшла 17 вересня 2008 р.

В. Б. ЗАХОЖАЙ

Н. А. ГОЛОВАЧ

О. А. ЗАХОЖАЙ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ)

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 195–198

Запропоновані методичні підходи і практичні розрахунки статистичної оцінки економічних регіонів у розрізі реальних проектів, підприємств, галузей та регіонів. Для оцінювання і прогнозування інвестиційної привабливості визначені основні параметри, чинники, система показників відповідно до вимог міжнародного меморандуму й ASC. Наведений приклад визначення рейтингової оцінки підприємств. Методологічні засади аналізу взаємозв'язків використовуються під час аналізу інвестиційної привабливості.

Інвестиційна привабливість — це узагальнена характеристика переваг і недоліків окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора. У процесі дослідження цих характеристик формується рівень інвестиційної привабливості окремих галузей економіки, видів діяльності, підприємств.

Інвестиційна привабливість *галузей економіки і видів діяльності* — це інтегральна характеристика окремих галузей або видів діяльності з позицій ефективності їх функціонування. Інвестиційну привабливість оцінюють і прогнозують за такими параметрами:

- рівень перспективного розвитку середньогалузевої рентабельності діяльності підприємств та її зміна в динаміці;
- галузеві інвестиційні ризики.

Інвестиційна привабливість *реальних проектів* — це їх інтегральна характеристика з позицій ефективності реалізації цих проектів для конкретного підприємства. Така привабливість є основою для складання бізнес-плану.

Інвестиційна привабливість *регіонів* — це інтегральна характеристика окремих регіонів країни з позицій ефективності здійснення в них інвестиційної діяльності. Інвестиційну привабливість регіонів оцінюють і прогнозують за такими параметрами:

- рівень загальноекономічного розвитку;

- рівень розвитку інвестиційної інфраструктури;
- демографічна характеристика;
- рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури;
- ступінь безпеки інвестиційної діяльності.

Інвестиційна привабливість *фінансових інструментів* — це інтегральна характеристика окремих фондових і грошових інструментів інвестування, що здійснюється інвестором у процесі формування портфеля фінансових інвестицій, у тому числі акцій, облігацій, ощадних сертифікатів.

У дослідженні інвестиційної привабливості певного регіону слід ураховувати певні чинники. Наведемо основні з них.

1. Загальноекономічний розвиток регіону:

- питома вага регіону у ВВП України;
- обсяг виробництва промислової та сільськогосподарської продукції на душу населення;
- сальдо ввезення і вивезення споживчих товарів;
- середня місячна заробітна плата робітників і службовців;
- кількість промислових підприємств.

2. Економіко-географічний розвиток виробничої інфраструктури:

- географічне розміщення регіону;

- густота залізниць на 1000 км² території;
- густота автомобільних доріг з твердим покриттям;
- обсяг виробництва електроенергії на душу населення;
- курортно-туристичне значення регіону.

3. Демографічний стан:

- показники природного і механічного руху населення;
- питома вага населення регіону в загальній чисельності населення України;
- питома вага міських жителів у загальній чисельності населення України;
- кількість зареєстрованих безробітних;
- питома вага зайнятого населення в його загальній чисельності.

4. Розвиток ринкових відносин і комерційної інфраструктури:

- кількість банків, страхових компаній, бірж;
- питома вага приватизованих квартир;
- питома вага промислових підприємств, викуплених колективами;
- кількість спільних підприємств.

5. Інвестиційний ринок:

- співвідношення середньої і максимальної заробітної плати;
- рівень економічної злочинності;
- кількість страйків на 1000 жителів.

Для аналізу привабливості галузей також використовують певні показники. Наведемо основні з них:

1. Макроекономічна характеристика галузей:

- роль тієї чи іншої галузі в забезпеченні розвитку економіки та життєзабезпеченості населення України;
- перспективи розвитку галузі згідно із завданнями структурної перебудови і стадіями життєвого циклу;
- частка галузі у ВВП;
- співвідношення динаміки розвитку розглядуваної галузі з динамікою ВВП загалом;
- рівень державного регулювання цін на продукцію;
- рівень оподаткування за окремими видами податків, пільги;
- рівень приватизації підприємств;
- чисельність діючих підприємств, у тому числі спільних;
- чисельність працівників, зайнятих у галузі;
- обсяг інвестицій.

2. Технологічна характеристика галузей:

- відповідність технологій певної галузі необхідним світовим стандартам;

- залежність діяльності галузі від енерго-ресурсів (за видами);
- залежність від імпортного устаткування й обладнання.

3. Характеристика продукції:

- рівень насиченості ринку продукцією (ступінь задоволення попиту на придбання);
- частка імпорту продукції в задоволенні сукупного попиту в Україні;
- можливості виходу продукції на зовнішні ринки (з урахуванням конкурентоспроможності на зовнішньому ринку);
- відповідність якості продукції чинним стандартам;
- співвідношення рівня цін на вітчизняну й аналогічну імпортну продукцію;
- співвідношення динаміки цін на продукцію і темпів інфляції.

4. Економічні результати діяльності підприємств окремих галузей за звітний період:

- рівень рентабельності всіх активів;
- рівень рентабельності власних коштів;
- рівень рентабельності виробництва продукції;
- рівень рентабельності інвестицій (або термін окупності);
- рівень собівартості продукції;
- рівень продуктивності праці.

5. Рівень галузевих інвестиційних ризиків:

- рівень конкуренції на внутрішньому ринку України;
- рівень ймовірності виникнення форс-мажорних обставин (на рівні соціально-економічних заборон та ін.);
- кількість і частка підприємств-банкрутів галузі;
- рівень надійності сировинного та паливно-енергетичного забезпечення випуску продукції (оцінка на основі показників п. 2);
- рівень надійності збуту продукції (оцінка на основі показників п. 3).

Як уже зазначалось, інвестиційну привабливість оцінюють на основі певної сукупності показників. За допомогою цих показників здійснюють інтегральну оцінку і визначають відповідний рейтинг. Для оцінювання привабливості підприємств використовують різні системи показників. Одна з них розроблена відповідно до вимог міжнародного меморандуму та ASC (International Accounting Standards Committee) і складається з певних груп показників оцінки:

- майнового стану інвестиційного об'єкта (частка активної частини основних засобів, коефіцієнти зношення, оновлення і коефіцієнт вибуття основних засобів);
- фінансової стабільності (платоспроможності) інвестиційного об'єкта й надлишку або нестачі джерел формування запасів і витрат, власних оборотних коштів (робочий капітал, коефіцієнти незалежності фінансування, фінансової стабільності, фінансового лівериджу);
- ліквідності активів інвестиційного об'єкта (поточний або загальний коефіцієнт покриття, коефіцієнти співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості, абсолютної ліквідності, норми грошових резервів, покриття економічних витрат);
- прибутковості інвестиційного проекту (коефіцієнти прибутковості інвестицій, власного капіталу, операційна рентабельність продажу (прибутковість продажу), коефіцієнти експлуатаційних витрат, прибутковості активів);
- ділової активності інвестованого об'єкта (продуктивність праці, оборотність коштів у розрахунках, оборотність обігових коштів (в оборотах), оборотність виробничих запасів, оборотність власного та основного капіталу);
- ринкової активності інвестиційного проекту (дивіденд на одну акцію, коефіцієнт цінності акції, рентабельність акції).

Вагомість окремих показників може бути визначена експертним шляхом і є похідною від часу, конкретної політичної, соціальної ситуації та інших чинників. Як зазначалось, інвестиційну привабливість оцінюють на основі певної сукупності показників. За допомогою цих показників здійснюють інтегральну оцінку і визначають відповідний рейтинг. Як один з методів для цього використовують метод багатовимірної середньої. Алгоритм розрахунку такий. Відбирають сукупність об'єктів спостереження (підприємств, регіонів та ін.) для встановлення рейтингу інвестиційної привабливості. Формують відповідну систему показників (x_{ij}), на основі яких здійснюють інтегральну оцінку (прибутковості, ліквідності та ін.). Значення цих показників обчислюють за кожним об'єктом і в середньому за їх сукупністю:

$$\bar{x}_j = \frac{\sum x_{ij}}{n}.$$

Щоб елімінувати масштаб цих показників, обчислюють узагальнені показники (p_{ij}) у вигляді відношення показників окремих об'єктів до їх середнього значення за сукупністю об'єктів:

$$p_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_j}.$$

Розраховують середнє значення ($\bar{p}_i$):

$$\bar{p}_i = \frac{\sum p_{ij}}{k},$$

де k — кількість показників, застосовуваних у розрахунках.

Ранжирований ряд $\bar{p}_i$ і є, по суті, відповідним рейтингом об'єктів за інвестиційною привабливістю.

Такий підхід має певні недоліки:

1. Усі показники мають бути прямими або зворотними.
2. Обґрунтованість розрахунків рейтингу інвестиційної привабливості підвищиться, якщо надати окремим показникам диференційованої ваги згідно з їх значущістю. Цю вагу можна визначити за допомогою експертних оцінок. Проте останні здебільшого є суб'єктивними і тому недостатньо надійними. Більшій об'єктивності можна досягти, встановивши взаємозв'язок результатів діяльності окремих об'єктів і чинників, які їх визначають. Для цього доцільно скористатися методами кореляційно-регресійного аналізу, за допомогою яких вимірюють зв'язок між результативною ознакою y , що характеризує ефект діяльності, наприклад, за регіонами — обсяг валової доданої вартості або її рівень на душу населення, і факторними ознаками $x_1, x_2, \dots, x_n$, на основі яких оцінюють рейтинг привабливості. При цьому загальний ефект має бути розподілено між окремими чинниками.

Для цього можна використати багатofакторні лінійні рівняння:

$$y = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_n x_n.$$

З урахуванням мультиколінеарності зв'язку між показниками, оцінки y ваги окремих чинників у формуванні результативної ознаки, наприклад рівня ВДВ, можна визначити на основі показників множинної детермінації R_2 , парної кореляції r_{ij} та стандартизованих коефіцієнтів регресії — β -коефіцієнтів за формулою $d_j = \frac{\beta_j r_{x,y_i}}{R_2}$.

Для оцінювання рейтингу може бути використаний таксономічний показник рівня розвит-

Підприємство	Вихідні показники			Розраховані показники					
	R_1	R_2	R_3	P_1	P_2	P_3	ΣP_{ij}	$\bar{P}_i$	Ранг $\bar{P}_i$
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	0,55	0,70	0,75	1,10	0,97	1,10	3,17	1,06	I
2	0,50	0,65	0,60	1,00	0,90	0,88	2,78	0,93	VI
3	0,45	0,72	0,78	0,90	1,00	1,15	3,05	1,02	III
4	0,40	0,75	0,70	0,80	1,04	1,03	2,87	0,96	V
5	0,50	0,80	0,65	1,00	1,11	0,96	3,07	1,03	II
6	0,60	0,70	0,60	1,20	0,97	0,88	3,05	1,02	IV

ку, в основі якого — метод стандартизації відхилень від середньої.

Стандартизація за допомогою середнього квадратичного відхилення здійснюється:

- для стимуляторів за формулою

$$Z_{ik} = \frac{x_{ik} - \bar{x}_k}{\sigma_k};$$

- для дестимуляторів за формулою

$$Z_{ik} = \frac{\bar{x}_k - x_{ik}}{\sigma_k},$$

де x_{ik} — значення ознаки k для одиниці i ; $\bar{x}_k$ — середня арифметична ознака k ; σ_k — середнє квадратичне відхилення.

Приклад. У стовпцях 1–3 таблиці за сукупністю підприємств наведено умовні дані про три показники (R_{ij}), які характеризують результати фінансово-господарської діяльності шести підприємств.

На основі цих даних здійснити зведену порівняльну оцінку інвестиційної привабливості підприємств методом багатовимірної середньої.

Розв'язання. Розраховуємо середнє значення $\bar{R}$ за кожним показником:

$$\bar{R}_1 = 0,50; \bar{R}_2 = 0,72; \bar{R}_3 = 0,68.$$

Обчислюємо показники відхилення значень P_{ij} від середнього:

$$P_{ij} = \frac{R_{ij}}{\bar{R}_j}.$$

Результати розрахунків наведено у стовпцях 4–6 таблиці, суму цих показників — у стовпці 7, а середнє значення за кожним підприємством — у стовпці 8.

На основі рангів показників $\bar{P}_i$ (стовпець 9) можна порівняти рівень зведеної оцінки інвестиційної привабливості підприємств.



Література

1. Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
2. Страховий та інвестиційний менеджмент: Підруч. / В. Г. Федоренко, В. Б. Захожай, О. Г. Чувардинський та ін.; За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: МАУП, 2002. — 344 с.
3. Фінансова статистика (з основами теорії статистики): Підруч. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач, А. А. Шустіков. — К.: МАУП, 2005. — 496 с.

Предложены методические подходы и практические расчеты статистической оценки экономических регионов в разрезе реальных проектов, предприятий, отраслей и регионов. Для оценивания и прогнозирования инвестиционной привлекательности определены основные параметры, факторы, система показателей в соответствии с требованиями международного меморандума и ASC. Приведен пример определения рейтинговой оценки предприятий.

In the article methodical approaches and practical miscalculations are offered in relation to the statistical estimation of economic regions in the cut of the real projects, enterprises, industries and regions. With the purpose of estimation and prognostication of investment attractiveness basic parameters, factors, are certain, system of indexes in accordance with the requirements of international memorandum and ASC. The example of determination of rating estimation of enterprises is resulted.

Надійшла 30 травня 2008 р.

В. Б. ЗАХОЖАЙ**Н. А. ГОЛОВАЧ****О. О. КАЗАК**

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Наукові праці МАУП, 2008, вип. 2(18), с. 199–204

Запропоновано статистичні підходи стосовно статистичного оцінювання і прогнозування ринку банківських послуг. Зокрема, в якості інструмента моделювання, аналізу та прогнозування сегментів ринку банківських послуг використано баланс банківських зв'язків у вигляді економічних таблиць і показників. Запропоновано використовувати в ході аналізу кон'юнктури ринку банківських послуг індекси сезонності; для узгодження попиту і пропозиції на кредити та депозити, їх реакції та вплив на зміну відсоткових ставок — коефіцієнти еластичності; для аналізу пропорційності банківської діяльності — відповідні моделі з використанням кривої концентрації Лоренца та коефіцієнта локалізації.

Науково обґрунтована стратегія банку повинна базуватися на вивченні динаміки показників банківської діяльності під впливом основних факторів на основі відповідних статистичних моделей як бази оптимізації розвитку за певними критеріями. Моделі оптимізації банківської діяльності будуються на основі параметрів, одержаних у результаті статистичного дослідження, що відображають закономірності і тенденції, властиві тим чи іншим зв'язкам. До таких параметрів належать: *коефіцієнти регресії*, які висвітлюють залежність зміни показників банківської діяльності від зміни факторів середовища; *коефіцієнти еластичності*, що характеризують, наприклад, зміну попиту на банківські послуги під впливом зміни показників діяльності клієнтів — юридичних осіб або доходів фізичних осіб. Велике значення мають параметри динамічних змін, зокрема внутрішньорічних, для аналізу поточного стану і прогнозування кон'юнктури ринку банківських послуг.

Важливим інструментом моделювання, аналізу та прогнозування сегментів ринку банківських послуг є баланс банківських зв'язків. Він являє собою систему економічних таблиць і показників, які в узагальненому вигляді характеризують процес і результати утворення та використання коштів банків, а також основні співвідношення

пропозиції, потреб і ресурсів у взаємозв'язку з показниками внутрішнього і зовнішнього середовища банків.

Баланс банківських зв'язків — це система взаємопов'язаних синтетичних балансів, за допомогою яких аналізуються та прогнозуються як узагальнені, так і часткові кількісні та якісні показники ринку банківських послуг: баланси формування ресурсів; баланси використання ресурсів; баланси міжрегіональних зв'язків з різних видів банківської діяльності та ін.

Система балансів дає можливість не тільки відобразити загальні пропорції розвитку банківської діяльності, а й виявити взаємозв'язки, які виникають між банківською системою та окремими галузями виробництва, соціальними секторами, регіонами, показати участь окремих підрозділів економіки у формуванні і використанні банківських ресурсів.

Банківські зв'язки також можна відобразити та проаналізувати, використовуючи принцип балансу міжрегіональних зв'язків (схема).

Баланс складається з елементів a_{ij} у вартісному виразі.

Основне рівняння балансу:

$$\sum V_j + \sum B_j = \sum W_j + \sum C_j.$$

		Регіони-споживачі						Разом (W_j)
		у межах певної сукупності регіонів					за межами певної сукупності регіонів (B_j)	
Регіони-постачальники	у межах певної сукупності регіонів	1	1	2	3	...	n	
		2						
		3						
		...						
		n						
	за межами певної сукупності регіонів (C_j)							
Разом (V_j)								

Аналіз розподілу ресурсів:

$$W_i = B_i + \sum \alpha_{ij} + \alpha_{ii}.$$

Аналіз формування ресурсів:

$$V_j = C_j + \sum \alpha_{ij} + \alpha_{jj}.$$

Регіональні зв'язки аналізуються на базі коефіцієнтів:

- участі j -го регіону у використанні ресурсів i -го регіону

$$\alpha_{ij} = \frac{\alpha_{ij}}{W_i};$$

- участі i -го регіону у формуванні ресурсів j -го регіону

$$\beta_{ij} = \frac{\alpha_{ij}}{V_j};$$

- завезення $\frac{V_i - \alpha_{ii}}{V_j};$
- вивезення $\frac{W_i - \alpha_{ii}}{W_i};$
- забезпечення регіону власними ресурсами $\frac{\alpha_{ii}}{V_j};$
- використання місцевих ресурсів $\frac{\alpha_{ii}}{W_i}.$

Наведені коефіцієнти є базою для прогнозування відповідних зв'язків.

Необхідною умовою маркетингової діяльності є вивчення *кон'юнктури ринку* — конкретної економічної ситуації, що склалася на ринку в даний період часу у вигляді сукупності умов. Стан ринкової ситуації поєднує в собі:

- співвідношення попиту і пропозиції, їх збалансованість;
- відповідні тенденції (коливання або сталість);
- ступінь ділової активності;

- рівень ризиків;
- стан конкуренції та ін.

У ході аналізу кон'юнктури ринку банківських послуг часовий ряд ринкових показників аналізується за такими компонентами:

- тренд, який відображає основні тенденції циклу з досить постійними амплітудою і періодичністю зміни;
- сезонність;
- нерегулярні коливання.

Для *аналізу сезонних коливань* використовують такі характеристики:

- довжина періоду коливань (час між точками максимуму і мінімуму);
- амплітуда коливань (різниця між максимальними та мінімальними значеннями).

Розраховують сезонну хвилю, зокрема, у вигляді ряду Фур'є:

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 \cos kt + \alpha_2 \sin kt.$$

Потім визначають індекси сезонності, наприклад, найпростішим способом, тобто відношенням рівня показника за кожний місяць (y_i) до середньомісячного рівня за рік ($\bar{y}$):

$$I_{\text{сез}} = \frac{y_i}{\bar{y}}.$$

Для більшої надійності при розрахунку індексів сезонності використовують дані за три або більше років і застосовують метод плинної середньої.

Якщо ряд динаміки має деяку загальну тенденцію розвитку, то спочатку здійснюють аналітичне вирівнювання ряду, а потім індекси сезонності обчислюють як відношення рівня фактичних даних за місяць до теоретичного рівня за місяць.

Узагальнена характеристика сезонних коливань формується за допомогою середнього квадратичного відхилення σ та коефіцієнта варіації V .

Більш детальний аналіз кон'юнктури ринку передбачає вивчення динаміки ринкових показників за рахунок окремих компонентів — основної тенденції, сезонних коливань та інших факторів.

Порядок відповідних розрахунків такий:

1. Формується масив даних за місцями, бажано за кілька років.
2. Розраховуються параметри рівняння тренду $y = f(x)$ і відповідні теоретичні значення y_t .
3. Обчислюються індекси сезонності за даними плинних середніх:

$$I_{\text{н\acute{a}с}} = \frac{y_i}{\bar{y}}.$$

4. Розраховуються дані тренду з урахуванням сезонності:

$$y'_t = y_t I_{\text{н\acute{a}с}}.$$

5. Обчислюються суми квадратів відхилень:

$$\sum (y_i - \bar{y})^2; \sum (y'_t - y_t)^2; \sum (y_i - y'_t)^2.$$

6. Розраховуються частки:

$$\text{а) } \frac{\sum (y_i - \bar{y})^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}$$

як характеристика частки коливань за рахунок тренду;

$$\text{б) } \frac{\sum (y'_t - \bar{y}_t)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}$$

як характеристика частки коливань за рахунок сезонності;

$$\text{в) } \frac{\sum (y_i - y'_t)^2}{\sum (y_i - \bar{y})^2}$$

як характеристика частки коливань за рахунок випадкових факторів.

Базою аналізу ціноутворення на ринку банківських послуг є співвідношення процентних ставок за кредитами та депозитами. Статистичне забезпечення процентної стратегії базується на інформації про попит, пропозицію, конкурентне середовище та ін.

Маркетингові моделі утворення процентних ставок будуються за допомогою показників: обсягів позичок і депозитів; собівартості позичок і депозитів; динаміки відсоткових ставок, в тому числі у конкурентів; обсягу і рівня витрат банку; прибутковості банку.

Для визначення характеру і можливості узгодження попиту і пропозиції на кредити та депози-

ти, їх реакції і впливу на зміну відсоткових ставок (ρ) розраховуються кількісні показники — коефіцієнти еластичності ($\hat{E}_{\text{ае}}$):

попиту (D)

$$\hat{E}_{\text{ае}D} = \frac{(D_1 - D_0)\rho_0}{(\rho_1 - \rho_0)D_0};$$

пропозиції (S)

$$\hat{E}_{\text{ае}S} = \frac{(S_1 - S_0)\rho_0}{(\rho_1 - \rho_0)S_0}.$$

Дані розрахунків використовуються для визначення виду кон'юнктури — такої, що знижується, або високої, або сталої, а також для прогнозування попиту і пропозиції.

Структурно-функціональні моделі попиту на банківські послуги складаються з матриць, де в розподілі за сегментами ринку відображена характеристика структури витрат на банківські послуги. Динамічний ряд таких матриць дає змогу зробити аналіз тенденцій розподілу ринку і здійснити його прогноз за сегментами, структурою попиту на банківські послуги в кожному сегменті, а на цій основі — прогноз усього ринку за сегментами і складом банківських послуг.

У ході аналізу економічних явищ і процесів, у тому числі банківської діяльності, висновки робляться не тільки на основі абсолютних величин, швидкості їх зміни, а й на базі вивчення пропорційності, яка відображає сутність явищ, закономірності їх розвитку і тенденції. Для цього використовуються *моделі пропорційності розподілу* показників банківської діяльності та показників внутрішнього і зовнішнього середовища за регіонами, галузями економіки та ін.

Під пропорційністю тут розуміють внутрішні властивості явища, які виявляються у взаємозв'язку розподілу явища, що аналізується, з розподілом (розподілами) соціально-економічних факторів, які визначають його. Відповідний аналіз є базою характеристики зв'язку і забезпечення оптимальних пропорцій.

Цілком це стосується і такого багатоструктурного процесу, як банківська діяльність, де пропорційність відображається як по відношенню до внутрішньобанківського, так і до зовнішньобанківського середовища. У сферу банківської діяльності залучаються партнери, споживачі банківських послуг. Це визначає характер найважливіших категорій ринку попиту і пропозиції.

У ході аналізу пропорційності банківської діяльності можна виокремити:

- а) пропорції внутрішньобанківської діяльності — між результатами діяльності, наприклад прибутком банку, з одного боку, і факторами, які його формують (фондами, витратами, чисельністю зайнятих та ін.), — з іншого;
- б) пропорції між результатами (показниками) банківської діяльності та зовнішнім середовищем — розвитком виробництва, торгівлі, експорту та ін.

Можна навести багато прикладів, коли порушення пропорцій призводить до негативних наслідків, деформації процесів. Водночас відкриття деформацій, наприклад, у розподілах за регіональними дирекціями банку між ефектом і ресурсами, які формують цей ефект, є базою для розробки управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності банківської діяльності. Прикладом може бути виявлення резервів підвищення ефективності на підставі аналізу пропорційності розподілу між регіональними підрозділами банку обсягів прибутку і витрат або розподілу валютних надходжень та експорту продукції у відповідних регіонах.

Тому одним з напрямів стратегії маркетингу є забезпечення оптимальних пропорцій між попитом і пропозицією на ринку банківських послуг. Інформаційним забезпеченням вирішення цієї проблеми є кількісна та якісна оцінка узгодженості пропорцій попиту та пропозиції в розподілі за сегментами ринку (регіональних, галузевих, за формами власності та ін.). Узгодженість пропорцій повинна бути динамічною.

Характеристику узгодженості розподілів розглянемо на прикладі розподілів за регіонами кредитних вкладів як результативної ознаки та обсягу реалізації товарів як факторної ознаки. Позначимо в цілому по всій сукупності регіонів обсяг кредитних вкладів Q і обсяг реалізації W . Частка кредитних вкладів i -го регіону в загальному обсязі становитиме $d_q = q_i/Q$, а частка реалізації товарів — $d_w = w_i/W$.

Співвідношення часток кредитних вкладів та обсягу реалізації товарів за кожним регіоном називається коефіцієнтом локалізації ($K_{\text{елі}}$) і розраховується за формулою: $\hat{E}_{\text{елі}} = \frac{d_q}{d_w}$. Воно показує різницю часток результативної ознаки порівняно з часткою факторної ознаки. Якщо коефіцієнт локалізації менше одиниці, то на цей регіон припадає менше кредитних вкладів, ніж по відношенню до пропорційної частки факторної ознаки (обсягу реалізації) і навпаки. Для зведеної характеристи-

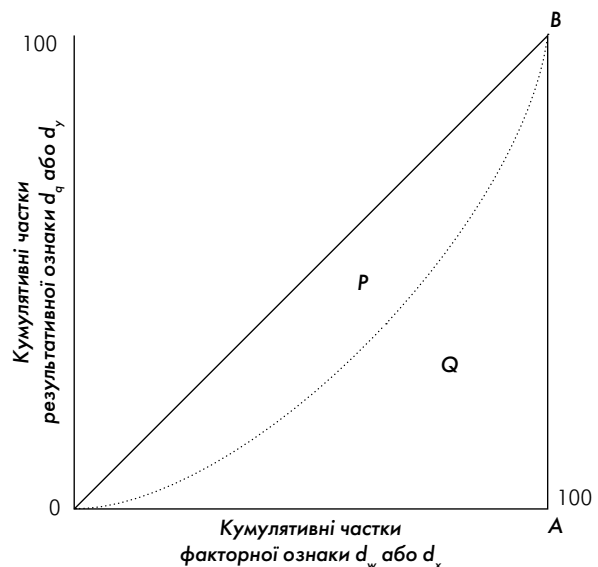
ки пропорційності обох розподілів можна використати криву концентрації Лоренца і відповідний коефіцієнт концентрації.

1. Порядок побудови кривої Лоренца:

- а) розраховуються частки результативної та факторної ознак d_q та d_w ;
- б) у кожній групі обчислюється $K_{\text{елі}}$;
- в) визначаються ранги регіонів за величиною $K_{\text{елі}}$.

Будується таблиця, в якій регіони розподіляються відповідно до значень рангів $K_{\text{елі}}$.

Розраховуються ряди кумулятивних значень d_q та d_w . На підставі цих значень будується крива Лоренца (рисунок).



Графік кривої концентрації Лоренца

Якщо крива Лоренца збігається з лінією рівномірного розподілу, то частки результативної та факторної ознак збігаються.

Що більше крива Лоренца відхиляється від лінії рівномірного розподілу, то більше відхиляються один від одного розподіли.

2. Порядок розрахунку коефіцієнта концентрації ($K_{\text{елі}}$). Мірою його концентрації може бути відношення площі P до площі трикутника $S_{\Delta OAB}$.

Число $K_{\text{елі}}$ називається коефіцієнтом концентрації. Якщо $K_{\text{елі}} = 0$, то розподіли збігаються. Що більше $K_{\text{елі}}$, то більша різниця між розподілами. На практиці коефіцієнт концентрації розраховується за формулою

$$K_{\text{елі}} = \frac{S_{\Delta OAB} - \sum d'_q d'_w}{S_{\Delta OAB}},$$

де $\sum d'_q d'_w$ — площа Q .

Коефіцієнт концентрації можна також обчислити за формулою

$$\hat{E}_{\text{еііо}} = \frac{1}{2} \sum |d_q - d_w|$$

Основою *прогнозування ринку банківських послуг* є виявлення тенденцій його розвитку під впливом таких основних факторів.

1. Фактори політичного характеру (наприклад, прийняття законодавчих і нормативних актів).
2. Стан ділової активності: виробництво, джерела доходів та їх використання, реалізація продукції, співвідношення товарних запасів і обсягу реалізації, співвідношення запасів і замовлень, банкрутство, фінансова стабільність, кредитоспроможність та ін.
3. Купівельна спроможність грошової одиниці.
4. Ціни на банківські послуги.
5. Життєвий цикл окремих видів послуг, оновлення складу послуг.
6. Стан конкурентного середовища: кількість продавців на ринку банківських послуг, частка послуг у загальному обсязі збуту окремих їх видів, склад та особливості послуг конкурентів.

Етапи розробки прогнозу:

1. Окреслення періоду (горизонту) прогнозу.
2. Добір та аналіз факторів, які впливають на ринок банківських послуг.
3. Кількісне оцінювання ступеня впливу цих факторів.
4. Моделювання процесу розвитку ринку.
5. Прогнозування ринку.

Використовують такі *методи прогнозування*:

- *метод експертних оцінок* — ґрунтується на досвіді вчених і спеціалістів-практиків, які розробляють альтернативні оцінки і гіпотези, ідеї та концепції з визначенням шляхів їх реалізації;
- *нормативний метод* — вказує на можливі шляхи і троки досягнення необхідного перспективного рівня показників ринку банківських послуг відповідно до цільових нормативів;
- *інформаційно-статистичні методи*: екстраполяція на основі числових рядів, екстраполяція структур, економіко-математичне моделювання та ін.

Останні методи є найпоширенішими внаслідок імовірності природи прогнозів.

При вивченні взаємозв'язку між попитом на банківські послуги (y) та факторами, що його визначають ($x_1 \dots x_n$), використовуються моделі типу $y = f(x_1, x_2, \dots, x_n, t)$:

- лінійна

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 t;$$

- парабола другого порядку

$$y = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 t^2;$$

- експонента

$$y = \alpha_0 e^{at}.$$

Параметр α_1 у лінійній функції відображає стабільний абсолютний приріст, в експоненті — стабільний темп приросту, в параболі — початковий абсолютний приріст; α_2 в параболі — прискорення. В усіх цих функціях t — порядковий номер періоду, α_0 — рівень ряду при $t = 0$.

Для визначення придатності трендових функцій використовується середня квадратична похибка:

$$S_\varepsilon = \sqrt{\frac{1}{n-m-1} \sum_{t=1}^n (y_t - Y_t)^2},$$

де y_t — члени емпіричного ряду; Y_t — члени теоретичного ряду, обчисленого за рівнянням тренду; n — кількість членів динамічного ряду; m — кількість параметрів функції.

Моделювання розвитку передбачає якісну оцінку динамічного ряду. Як метод прогнозування широко використовують екстраполяцію тренду. Функцією бази екстраполяції Y_t та періоду випередження k є рівень, що прогнозується Y_{t+k} :

$$Y_{t+k} \pm t_{1-\alpha} S_p,$$

де $t_{1-\alpha}$ — довірчий коефіцієнт для ймовірності; S_p — помилка прогнозу, значення якої залежить від середньої квадратичної похибки S_ε , довжини аналітичного ряду n та періоду упередження k :

$$S_p = S_\varepsilon \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{3(n+2k-1)^2}{n(n^2-1)}}.$$

Точність прогнозів оцінюють за допомогою:

- похибки апроксимації

$$\bar{\varepsilon} = \frac{100}{k} \sum \left| \frac{y_{t+k} - Y_{t+k}^*}{y_{t+k}} \right|;$$

- коефіцієнта розбіжності Г. Тейла

$$V = \sqrt{\frac{\sum (y_t - Y_t)^2}{\sum y_t^2}}.$$

Таким чином, використання запропонованої методики статистичного аналізу дає змогу кількісно оцінити якість економічних явищ, що відбуваються на ринку банківських послуг, та на цій підставі вирішити й спрогнозувати ринкові процеси у сфері банківської діяльності.



Література

1. Аналіз ринку банківських послуг / В. Б. Захожай, С. С. Герасименко, Н. А. Головач та ін.; За заг. ред. В. Б. Захожая, С. С. Герасименка: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: МАУП, 2006.
2. Головач А. В., Захожай В. Б., Базидевич К. С. Статистика банківської діяльності: Навч. посіб. — К.: МАУП, 1999.
3. Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2005. — 333 с.
4. Економіка і управління: Наук.-освітнє вид. Асоціації навчальних закладів України недержавної форми власності. — 1998. — № 1.
5. Статистичне забезпечення управління економікою. Прикладна статистика з використанням аналітичних можливостей програмного середовища Microsoft Excel: Навч. посіб. / А. В. Головач, В. Б. Захожай, І. Г. Манцуров, Н. А. Головач. — К.: КНЕУ, 2006.

Запропонований баланс банківських зв'язків дає змогу характеризувати процес і результати утворення та використання коштів банку, а також основні співвідношення пропорцій, потреб і ресурсів у взаємозв'язку з показниками внутрішнього і зовнішнього середовища банків.

Предложенный баланс банковских связей дает возможность характеризовать процесс и результаты создания и использования средств банка, а также основные соотношения пропорций, потребностей и ресурсов во взаимосвязи с показателями внутренней и внешней среды банков.

Thus, balance of bank connections is offered enables to characterize a process and results of education and use of bank facilities, and also basic correlations of proportions, necessities and resources in intercommunication with the indexes of internal and external environment of banks.

Надійшла 30 травня 2008 р.

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For research workers, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 2(18)

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 2(18)

Редактор *Т. К. Валицька*

Коректор *А. А. Тютюнник*

Комп'ютерне верстання *О. А. Залужна*

Оформлення обкладинки *С. Б. Каргінова*

Підп. до друку 04.07.08. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротатійний трафаретний.

Ум. друк. арк. 42,5. Обл.-вид. арк. 43,7. Тираж 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи № 8 від 23.02.2000