

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«БІЗНЕС ІНФОРМ»
№ 7 '2012 г. (414)

Періодичність 1 раз на місяць
Видається з січня 1992 р.
Свідоцтво про реєстрацію
КВ № 17288-6058-ПР від 18.11.2010 р.

ЗАСНОВНИКИ:
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР
ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ
НАН УКРАЇНИ (ХАРКІВ)

ВИДАВЕЦЬ:
ВИДАВНИЧИЙ ДІМ «ІНЖЕК»

РЕДАКЦІЯ
Головний редактор: д-р екон. наук, проф.
В. С. Пономаренко
Науковий редактор: д-р екон. наук, проф.
М. О. Кизим
Заст. гол. редактора: д-р екон. наук, проф.
О. М. Тищенко
Випускаючий редактор: канд. екон. наук,
доцент
В. Є. Хаустова

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:
д-р екон. наук, проф.
Алексєєв І. В. (Львів)
д-р екон. наук, проф.
Амосов О. Ю. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Благул І. С. (Івано-Франківськ)
д-р екон. наук, проф.
Гізатуллін Х. Н. (Єкатеринбург, Росія)
канд. екон. наук, проф.
Гонда В. (Братислава, Словачія)
д-р екон. наук, проф.
Жуковський М. (Люблін, Польща)
д-р екон. наук, проф.
Заруба В. Я. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Іванов Ю. Б. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Клебанова Т. С. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Ковальчук К. Ф. (Дніпропетровськ)
д-р екон. наук, проф.
Орлов П. А. (Харків)
д-р екон. наук, проф.
Погорлецький О. І. (С.-Петербург, Росія)
д-р екон. наук, проф.
Христиановський В. В. (Донецьк)

**У журналі можуть друкуватися основні
результати дисертаційних робіт
з економічних наук**

**З ПЕРЕЛІКУ НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ
УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ
РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ
НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА
ТА КАНДИДАТА НАУК
(Затверджено постановою президії ВАК України
від 16.12.2009 р. № 1-05/6)**

Журнал «Бізнес Інформ» (Харківський національний еко-
номічний університет МОН України)

Бюлетень ВАК України, № 1, 2010

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Гончаров Ю. В., Щербина І. В. Еволюційний розвиток
класово-стратифікаційних теорій у соціально-економічній науці 4
Пісоцька Є. І. Обмін правами: сутність та форми..... 8

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

Жовтанецький М. І., Твердохліб М. І. Статистичне моделювання
впливу технологічної структури економіки на розвиток України..... 12
Коломицева А. О., Яковенко В. С. Моделювання процесів
оптимального управління логістичними розподільчими системами 18
Милов А. В., Чуйко І. М. Разбиение алгоритмов статистического
анализа для распределенных СППР 22

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Заруба В. Я., Орлов П. А., Косенко А. П. Инвестиционная оценка
конкурентных преимуществ и рыночной конъюнктуры
промышленных предприятий 24
Кричевец Е. А. Использование показателя cash flow для оценки
инвестиционной привлекательности предприятия 27

ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Матюшенко І. Ю. Нанотехнології в електроніці та інформаційних
технологіях..... 32
Онищенко С. В., Фурманчук О. С. Технопарк як інноваційна
модель розвитку будівельного комплексу Полтавського регіону 40
Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки..... 44
Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного
розвитку: поняття, структура та принципи функціонування 47

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Котиш О. М., Манзя О. О. Формування системи факторів
ефективності експортних операцій..... 50

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Куркина М. П., Зотов В. В. Человеческий потенциал как категория
социального управления регионом 53
Мірошніченко П. І. Визначення ефективності інвестиційного
розвитку регіонів 56
Стрижиченко Н. О. Єврорегіон як форма транскордонного
співробітництва..... 61

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

Абасс К. Джауд, Моргачев І. В. Особенности управления затратами
иракских предприятий перерабатывающей промышленности..... 64

Рудика В. І. Особливості управління матеріальними потоками коксохімічних підприємств	68
Андрієвська Є. В. Сучасні підходи до реструктуризації машинобудівних підприємств на основі відкритої інноваційної діяльності.....	71
Кочетигова Т. В. Аналіз світового досвіду злиттів і поглинань компаній в галузі металургії	73

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

Некрасов В. Н., Дрыгина Ю. А. Сельское хозяйство России: кризиси и необходимость повышения конкурентоспособности.....	77
Клокар О. О. Обґрунтування заходів розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки.....	80

ЕКОНОМІКА ТРАНСПОРТУ І ЗВ'ЯЗКУ

Лифар В. В., Тихончик А. В. Управління розвитком автодорожного потенціалу регіону	83
---	----

ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ ТА ПОСЛУГ

Леонова Ю. О. Оптимізація складської діяльності ТОВ «Фідлайф»	88
Анистратенко О. В. Оптимізація фінансового забезпечення туристсько-рекреаційного комплексу Крима на основі государственного регулювання	91

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Петенко І. В., Петенко А. В. Методичні підходи до визначення засад забезпечення відтворення та всебічного розвитку людського і трудового потенціалу.....	95
Уманець Т. В., Косьміна К. М. Загальноукраїнські та регіональні виміри сучасних тенденцій розвитку ринку праці	98

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Семененко І. М. Використання франчайзингу в діяльності промислових підприємств	102
Українська О. О. Оцінка валютної позиції підприємства.....	104
Харчук Т. В. Стоимость как критерий эффективности функционирования предприятия	109

ЕКОНОМІЧНА СТАТИСТИКА

Раевнева О. В., Гриневиц А. В. Статистична оцінка інвестиційної активності в Україні	111
Сергієнко О. А., Мазняк М. Г. Моделі багатовимірного статистичного аналізу в дослідженні конкурентних позицій держави	114

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

Забарна Е. М., Кула М. В. Економічний зміст проектного фінансування та специфіка його використання в Україні.....	121
Исаева Н. И. Развитие украинского рынка финансовых услуг на основе электронных технологий.....	124
Єрмошенко А. М. Управління операційними і кредитними ризиками страхових компаній як складова механізму інтеграції страхових компаній з банками в Україні	127
Прохорова Ю. В., Самойлова М. Д. Сучасні тенденції та механізм здійснення споживчого кредитування в Україні.....	132
Сабліна Н. В., Кривеженко В. В. Аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду здійснення кредитних операцій банку.....	136
Карасьова З. М., Шахова О. О. Регіональні аспекти розвитку банківської системи України на прикладі Харківської області	138
Костяна О. В. Аналіз впливу заходів дискреційної податкової політики на бази оподаткування прямих податків.....	141
Пашова С. М. Формування інноваційно-інвестиційної частки як напрям оптимізації кредитного портфеля банку	145

АДРЕСА РЕДАКЦІЇ:

Україна, 61001, Харків,
 пров. Інженерний, 1а,
 Бібліотечний корп., 2 пов., к. 203
 Тел./факс (057) 758-74-31
 e-mail: biz_inf@ukr.net
 www.business-inform.net

АДРЕСА ВИДАВЦЯ ТА ВИГОТІВНИКА:

Україна, 61001, Харків,
 пр. Гагаріна, 20, оф. 2227
 Тел./факс (057) 703-40-21, 732-09-59

ПІДПИСКА:

- у Видавця;
- **Агентство «Меркурій»:**
 49056, Дніпропетровськ,
 Набережна Леніна, 15-а, оф. 39.
 Тел. (056) 744-16-61,
 744-72-87, 778-52-85

Науковий журнал

«БІЗНЕС ІНФОРМ»

Видається 1 раз на місяць

Мова видання – українська, російська,
англійська

Рекомендовано до друку рішеннями
 вченої ради ХНЕУ № 9 від 18.07.12 р.
 вченої ради НДЦ ІПР НАНУ
 № 7 від 11.06.12 р.

Здано до набору 11.06.2012 р.

Підписано до друку 18.07.2012 р.

Формат 60 x 84/8.

Друк різнографічний.

Ум. друк. арк. 34,5. Обл.-вид. арк. 44,8.

Надруковано у ВД «ІНЖЕК»

Замовлення № 630. Наклад 300 прим.

© БІЗНЕСІНФОРМ, 2012



МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ

Клунок Н. С. Система оцінки логістичної складової фармацевтичних компаній України на базі збалансованої системи показників	149
Максимів Б. М. Формування рекламної стратегії підприємств на основі SWOT-аналізу.....	152
Посохов І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки	157
Птащенко О. В. Формування маркетингової підтримки товарної інноваційної політики.....	160
Ріпка Д. О. Координація управлінських і виробничих процесів на підприємстві.....	162
Ястремська О. О. Моделювання показників визначення об'єктивної складової іміджу підприємств у сучасних умовах	166
Вуйців М. М. Застосування інструментів контролінгу в діяльності вітчизняного менеджменту	174
Доля З. В. Проблеми державно-громадського управління системою профтехосвіти	178
Таньков К. М. Маркетинг взаємовідносин в управлінні ланцюгами поставок	180

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Бывшев В. А., Богомолов А. И., Костюнин В. И. Подготовка ИТ-профессионалов в научно-исследовательском университете.....	184
Бывшев В. А., Богомолов А. И., Костюнин В. И. Математико-статистическое обоснование оценки знаний студента при тестировании	186
Наумов В. Н. Об обучении студентов направления «бизнес-информатика» моделированию систем	189
Рамазанов С. К., Калинин Н. А. Информационно-образовательная среда.....	194
Ядранський Д. М. Проблеми дослідження праці в інформаційному суспільстві.....	196
Діоба А. В., Кулешова Н. В. Формування інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів	200
Донець О. В. Про інформаційний простір сучасного вищого навчального закладу	202
Колдовський В. В. Специальність «Економічна кібернетика» у сучасному економічному просторі.....	205

Колдовський М. В. Новаційні підходи в дистанційній освіті.....	208
Кондіус І. С. Концептуальні підходи до створення інформаційно-аналітичної системи управління навчальним процесом.....	210
Кондратьева И. Г., Остапенко И. Н. Вероятностные модели анализа кредитной деятельности интернет-банкинга	212
Невежин В. П., Богомолов А. И. Личностно-ориентированный подход в образовательном процессе информационного общества	216
Ніколаєв І. В. Підходи щодо оцінки економічної ефективності системи дистанційної освіти.....	218
Огліх В. В., Шаповалов О. В. Застосування інформаційних технологій як фактор підвищення якості підготовки та перепідготовки фахівців митної служби	221
Сергиенко Е. А., Раевская А. А., Саакян Л. А. Особенности создания электронных информационно-образовательных ресурсов для систем дистанционного обучения.....	223
Чорноус Г. О. Дистанційне навчання з програмних рішень SAP	229
Яценко Р. Н., Полевич О. В. Адаптивное управление коммуникацией в системе дистанционного обучения Chamilo.....	231
Sergii Kavun, Ivan Sorbat, Irina Sorbat. Distance learning systems and their information security	234
Сергієнко О. В., Акіменко В. І. Вдосконалення SharePoint Learning Kit для роботи з навчальним контентом, створеним на основі Flash	240
Тадевосян А. Б. Застосування інформаційних технологій «електронної освіти» у вищій освіті як необхідна умова подолання сучасної кризи та успішного розвитку в ХХІ столітті.....	245
Якименко А. В. Использование концепции e-learning в системе переподготовки безработных.....	248

ІНФОРМАЦІЯ

Анотації.....	251
Відомості про авторів	266
Інформація для авторів	275

НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ЦЕНТР ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ РОЗВИТКУ НАН УКРАЇНИ

оголошує набір до аспірантури за рахунок коштів Державного бюджету України

Аспірантура:

за спеціальністю 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством:

1 місце – без відриву від виробництва;

за спеціальністю 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами(за видами економічної діяльності):

1 місце – без відриву від виробництва;

за спеціальністю 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка:

1 місце – з відривом від виробництва.

Термін подання документів – **10 вересня 2012 року.**

Докторантура:

за спеціальністю 08.00.05 – Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка:

1 місце – з відривом від виробництва.

Документи подавати за адресою: 61022, м. Харків, пл. Свободи, 5, Держпром, 7 під'їзд, 8 поверх,
тел.: (057) 705-02-67, (057) 705-02-64

ЕВОЛЮЦІЙНИЙ РОЗВИТОК КЛАСОВО-СТРАТИФІКАЦІЙНИХ ТЕОРІЙ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

ГОНЧАРОВ Ю. В.

доктор економічних наук

ЩЕРБИНА І. В.

аспірант

Київ

З часу здобуття українською державою незалежності кожен уряд та всі політичні партії у своїх програмах діяльності на майбутні періоди наголошують на визначальній ролі в розвитку суспільства середнього класу. Переважна більшість учасників суспільних процесів декларують прагнення побудови громадянського суспільства навколо інтересів найбільш освіченої, незалежної, ініціативної верстви населення – середнього класу. Сьогодні дана категорія дуже широко використовується, як у соціологічній, так й економічній літературі, тобто, і суспільство, і наука залишаються класово орієнтованими.

Покращення показників соціально-економічного розвитку в Україні за останні 5 – 10 років не зняло питання про середній клас. Він, при тому, що більшість сімей вже вважають себе небідними, так і залишається недосяжним, його питома вага в структурі населення в Україні зростає дуже повільно і все ще мала – від 10 до 15%.

Дискусійним залишається і питання визначення критеріїв приналежності громадян і домогосподарств до соціальних прошарків і класів, насамперед, – до середнього класу, оскільки самі класи також стратифіковані (розділені на підкласи). Так, уже сьогодні все популярнішим стає розподіл середнього класу на «старий» і «новий». Перша підгрупа в інноваційних економіках демонструє тенденцію скорочення і включає фермерів, дрібних і середніх підприємців. До нових представників відносять менеджерів, службовців, науковців, висококваліфікованих спеціалістів. Це пояснюється все більшою роллю НТП та інтелектуального капіталу в економічному розвитку. При віднесенні особи до середнього класу критерій освіти та унікальних знань і умінь вищий на перше місце [1, с. 10].

Таким чином, проблема класів у суспільстві стає все глобальнішою, зачіпає навіть розвинені економіки Західної Європи. Актуальність її зростає як з позицій пересічних громадян, так і науковців – соціологів та економістів.

Починаючи з 90-х рр. ХХ ст., розвиток вітчизняної соціологічної та економічної науки набуває найбільшого зростання. Методологічно та методично перспективними виявилися спроби визначити нерівності між категоріями населення в доступі до основних життєвих можливостей та шансів. У центрі досліджень – соціально-економічні проблеми консолідації в Україні середнього

класу як основної опори і носія інтересів розбудови ринкової економіки і громадянського суспільства [2, с. 369 – 371]. Особливого значення такі дослідження набувають в умовах переходу суспільства до постіндустріальної епохи або економіки знань, що відзначається суттєвими зрушеннями в соціальній структурі.

Сучасна економічна та соціологічна науки намагаються вивчити причини кризи людського розвитку на глобальному рівні і закласти теоретико-методологічні основи її подолання. Різні наукові школи та вчені визначають проблематику соціально-економічних досліджень по-різному. Ці відмінності пов'язані, перш за все, з тим, що акцент робиться на різних сторонах життя соціальної спільноти: економічній діяльності, поведінці та відносинах тощо.

Класи і підкласи, які формують об'єкт даного дослідження, також є свого роду спільнотами, які мають певні ідентифікаційні особливості. Відповідно, їх дослідження – важливе завдання, хоча науково обґрунтоване та суспільно усвідомлене виділення останніх відбулося порівняно недавно – менше, ніж 200 років тому.

Як логічно припустити, класи належать до великих соціальних груп. Поняття соціальних класів вперше було вжито як засіб пояснення історичних процесів французькими істориками періоду Реставрації. В Англії термін «середній клас» був поданий у 1766 р. в «Оксфордському словнику англійської мови» і протягом наступного століття поступово набував свого сучасного розуміння. Більш поширеним, з огляду на рівень життя переважаючої частини населення в цей період, був термін «lower class» – клас бідняків [1, с. 10].

Перехід до індустріальної епохи з посиленням розподілу праці сприяв тому, що категорія «клас» почала все ширше застосовуватися по відношенню до соціуму. Найбільш розвиненої форми і широкого вжитку це поняття набуло в марксизмі, де під класами розуміють великі групи людей, що різняться за їхнім місцем у певній історичній системі суспільного виробництва, відношенням до засобів виробництва та роллю в суспільній організації праці, а значить, – і за способами отримання й розмірами тієї частки суспільного багатства, якою вони володіють.

Виконання різних ролей в економіці, спричинене суспільним поділом праці, і, відповідно, становище, в якому перебувають внаслідок цього домогосподарства, – основа класової стратифікації. Право приватної власності ж закріплює таке становище в суспільстві.

Проаналізувавши погляди К. Маркса [3], можливо виділити такий розширений перелік критеріїв визначення соціального класоутворення:

- ✦ загальна позиція в економічному способі виробництва;

- ✦ специфічний спосіб життя;
- ✦ посилення класової свідомості та, як наслідок, – конфлікт міжкласових інтресів, що посилює стратифікацію;
- ✦ соціальні відносини і спільності, що виходять за місцеві та регіональні межі (наприклад, життя англійського пролетаря за великим рахунком не сильно відрізняється від життя німецького, так само, як порівняно однакове в різних регіонах однієї країни);
- ✦ політична організація.

Проте Марксова модель залишалася занадто простою для пояснення складностей стратифікації, що несло небезпеку для капіталістичних суспільств Заходу. Спроба згладження її протиріч та суперечностей здійснена М. Вебером, який, всупереч К. Марксу, не вважав організацію економіки основою стратифікації. Він виділив три основні компоненти нерівності:

- 1) *майнова нерівність*, що в цілому переключається з позицією К. Маркса (породжує економічні класи);
- 2) *пошана і повага або статус та престиж*, яким користується людина в соціумі, що не завжди могло залежати від достатку (породжує статусні групи або підкласи);
- 3) *влада* (породжує політичні партії).

Клас за М. Вебером – формація, яка визначається подібністю шансів до отримання благ, які можна реалізувати або не реалізувати на ринку (який виступає регулятором відносин). Таким чином, конфлікт класів не заперечується, але сприймається як природне явище, як конкуренція, характерна для ринкових відносин [4].

М. Вебер поділяє соціум на клас буржуа, власників та на «негативно привілейований клас», куди він відносив тих, хто не має ні власності, ні кваліфікації, яку можна запропонувати на ринку (люмпенізований пролетаріат). Між двома даними полюсами вперше виокремлюється категорія «середній клас», що складається як із дрібних власників, так і з людей, здатних запропонувати на ринку свої навички й уміння (ремісники, селяни, чиновники).

Виділення М. Вебером третьої страти – «середнього класу» стало основою побудови подальших стратифі-

каційних моделей у західній соціології та економіці, менш конфліктних, в яких діє принцип «соціальних ліфтів».

Питання класовості починають розглядатися і з філософської точки зору. Так, наприкінці XVIII ст. американський видавець, дипломат і винахідник, Президент США Б. Франклін (1706 – 1790) вперше сформулював етичні принципи поведінки, які виклав в «Автобіографії» [5]. Він перелічує 13 чеснот, які постійно й методично культивував у собі: помірність у їжі, небагатослівність, порядок, рішучість, ощадливість, любов до праці, щирість, справедливість, невибагливість, охайність, спокій, добросесність, скромність. Буржуа не тільки володіє, розпоряджається, привласнює, виробляє, а і є носієм певних навичок, стратегій поведінки, певного способу життя і мислення. Таким чином, відмінності у становищі в економічній системі мають доповнюватися розбіжністю в поглядах на світ і відмінністю у прийнятих стандартах життя.

Таким чином, вже до XIX – поч. XX ст. було закладено наукові основи використання терміна «соціальна стратифікація», а суспільство розглядається як класове, розмежоване на класи і страти.

Термін «*стратифікація*» (з лат. *Stratum* – прошарок, верства, *facere* – робити) був введений набагато пізніше П. Сорокіним для позначення соціальної нерівності і характеризує соціальний процес, у ході якого соціальні верстви виявляються нерівними між собою і відрізняються за правами, пільгами, авторитетом, престижем. Таким чином, соціальна стратифікація означає і процес розшарування суспільства на верстви, нерівні між собою, і саме це розшарування. Соціально нерівні верстви прийнято називати стратами. *Страта* – це соціальний прошарок індивідів, що різняться за своїм становищем у соціальній ієрархії суспільства.

Опираючись на наукові дослідження своїх попередників, сучасний американський соціолог Е. Гідденс виділив такі системи стратифікації, як рабство, касти, стани і класи, які охарактеризовано в *табл. 1* [складено за 6].

Таблиця 1

Стратифікаційні системи за Е. Гідденсом

Назва	Характеристика системи стратифікації
1	2
1. Рабство	Найбільш виражена форма нерівності, коли деякі індивіди буквально належать іншим як їхня власність
2. Касти	Включають категорії, що ранжуються за соціальним престижем (до поч. XX ст. в Індії налічувалося до 3000 різноманітних каст та підкаст). Загалом виділимо чотири найбільші касти в індійському суспільстві: 1. Брахмани – найвища каста жерців. 2. Кшатрії – військова та родова аристократія (престиж цієї касти поступово підвищувався і фактично вирівнявся із кастою брахманів; військова служба в Індії та Пакистані і сьогодні вважається найбільш почесним родом діяльності в суспільстві). 3. Вайш'я – каста общинників, переважно землеробів, згодом і торговців і деяких ремісників. 4. Шудра – найнижча каста неповноправних, залежних землеробів, ремісників, у давні часи – рабів (каста «недоторканих», тобто суспільно відторгнених)
3. Стани	Феодалні стани включали страти з різними обов'язками й правами: стан, який складався з аристократії й дворянства; стан, що складався з духівництва, котре, маючи більше низький статус, мало більші привілеї; «третій стан» – слуги, вільні селяни, торговці й художники

1	2
4. Класи	<p>Групи людей, що різняться загальними економічними можливостями, які впливають на їхній стиль життя; багатство разом із заняттям складає головну передумову класових розходжень.</p> <p>Основні класи: вищий, середній, робітники; у деяких індустріальних країнах четвертий клас – селянство.</p> <p>Восьмирівнева англійська стратифікаційна модель, прийнята у ХХ ст., передбачає виділення таких страт [7]:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) вищий менеджмент та фахівці; 2) середній та низовий менеджмент та фахівці; 3) проміжні професії; 4) малий бізнес та самозайняті особи; 5) низові управлінці та технічні співробітники; 6) частково кваліфіковані та службовці; 7) службовці; 8) тривалий час безробітні

Перші три типи стратифікації, як можемо побачити з даних у табл. 1, будуються на основі узаконеної нерівності, санкціонованої правом або релігією, сучасний класовий тип стратифікації реалізується через вплив економічних факторів на матеріальні обставини життя людей і неформальним, тобто неузаконеним.

Надалі розглянемо також деякі найбільш поширені у ХХ ст. теорії та їх вплив на методологію вирішення проблем класового поділу суспільства.

У післявоєнні роки із поширенням прикладної математики і статистики, кібернетики та теорії систем набуває особливого розвитку структурно-функціональний аналіз суспільно-економічних відносин Т. Парсонса і Р. Мертона [8]. Суспільство з цих позицій – система функціонально взаємопов'язаних змінних, а аналіз будь-якого соціального процесу – це дослідження певної системи з ustalеними межами. Система повинна мати певну організацію та інституційні засоби, щоб успішно протидіяти порушенням цієї організації, вдаючись до примусу або переконання, а суспільні інститути мають бути відносно сумісні один з одним [9]. Будь-яка соціальна система повинна забезпечувати:

- ✦ раціональну організацію і розподіл матеріальних, людських і культурних ресурсів для досягнення цілей;
- ✦ визначення основних цілей і підтримання процесу їх досягнення;
- ✦ збереження солідарності в суспільстві;
- ✦ підтримання мотивації індивідів при виконанні ними соціальних ролей і усунення прихованих напружень у системі особистісної мотивації.

Основа формування класів у суспільстві як системі – строго функціональна (кожен індивід виконує певну економіко-соціальну роль). Скріплюючими елементами класової системи є релігія або світські ідеології. Менше з тим, подальший досвід показав, що, незважаючи на свою позитивну упорядковуючу роль, струнка структурна теорія класової стратифікації ввійшла у розходження із численними класовими конфліктами, що мали і продовжують мати місце у суспільстві. Вона цих протиріч в цілому не вирішувала.

Теорія соціального конфлікту Л. Козера – є своєрідною відповіддю прихильникам структурно-функціо-

нального аналізу та визначає конфлікт як один з найважливіших чинників соціально-економічного розвитку. У плюралістичних демократичних суспільствах конфлікти не приховуються, а є гармонійними процесами цільної взаємодії суспільних інститутів розвинутого конкурентного громадянського суспільства, за рахунок чого класова структура залишається стабільною. У той же час, такий підхід недостатнім чином враховував культурно-історичні особливості спільнот, у тому числі й особливості розвитку національних економік, наприклад – постсоціалістичних, як в Україні, де суспільний конфлікти так і не набули конструктивного характеру, а неефективність суспільних інституцій спричинила їх неконтрольований перебіг.

Близькою до позиції Л. Козера можна вважати й теорію соціального обміну, якої дотримувався Дж. Хоманс. На першому місці в ній стоїть проблематика узгодження мікро- та макросоціальних зв'язків. Процес соціальної рівноправної взаємодії тлумачиться як постійний обмін між людьми різних соціальних класів із відповідно різним трактуванням вигод. Її сприйняття в наукових і політичних колах сприяло інтеграції класів і відкритій взаємодії між представниками різних класів, характерній для західноєвропейського повоєнного суспільства у суспільстві. Це знайшло своє відображення, наприклад, у відкритті раніше привілейованих закладів і установ, недоступних для представників нижчих класів – елітних місць відпочинку, медичних та освітніх закладів; заборонених для бідних зон на транспорті тощо, що прискрило економічні зв'язки та рух грошових потоків на макрорівні (чого нині не відбувається в економіці України, натомість спостерігається процес відлучення значної частини індивідів від засобів потенційного класового зростання, таких як якісна освіта, підприємництво, місцеве самоврядування тощо) [2, 10, 11].

Своєрідний внесок в економічну теорію класової стратифікації внесли і прихильники психологічної теорії та психоаналізу (З. Фрейд, Е. Фромм). Ними обґрунтовується роль психічного розвитку як індивіда, так і групової психології у спотворенні соціальної структури суспільства [12]. Наприклад, негативні економічні зміни (зростаюча міць монополій і повоєнна інфляція) посилюють певні риси характеру: садистські і мазохістські устремління. Такі психологічні патології

у поєднанні із загальним виборчим правом сприяють утворенню тоталітарних, клептократичних суспільств і потенційно руйнують середній клас та економічні основи до його відтворення в майбутньому. Таким чином, відбувається руйнування моральних та етичних засад, якими повинне відзначатися суспільство середнього класу (згадаємо про 13 чеснот буржуа за Б. Франкліном, що вже були описані вище).

Протягом другої половини ХХ ст. відбуваються численні спроби «модернізації марксизму» та формування неомарксистської соціально-економічної теорії (А. Грамші, Д. Лукач, Р. Міллас, Н. Бірнбаум, А. Гоуднер) [8]. Каталізатором цих процесів стала низка нерозв'язаних соціально-економічних проблем і недовіра до ліберальної економічної політики (кризи середнього класу, гендерної нерівності – в країнах Заходу, ідеологізації суспільства – у соціалістичних). Відбувається переформатування категорій історичного матеріалізму і класової теорії К. Маркса з урахуванням досягнень в області структурно-функціонального аналізу суспільства. «Модернізація марксизму» сприяла більшому усвідомленню проблем сучасної соціологічної та економічної науки, зокрема її політизації, суб'єктивізму, навіть цензури. Саме прихильники даної течії одними з перших приділили увагу класово-соціальним проблемам постіндустріального суспільства або економіки знань.

Як можемо побачити, протягом ХХ ст. відбувається своєрідний розквіт соціо-економічних теорій, що відзначається різноманіттям методологій та розширенням кола аналізованих науковцями проблем. Зазначені вище теорії мали значний вплив на вирішення класових проблем суспільства, піднявши до того нерозкриті з них, такі як:

- ✦ управління економічними та соціальними конфліктами, усвідомлення їх корисності для суспільного-економічного розвитку;
- ✦ інтеграції представників різних класів у суспільстві;
- ✦ проблеми психічного, психологічного та фізичного здоров'я як окремих індивідів, так і цілих соціальних спільнот, впливу даного фактору на пропорційність розвитку соціально-економічних систем.
- ✦ зміну соціальної структури в умовах економіки знань чи постіндустріальної епохи.

Зазначені вище протиріччя у соціально-економічному розвитку людства підвели дослідників до проблем, які складно вписуються в традиційні економічні моделі та уявлення капіталістичної економіки, у подальшому вони будуть сконцентровані на викликах вже постіндустріального суспільства: диспропорцій в економіці на користь сфери послуг; праці та нових соціально-трудових відносин; доступності освіти та роль інтелектуальної власності в економічному зростанні й класовому поділі; іміграції та інтеграції мігрантів у західноєвропейську систему соціально-економічну систему тощо.

ВИСНОВКИ

Поширене сьогодні як в соціологічній, так і в економічній науці поняття «соціального класу» пройшло через тривалий шлях свого формування й еволюції. Зі зміною трактувань класів змінювалося й розуміння проблеми класового розподілу в суспільстві, ступінь її гостроти та актуальності. Найбільш яскравим вираженням розвитку наукової думки є зміни в трактуванні класоутворюючих критеріїв, відповідно, принципово різними бачаться і шляхи подолання нерівності у суспільстві. Так, виділення М. Вебером у протипагу К. Марксу страти «середній клас» і нових класоутворюючих чинників, як, наприклад, престиж, повага, влада, сприяло модернізації капіталістичного суспільства та згладженню протиріч в його розвитку. Надалі низка соціологів, філософів, економістів (зокрема П. Бурдьє, М. Кастельс, П. Друкер та ін.) підняли значне різноманіття питань соціально-економічного розвитку, та найголовніше – заклали підвалини класово-економічного аналізу в умовах постіндустріального суспільства або економіки знань, що є предметом подальших наукових досліджень за даною тематикою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гончаров Ю. В.** Підвищення питомої ваги та ролі середнього класу в структурі населення України: передумови, проблеми, перспективи: Препринт наукової доповіді / Ю. В. Гончаров, І. В. Щербина. – К.: ТОВ «Дорадо-Друк», 2010. – 66 с.
2. **Жоль К.** Соціологія: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / К. Жоль. – К.: Либідь, 2005. – 440 с.
3. **Маркс К.** Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 4. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955 – 1981.
4. **Вебер М.** Основные понятия стратификации / М. Вебер. – М.: СОЦИС, 1994. – 148 с.
5. **Франклин Б.** Автобиография / Б. Франклин; [пер. с англ.]. – М.: Московский рабочий, 1998.
6. **Гидденс Э.** Социология: Учебник для студ. высш. уч. заведений / Э. Гидденс; [пер. с англ.]. – Челябинск, 1992.
7. Матеріали «Вільної інтернет-енциклопедії Wikipedia» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Social_structure_of_Britain#Upper_middle_class
8. **Кучеренко В.** Функціоналістська парадигма Р. Мертона в сучасному соціологічному дискурсі / В. Кучеренко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – К., 2000. – № 4.
9. **Городяненко В.** Соціологія політики, політична соціологія або соціологія політичної сфери? / В. Городяненко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – К., 2003. – № 1.
10. **Зборівський Г. Є.** та ін. Введення в соціологію / Г. Є. Зборівський та ін. – М., 2004. – 592 с.
11. **Піча В. М.** Соціологія: підручник для студентів вищих закладів освіти / В. М. Піча. – Львів: Новий Світ 2000, 2005.
12. **Танчер В.** Соціологічна думка України на тлі світової соціології / В. Танчер // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – К., 1998. – № 1-2.

ОБМІН ПРАВАМИ: СУТНІСТЬ ТА ФОРМИ

ПІСОЦЬКА Є. І.

аспірантка

Харків

Сучасне економічне сьогоднішнє стрімко змінюється та розвивається. Виникають явища і процеси, які раніше або не існували, або не проявлялись в явному вигляді. Утворюються форми обміну, які потребують особливої уваги та додаткового вивчення. Серед таких сучасних форм обміну є обмін правами, обсяги функціонування яких суттєво перевищують навіть обмін реальними цінностями.

Метою даної статті є виявлення сутності обміну правами, а також дослідження його логіко-історичних форм.

Оскільки категорія «право» є основою саме для правників, то логічно буде поглянути на неї спершу крізь призму їх розуміння.

У сучасній юридичній науці немає єдиного універсального розуміння даної категорії [1, с. 76; 2, с. 48], однак в теорії розрізняють і дають визначення об'єктивному та суб'єктивному праву.

В об'єктивному сенсі право – це сукупність юридичних норм, сформульованих та зовнішньо виражених у різних офіційних актах держави (конституціях, кодексах, законах, постановах тощо) [3].

Суб'єктивне ж право – це гарантований законом ступінь можливої (дозволеної) поведінки громадянина, тобто дане право окреслює межі індивідуальної свободи особистості [3; 4, с. 809].

З даних вище визначень витікає, що обмін об'єктивними правами не може мати місце через природу даних прав, але вони стають підґрунтям для виникнення суб'єктивних прав, які, у свою чергу, і можуть стати об'єктами обміну, бо повністю залежать від волі їх власника.

Суб'єктивні права мають складну структуру, яка, на нашу думку, і визначатиме особливості форм обміну правами. Розглянемо її:

- ✦ **Немайнові права** – це суб'єктивні права, яким властиві наступні ознаки: по-перше, вони не мають економічного або майнового змісту, тобто їм властива єдина неекономічна природа, а саме: вони утворюються у духовній сфері життя суспільства. Вони виникають у людини з народження, одні – внаслідок самого факту фізичної появи на світ, інші – у результаті того, що людина, яка народилась, існує в певному соціумі; по-друге, мають абсолютний характер, тобто змістом особистих абсолютних правовідносин є суб'єктивні особисті права і відповідні обов'язки. Цим правам (на ім'я, честь, гідність) відповідають обов'язки інших осіб не порушувати, поважати їх; по-третє, складають-

ся з приводу особливої категорії об'єктів – немайнових благ, які неможливо відокремити від конкретної особи, а тому вони мають особистий характер, що визначає їх єдину функціональну властивість – не товарність.

Виділяють такі види особистих немайнових прав:

- ✦ права на немайнові блага, втілені у самій особистості;
- ✦ право на особисту недоторканність, свободу; право на життя та охорону здоров'я;
- ✦ право на недоторканність особистого життя;
- ✦ особисті немайнові права, які пов'язані з майновими.

Причому останні можуть виступати передумовою появи майнових прав. Їх можна розглядати як вторинні, бо вони можуть виникнути, або не виникнути, чи взагалі не будуть реалізовані. Частина немайнових прав виникає внаслідок договору і нерозривно пов'язана з іншими, у тому числі і майновими правами сторін [5].

Тож немайнові права, хоч і відносяться до суб'єктивних прав, але не можуть виступати як об'єкт обміну через неможливість їх відчуження від особи, якій належать, до того ж, на довічній основі. Навіть ті немайнові права, які пов'язані з майном, не можуть розглядатись окремо від людини, а тому також виключаються зі сфери обігу.

Так, наприклад, право інтелектуальної власності складається з двох компонентів: авторського права, тобто немайнового права, яке не може розглядатись окремо від суб'єкта, та права власності на авторський продукт, яке за своєю суттю є майновим правом і може бути об'єктом обміну.

- ✦ **Майнові права (або речові права)** – це суб'єктивні права учасників правовідносин, пов'язаних із володінням, користуванням і розпорядженням майном, а також з майновими вимогами, що виникають між учасниками цивільного обороту з приводу розподілу цього майна та обміну (товарами, послугами, виконаними роботами, майном, грошима, цінними паперами тощо) [4, с. 480]. Сюди відноситься право власності у відповідності з виконанням переліченої вище повної тріади прав власності, а також інші речові права, пов'язані тільки з користуванням та володінням, а саме: *сервітум* (лат. *servitus* – рабство, служіння речі) – право обмеженого користування чужою річчю, яка належить на праві власності іншій особі [4, с. 651, 6, 7]; *емфітевзис* (у перекладі з грецької – насаджувати) – одне з прав на чужі речі, що виникло в епоху римського права як довгострокова спадкова оренда земельної ділянки – *ius emphyteuticum* [6, 7, 8]; *суперфіцій* (від лат. *superficies solo cedit*) – особливе речове право на забудову земельної ділянки, яка належить іншій особі; може пере-

даватись у спадщину, виступати в ролі кредитного залогу, а також бути відчужено на користь третіх осіб; встановлюється на визначений або невизначений термін [9].

Таким чином, обсяг прав, які можуть виступати об'єктами обміну, звужується до суб'єктивних майнових прав, які, з юридичної точки зору, можемо показати схематично, відображуючи їх внутрішню структуру (рис. 1).

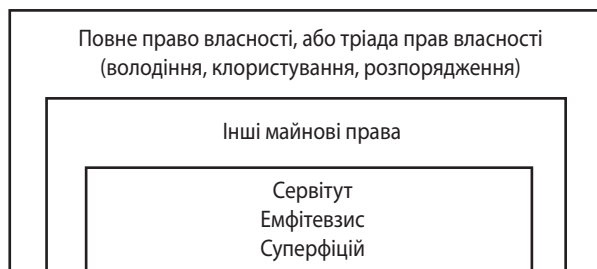


Рис. 1. Внутрішня структура права власності

З даної структури наочно видно, що відчуженням може бути як повне право власності, так і окремі його компоненти. Наприклад, об'єктом обміну може бути тільки право володіння та користування, або тільки користування.

Окрім суто фактичного, поверхового юридичного погляду на обмін правами, вважаємо за потрібне приділити увагу поглядам на категорію «право» представників інституціональної школи. Адже право як інститут – займає вагоме місце в економічному та соціальному житті людини.

Так, говорячи про економічні права, А. Е. Шастітко зазначає, що «їх концентроване вираження можна знайти в правах власності» [10, с. 138], а економічна теорія прав власності розглядає відносини прав власності як багатогранний феномен. Р. І. Капелюшников, даючи вже хрестоматійне визначення цього поняття, підкреслює деякі важливі для нашого дослідження особливості:

- ✦ використання терміна «право власності», а не «власність» підкреслює те, що не сам ресурс або благо є власністю, а саме доля прав або пучок прав з його використання [11, с. 7];
- ✦ термін «право власності» описує відносини між людьми з приводу використання рідкостей, а не відносини між людьми та речами [12, р. 13];
- ✦ відносини прав власності мають місце тільки за наявності проблеми рідкості: «...без існування передумови рідкості немає сенсу говорити про власність та справедливість» [13, с. 320];
- ✦ права власності розповсюджуються як на матеріальні, так і нематеріальні об'єкти, включаючи особисті свободи, які не можливо відчужити [11, с. 8]. Погоджуючись з цим, хотілося б уточнити, що останні в подальшому все ж не можуть бути розглянуті нами як об'єкт обміну саме через їх невідчуженість;
- ✦ відносини власності не обов'язково регулюються державою. Вони можуть бути закріпле-

ні в неписаних правилах, традиціях, звичаях, моральних нормах [11, с. 8]. Це є важливим для пошуку історичного місця обміну правами, оскільки з даного твердження стає зрозумілим, що ця форма обміну могла існувати задовго до виникнення державності.

Згаданий вище пучок прав власності вперше був запропонований А. Оноре та включає в себе: 1) *право володіння*, тобто виключного фізичного контролю над благом; 2) *право використання*, тобто особистого застосування блага; 3) *право управління*, тобто право приймати рішення про те, хто і як може користуватись благом; 4) *право на дохід*, тобто право на благо, яке виникло внаслідок попереднього особистого використання іншого блага або від дозволу іншим особам користуватись ним; 5) *право на капітальну вартість речі*, тобто право на відчуження, споживання, зміну або знищення блага; 6) *право на безпеку*, тобто імунітет від експропріації; 7) *право на перехід речі у спадок або по заповіту*; 8) *право на безстроковість використання*; 9) *заборона шкідливого використання*; 10) *відповідальність* у вигляді стягнення, тобто можливість експропріації блага в сплату боргу; 11) *залишковий характер*, тобто очікування повернення переданих правомочностей після закінчення строку передачі [14, р. 112 – 128].

З цієї точки зору, інституціоналісти англосаксонської традиції розглядають обмін благами як обмін пучками прав власності. «Коли на ринку укладається угода, обмінюються два пучки прав власності. Пучок прав зазвичай прикріплюється до певного фізичного блага або послуги, але саме цінність прав визначає цінність товарів, що обмінюються» [15, с. 347]. Деякі західні економісти зменшують кількість прав в пучку, однак принцип окремих правомочностей, які у сукупності складають право власності, залишається тим самим. Так, наприклад, С. Пейович визначає такі права власності: 1) право користування майном; 2) право користуватись плодами, які воно приносить; 3) право змінювати його форму та субстанцію; 4) право передавати його іншим особам за узгодженою ціною. Також він підкреслює, що останні дві правомочності визначають право власника на здійснення змін у цінності його майна і являють собою фундаментальні компоненти права власності [16, р. 3]. І дійсно, не можна заперечити, що чим більше правомочностей та їх комбінацій має суб'єкт, тим більш бажаним для нього буде дане благо, а значить і його корисність.

З цього ракурсу також цікаво поглянути на ієрархічну систему прав, запропоновану Нобелівським лауреатом Еліонор Остром [17]. Згідно з її баченням, права можна поділити на дві категорії: *операціональні права* та *права колективної дії*. Під операціональними правами розуміються такі, що визначаються взаємовідносинами між людьми з приводу користування рідкістю та розподілом доходу. А права колективної дії визначають порядок застосування операціональних, тобто є правами більш високого порядку.

Дане розмежування прав узгоджується з ієрархічністю системи правил, яку дав ще один Нобелівський лауреат Д. Норт. У відповідності з нею зміни в правилах

нижчого порядку можуть відбуватись при незмінних правилах вищого порядку. Чим вищим є правило в ієрархії, тим до більшої кількості агентів воно має відношення, тим вищими є витрати зміни очікувань даних агентів [18, с. 148]. Тобто правила колективної дії потребують більш високих витрат для їх зміни, ніж операціональні (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація правомочностей за Е. Остром [18]

Право-мочність	Власник	Господар	Хазяїн	Уповноважений користувач
Доступ і дохід	+	+	+	+
Управління	+	+	+	
Виключення	+	+		
Відчуження	+			

З перелічених в табл. 1 правомочностей до операціональних відносяться доступ до блага, а також отримання доходу. Управління, виключення та відчуження – є правами колективної дії.

Особливість даної ієрархії полягає в тому, що кожне наступне право передбачає наявність та здійсненість попереднього. Так, наприклад, деяка фірма є уповноваженим користувачем, а саме: орендує будівлю. Згоду на надання доступу буде надавати особа, яка має право управління. Вона ж буде контролювати спосіб використання даної споруди, тобто надавати її тільки під складське або під офісне приміщення. Право виключення буде реалізовуватись у вигляді визначення кола фірм (за розмірами, спеціалізацію тощо), яким можуть надаватись дві попередні правомочності. І право відчуження – це найповніше право, яке включає в себе всі перелічені права, а також можливість зміни, продажу майна, в даному випадку будівлі.

Поєднуючи дещо формально-фактичний погляд юристів і більш глибокий економістів, можемо звернути увагу на їх погодженість у питанні можливості розділу загального права власності на певні компоненти, тобто окремі правомочності, які можуть підлягати відчуженню як всі разом або окремо, так і в деяких сполученнях (виключення тут складають, як зазначалось раніше, тільки так звані невідчужувальні права, які не можуть розглядатись окремо від особи, якій належать). Усе це дає нам змогу на даній основі говорити про існування декількох форм обміну правами:

1. Обмін загальним правом, тобто таким, яке включає в себе передачу повної тріади або повного пучка прав власності, або сукупності операціональних прав та прав колективної дії, яке в такому вигляді має найвищу корисність для власника певної рідкості.

2. Обмін частковими правомочностями, тобто такий обмін, під час реалізації якого передаються можливі комбінації двох і більше правомочностей, що певною мірою знижує загальну корисність блага для споживача, однак має достатній її рівень для здійснення даної трансакції.

3. Обмін окремою правомочністю, а саме – обмін, який являє собою передачу тільки однієї самодостатньої правомочності, яка сама по собі має певну корисність для користувача та є достатньою для проведення обмінної операції.

Таким чином, обмін правами може відбуватись у вигляді описаних нами форм. Однак залишається невирішеним питання історичного місця обміну правами.

Перш ніж говорити про історичний розвиток форм обміну правами, зазначимо, що розглядаючи даний обмін необхідно крізь діалектичну взаємодію прав та обов'язків. Як зазначає А. Є. Шастітко: «...контракт – це угода про обмін обов'язками та правами». І дійсно, існування якогось права завжди передбачає виникнення певного обов'язку з боку іншої сторони або третіх осіб. А інакше, без такого двоїстого зв'язку, власне право не може виникнути та реалізовуватись. Тому описуючи обмін правами, ми розуміємо, що одночасно відбувається і обмін обов'язками.

Раніше ми зазначали, що погоджуємось у тому, що обмін правами не обов'язково повинен бути пов'язаний з існуванням держави та встановленими нею законами. Пояснюється це тим, що право, як не юридична категорія, виникає ще на початку існування людства та регулюється такими інститутами, як релігія, звичаї, традиції тощо. А це означає, що витoki розвитку обміну правами необхідно шукати ще за часів первісного суспільства.

Так, живучи в закритому первісному суспільстві, кожен член общини мав певні обов'язки, які полягали в дотримуванні загальностворених правил і виконанні необхідних робіт. Ці обов'язки визначали і права кожної особи на певну частку результатів сумісно-розділеної праці та її соціальне місце в общині. Фактично, на нашу думку, у процесі обміну сумісно-розділеною діяльністю відбувався також одночасний обмін правами та обов'язками в чистому вигляді. Мається на увазі, що права та обов'язки в цьому процесі циркулювали вільно, не прикріплюючись до жодної матеріальної форми та не регулюючись законами. Цей історично-перший етап розвитку форм обміну правами, який виникає задовго до утворення державності, будемо називати обмін правами через обмін діяльністю.

На відміну від самого обміну діяльністю обмін правами є вторинним по відношенню до нього, похідним. Однак є таким, без якого не була б можливою реалізація самого обміну діяльністю.

Пізніше, разом з тим, як труд отримав свою уречевлену форму, тобто втілювався в продукт, одночасно і право втратило свою самостійність і, перетворившись на пучок правомочностей, прикріпилось до останнього. Характерною доміантою формою обміну в цей період був продуктообмін, а саме – натуральний обмін. Як відомо, його реалізація відбувалась на нееквівалентній основі. А оскільки до кожного продукту були прикріплені різні комбінації правомочностей або, навіть, повне право власності, які, як вже зазначалось, також впливають на визначення рівня корисності, то і обмін правами міг відбуватись в ситуації, коли обмінювались не однакові пучки правомочностей. Тобто і обмін правами здійснювався на не рівноцінній

основі. Таку його нееквівалентну форму будемо називати обміном правами через натуральний обмін.

З моменту, коли обмін благами починає носити еквівалентний характер, тобто натуральний обмін перетворюється на товарообмін, право повністю з'єднується з вартісною матеріальною оболонкою товарів і тільки сильніше підкреслює еквівалентність здійснюваних операцій. Така форма обміну правами буде називатись обміном правами в товарообміні.

На цій стадії розвитку обміну: права та вартість максимально доповнюють одне одного, бо неможливо здійснити еквівалентний обмін товарів без одночасного обміну правами та обов'язками, який би задовольняв обох суб'єктів цього процесу; це найвищий ступінь єднання двох форм обміну, однак домінантність безперечно належить товарообміну. Саме тому назва цієї форми обміну правами звучить як «обмін правами в товарообміні», а ні «обмін правами через товарообмін».

Рухаючись логікою історичних перетворень, можемо звернути увагу, що з моменту, коли зі всієї маси товарів виокремлюється товар-еквівалент, який в подальшому трансформується в гроші, право починає свій зворотній рух по вивільненню від фізичної оболонки блага, а саме: гроші стають «лише правом отримання товарного еквіваленту такої цінності» [19, с. 79]. Право вивільняється від товарної оболонки та починає своє існування, прикріплюючись до знаку, яким є гроші. У такому вигляді утворюється нова форма обміну правами, яку ми назвемо всезагальним обміном правами.

Дагі з розвитком грошей та їх видів в обороті фактично з'являються права та обов'язки, які починають циркулювати відокремлено, вільно. Але на відміну від свободи, яка була притаманна обміну правами через обмін діяльністю, нова форма обміну регулюється законами та державою. Як зазначає А. Гриценко: «У сучасному суспільстві торгівля правами та обов'язками за своїми обсягами перевищує торгівлю реальним цінностями» [19, с. 80]. Такий найвищий ступінь розвитку обміну правами назвемо вільним або відокремленим обміном правами.

Цій формі обміну притаманні підформи, залежно від фінансового інструменту, на основі якого відбувається обмін правами та обов'язками. Це можуть бути: облигації (у тому числі державні), векселі, чеки, депозитні та ощадні сертифікати, акції, ф'ючерси, форварди, опціони, варанти тощо.

Таким чином, обмін правами існував імпліцитно в інших формах обміну та розвивався поруч з ними, що дозволило йому врешті решт у сучасній економіці набути самостійності та вирізнитись у відокремлену форму обміну, яка є важливою складовою такої сучасної форми обміну, як обмін здібностями. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Марченко Н. М.** Теория государства и права / Н. М. Марченко. – М.: Проспект, 2006. – 640 с.
2. **Нерсеянц В. С.** Философия права / В. С. Нерсеянц. – М.: Норма, 2005. – С. 48. – 848 с.

3. Теория государства и права : Курс лекций. – Издание второе, перераб. и доп. / Под ред. д.ю.н., проф., заслуженного деятеля науки РФ Н.И. Матурова и д.ю.н., проф. А. В. Малько // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bibliotekar.ru/teoria-gosudarstva-i-prava-1/46.htm>

4. Енциклопедія цивільного права України / Інститут держави та права ім. В. М. Корецького НАН України ; відп. ред. Я. М. Шевченко. – К. : Ін Юре, 2009. – 952 с.

5. Цивільне право України : Підручник : У 2-х кн. / О. В. Дзєра (кер. авт. кол.), Д. В. Боброва, А. С. Довгерт та ін. ; За ред. О. В. Дзєри, Н. С. Кузнецової. – 2-е вид., доп. і перероб. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – Кн. 1. – 722 с.

6. **Підопригора О. А.** Основы римского частного права / О. А. Підопригора. – К., 1997.

7. **Дождєв Д. В.** Римское частное право / Д. В. Дождєв – М., 1996.

8. **Бартошек М.** Римское право: Понятия, термины, определения / М. Бартошек. – М., 1989.

9. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%84%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B9>

10. **Шаститко А. Е.** Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

11. **Капелюшников Р. И.** Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников ; отв. ред. - д. э. н., проф. В. Н. Кузнецов. – Москва, 1990.

12. **Pejovich S.** Fundamentals of economics: a property rights approach / S Pejovich. – Dallas, 1981.

13. **Toumanoff P. G.** Theory of market failure / P. G. Toumanoff. – Kyklos, 1984, v. 37, N 4.

14. **Honore A. M.** Ownership-In: Oxford essays in jurisprudence / A. M. Honore ; Ed. by Guest A. W. – Oxford, 1961.

15. **Demsetz H.** Toward a theory of property rights / H. Demsetz. – American Economic Review, 1967, v. 57, N 2.

16. **Pejovich S.** The capitalist corporation and the socialist firm: a study of comparative efficiency / S. Pejovich. – Schweizerische Zeitschrift fur Volkswirtschaft und Statistik, 1976, v. 112, N 1.

17. **Ostrom E.** Governing the Commons. The evolution of Institutions for Collective Actions / E. Ostrom. – Cambridge University Press. 1990.

18. **Шаститко А. Е.** Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

19. **Гриценко А. А.** Развитие форм обмена, стоимости и денег / А. А. Гриценко. – К. : Основа, 2005. – 192 с.

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК – Гриценко Андрій Андрійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ

ЖОВТАНЕЦЬКИЙ М. І.

кандидат фізико-математичних наук

ТВЕРДОХЛІБ М. І.

Львів

Вплив науково-технічного прогресу на економічне зростання країн є загально визнаним фактом і реалізується через науково-технологічні інновації в економіку країни. З технологічної точки зору економіка будь-якої сучасної держави неоднорідна, у ній виділяють групи виробництв, пов'язаних між собою однотипними технологічними ланцюжками, що утворюють відтворювальні цілісності – так звані технологічні уклади (ТУ) [1, с. 61]. Наразі фахівцями виділено сім ТУ [2, с. 66], з яких уклади з третього по шостий наявні у структурах економік різних сучасних країн. Щодо України, то у структурі її економіки переважають виробництва 3-го і 4-го ТУ, інші уклади представлені несуттєво [3].

На сьогодні конкурентоздатність економіки країни визначається значущістю ТУ, основу яких утворюють наукоємне виробництво та високі технології. Тому оцінювання тенденцій впливу технологічної структури української економіки на економічний розвиток держави є актуальною і недостатньо вирішеною проблемою, яка вимагає застосування специфічних математичних методів і моделей. Складність зазначеної проблеми ще посилюється тим, що статистика України не відстежує прямо технологічної структури економіки, а опосередковано відображає її через показники соціально-економічного розвитку країни.

В Україні проблеми довгострокового техніко-економічного розвитку аналізувались у працях В. Гейця [3 – 5], Б. Квасюка [5], В. Семиноженка [5]. Методологія технологічного передбачення розглянута М. Згуровським і Н. Панкратовою у роботі [6]. Застосування глобальних індексів для оцінювання готовності української економіки до сучасних технологічних викликів розглядалось Л. Федуловою [7] та С. Вахнюком [2]. У наших працях [8 – 11] методом базисних функцій відстежено життєвий цикл розвитку ТУ з 3-го по 5-й на теренах України. Вплив людського капіталу на економічний розвиток України досліджувався В. Порохнею [12]. Роль високо-технологічних укладів у розбудові суспільства проаналізовано Н. Геселевою [13].

Велику увагу проблемам технологічного розвитку приділяють фахівці із країн СНД. Зокрема, С. Глазьевим у [1, с. 96 – 99] наведено якісні характеристики шести ТУ, промодельована динаміка поширення декількох ТУ у Радянському Союзі. Також ним у [14] стверджується як першопричина сучасних фінансово-промислових криз

зміна технологічних укладів. А. Сініцкій [15] звернув увагу на потребу верифікації положень теорії ТУ економічними методами. Сучасний стан методології технологічного передбачення проаналізовано І. Комковим та С. Єрошкіним у праці [16], де зокрема відзначено доцільність застосування інформаційно-логічних моделей у процесі технологічного прогнозування, а В. Макаров [17] розглянув специфіку математичного моделювання економіки з урахуванням продукування знань. Еволюційний підхід у моделюванні економічного зростання з урахуванням технологічного прогресу охарактеризовано А. Красільниковим [18].

Проведений аналіз засвідчив множинність підходів до врахування технологічного прогресу в моделях економічного зростання, складність і неоднозначність кількісної оцінки розвитку технологічної структури економіки. Особливо відзначимо відсутність математичних моделей оцінювання розвитку країни з урахуванням ієрархії у технологічній структурі економіки, зокрема з урахуванням стану ТУ.

Метою проведеного дослідження було обґрунтування підходу до кількісного оцінювання залежності соціально-економічного розвитку України від стану ієрархічної технологічної структури її економіки.

КОНЦЕПЦІЯ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК КРАЇНИ

Наш підхід до аналізу впливу технологічної структури економіки на соціально-економічний розвиток України ілюструє інформаційно-логічна модель, зображена на *рис. 1*. Прямокутниками позначено компоненти технологічної структури економіки, а овалами – їх інформаційне відображення.

Як бачимо, на часовому проміжку $T = [t_0; t_n]$ економіка країни вважається багатокладною і включає виробництва ТУ з третього по I -й. У свою чергу підприємства одного і того ж ТУ ще згруповані в галузі. Тим самим дерево структури економіки поєднує галузевий і багатокладний принципи структуризації виробництв за технологічною ознакою. Внесок галузей i -го ТУ для $i = \overline{3, I}$ у соціально-економічний розвиток країни у період $t \in T$ оцінюється деякою множиною X_i показників. Вважаємо, що: 1) множини X_i є сталими на проміжку T ; 2) елементами x_{ik} множини X_i є техніко-економічні показники [1], що характеризують стан відповідного ТУ; 3) існують такі $(i \neq j) \wedge (i, j = \overline{3, I})$, для яких $X_i \cap X_j \neq \emptyset$. Ступінь розвитку ТУ у період $t \in T$ будемо оцінювати з допомогою базисної функції $e_i(X_p, t)$ технологічного укладу [15].

Соціально-економічний розвиток країни вимірюється деякою сукупністю Y показників y_j . Залежність

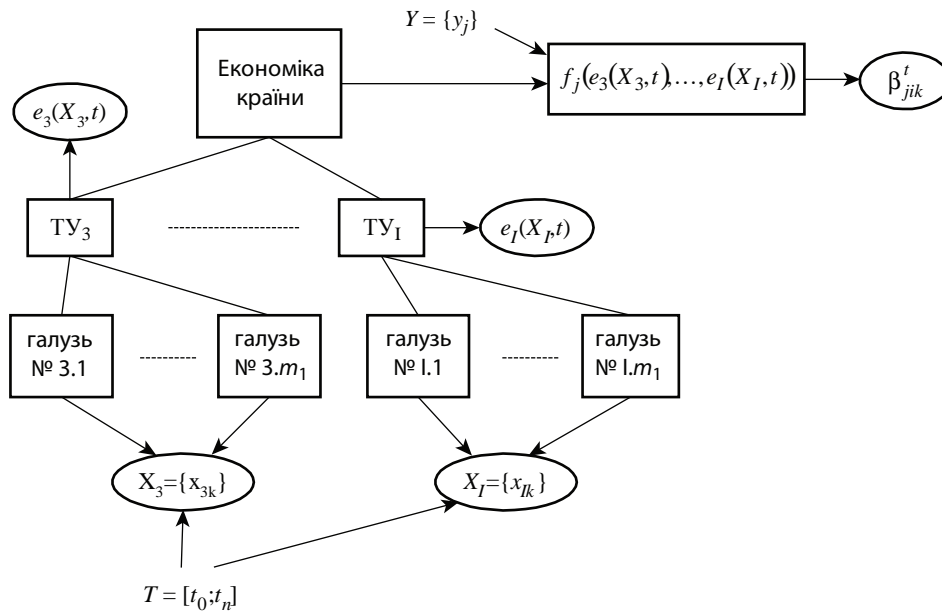


Рис. 1. Інформаційно-логічна модель процесу оцінювання впливу ієрархічної технологічної структури економіки на розвиток країни

величини показника y_j від стану розвитку ТУ і галузей економіки на часовому проміжку T може бути описана функцією $f_j(e_3(X_3,t), \dots, e_l(X_l,t))$. Тоді для відстеження у часі впливу технологічної структури економіки на той аспект розвитку країни, який оцінюється показником $y_j \in Y$, доцільно скористатися еластичністю β^t_{jik} . Змістовно β^t_{jik} характеризує приріст величини $y_j \in Y$ у період $t \in T$ при зміні на 1% значення k -го техніко-економічного показника $x_{ik} \in X_i$ оцінювання внеску i -го ТУ в економічне зростання держави.

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНА МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК КРАЇНИ

Нехай задано часовий проміжок T як послідовність однакових періодів t та для кожного i -го ТУ економіки вибрано множину X_i техніко-економічних показників. Дopusкаємо, що на проміжку T нам відоме значення x^t_{ik} показника $x_{ik} \in X_i$ у період $t \in T$. На підставі динамічних рядів $x^t_{ik}, (x_{ik} \in X_i) \wedge (t \in T)$ вже можна побудувати базисну функцію $e_i(X_p, t)$. Методика побудови базисних функцій технологічних укладів детально описана у [15, 8, 10]. Залежно від вибору показника для оцінювання розвитку ТУ можна отримати різні базисні функції. Порівняння результатів візуалізації життєвих циклів ТУ економіки України [8 – 11] на підставі базисних функцій, побудованих двома способами (методом представницького ряду [15] та з використанням спеціального інтегрального показника), засвідчує переваги інтегральних показників. Отже, за [10] базисна функція i -го ТУ, побудована на динамічних рядах даних показників множини X_p , матиме вигляд:

$$e_i^{inhm} = \sum_{l=1}^{L_i} \gamma_{il} \times (z_l^i)_n + \varepsilon_i \equiv \psi^i[(z_1^i)_n, \dots, (z_{L_i}^i)_n], \quad (1)$$

$$(z_l^i)_n = \frac{z_l^i - (z_l^i)_{\min}}{(z_l^i)_{\max} - (z_l^i)_{\min}} \equiv \varphi_l^i(z_l^i),$$

де e_i^{inhm} – інтегральний показник розвитку i -го ТУ, L_i – кількість головних компонент (ГК) для множини X_p , γ_{il} оцінює у відносних одиницях вклад l -ї ГК у дисперсію техніко-економічних показників i -го ТУ, ε_i означає похибку, z_l^i є значенням l -ї ГК для i -го ТУ, а $(z_l^i)_{\max}, (z_l^i)_{\min}$ – відповідно найбільше та найменше значення l -ї ГК на часовому проміжку T . Функції ψ^i та φ_l^i у (1) уведені для зручності обґрунтування формул обчислення еластичності β^t_{jik} .

У свою чергу величина головної компоненти z_l^i може бути розрахована на підставі значень показників $x_{ik} \in X_i$ за такою формулою:

$$z_l^i = \alpha_{0l}^i + \sum_{k=1}^{K_i} w_{lk}^i x_{ik} \equiv g_l^i(x_{i1}, \dots, x_{iK_i}), \quad (l = \overline{1, L_i}), \quad (2)$$

де α_{0l}^i – деякий коефіцієнт; w_{lk}^i – ваговий коефіцієнт для l -ї ГК базисної функції i -го ТУ, виділений у процесі компонентного аналізу [19] динамічних рядів значень показників $x_{ik} \in X_p$ а $K_i = |X_i|$. Символічно аналітичний вираз для обчислення z_l^i позначено у (2) як функцію g_l^i від вхідних показників x_{ik} .

Нехай задана сукупність Y показників y_j рівня соціально-економічного розвитку країни. Допустимо, що на проміжку часу $T_1 \subseteq T$ нам відомі значення $y_j^t, (e_i^{inhm})^t$

для всіх $i = \overline{3, I}$ та $t \in T_i$. Тоді методами кореляційно-регресійного аналізу можна віднайти статистично значущу залежність вигляду

$$y_j = f_j(e_3^{inh.}, \dots, e_I^{inh.}), \quad (3)$$

де $e_i^{inh.}$ розраховуються згідно з (1), (2). Якщо функціональна залежність (3) побудована для деякого $y_i \in Y$, то методом аналізу чутливості [20] можна визначити шукані еластичності β_{jik}^t . Як відомо [20, с. 40 – 43], значення дорівнює:

$$\beta_{jik}^t = \frac{\partial y_j}{\partial x_{ik}} \times \frac{y_j^t}{x_{ik}^t} = \frac{\partial f_j}{\partial x_{ik}} \times \frac{x_{ik}^t}{y_j^t}. \quad (4)$$

Але у загальному випадку з урахуванням (1) і (2) функція f_j неявно залежна від функціональних компонент ψ^i, φ_i^i та g_i^i . Врахувавши цей факт, отримуємо таку формулу для обчислення величини β_{jik}^t :

$$\beta_{jik}^t = \left[\frac{\partial f_j}{\partial \psi^i} \times \sum_{l=1}^{L_i} \gamma_{il} \frac{w_{lk}^i}{(z_l^i)_{\max} - (z_l^i)_{\min}} \right] \times \frac{x_{ik}^t}{y_j^t}. \quad (5)$$

Оскільки у (3) вигляд функціональної залежності f_j не конкретизовано, то у виразі (5) часткова похідна

функції f_j по ψ^i не уточнена. Процедуру уточнення формули (5) потрібно здійснити за результатами побудови функціональної залежності (3).

Таким чином, математична модель (1) – (3), (5) реалізує інформаційно-логічну модель рис. 1 та уможливає оцінку впливу розвитку галузей ТУ економіки на соціально-економічний стан держави через призму еластичності.

ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ДЛЯ РОЗРАХУНКІВ

Неодмінною умовою застосування описаного вище підходу є наявність динамічних рядів даних як техніко-економічних показників оцінювання внеску ТУ в розвиток країни, так і показників виміру рівня її розвитку. Таку базу даних для ТУ з 3-го по 5-й було створено засобами табличного процесора MS Excel. Методику її формування досить детально описано в [8, 10, 11], а загальну характеристику цієї БД подано в *табл. 1, 2*.

ПОБУДОВА БАЗИСНИХ ФУНКЦІЙ ТУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Процес пошуку базисних функцій для 3-го, 4-го і 5-го ТУ економіки України у формі (1) включає декілька послідовних етапів. Спочатку динамічні ряди значень показників відповідних множин піддавались компонент-

Таблиця 1

Загальна характеристика табличної БД оцінок внесків ТУ в економічне зростання України

Назва показника	Значення показника для ТУ		
	$i = 3$	$i = 4$	$i = 5$
Часовий проміжок, T	1913 – 2010 рр.	1913 – 2010 рр.	1945 – 2010 рр.
Часовий період, $t_j \in T$	рік	рік	рік
Кількість показників, K_j	6 [8]	11 [9, 11]	4 [9, 10]
Показник оцінювання ступеня розвитку ТУ	$e_3^{inh.}$ [10]	$e_4^{inh.}$ [10]	$e_5^{inh.}$ [10]
Кількість записів у БД	79	79	66

Таблиця 2

Множини техніко-економічних показників оцінювання внеску ТУ у економічне зростання України

Показник		Показник	
Ім'я	Назва	Ім'я	Назва
1	2	3	4
Для 3-го ТУ, X_3 [8]		Для 4-го ТУ, X_4 [9, 11]	
X_{31}	Виробництво електроенергії (в млн кВт-год.) на душу населення	X_{41}	Споживання електроенергії на душу населення, кВт-год.
X_{32}	Вироблення вугілля на душу населення, тис. т	X_{42}	Споживання нафти на душу населення, кг
X_{33}	Виробництво сталі на душу населення, т	X_{43}	Виробництво алюмінієвої посуду на душу населення, кг
X_{34}	Прокат чорних металів на душу населення, т	X_{44}	Виробництво синтетичних смол і пластмас на душу населення, кг
X_{35}	Виробництво станків на душу населення, шт.	X_{45}	Виробництво хімічних волокон на душу населення, кг
X_{36}	Сумарна протяжність керованої залізничної колії на душу населення, км	X_{46}	Протяжність автодоріг на душу населення, км
Для 5-го ТУ, X_5 [9]		X_{48}	Парк тракторів на 1000 га ріллі, шт.
X_{51}	Видобуток газу, м куб. на особу	X_{47}	Виробництво вантажних автомобілів та автобусів на душу населення, шт.

1	2	3	4
x_{52}	Виробництво телевізорів, шт. на 1000 осіб	x_{49}	Виробництво мінеральних добрив на 1000 га ріллі, кг
x_{53}	Витрати електроенергії в межах загального користування, кВт-год. на особу	$x_{4,11}$	Кількість мінеральних добрив у перерахунку на 100% мінеральних речовин на 1000 га ріллі, кг
x_{54}	Кількість студентів ВНЗ на 1000 осіб населення	$x_{4,10}$	Протяжність автодоріг з твердим покриттям на душу населення, км

ному аналізу статистичною програмою STATGRAPHICS Plus for Windows [19, с. 46-130] з метою виділення ГК.

Для усіх зазначених ТУ програма виділила по 3-и ГК, які пояснюють не менше $\approx 95\%$ [10] сумарної дисперсії техніко-економічних показників нашої БД. Згідно розрахованих програмою факторних навантажень показників на ГК були сформовані аналітичні вирази виду (2) для обчислення величин ГК у різні роки часового проміжку T (див. [8, 11]).

На другому етапі обчислені значення ГК за 1913 – 2010 роки нормувались з метою розрахунку величини $(z_{it}^i)_n$ для $(i = 3, 4, 5) \wedge (l = 1, 2, 3)$ та усіх $[t = 1913; 2010]$. Взявши як коефіцієнти γ_{il} відсоток дисперсії, що пояснюється ГК множини показників відповідного ТУ і який вказується у звіті статистичної програми про результати компонентного аналізу, змогли побудувати аналітичні вирази для базисних функцій трьох ТУ економіки України (див. (6) – (8) [10]).

$$e_3^{im} \approx 0,69034 \times (z_1^3)_n + 0,20661 \times (z_2^3)_n + 0,0836 \times (z_3^3)_n; \quad (6)$$

$$e_4^{im} \approx 0,74045 \times (z_1^4)_n + 0,14894 \times (z_2^4)_n + 0,05543 \times (z_3^4)_n; \quad (7)$$

$$e_5^{im} \approx 0,53055 \times (z_1^5)_n + 0,3433 \times (z_2^5)_n + 0,09586 \times (z_3^5)_n \quad (8)$$

Знак « \approx » використано у (6) – (8) тому, що припускається рівність ε_i нулю. Оскільки ГК пояснюють не менше 95% дисперсії значень показників множин X_p то похибка обчислення не має перевищувати 5%.

На третьому етапі за формулами (6) – (8) були розраховані динамічні ряди значень інтегральних показників e_i^{im} для $(i = 3, 4, 5) \wedge (t \in [1913; 2010])$, що уможливило візуалізацію життєвих циклів цих ТУ на теренах України [10].

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Це завершальна стадія нашого дослідження. З огляду на обмеження щодо обсягу статті розглянемо тільки залежність ВВП України від розвитку технологічної структури її економіки. Цей показник вважається одним із ключових індикаторів оцінювання соціально-економічного розвитку країни.

Оскільки нас цікавить аналіз стану розвитку незалежної України, то обмежуємось часовим проміжком

$[1991; 2010] = T_1 \subset T$. Тому множина показників виміру соціально-економічного розвитку буде дорівнювати $Y = \{y_1, y_2\}$, де через y_1, y_2 позначено обсяг ВВП України у відповідно млн грн і млн \$. Залежність f_j виду (3) шукаємо у формі багатофакторної лінійної регресії. Використавши статистичні ряди значень показників y_1, y_2 за період з 1991 по 2010 роки як залежні чинники, а розраховані величини інтегральних індексів e_i^{im} як незалежні, з допомогою програми STATGRAPHICS Plus for Windows отримали такі регресійні рівняння:

$$y_1 = -4286870 - 1164410 \times e_3^{im} + 7042820 \times e_4^{im} + 570281 \times e_5^{im} \quad (9)$$

$$y_2 = -453662 - 175595 \times e_3^{im} + 864740 \times e_4^{im} + 25271 \times e_5^{im} \quad (10)$$

Обидві віднайдені регресійні залежності є статистично значущі з рівнем довіри у 99% (висновок статистичного консультанта програми – засобу StatAdvisor [19, с. 52 – 53]). Оскільки коефіцієнт детермінації для (9) рівний 98,4% і більший від аналогічного для (10) на 16,5%, то такий показник, як обсяг ВВП України у млн грн краще враховує вплив технологічної структури економіки на економічне зростання незалежної України. Тому для подальшого аналізу використали регресійне рівняння (9). З урахуванням залежностей (9), (10) формула розрахунку еластичності (5) прийме вигляд (11), де через a_{ji} позначено коефіцієнт e_i^{im} при у регресійному рівнянні показника $y_i \in Y$:

$$\beta_{jik}^t = \left[a_{ji} \times \sum_{l=1}^{L_j} \gamma_{il} \frac{w_{lk}^i}{(z_l^i)_{\max} - (z_l^i)_{\min}} \right] \times \frac{x'_{ik}}{y'_j} \quad (11)$$

За формулою (11) з урахуванням співвідношень (6) – (9) та аналітичних виразів ГК базисних функцій ТУ із [8, 11] були обчислені значення β_{lik}^t для $t \in T_1$. Тенденції зміни впливу технологічної структури економіки на обсяг ВВП України у млн грн для найінформативніших аспектів її розвитку в останнє десятиліття показано на рис. 2, 3.

ВИСНОВКИ

Внесок галузей різних ТУ в економічне зростання є різним. Зокрема, заходи щодо розвитку галузей 4-го і 5-го ТУ, які покращують величини відповідних інтегральних показників на 1%, зумовляють очікуваний приріст обсягу ВВП України на відповідно 70428 та 5703 млн грн. Натомість (з урахуванням знаку) подібні заходи для 3-го ТУ вірогідно призведуть до зниження

обсягу ВВП на 11644 млн. грн. Оскільки для 3-го ТУ економіки зараз характерно погіршення стану розвитку, тобто його інтегральний індекс e_3^{imm} зменшується [10], то фактично його виробництва також вносять свою лепту в зростання нашої держави. Проте 3-й ТУ вичерпує свій ресурс розвитку. Найдоцільніше для України наразі розвивати виробництва 4-го ТУ.

Застосування регресійних рівнянь виду (9) для обґрунтування управлінських рішень суттєво ускладнюється через невизначеність шляхів зміни величини e_i^{imm} на 1%. Зазначений недолік усувається використанням еластичності β_{jik}^t , що уможливує розробку рекомендацій щодо розвитку окремих галузей еконо-

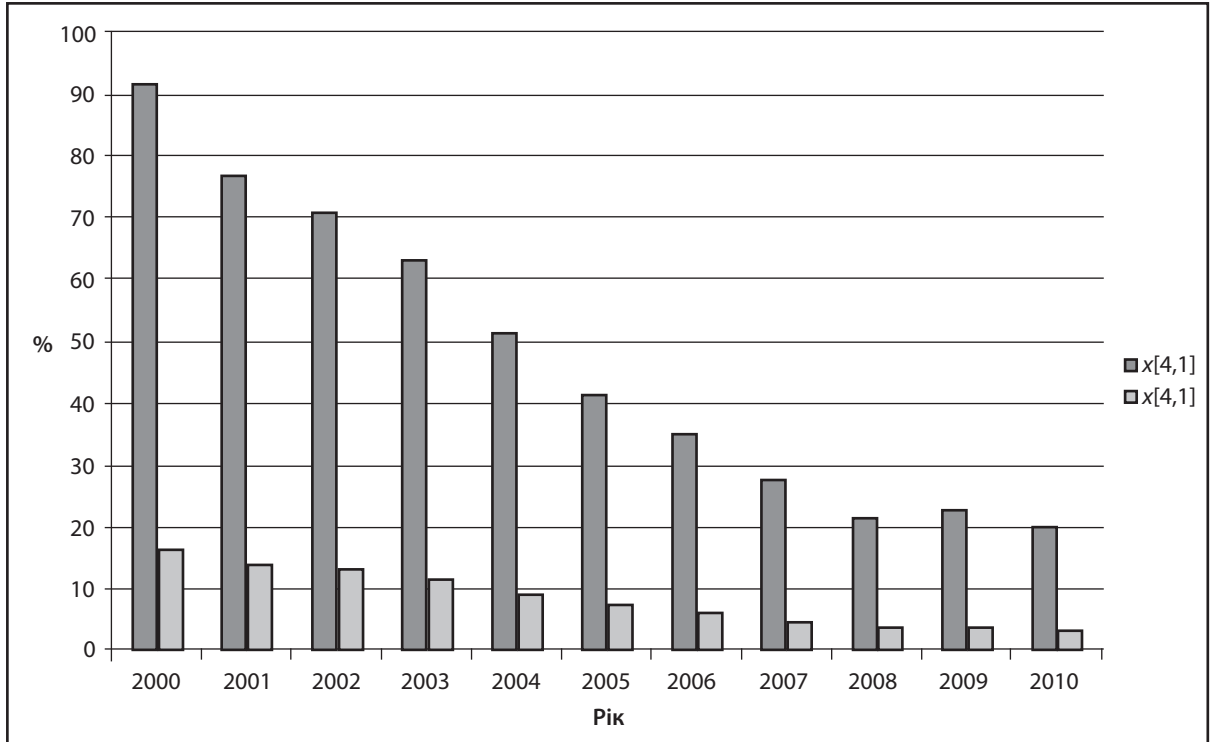


Рис. 2. Тенденції зміни еластичності впливу споживання електроенергії та алюмінію на душу населення на ВВП (млн грн) України (ряди x_{41}, x_{43})

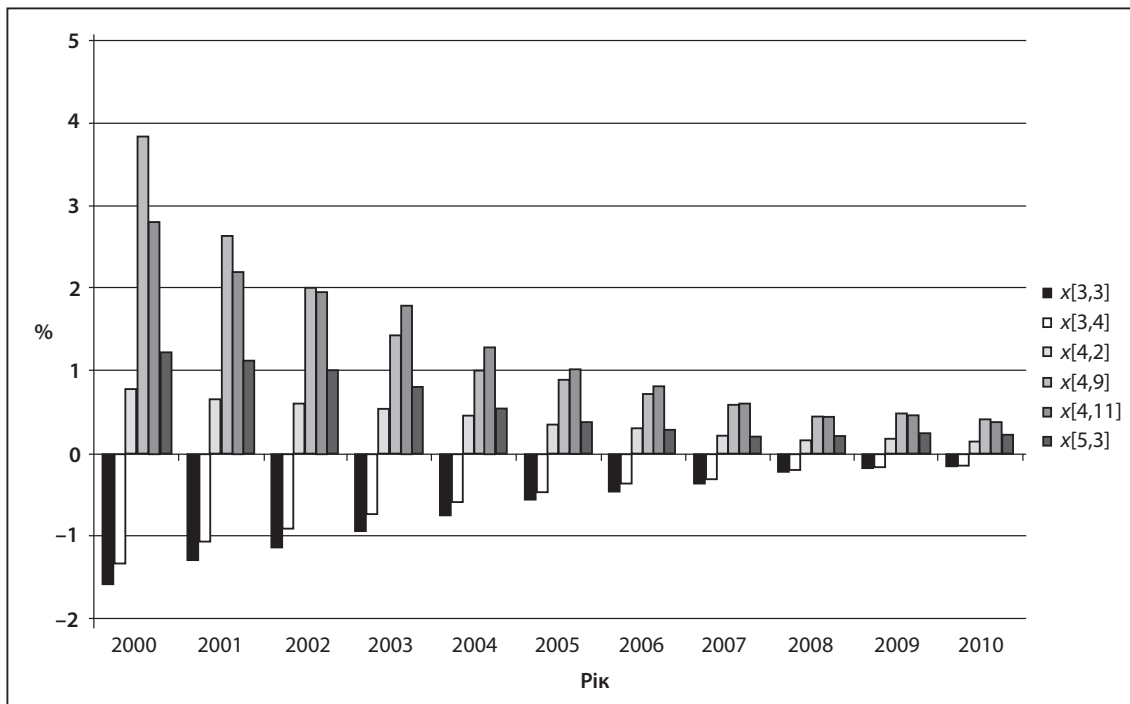


Рис. 3. Порівняння впливу на ВВП (млн грн) окремих техніко-економічних показників оцінювання внеску ТУ в економічний розвиток України

міки України, які покращують технологічну структуру економіки та зумовлюють економічне зростання країни. Через посередництво інтегральних індексів у нас враховано синергетичний ефект сукупності усіх техніко-економічних показників оцінювання внеску галузей ТУ у економічне зростання України, що покращує адекватність оцінок еластичності β_{jik}^t .

Аля економіки незалежної України характерно постійне зменшення впливу її технологічної структури на економічне зростання. Залежність обсягу ВВП України від абсолютної більшості техніко-економічних показників оцінювання внеску виробництв ТУ з 3-го по 5-й не є еластичною (див. рис. 3). Лише вплив зміни споживання електроенергії та алюмінію на ВВП України, хоча і зменшується, але ще залишається еластичним (див. рис. 2). Це означає, що в Україні буде така соціально-економічна структура суспільства, яка не налаштована на технологічний розвиток держави. Більше того, графіки зміни величини еластичності β_{jik}^t у часі засвідчують існування часового рубікону (2002 – 2004 рр.), протягом якого здійснено перехід до нееластичного впливу галузей основних ТУ економіки на економічне зростання нашої країни. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Глазьев С. Ю.** Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
- 2. Вахнюк С. В.** Технологічні пріоритети України в період розбудови економіки знань / С. В. Вахнюк, С. М. Братушка // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 3. – Т. 1. – С. 64 – 72.
- 3. Геєць В.** Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. Геєць // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – С. 3 – 4.
- 4. Геєць В. М.** Нестабільність та економічне зростання. / В. М. Геєць. – Харків: Форт, 2007. – 344 с.
- 5.** Стратегічні виклики XXI ст. суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Квасюка. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 2: Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 563 с.
- 6. Згуровский М. З.** Технологическое предвидение / М. З. Згуровский, Н. Д. Панкратова / Нац. акад. наук Украины, Ин-т прикладного системного анализа. – К.: Політехніка, 2005. – 154 с.
- 7. Федулова Л.** Технологічна готовність економіки України до нових викликів в умовах відсутності технологічної політики / Л. Федулова // Економіка України. – 2010. – № 9. – С. 12 – 26.
- 8. Жовтанецький М. І.** Інформаційне моделювання життєвого циклу третього технологічного укладу економіки України. / М. І. Жовтанецький, М. І. Твердохліб // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10(100). – С. 191 – 202.
- 9. Твердохліб М. І.** Інформаційне моделювання технологічної структури економіки України / М. І. Твердохліб // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10. – С. 272 – 280.
- 10. Жовтанецький М. І.** Оцінювання тенденцій розвитку технологічних укладів економіки України на підставі інтегральних показників / М. І. Жовтанецький, М. І. Твердохліб // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 10(124). – С. 248 – 254.
- 11. Твердохліб М.** Візуалізація тенденцій розвитку четвертого технологічного укладу економіки України / М. Твердохліб // Вісник Львів. ун-ту. Серія екон. – 2010. – Вип. 44. – С. 231 – 241.
- 12. Порожня В. М.** Человеческий потенциал – источник экономического роста / В. М. Порожня, Л. В. Кухарева // Zastosowanie metod ilościowych w ekonomii i zarządzaniu doświadczenia polskie i ukraińskie. Pod redakcją naukową Bohdana Kopytko. – Katowice, 2009. – С. 19 – 41.
- 13. Геселева Н. В.** Механізми модернізації і технологічного розвитку економіки України / Н. В. Геселева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11(125). – С. 64 – 72.
- 14. Глазьев С. Ю.** Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С. Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26 – 38.
- 15. Сеницкий А. В.** Количественной теории технико-экономических укладов / А. В. Сеницкий // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. – 2005. – № 6. – С. 18 – 34.
- 16. Комков Н. И.** Методические основы прогнозирования технологического развития / Н. И. Комков, С. Ю. Ерошкин // Сб. «Научные труды ИМП РАН». – 2006. – Т. 4. – Вып. 4. – С. 176 – 206.
- 17. Макаров В. Л.** Обзор математических моделей экономики с инновациями / Л. В. Макаров // Экономика и математические методы. – 2009. – Т. 45. – № 1. – С. 3 – 14.
- 18. Красильников А.** Эволюционные модели в теории экономического роста / А. Красильников // Вопросы экономики. – 2007. – № 1. – С. 66 – 81.
- 19. Дюк В.** Data mining: учебный курс (+CD) / В. Дюк, А. Самойленко. – СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
- 20. Камінський А. Б.** Економічний ризик та методи його вимірювання: Навч. посібник. – К.: Вид. Дім «Козаки», 2002. – 120 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ОПТИМАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНИМИ РОЗПОДІЛЬЧИМИ СИСТЕМАМИ

КОЛОМИЦЕВА А. О.

кандидат економічних наук

ЯКОВЕНКО В. С.

аспірант

Донецьк

Ефективність господарської діяльності сучасних підприємств, як правило, залежить від усього спектра показників ефективності логістичної діяльності та інтегрованих форм логістичного управління бізнес-процесами: від надійності поставки до ціни одиниці торгівельного запасу. У свою чергу, економічна ефективність оптово-торгівельного підприємства залежить від управлінських рішень у системі закупівля – транспортування – підтримка складських запасів – поставки. У стохастичній нестійкій фазі процесу постачання і підтримки запасів торгівельним підприємством оптимальні розміри поставок і запасів не розраховуються, а прагнення забезпечити гранично можливий попит обсягами вхідних поставок і запасів спричиняється не оптимальністю їхніх розмірів і структури з погляду обробки вантажів на наявних у підприємства складських площах. Із цієї причини запаси стають іммобільними (хоча по своїй суті торговельні запаси повинні бути ліквідними), і, як наслідок, знижується ступінь готовності постачальника до зміни параметрів замовлення. При цьому, внаслідок стохастичності споживання товарних запасів та виходячи з умов формування мережевого формату торгівлі, логістичні витрати не покриваються обсягами продажів і реалізації, а для оптово-торгівельного підприємства ресурси, що перебувають у запасах, є джерелом надходження витрат, величина якого повинна покривати всі понесені витрати й забезпечувати прибуток. Отже, проблема постає в обґрунтуванні таких управлінських рішень логістики запасів і поставок, які б забезпечували безперечну якість логістичного сервісу і оптимізацію витрат у процесі руху потоків матеріальних ресурсів.

Нерозвиненість логістичного аутсорсингу забезпечення матеріальними й товарними ресурсами виробництва економічно розвинутого регіону, недостатня пропрацьованість проблеми ефективності управління рухом матеріальних і товарних запасів оптово-торгівельного підприємства з урахуванням особливостей дислокації запасів, визначила актуальність даного дослідження й необхідність рішення представленої проблеми з використанням сучасних засобів економіко-математичного моделювання.

Управління логістичними витратами в системах закупівля – транспортування – запаси – поставка товарних запасів торгівельним підприємством мере-

жевого формату торгівлі достатньо вивчено. Ця тема знайшла відбиття в працях вітчизняних і закордонних учених, таких як Б. О. Анікін, М. П. Гордон, А. Е. Горева, А. П. Долгов, Є. І. Зайцев, М. Є. Залманов, К. В. Інютин, О. А. Корольов, М. Р. Ліндерс, Д. Вотерс, Н. Д. Фасоляка, Х. Е. Фірон, М. А. Чернишов й інших. Регіональний аспект розвитку логістики розглянутий у роботах Н. В. Афанасьєвої, І. С. Кородюка, С. Б. Карнаухова, М. А. Кизима, Д. Д. Костоголодова, А. Л. Носова й інших.

Математичним методам моделювання й обґрунтування управлінських рішень у логістиці присвячені роботи, результати яких активно використовуються логістичними й виробничо-торговельними підприємствами. Однак фази несталіх процесів створення й розвитку оптово-торговельних підприємств системи мережевого формату торгівлі й дистриб'юторських компаній залишаються, як і раніше, важко реалізованими на практиці.

Мета статті полягає в розробці комплексного підходу до моделювання діяльності логістичної розподільчої системи та визначенні оптимальних параметрів управління нею за умови поєднання системно-динамічної та процесної ідеології моделювання систем.

Діяльність логістичної розподільчої системи розглянемо на прикладі функціонування дистриб'юторської компанії, що входить до регіональної торговельної мережі та відповідає ознакам мережевого формату торгівлі на українському ринку споживчих товарів. Основні задачі, що потребують подальшого удосконалення на оперативному рівні прийняття рішення, зводяться до такого (рис. 1):

- ✦ визначення оптимальних параметрів і системи розміщення складських запасів;
- ✦ формування принципів оптимального управління розміром товарних запасів з урахуванням попиту та умов зберігання;
- ✦ обґрунтування системи використання визначеної кількості ресурсів складського господарства (людських, матеріальних, транспортних);
- ✦ розробка системи ефективного завантаження вантажівок за критерієм об'ємності та вантажності;
- ✦ визначення для кожного екіпажу оптимального маршруту об'їзду роздрібних торговельних точок.

Вищезначені задачі мають відомі математичні рішення, однак комплексне використання цих методів ускладнюється відсутністю досвіду використання синтезу процесного та системно-динамічного моделювання управління бізнес-процесами в розподільчих логістичних системах та унеможливає їх використання аналітиками дистриб'юторських компаній. Крім окреслених задач, що дійсно дозволяють оперативно вирішувати завдання оптимального управління логістичними сис-

темами за допомогою системно динамічного моделювання, існують задачі, що розроблені у межах процесної ідеології моделювання або так званого дискретно-подійного моделювання, котре так само з'явилась у 60-х роках ХХ ст. Так, зазвичай цей вид моделювання використовують задля візуалізації у реальному часі (у вигляді анімації, чи flash-роликів) процесів, котрі відбуваються у складському господарстві дистриб'юторської компанії, та моделювання бізнес-процесів на мікрорівні. Цей вид моделювання дає змогу побудувати бізнес-карти та оптимізувати процеси, за допомогою критеріїв, що дозволяють оперативно коригувати основні процеси діяльності дистриб'юторської компанії.

У розгляді основних рішень вище означених задач слід почати з оптимізації запасів багатонаменклатурного складу. Так, насамперед, використання класичної моделі Уілсона, що має такий вигляд,

$$Q = \sqrt{\frac{2 \cdot D \cdot S}{h}}, \quad (1)$$

де Q – оптимальний обсяг однієї партії по позиціях (шт.); D – вартість розміщення та виконання однієї поставки від постачальника (гр. од.); S – попит на позицію (шт. за період); h – витрати на зберігання однієї одиниці позиції (гр. од. за період), у реальній діяльності підприємства неможливе з двох причин: *по-перше* – дуже

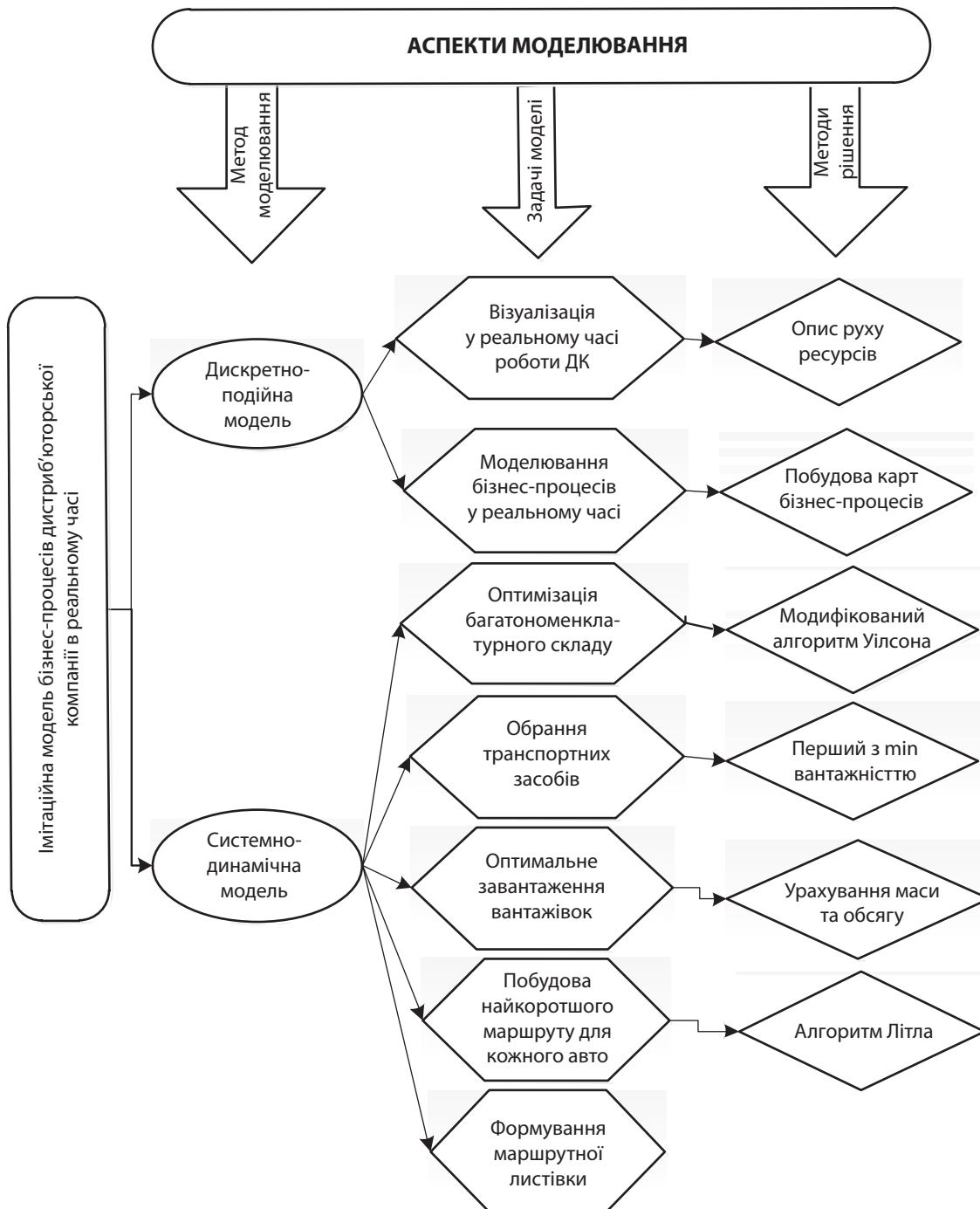


Рис. 1. Концепція моделювання логістичних процесів розподільчих систем

складно визначити наведені параметри (часто виникають інші залежності та параметри); *по-друге* – зазвичай складно уявити складське господарство, де представлена лише одна номенклатурна одиниця, що явно демонструють дистриб'юторські компанії продуктів харчування. Тому згодом удосконалення наукового підходу до управління запасами призвело до необхідності формування багатоніменклатурної залежності з такою постановкою: враховується будь-яка кількість N видів i -го товару ($i = \overline{1, N}$), по кожному з котрих планується свій запас. При цьому постачання усього товару загальне, тобто у партії замовлення містяться усі види товарів, що аналізуються, однак для кожного виду i -го товару розмір замовлення індивідуальний.

Наведемо спочатку показники та умовності, котрі використовуються задля оптимізації багатоніменклатурних складів [5]:

- ✦ відсутність запасів по кожному з видів i -го товару неприпустимо ($i = \overline{1, N}$);
- ✦ попит на i -й товар постійний; D_i – річне споживання;
- ✦ поставки загальні; T_0 – інтервал повторного замовлення;
- ✦ витрати на зберігання одиниці i -го товару C_{hi} ;
- ✦ накладні витрати однієї поставки C_0 (загальні для партії замовлення);
- ✦ обсяг замовлення i -го товару q_i (у партії загальної поставки);
- ✦ кожнорічна кількість поставок $- 1 / T_0$;
- ✦ середній рівень річного запасу i -го товару $q_i / 2$;
- ✦ вектор попиту i -товарів $- D = (D_1, D_2, \dots, D_n)$;
- ✦ вектор витрат на зберігання i -товарів $- C_h = (C_{h1}, C_{h2}, \dots, C_{hN})$.

Згідно з наведеними вище означеннями існують такі залежності, які можливо використовувати у діяльності багатоніменклатурних складських господарюючих одиницях:

Величина сумарних річних витрат дорівнює

$$C_0 \cdot \left(\frac{1}{T}\right) + \sum_{i=1}^N C_{hi} \cdot \left(\frac{q_i}{2}\right). \quad (2)$$

Функція мінімізації сумарних витрат має вигляд:

$$C_0 \cdot \left(\frac{1}{T_0}\right) + \frac{T_0}{2} \cdot (\overline{D} \cdot \overline{C}_h) \rightarrow \min_{T_0 > 0}. \quad (3)$$

Інтервал повторного замовлення (загального):

$$T_0^* = \sqrt{\frac{2C_0}{D \cdot C_h}}. \quad (4)$$

Економічний розмір замовлення:

$$q_i^* = D_i \cdot \sqrt{\frac{2C_0}{D \cdot C_h}}. \quad (5)$$

Наступна задача, рішення якої потребують оптимальні принципи управління розподільчими системами, – оптимізація маршруту руху вантажівок. Слід зазначити, що критеріїв оптимізації існує безліч. Так, наприклад: мінімізація пробігу автівки, мінімізація часових витрат, постачання точно у строк, мінімізація витрат

паливно-мастильних матеріалів та ін. Якщо говорити про мінімізацію пробігу автівки, тобто пошук найкоротшого маршруту між точками роздрібної торгівлі (клієнтами), слід визначити, що при цьому можливо досягти економії, як палива, так і часу. Однак виникає резонне питання про наявність заторів на найкоротших маршрутах (різні компанії використовують однакові мапи міста). На це запитання існує обґрунтована відповідь: кожна вантажівка має свій маршрут, кожного дня він різний, тобто недоцільно вважати провиною компаній-дистриб'юторів наявність заторів у місті. Виходячи з наведених аргументів найчастіше використовується метод мінімізації маршруту за відстанню. Існує достатньо багато методів пошуку найкоротшого маршруту [6], серед яких найефективніший за швидкістю та точністю є алгоритм Літла або гілок і кордонів.

Типова структура рішення має такий вигляд [4]:

$$\max F = \sum_{j=1}^N c_j x_j; \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^N a_{ij} x_j = b_i (i = \overline{1, m}); \quad (7)$$

$$x_j \geq 0 (j = \overline{1, n}); \quad (8)$$

$$x_j - \text{цілі} (j = \overline{1, n}). \quad (9)$$

Метод засновано на гіпотезі, що оптимальний нецілий план дає значення функції більший, ніж усі наступні плани переходу. Алгоритм метода полягає у такому: пошук рішення задач лінійного програмування без урахування цілочисельності; побудова додаткового обмеження на дробову компоненту плану; пошук рішення задач з обмеженнями на компоненту; побудова (у разі необхідності) додаткових обмежень задля пошуку оптимуму чи встановлення нерозв'язності задачі.

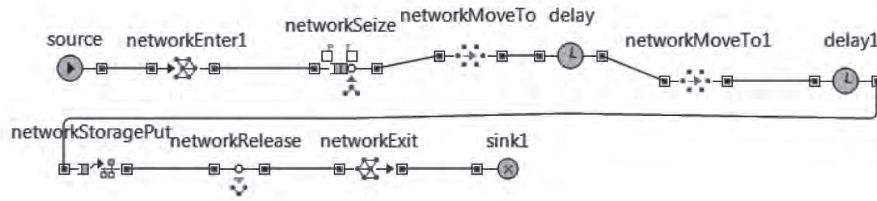
Таким чином, комплексне вирішення завдань оптимального управління діяльністю дистриб'юторських компаній можливо у системі оперативного управління діяльністю компанії, на основі системно-динамічного підходу завдяки поєднанню розглянутих вище завдань моделювання в єдину комплексну інтегровану модель, результати роботи якої дозволять визначити синтезоване оптимальне рішення щодо оптимальних параметрів функціонування розподільчої логістичної системи.

Задля цілісного представлення діяльності компанії у вигляді моделі вихідні параметри моделі системної динаміки можливо застосувати у візуалізації діяльності складського господарства та пошуку оптимальної кількості складських ресурсів. Так, діяльність вантажників по завантаженню вантажівок і складських стелажів у ідеології процесного моделювання у продукті AnyLogic компанії XJ Technologies має такий вигляд (рис. 2).

Наведена структура моделі містить дані про кількісні характеристики попиту та постачання на склад, що постають попередніми результатами роботи системно-динамічної моделі.

Процес формування заявок попиту та їх обробки у часовому t -ресурсному вимірі, із застосуванням тієї ж самої концепції моделювання у прикладному пакеті AnyLogic наведено на рис. 3.

Робочий_час



Позначки:

Source – sink 1 – початок (отримання замовлення) і кінець першого кроку моделювання (визначеного процесу);

network – динаміка потоків процесів роботи дистриб'юторської компанії (центра);

delay – часова затримка, викликана динамікою потоків процесів діяльності компанії

Рис. 2. Графічний вигляд моделі завантаження вантажівок і стелажів вантажниками з використанням прикладного пакета AnyLogic і запропонованої концепції моделювання



Рис. 3. Процес формування заявок та їх обробка у дискретно-подійному моделюванні

ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонований комплексний підхід до моделювання оптимальних параметрів управління логістичними розподільними системами дозволяє вдосконалити систему показників, що формує:

- ✦ ефективну роботу працівників дистриб'юторської компанії та можливість реалізації завдань стратегічного розвитку компанії;
- ✦ налагоджену й контрольовану систему бізнес-процесів, безпосередньо пов'язаних із системою показників, і прозорість, що забезпечує оптимальні принципи управління логістичними об'єктами;
- ✦ єдиний інформаційний простір системи зі швидким доступом до даних і ефективну організаційну комунікацію виконавців робіт;
- ✦ систематизацію й моніторинг інформації щодо операторів розподільчого процесу – головного ресурсу розподільчої системи.

У дослідженні доводиться, що подальший розвиток комплексу засобів математичного моделювання для структурних логістичних елементів і підсистем, об'єднаних постановкою й змістом розв'язуваних транспортних завдань, має сприяти виведенню дистриб'юторських компаній на рівень 3PL-, а згодом – і 4 PL-Провайдерів логістичних послуг.

Оцінка перспектив ґрунтується на тому, що, існуючи в сучасному світі, 3PL-провайдери здатні виконувати різні види логістичної діяльності – від окремих операцій до комплексних логістичних послуг, включаючи складування, транспортування вантажів, управління замовленнями, фізичний розподіл та ін., управління ло-

гістичними ланцюжками клієнта, включаючи оптимізацію бізнес-процесів протягом всього ланцюга поставок. Функціональне поле 4PL-провайдерів утвориться шляхом якісного розширення логістичних функцій і використання системно-динамічного підходу до управління ключовими бізнес-процесами, координації дій основних учасників ланцюга поставок, включаючи формування ефективного ланцюга поставок і обмін даними між учасниками ланцюга в режимі реального часу за допомогою сучасних інформаційних систем і технологій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бобарькин В. А. Математические методы решения автотранспортных задач / В. А. Бобарькин. – М., 2008. – 84 с.
2. Бажин И. И. Проектно-логистическое управление ресурсным обеспечением / И. И. Бажин, В. В. Сысоев. – Нижний Новгород : Издатель Гладкова О. В., 2008. – 222 с.
3. Бережной В. И. Методы и модели управления материальными потоками микрологистической системы автопредприятия / В. И. Бережной, Е. В. Бережная. – Ставрополь : Интеллект-сервис, 2009. – 155 с.
4. Воркут А. И. Грузовые автомобильные перевозки / А. И. Воркут. – Киев : Вища школа, 2007. – 447 с.
5. Губенко В. К. Логистическая централизация материальных потоков: теория и методология логистических распределительных центров / В. К. Губенко. – Донецк, 2007. – 495 с.
6. Яковенко В. С. Синтез математических методов для оптимізації розвізних маршрутів дистриб'юторських компаній // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2011. – № 36. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vetp/2011_36/11yvdis.pdf

РАЗБИЕНИЕ АЛГОРИТМОВ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЛЯ РАСПРЕДЕЛЁННЫХ СППР

МИЛОВ А. В.

кандидат технических наук

ЧУЙКО И. М.

Харьков

Одной из сложностей проектирования распределенных систем принятия решений систем является всё возрастающая сложность разработки прежде всего распределенных систем статистического анализа исходных данных, на результатах которого базируется генерация и анализ принимаемых решений [1, 4]. Эти системы состоят из асинхронно выполняемых компонентов, обменивающихся между собой сообщениями. Для таких систем требуются адекватные методы проектирования, непосредственно предназначенные для решения проблем разбиения систем анализа на части. В работе представлен возможный подход к проектированию распределенной системы статистического анализа. Ключевым пунктом этого подхода к проектированию является представление алгоритма разбиения компонентов распределенной обработки (КРО) для кластеризации функциональных модулей. Такой подход к проектированию направлен на создание распределенных СППР, использующих потенциальную параллельность между функциональными модулями, систем, в которых отсутствует невыгодный трафик сообщений.

Проектирование централизованных систем анализа данных является довольно трудоемким процессом; проектирование распределенных систем анализа является еще более сложным. Крайне важные соображения, касающиеся параллелизма и обмена сообщениями ставят перед проектировщиками распределенного статистического анализа большое число задач с взаимноисключающими решениями, которые необходимо тщательно сбалансировать.

Распределенные системы анализа состоят из асинхронно выполняемых компонентов, обменивающихся между собой сообщениями. На этапе проектирования распределенного статистического анализа выполняются две важные работы: разбиение на части и привязка. На стадии разбиения мы имеем дело с установление границ внутри анализирующей системы. На стадии привязки мы используем границы, установленные на стадии разбиения, с целью привязки компонентов системы статистического анализа к обрабатывающим модулям, составляющим архитектуру распределенной системы. В наиболее общем случае привязка может осуществляться, начиная со стадии выработки требований и заканчивая тогда, когда процессы распределяются по модулям динамически. Это дает возможность динамически пере-

конфигурировать системы, повышая тем самым невосприимчивость распределенной системы к сбоям.

В предлагаемых ранее стратегиях разбиения и привязки не обращалось внимания на то, как получаемые решения согласуются с решением общей задачи проектирования распределенной системы анализа [2, 3]. Главным в этих методах является минимизация затрат на связь в системе. Другие подходы ориентированы не столько на оптимизацию, сколько на прикладные задачи. В работе представлена стратегия разбиения для проектирования распределенных систем статистического анализа, основными целями которой является достижение иерархичности систем анализа, использование потенциальной параллельности между функциональными модулями и исключение невыгодного трафика сообщений. В результате структурирования системы в виде иерархии модулей можно ожидать повышения надежности системы и упрощения в обслуживании. Трафик сообщений невыгоден, если он не способствует использованию потенциальной параллельности. Так, если два модуля должны быть связаны между собой, но не могут выполняться параллельно, то они должны находиться в одном и тот же узле обработки распределенной системы анализа. В противном случае связь между ними будет невыгодной. На самом деле она даже будет стоить некоторого времени выполнения программы и, возможно, надежности. Конечной задачей разбиения является повышение параллелизма в работе.

Подход к проектированию включает в себя ряд последовательных этапов. Порядок следования этих этапов показан на рис. 1.

Дадим определение, используемое на этапе 2.

Граф структурной схемы $SCG = (N, A)$ – это направленный граф (полученный из структурной схемы), имеющий множество вершин N и множество направленных ребер A , таких, что каждый модуль t_j структурной схемы представлен одной вершиной n_i из множества N , а ребро (n_i, n_j) является элементом множества A , если модуль i в структурной схеме может вызывать модуль j .

Поскольку SCG выводится из структурной схемы, то ясно, что SCG является связным графом, имеющем одну «корневую» вершину r , то есть не существует ни одной вершины n_p такой, что ребро (n_p, r) является элементом множества A .

Перечислим этапы проектирования, а затем вкратце обсудим некоторые из этапов.

- 1) Выполнение функционального разбиения (декомпозиция) с использованием принципов структурного проектирования.
- 2) Получение графа структурной схемы для функциональных модулей.
- 3) Определение отношений для непосредственно подчиненных модулей.

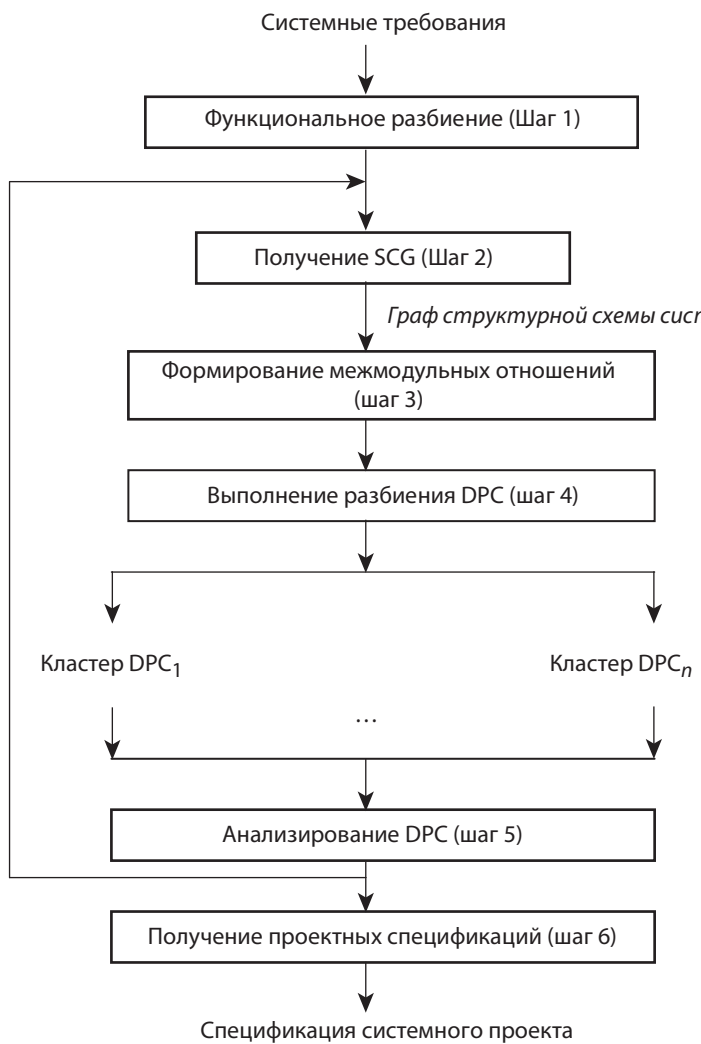


Рис. 1. Обзор подхода к проектированию

- 4) Выполнение разбиения DPC.
- 5) Выполнение анализа DPC.
- 6) Получение проектных спецификаций.

Предлагается сделать начальную фазу проектирования распределенного статистического анализа такой же, как и при проектировании централизованной системы. В частности, выберем для этой начальной фазы метод структурного проектирования. В нашем методе проектирования *этап 1* предназначен для гарантии того, что система состоит из большого числа слабо связанных модулей, организованных иерархически. Такие свойства проектирования находят свое отражение в системах, являющихся модульными в отношении системных функций. Системы такого типа считаются, в целом, более надежными и простыми в обслуживании, нежели иерархические. Наиболее важным итогом этого этапа является создание системной структурной схемы, которая графически иллюстрирует иерархию модулей и модули, вызываемые каждым из них.

Этап 2 – это, в основном, процесс трансляции. Определение описывает преобразование условной структурной схемы или диаграммы вызова модулей в граф структурной схемы.

На *этапе 3* нашего подхода к проектированию определяются соотношения между непосредственно подчиненными модулями. Следует заметить, что каждый модуль в функционально разделенной системе может иметь непосредственно подчиненные модули (то есть модули, которые он непосредственно вызывает), а может их и не иметь. Назначением этого этапа является определение для каждого модуля отношений всех непосредственно подчиненных ему модулей. Отношение между модулями связано с «порядком следования» модулей и может быть последовательным, избирательным или параллельным. Например, модуль *M* может вызывать модули *A*, *B* и *C*, из которых *A* и *B* могут выполняться параллельно, а модуль *C* должен ждать завершения работы как *A*, так и *B*. Тогда мы можем выразить отношение между этими модулями путем использования уравнения порядка следования для модуля *M*: $M \Rightarrow SEQ(CON(A, B), C)$. *SEQ* используется для обозначения последовательности модулей (слева направо), а *CON* – для обозначения параллельного выполнения модулей. Другим обозначением, которым мы будем пользоваться, является *ONE-OF*, применяемое для обозначения выбора одного модуля из нескольких.

Для того, чтобы точно определить эти отношения, проектировщик должен принять во внимание функции модулей и иметь представление о внутреннем строении этих модулей. Утверждение, что два модуля должны быть последовательными, зависит от того, используется ли выход одного из модулей непосредственно в качестве входа другого, или нет.

Если два модуля должны выполняться последовательно (избирательность может рассматриваться как частный случай последовательной работы, при которой один из модулей не выполняется), то эти два модуля не могут выполняться одновременно. Мы должны отметить, что проектировщик может полагаться на свой опыт и творчески подходить к определению межмодульных отношений, который он хочет передать на последующие этапы проектирования.

Наиболее важным этапом является *этап 4*, разбиение DPC. Целью разбиения DPC является перевод функциональных составляющих, полученных на этапе 1, в кластеры DPC, которые гораздо удобнее привязывать к модулям обработки распределенной системы. Можно просто допустить, что каждый функциональный модуль этапа 1 становится своим собственным кластером DPC. Это решило бы задачу потенциального межмодульного параллелизма, но в ущерб задаче избегания невыгодного трафика сообщений. Кроме этого, число кластеров DPC и, следовательно, необходимых узлов обработки было бы равно числу функциональных модулей. Это не привело бы к достаточно эффективному использованию ресурсов обработки. Вместо этого предлагается алгоритм разбиения

DPC, создающий набор кластеров DPC, использующий потенциальный межмодульный параллелизм, но не приводящий к невыгодному трафику сообщений.

Этап 5 включает в себя анализ результатов этапа разбиения DPC; мы представляем его, используя обозначения ряда руководств по проектированию.

Заключительный этап подхода, *этап 6*, предназначен для выработки проектных спецификаций, отражающих организационные и связанные требования к системе программного обеспечения.

Одним из *достоинств* предлагаемого подхода к проектированию является то, что он действует как дополнение к традиционным подходам к проектированию систем статистической обработки; архитектура разработанной системы основана на иерархии функциональных модулей. Что касается этой иерархии, то проектировщик должен дать информацию об отношениях модулей, являющихся подчиненными общего модуля. Это согласуется с принципом скрытия информации. Алгоритм DPC определяет отношения параллельности на системном уровне, основываясь на заданных проектировщиком отношениях на уровне отдельных модулей.

Алгоритм разбиения DPC имеет тот *недостаток*, что в нем не полностью рассматриваются результаты

«стоимости связей против прибыли от обработки», касающиеся размещения модулей в кластерах DPC. На практике, чтобы сделать такой выбор, приходится рассматривать большое число параметров (которые бывает трудно определить количественно), таких как системная топология и выполнение модулей. Именно это и явилось причиной включения в подход к проектированию этапа 5. В свете этого метод разбиения DPC лучше всего рассматривать как всего лишь один из этапов эвристического подхода. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Баженова И. Ю.** Разработка распределенных приложений / И. Ю. Баженова. – М. : Изд-во МГУ им. М. В. Ломоносова, 2007. – 146 с.
2. **Миков А. И.** Распределенные системы и алгоритмы / А. И. Миков, Е. Б. Замятина. – М. : Изд-во INTUIT, 2008. – 344 с.
3. **Нечепуренко М. И.** Алгоритмы и программы решения задач на графах и сетях / М. И. Нечепуренко. – М. : Наука, 1990. – 428 с.
4. **Таненбаум Э.** Распределенные системы. Принципы и парадигмы / Э. Таненбаум, М. Стеен. – СПб. : Питер, 2003. – 877 с.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ И РЫНОЧНОЙ КОНЪЮНКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ЗАРУБА В. Я.

доктор экономических наук

ОРЛОВ П. А.

доктор экономических наук

КОСЕНКО А. П.

кандидат экономических наук

Харьков

К числу наиболее важных задач, которые призвана решать статистика рынка, относится изучение рыночной конъюнктуры, которая обеспечивает предприятию конкурентные преимущества и инвестиционный ресурс. Причем эта задача является актуальной как на макро-, так и на микроуровне. Ни одна фирма, крупная или малая, занимающаяся куплей-продажей товаров, не сумеет успешно функционировать без оценки положения на рынке. Любое долгосрочное или оперативное маркетинговое решение принимается на базе конъюнктурных оценок. Производство – сбыт – обращение – покупка – потребление должны рассматриваться не отдельно друг от друга, а во взаимосвязи, как единая система бизнеса. Рынок, как категория товарного хозяйства, представляющая собой сферу товарно-денежного

обмена и выражающая экономические отношения между производителем (продавцом) и потребителями (покупателями), олицетворяющими соответственно предложение и спрос, является важнейшим составным фактором маркетинговой системы. Главная цель изучения конъюнктуры рынка – определить характер и степень его сбалансированности, прежде всего соотношения спроса и предложения. Суть действия рыночного механизма проявляется в стремлении спроса и предложения к равновесию. Однако этот процесс, имеющий стохастический характер, происходит под постоянным воздействием множества противоречивых факторов, что и обуславливает наличие постоянных колебаний и отклонений от основной тенденции развития рынка. Все это предполагает рассмотрение проблем по оценке и прогнозированию объектов рыночной конъюнктуры промышленных предприятий.

Анализ конкурентных преимуществ предприятия и конъюнктуры рынка промышленной продукции является актуальным, поскольку при благоприятной рыночной конъюнктуре товаропроизводитель сможет вовремя ее учесть и приспособиться к ней, что повлияет на финансовые результаты деятельности всего машиностроительного комплекса. Весомый вклад в разработку проблем развития этой отрасли, в изучение спроса и предложения и связанной с ними цены внесли ученые-экономисты: И. Н. Грищенко [1], Т. А. Кобеле-

ва [2], О. А.Кратт [3, 4], В. Р. Кучеренко [5], В. А. Карпов [5], И. Соломенцев [5], А. Г. Липич [6], О. В. Коший [6], П. Г. Перерва [7], Н. П. Ткачева [8], Р. В. Федорович [9] и другие. Вместе с тем, целый ряд научных положений применительно к оценке, формированию и прогнозированию конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка промышленных товаров в целом и электротехнических средств автоматизации, в частности, требуют своего дальнейшего развития и совершенствования.

Целью статьи является развитие теоретических положений и практических рекомендаций по оценке и прогнозированию объектов рыночной конъюнктуры и конкурентных преимуществ промышленных предприятий.

Методология. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют классические и прикладные труды отечественных и зарубежных специалистов в области теории маркетинга, исследований конъюнктуры рынка, экономической теории, статистики, аналитической диагностики и методов анализа.

Термин «конъюнктура» происходит от средневекового латинского *conjuncture* (лат. *conjungo* – связываю, соединяю) и означает сложившуюся обстановку, создавшееся положение, временную ситуацию в какой-либо области общественной жизни, например «международная конъюнктура». Конъюнктура экономическая – конкретные условия процесса воспроизводства на каждый данный момент. В основе формирования и изменения конъюнктуры лежат главным образом факторы, определяющие движение цен, ценных бумаг, размеров производства, занятости и др.

Задача конъюнктурных исследований состоит в определении степени воздействия отдельных факторов на формирование конъюнктуры и конкурентных преимуществ в определённый момент времени. Решить такую задачу возможно, если вести исследование конъюнктуры с учетом новых явлений, возникающих в сфере производства. Для того, чтобы представлять ситуацию, происходящую на рынке, недостаточно знать изменения цен, биржевых индексов, движение запасов и колебания других показателей. Исследование рыночной конъюнктуры и конкурентных преимуществ требует знаний закономерностей развития экономики, взаимодействий рынков в воспроизводственном процессе.

Одним из главных понятий исследования конъюнктуры и состояния конкурентных преимуществ является изучение изменений в динамике и соотношении цен. В этой связи предлагается установить причины, вызвавшие сдвиг в уровне или структуре цены. Также необходим анализ изменений технологии производства, условий потребления товаров, учет изменений в оптовой и розничной торговле. Исследования этих изменений, на наш взгляд, помогают лучше понять направления движения цен, на уровень которых воздействует ряд различных факторов.

Оценка этого воздействия, т. е. учет происходящих изменений в уровне цен, предлагается проводить путём анализа соответствующих показателей, определяющих динамику и уровень цен различных товаров. После того, как получено представление о направлении

развития экономики в целом, следует переходить к исследованию развития тех отраслей экономики, которые являются главными потребителями на данном рынке. В результате исследований изменений в объёме и структуре потребления составляется оценка развития производства товара, конъюнктура рынка которого изучается. Анализ развития потребления и производства позволяет сделать вывод об изменении в соотношении между спросом и предложением, определить возможную емкость рынка и будущий уровень цен.

Методы исследования конъюнктуры любого товарного рынка, хозяйства или отрасли и связанных с ней конкурентных преимуществ разрабатываются на основе показателей, которые могут помочь в определении направления развития производства, торговли и финансов в будущем. При этих исследованиях проводится оценка соотношения предложения и спроса за необходимый отрезок времени, изучение колебаний цен, продажи товаров и услуг, товарных запасов, оценка устойчивости развития рынка.

На наш взгляд, при изучении конъюнктуры рынков необходимо рассматривать показатели конкуренции, которые могут дать количественную оценку различным изменениям, происходящим в экономике исследуемой отрасли (машиностроение, электротехника, энергетика и т. п.).

Предлагается оценивать количественно состояние конъюнктуры с помощью следующих групп показателей:

- ✦ объём и динамика производства в целом, размер инвестиций, уровень занятости, размеры заработной платы, данные о заказах (это так называемые показатели сферы производства);
- ✦ платёжеспособный спрос, размеры реализации товаров в кредит, данные о розничной и оптовой торговле (все это относится к показателям внутрирегиональной торговли);
- ✦ объёмы, динамика, географическое распределение межрегиональных связей, объёмы импорта и экспорта, объёмы грузоперевозок (эта группа показателей относится к блоку межрегиональных и внешнеэкономических связей предприятия);
- ✦ кредитно-денежное обращение (курсы акций и других ценных бумаг, процентные ставки, размеры банковских депозитов, валютные курсы).

Основной характеристикой конъюнктуры рынка является степень сбалансированности спроса и предложения. Она проявляется в поведении цен, скорости оборачиваемости товаров. Эта оценка позволяет определять тип конъюнктуры, предлагается классифицировать конъюнктуру рынка предприятия на благоприятную или неблагоприятную. При благоприятной конъюнктуре достигается сбалансированность спроса и предложения, цены удерживаются на стабильном уровне. При неблагоприятной конъюнктуре спрос отстает от предложения, что приводит к росту товарных запасов, замедлению оборачиваемости товаров, наблюдаются затруднения в сбыте товаров.

Проведенные исследования свидетельствуют о том, что успех конъюнктурных исследований зависит от скорости получения объективной и полной информации о причинах, характере и размере колебаний соответствия спроса и предложения на различных рынках. Главные требования к информации – оперативность и достоверность.

Сбор информации – важнейший этап изучения конъюнктуры рынка. Не существует единого источника информации о конъюнктуре, который содержал бы все сведения об изучаемых процессах. При исследовании используются различные виды информации, полученные из различных источников. Для удобства использования предлагается классифицировать конъюнктурную информацию на три категории: общую, коммерческую, специальную.

Общая информация включает данные, характеризующие рыночную ситуацию в целом, в увязке с развитием отрасли или данного производства. Источниками ее получения являются данные государственной и отраслевой статистики, официальные формы учета и отчетности.

Коммерческая информация – это данные, извлекаемые из деловой документации предприятия, по вопросам сбыта вырабатываемой продукции и получаемые от партнеров в порядке информационного обмена. К ним относятся: заявки и заказы торговых организаций; материалы служб изучения рынка предприятий, организаций и учреждений торговли (материалы о движении товаров в оптовых и розничных организациях, конъюнктурные обзоры, предложения по текущей замене ассортимента и т. п.).

Специальная информация представляет данные, полученные в результате специальных мероприятий по изучению рынка (опросов населения, покупателей, специалистов торговли и промышленности, экспертов, выставок-продаж, конъюнктурных совещаний), а также материалы научно-исследовательских организаций. Специальная информация имеет особую ценность, поскольку содержит сведения, которые нельзя получить другим путем. Поэтому при изучении конъюнктуры рынка особое внимание надо уделять получению обширной специальной информации.

При изучении конъюнктуры рынка ставится задача не только определения состояния рынка на тот или иной момент, но и предсказания вероятного характера дальнейшего его развития. В этой связи возникает еще одна важнейшая задача конъюнктурных исследований – это научное предвидение перспектив развития спроса, товарного предложения и цен, выполненное в рамках определенной методики, на основе достоверной информации, с оценкой его возможной ошибки. Прогноз рынка базируется на учете закономерностей и тенденций его развития, основных факторов, определяющих это развитие, соблюдении строгой объективности и научной добросовестности при оценке данных и результатов прогнозирования. В общем виде предлагается проводить прогноз рынка в четыре следующих этапа.

1. *Установление объекта прогнозирования* – важнейший этап научного предвидения. Например, на практике часто идентифицируют понятия продажи и спроса, поставок и товарного предложения, рыночных цен и цен реализации.

В определенных условиях такие замены возможны, но с соответствующими оговорками и последующей корректировкой результатов прогнозных расчетов.

2. *Выбор метода прогнозирования* зависит от цели прогноза, периода его упреждения, уровня детализации и наличия исходной (базисной) информации. Если прогноз возможной продажи товара делается для определения перспектив развития розничной торговой сети, то могут применяться более грубые, оценочные методы прогнозирования. Если же он выполняется для обоснования закупки конкретных товаров на ближайший месяц, то должны использоваться более точные методы.

3. *Процесс разработки прогноза* заключается в проведении расчетов, выполняемых либо в ручную, либо с использованием ЭВМ с последующей корректировкой их результатов на качественном, профессиональном уровне.

4. *Оценка точности прогноза* выполняется путем расчета его возможных ошибок. Поэтому результаты прогноза практически всегда приводятся в интервальном виде.

Разработанная система показателей формирования и прогнозирования конъюнктуры рынка промышленной продукции, как нам представляется, охватывает самые основные, наиболее применяемые показатели, которые могут быть использованы при анализе важнейших изменений произошедших за исследуемый период, и необходима при определении перспектив развития и моментов перелома конъюнктуры, т. е. для составления прогноза ее изменения. Некоторые конъюнктурные характеристики, в частности, тенденции и их устойчивость, могут быть получены только в результате соответствующей обработки трендовых моделей. Один из основных объемных показателей – спрос, представляет собой не реальную, непосредственно измеряемую величину, а потенцию и в силу этого доступен лишь косвенным оценкам [10].

ВЫВОДЫ

Исследование конкурентных преимуществ и конъюнктуры рынка предприятий представляет собой сложную многоаспектную научную задачу. Использование при решении поставленных вопросов концепции конъюнктурных показателей позволяет вознести методологию решения на новый научно обоснованный уровень, добиться в большей степени обоснованных результатов и осуществлять с большей эффективностью формирование конъюнктуры рынка промышленной продукции. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Грищенко І. М. Інноваційні підходи до дослідження кон'юнктури ринків України [Текст] / І. М. Грищенко // Проблеми науки. – 2006. – № 6. – С. 9 – 13.

2. Кобелева Т. О. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку / Т. О. Кобелева, П. Г. Перерва // Маркетинг інновацій : матеріали ІУ Міжнар. наук.-практ. конф., 29.09 – 01.10.2011р. – Суми : ТОВ «Папіріус», 2011. – С. 161 – 163.

3. Кратт О. А. Визначення поняття «кон'юнктура ринку» / О. А. Кратт // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. Випуск 56. – Донецьк, ДонНТУ, 2003. – С. 195 – 201.

4. Кратт О. А. Типізація об'єктів кон'юнктурних досліджень [Електронний ресурс] / О. А. Кратт // Режим доступу : <http://www.vesna.org.ua/txt/sxid/econ2003/52.html>

5. Кучеренко В. Р. Проблемы конъюнктурных исследований на рынках товаров и услуг / В. Р. Кучеренко, В. А. Карпов, И. Соломенцев / Научное издание. – Одесса : ОГЭУ, 2006. – 205 с.

6. Ліпич Л. Г. Система показників оцінки кон'юнктури ринку [Електронний ресурс] / Л. Г. Ліпич, О. В. Коцій. – Режим

доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvvnv/ekonomika/2007_12/R1/1.pdf

7. Перерва П. Г. Ценовые характеристики конкурентоспособности при проведении конъюнктурных исследований / П. Г. Перерва, Т. О. Кобелева, Н. П. Ткачова // Вісник НТУ «ХП». – 2011. – Випуск 8. – С. 191 – 197.

8. Ткачева Н. П. Формирование конъюнктуры электротехнических изделий на основе их конкурентных преимуществ / П. Г. Перерва, Н. П. Ткачева, Т. А. Кобелева // Вісник НТУ «ХП» «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – Харків : НТУ «ХП». – 2010. – № 59. – С. 141 – 146.

9. Федорович Р. В. Маркетинговий аналіз кон'юнктури ринку / Р. В. Федорович, С. В. Семенюк // Галицький вісник. – 2009. – № 2. – С. 47 – 52.

10. Кон'юнктура рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bankreferatov.ru/db/M/0916EEB8D1DB7B8CC3256E6000693F7A>

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ CASH FLOW ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

КРИЧЕВЕЦ Е. А.

кандидат экономических наук

Севастополь

Одной из фундаментальных проблем экономической науки является обеспечение максимального удовлетворения потребностей субъектов экономики в условиях ограниченности ресурсов, в том числе и финансовых. Центральное место в современной экономической теории занимает изучение распределения ограниченных ресурсов между альтернативными вариантами их использования. На микро- и макроэкономическом уровне циркуляция финансовых ресурсов, в том числе используемых для финансирования инвестиций и инноваций, подчиняется общим законам рыночной экономики. Финансовые ресурсы при прочих равных условиях направляются на финансирование вложений в те отрасли, регионы, виды экономической деятельности, в которых обеспечивается высокая инвестиционная привлекательность (то есть максимальная эффективность использования при минимальном риске вложения ресурсов).

Традиционно при оценке инвестиционной привлекательности отдельного хозяйствующего субъекта производится анализ абсолютных и относительных показателей прибыли; финансового состояния, финансовой устойчивости, ликвидности баланса, платёжеспособности предприятия; эффективности использования заёмного капитала. При этом чаще всего исследуются четыре группы показателей: показатели финансовой устойчивости; показатели управления активами; показатели рентабельности; показатели эффективности управления долгами. Большинство показателей вышеперечисленных групп являются относительными величинами. Однако

в этом случае не учитывается особенность зарубежных методик финансового анализа и финансового менеджмента, которые в течении последних десятилетий все в большей степени ориентируются на определение показателя Cash Flow – показателя денежного потока. Поточковый метод является одной из новейших управленческих технологий, которая устраняет основной недостаток коэффициентного анализа – статичность.

Большинство ученых в качестве базовых показателей эффективности деятельности предприятий используют величину финансового результата (чистой прибыли) или его элементов (нетто-выручки от реализации, прибыли до выплаты налогов и т. д.). Однако в трудах некоторых ученых (А. Д. Шеремета, Е. В. Негашева, О. А. Терещенко, О. А. Кононенко и других) обосновывается необходимость ориентации не только на финансовые результаты деятельности предприятия (чистую прибыль), но и на денежные результаты функционирования субъекта (совокупный чистый денежный поток и чистый денежный поток от операционной деятельности).

По данным Государственного комитета статистики Украины, в 2009 году убыток был получен 41,1% отечественных предприятий, в 2010 году – 42,7%, а за девять месяцев 2011 года – 42,6% [1]. Однако факт убыточности функционирования более сорока процентов отечественных предприятий не оказывает существенного влияния на склонность учредителей к открытию новых бизнес-единиц. Данные Единого государственного реестра предприятий и организаций Украины свидетельствуют об устойчивом приросте количества хозяйствующих субъектов в нашей стране [2]. За 2009 год абсолютная разница между количеством хозяйствующих субъектов, взятых на учет и снятых с учета, составила 29883 единиц, за 2010 год – 36179 единиц, а за 2011 год – 28843 единиц. То есть темп прироста количества субъектов ЕДРПОУ составил в 2009 году 2,37%,

в 2010 году – 2,79%, а за три квартала 2011 года – 2,18% [2]. Увеличение количества отечественных предприятий в условиях убыточности деятельности 40 процентов хозяйствующих субъектов позволяет предположить, что учредители ориентируются не только на показатели прибыли и рентабельности, которые не в полной мере могут отразить эффективность функционирования субъектов хозяйствования, но и на иные результирующие показатели. Этот факт требует совершенствования методики оценки эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности предприятий путем расширения перечня показателей результативности.

Цель статьи состоит в обосновании необходимости использования для оценки эффективности деятельности предприятий показателей, основанных на чистом денежном потоке.

В современной финансовой науке акцент все чаще переносится с исследования финансовых результатов деятельности предприятия (прибыли или убытков) на изучение денежных результатов функционирования субъекта (денежных потоков). Денежный поток – совокупность распределенных во времени поступлений и расходований денежных средств, генерируемых предприятием в процессе осуществления его финансово-хозяйственной деятельности. Денежный поток представляет собой непрерывное движение денежных средств в процессе функционирования предприятия.

Многие отечественные и зарубежные специалисты (И. А. Бланк, О. А. Терещенко, О. А. Кононенко, А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев, Ю. Бригхем, Дж. К. Ван Хорн, Т. Райс, Б. Койли и многие другие) рассматривают величину денежного потока как важнейший показатель финансовой устойчивости, кредитоспособности, финансового благосостояния фирмы. Кроме этого показатель денежного потока рассматривается учеными в качестве индикатора способности предприятия самостоятельно генерировать средства для финансирования деятельности, то есть как источник самофинансирования функционирования предприятия.

Показатели денежных потоков как индикаторов финансовой успешности предприятия имеют ряд преимуществ по сравнению с показателями прибыли:

- ✦ денежный поток является внешним признаком функционирования предприятия. Отсутствие движения денежных средств является признаком отсутствия деятельности хозяйствующего субъекта;
- ✦ денежные потоки являются более объективными показателями деятельности по сравнению с прибылью. Величина чистой прибыли предприятия зависит от большого количества субъективных параметров, таких, например, как учетная и амортизационная политика, принятые на предприятии. Субъективность прибыли затрудняет сопоставление финансовых результатов деятельности различных хозяйствующих субъектов и может вызвать возникновение ошибок репрезентативности при оценке эффективности функционирования и инвести-

ционной привлекательности различных предприятий;

- ✦ данные о движении денежных средств более достоверны, ими сложнее манипулировать. Общеизвестно, что с целью минимизации налоговых платежей некоторые хозяйствующие субъекты предпринимают шаги по сокрытию прибыли, что искажает данные о реальном финансовом результате деятельности;
- ✦ денежный поток является одним из основных источников самофинансирования предприятия. В современной отечественной экономике привлечение собственных и заемных средств из внешних источников для большинства предприятий весьма проблематично, поэтому особенно важна способность предприятия использовать внутренние источники формирования финансовых ресурсов, в частности используя механизм самофинансирования. Профессор О. А. Терещенко указывает, чистый операционный денежный поток за период (основной источник самофинансирования предприятия) может быть рассчитан суммированием чистой прибыли, начисленной амортизации и прироста обеспеченных будущих затрат и платежей [3, с. 181 – 182];
- ✦ денежный поток является одним из основных критериев кредитоспособности, платежеспособности и ликвидности предприятия. Способность предприятия выполнять наступающие обязательства перед кредиторами всех типов определяется не только фактическим остатком ликвидных активов, но и их текущим поступлением (притоком денежных средств).

В связи с изложенным выше нам представляется целесообразным производить оценку эффективности деятельности и инвестиционную привлекательность хозяйствующего субъекта не только на базе исследования чистой прибыли и ее элементов, но и на основании изучения денежных потоков предприятия.

Нами проведено исследование финансового и денежного результата деятельности отечественных предприятий различных видов экономической деятельности за период с 01.01.2009 по 01.10.2011 гг. по квартальным данным (т. е. за 11 кварталов). Для недопущения возникновения несопоставимых данных из-за особенностей исчисления величины чистой прибыли, которая рассчитывается методом нарастающего итога, нами предварительно на основании данных Государственного комитета статистики Украины о кумулятивной чистой прибыли предприятий [4] исчислены величины чистой прибыли индивидуально за первый, второй, третий и четвертый кварталы каждого года. Использование индивидуальных квартальных данных позволяет более качественно исследовать динамику показателей эффективности, а также выявить сезонные колебания финансовых и денежных результатов деятельности предприятий.

Для установления наличия зависимости между величинами чистой прибыли и чистого денежного потока нами использованы приемы корреляционного анализа

[5], в частности определены значения коэффициентов парной корреляции между динамикой значений чистой прибыли и чистого денежного потока.

Коэффициент корреляции рассчитывается по формуле (1):

$$\gamma_{Pr,NCF} = \frac{COV(Pr, NCF)}{\sigma_{Pr} \cdot \sigma_{NCF}}, \quad (1)$$

где $\gamma_{Pr,NCF}$ – коэффициент парной корреляции между динамикой чистой прибыли (*Profit*) и чистого денежного потока (*Net Cash Flow*);

$COV(Pr, NCF)$ – ковариация между чистой прибылью и чистым денежным потоком;

$\sigma_{Pr}, \sigma_{NCF}$ – среднее квадратическое отклонение чистой прибыли и чистого денежного потока соответственно.

Ковариация (мера линейной зависимости двух случайных величин) рассчитывается в соответствии с формулой (2):

$$COV(Pr, NCF) = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n (Pr_i - \overline{Pr}) \cdot (NCF_i - \overline{NCF}), \quad (2)$$

где Pr_i, NCF_i – фактические значения чистой прибыли и чистого денежного потока;

$\overline{Pr}, \overline{NCF}$ – средние значения чистой прибыли и чистого денежного потока;

n – количество наблюдений.

Среднее квадратическое отклонение исследуемых показателей эффективности деятельности предприятий

определяются по формулам (3):

$$\sigma_{Pr} = \frac{\sum_{i=1}^n (Pr_i - \overline{Pr})}{n}, \quad \sigma_{NCF} = \frac{\sum_{i=1}^n (NCF_i - \overline{NCF})}{n}. \quad (3)$$

Значения коэффициента корреляции находятся в диапазоне $[-1, 1]$. Нулевое значение коэффициента корреляции характеризует отсутствие тенденции к росту или сокращению одной переменной при увеличении другой, однако не указывает на отсутствие зависимости вообще. Если тенденция выражена достаточно четко, то значение коэффициента корреляции близко к $+1,0$ или $-1,0$, при этом строгое равенство единице означает крайний случай статистической зависимости – зависимость функциональную (прямую или обратную). Промежуточные положительные значения коэффициента корреляции свидетельствуют о том, что хотя тенденция к росту одной переменной при увеличении другой не очень ярко выражена, но она все же присутствует. Промежуточные отрицательные значения коэффициента корреляции характеризуют обратную зависимость между динамикой переменных. В отличие от функциональной, корреляционная зависимость возникает тогда, когда один из признаков зависит не только от второго, но и от ряда случайных факторов или же когда среди условий, от которых зависят и тот и другой признаки, имеются общие для них обоих условия [5]. Табл. 1 содержит результаты расчетов коэффициентов парной корреляции между динамикой чистой прибыли и чистого денежного потока

Таблица 1

Результаты корреляционного анализа чистой прибыли и чистого денежного потока предприятий различных видов экономической деятельности

Вид экономической деятельности	Код секции по КВЭД	Значения коэффициента парной корреляции
Всего	–	0,0795086
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	A, B	-0,3998134
Промышленность	C, D, E	0,7039237
Строительство	F	-0,5961276
Торговля; ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного потребления	G	0,4594165
– торговля автомобилями и мотоциклами, их техническое обслуживание и ремонт	G1 *	-0,0553343
– оптовая торговля и посредничество в оптовой торговле	G2 *	0,3795648
– розничная торговля; ремонт бытовых приборов и предметов личного потребления	G3 *	0,1193221
Деятельность гостиниц и ресторанов	H	0,3950204
Деятельность транспорта и связи	I	-0,1395728
Финансовая деятельность	J	0,4741744
Операции с недвижимым имуществом, аренда, инжиниринг и оказание услуг предпринимателям	K	-0,3572868
Образование	M	-0,4869808
Охрана здоровья и предоставление социальной помощи	N	0,7621922
Предоставление коммунальных и индивидуальных услуг; деятельность в сфере культуры и спорта	O	-0,0217346

* – обозначение введено автором.

Источник: рассчитано автором по данным Госкомстата Украины [4; 6].

Как показали результаты корреляционного анализа, для предприятий большинства видов экономической деятельности – промышленности (секции *C, D, E*), оптовой и розничной торговли (секции *G2* и *G3*), гостиничного и ресторанного бизнеса (секция *H*), финансовой деятельности (секция *J*), здравоохранения и социальной помощи (секция *N*) – характерно наличие прямой зависимости между изменением чистой прибыли и чистого денежного потока. Максимальные значения коэффициента корреляции получены между динамикой финансового и денежного результата деятельности промышленных предприятий (секции *C, D, E*) и организаций сферы охраны здоровья и оказания социальной помощи (секция *N*) $\pm 0,7039$ и $+0,7622$ соответственно.

На рис. 1 показана динамика чистой прибыли и чистого денежного хозяйствующих субъектов двух данных видов экономической деятельности.



Украине превысила общий чистый денежный поток на 16492,4 млн грн [4]. Этот факт также подтверждает необходимость использования для оценки результативности деятельности предприятий не только показателей прибыли и рентабельности, но и показателей, основанных на чистом денежном потоке.

Корреляционный анализ, результаты которого представлены в табл. 1, показал также, что обратная корреляционная зависимость между динамикой чистой прибыли и чистого денежного потока выявлена у предприятий сельского и лесного хозяйства (секции *A* и *B*), предприятий торговли автомобилями и мотоциклами (секция *G1*), организаций транспорта и связи (секция *I*), у предприятий, специализирующихся на операциях с недвижимым имуществом, аренде, инжиниринге и оказании услуг предпринимателям (секция *K*), у образовательных учреждений (секция *M*), а также у коммунальных



Рис. 1. Динамика показателей эффективности деятельности промышленных предприятий и организаций сферы охраны здоровья и оказания социальной помощи

Следовательно, оценка эффективности функционирования предприятий секций *C, D, E, G2, G3, H, J* и *N*, проведенная на основании исследования динамики чистой прибыли, даст результаты аналогичные и не противоречащие результатам анализа изменения чистого денежного потока. Однако следует еще раз подчеркнуть, что чистая прибыль и чистый денежный поток – принципиально разные показатели, характеризующие различные аспекты результативности деятельности предприятия. Как показало изучение совокупности данных о полученных отечественными предприятиями чистой прибыли и чистом денежном потоке за период с 01.01.2009 по 01.10.2011, ни у одной группы предприятий количество кварталов, в течение которых была получена чистая прибыль, не совпадает с количеством кварталов, в течение которых было обеспечено чистое поступление денежных средств. Более часто в течение периода с 01.01.2009 по 01.10.2011 гг. возникала ситуация, когда предприятия были способны обеспечить превышение поступлений денежных средств над их выплатами, чем достижение полного покрытия доходами понесенных затрат. Однако в абсолютном выражении в течение периода с 01.01.2009 по 01.10.2011 гг. совокупная чистая прибыль субъектов хозяйственной деятельности в

предприятий и организаций культуры и спорта (секция *O*). Минимальное значение коэффициентов парной корреляции ($-0,48698$) получено по показателям деятельности предприятий сферы образования. Динамика чистой прибыли и чистого денежного потока образовательных организаций проиллюстрирована рис. 2.

Как видно по материалам табл. 1 и рис. 2, динамика чистой прибыли и чистого денежного потока предприятий практически половины видов экономической деятельности находится в обратной зависимости. То есть оценка результативности деятельности предприятий секций *A, B, G1, I, K, M* и *O* не может быть достоверно произведена только на основании изучения традиционных показателей рентабельности, ввиду того, что между динамикой финансовых результатов (чистой прибыли) и денежных результатов деятельности (чистого денежного потока) данных предприятий выявлена обратная корреляционная зависимость. Поэтому оценка эффективности деятельности и инвестиционной привлекательности предприятий в условиях ограниченных финансовых ресурсов в обязательном порядке должна включать исследование денежных потоков, генерируемых в результате функционирования субъекта.

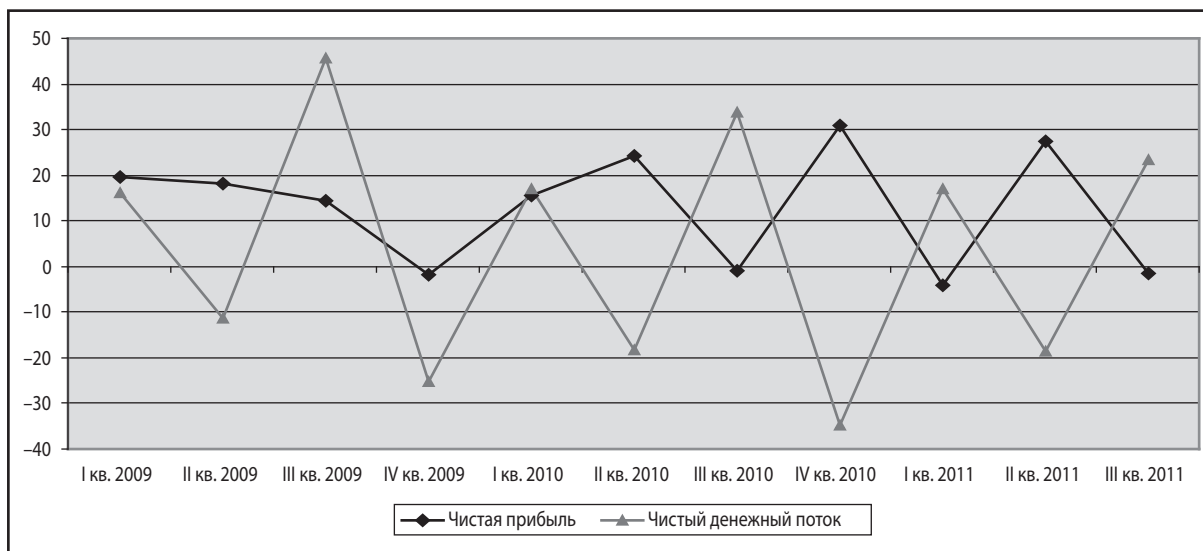


Рис. 2. Изменение чистой прибыли и чистого денежного потока организаций сферы образования

ВЫВОДЫ

Таким образом, была обоснована объективная необходимость использования для оценки инвестиционной привлекательности предприятий не только традиционных коэффициентов рентабельности, рассчитываемых на базе чистой прибыли, но и специфических показателей рентабельности по CashFlow. Корректировка отечественных методик оценки инвестиционной привлекательности путем использования показателей денежного потока позволит значительно облегчить инвесторам определение целесообразности вложения капитала и решить дилемму распределения ограниченных финансовых ресурсов между альтернативными вариантами их использования.

В дальнейших исследованиях предполагается разработка методологических аспектов и обоснование совокупности специфических коэффициентов рентабельности по чистому денежному потоку, в наибольшей степени отражающих эффективность функционирования предприятий различных видов экономической деятельности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності за 2009 – 2011 рр. [Електронний ресурс]. – К. : Держкомстат України, 2012. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Monday, 5 March 2012 13:32:50
2. Показники Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України у 2009 – 2011 рр. [Електронний ресурс]. – К. : Держкомстат України, 2012. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Monday, 5 March 2012 09:45:32
3. **Терещенко О. О.** Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
4. Формування чистого прибутку (збитку) підприємств за видами економічної діяльності у 2009 – 2011 рр. (щоквартальна інформація) [Електронний ресурс]. – К. : Держкомстат України, 2012. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Monday, 5 March 2012 09:07:12

5. **Гмурман В. Е.** Теория вероятности и математическая статистика / В. Е. Гмурман. – М. : Высшая школа, 2003. – 480 с.

6. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності у 2009 – 2011 рр. (щоквартальна інформація) [Електронний ресурс]. – К. : Держкомстат України, 2012. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/> Monday, 5 March 2012 11:37:48.

НАНОТЕХНОЛОГІЇ В ЕЛЕКТРОНІЦІ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЯХ

МАТЮШЕНКО І. Ю.

кандидат технічних наук

Харків

На щорічному зібранні Американської фізичної спілки 29 грудня 1959 р. Річард Фейнман у своїй лекції «Ще багато місця у самому низу» сформулював основні нанотехнологічні принципи [1, с. 68]:

- ✦ мініатюризація пристроїв, аж до граничних розмірів атомно-молекулярного рівня, яка принципово покращує їх функціональні можливості;
- ✦ управління макровластивостями об'єкта за рахунок спрямованої заданої зміни його структури на нано- (молекулярному) рівні.

Протягом останніх сорока років розробка конкретних наносистем підтвердила значущість і привабливість цієї діяльності, що було передбачено наприкінці попереднього століття. Так, у 2002 р. співробітник Аргонської національної лабораторії США Коелінг уточнив зміст таких понять, як нанонаука і нанотехнології, цілями яких є:

- ✦ розуміння і передбачення властивостей матеріалів в галузі нанорозмірів;
- ✦ виробництво компонентів нанопристроїв, використовуючи технологічний підхід «знизу – догори»;
- ✦ інтегрування нанокомпонентів у пристрої макроскопічних розмірів для практичного використання.

Структуру нанотехнологічних досліджень представлено на рис. 1 [2, с. 34].

Сьогодні у розпал нанотехнологічного буму, що охопив більшість сфер діяльності людини, саме обчислювальна техніка стала «випробувальним полігоном» для нанотехнології, проходячи послідовні стадії мініатюризації елементів пристроїв, що створюються.

Наносистеми представляють собою у загальному вигляді розподілені середовища зі складними механізмами взаємодії на нанорівні. Саме ці механізми визначають процеси самозбирання або самоорганізації на рівні структури системи, які призводять до появи нових, виникаючих на макрорівні властивостей системи. У силу схожості принципів побудови і функціонування розподілених систем на різних рівнях структурної організації, а також виникаючих у них процесів і нових властивостей, виявляється і ряд аналогій між системами, побудованими на рівні нанорозмірів, і макроскопічними розподіленими системами.

Практичні результати нанотехнології дуже яскраво проявляються в галузі *електроніки та інформаційних технологій*, які використовуються [3, с. 56]:

- ✦ як сировина для виробництва різних пристроїв і компонентів (53%);
- ✦ як матеріали для обробки напівпровідникових пластин (34%);
- ✦ для створення інструментів і обладнання при виробництві електронних пристроїв і компонентів (7%);
- ✦ інше (6%).

У табл.1 представлено основні показники, що характеризують світовий ринок електронної промисловості [4, с. 209 – 211].



Рис. 1. Структура нанотехнологічних досліджень

Таблиця 1

Показники, що характеризують світовий ринок електроніки

№ п/п	Галузь	Обсяг ринку, трлн дол. США
1	Галузі промисловості, пов'язані з електронікою	15,0
2	Електронне устаткування	Більше 1,0
3	Напівпровідникові компоненти	0,205
4	Напівпровідникове виробниче устаткування	0,03
5	Матеріали для виробництва напівпровідників	0,02

При цьому середньорічні темпи зростання ринку електронної промисловості й пов'язаних з нею інших галузей становлять більше 7% у рік.

Існує кілька виправданих комерційних причин, що змушують усе більше зменшувати геометричні розміри устроїв, що представлено в *табл. 2* [5, с. 12 – 14].

но 2 дол. США, то в 2008 р.– уже менше нанодолара! У *табл. 3* наведено Міжнародний мережевий графік технології напівпровідників (ITRS), довідкового документа, розробленого спільними зусиллями вчених різних країн, де представлено п'ятнадцятирічні перспективи розвитку напівпровідникової промисловості [5, с. 12].

Нанотехнології в електроніці – це й нові, ще більш швидкісні й надійніші методи обробки, передачі і зберігання інформації як на основі квантових ефектів (спінтроніка, фотоніка, плазмоніка, квантові обчислення), так і на основі нових технологій (самозбирання в його різноманітних реалізаціях, молекулярна електроніка), активні й пасивні елементи (транзистори, катода, між'єднання) наноелектроніки, пристрої для зберігання інформації, а також на основі нанопродуктів (оптоелектроніка, органічна оптоелектроніка, між'єднання тощо).

Найбільш реально очікуване й найефективніше практичне застосування нанотехнології повинні одержати в галузі *нанозапису й зберігання інформації*, оскільки комп'ютерна пам'ять заснована на тому, що біт (одиниця

Таблиця 2

Комерційні причини, що змушують зменшувати розміри устроїв

№ п/п	Спосіб	Вигода для виробника
1	Зменшення розмірів транзисторів	Задана кількість транзисторів може розміститися на меншій площі, що дає можливість скоротити фізичні розміри чипа. Як наслідок, з однієї підкладки може бути зроблено більшу кількість чипів за умови одночасного формування всіх чипів на підкладці. Це веде до збільшення прибутку компаній, що випускають напівпровідникові устрої
2	Розміщення на одному чипі такого ж самого розміру більшої кількості транзисторів	При цьому на кристалі такого ж розміру, як і раніше, виробник може розмістити більшу кількість вузлів різної функціональності, що дозволяє виготовляти більш складні інформаційні системи (ІС) і продавати їх за більш високою ціною
3	Використання підкладок більшої площі	Чим більше діаметр підкладки (2002 р.– 6 дюймів, 2006 р.– 8 дюймів, 2009 р.– 12 дюймів, 2012 р.– 18 дюймів), тим дорожче їхня обробка, що пов'язане з необхідністю розробки або модифікації устаткування й більшою якістю хімікатів для обробки. Однак такий перехід на підкладки більшого діаметра дає можливість виробникам підвищувати свій дохід, дозволяючи значно збільшувати випуск напівпровідникових устроїв

Ці фактори змушують виробників напівпровідникових устроїв інвестувати значні кошти в розробку нових технологій і вдосконалювання виробничого устаткування, що дає можливість переходити від одного покоління ІС до іншого кожні 2 – 3 роки. І, як наслідок цього, за останні сорок років відбулося різке зниження собівартості кожного окремого транзистора в складі монолітного чипа: якщо в 1968 р. він коштував приблиз-

інформації) задається станом середовища (магнітного, електричного, оптичного), у якій записується інформація. На поверхні можна реалізувати ситуацію, при якій 1 біт буде записаний у вигляді скупчення, наприклад, 100 або 10 атомів. Внаслідок дії різних факторів (геометричних і фізичних) разом зі зменшенням розмірів (підвищенням компактності) устроїв значно зменшується й тривалість протікання різноманітних процесів у кон-

Таблиця 3

Міжнародний мережевий графік технології напівпровідників (ITRS)

Показник	Рік виробництва					
	2001	2004	2007	2010	2013	2016
Розмір технологічного вузла, нм	130	90	65	45	32	22
Енергія на одне перемикання, фемтоДж	н. д.	0,137	0,076	0,015	0,007	0,002

кретній системі, тобто зростає її потенційна швидкодія (у сучасних комп'ютерах швидкодія становить близько 1 нс, а при застосуванні ряду наноструктур відкривається потенційна можливість скорочення часу на кілька порядків!). При подальшому скороченні розмірів у поведженні електронів починають переважати властивості хвилі, а не частки. Вступають у дію закони квантової динаміки, на зміну бітам приходять квантові біти [1, с. 101 – 107].

Еволюційна наноелектроніка дозволить і в подальшому звільнити розумову та фізичну працю від рутинної праці і обіцяє нові можливості для індустрії відпочинку. А революційна наноелектроніка, що заснована як на збиранні структур «знизу уверх», так і на нових, таких які ще не використовуються, принципах обробки інформації (квантові комп'ютери, фотоніка тощо), введе комп'ютеризацію світу на якісну нову ступінь, яку можна порівняти зі зміною арифмометрів на обчислювальні машини [3, с. 56].

У рамках масштабного аналітичного дослідження «Маркетинговий аналіз ринку нанопродуктів», проведеного російськими фахівцями на замовлення Федеральної агенції з науки та інновацій в рамках Федеральної цільової програми «Розвиток інфраструктури

наноіндустрії в Російській Федерації на 2008 – 2010 рр.» [3], було розроблено класифікацію секторів ринку нанопродуктів, а також виконано аналіз обсягів продажів первинних нанопродуктів на світовому ринку у 2009 р., який склав 22,7 млрд дол. При цьому криза скоротила продажі на 16% відносно до передкризових обсягів у 27,9 млрд дол. Основний обсяг ринку сформувавши продажу наноматеріалів (10,1 млрд дол.), серед секторів – «Обробна промисловість» (4,0 млрд дол.), «Енергетика» (3,9 млрд дол.), «Медицина і біотехнологія» (2,6 млрд дол.), а також «Спеціальне обладнання і приладна база» (2,6 млрд дол.). З урахуванням динаміки, що створюється, рейтинг секторів за обсягами продажів та в найближчій перспективі у 2009 – 2014 рр. збережеться (табл. 4 [3, с. 61], при цьому найбільше зростання очікується в *електронній промисловості*, що, можливо, перемістить цей сектор з останньої рейтингової позиції.

З урахуванням представлених пріоритетів усі застосування нанотехнологій до сектора «Електроніка і інформаційні технології» можна згрупувати в чотири сегменти, які представлені в табл. 5 [3, с. 57].

У табл. 6 представлено структуру і динаміку сектора «Електроніка і ІКТ» у розрізі ринкових сегментів у 2009 р. і у 2014 р. (за прогнозними оцінками) [1, с. 156].

Таблиця 4

Рейтинг секторів світового ринку нанопродуктів за обсягами продажів у 2014 р. (млн. дол.) і за темпами росту у 2009 – 2014 рр. (%)

№ з/п	Сектор ринку нанопродуктів	Обсяг продажів у 2014 р., млн дол. США	Середньорічне зростання у 2009 – 2014 рр., %
1	Наноматеріали	16 702,9	10,6 (3)
2	Обробна промисловість та інші застосування	6 396,4	10,1 (4)
3	Енергетика	6 028,6	9,2 (5)
4	Медицина і біотехнології	4 642,3	12,1 (2)
5	Електроніка і ІКТ	1 750,8	26,2 (1)
Усього		35 521,0	

Таблиця 5

Основні сегменти ринку нанотехнологій у сфері «Електроніка і інформаційні технології» відповідно до галузі застосування

Магнітні матеріали	Оптоелектроніка	Електроніка	Нанотехнологічні інструменти для електроніки
Магніторідинне ущільнення; – магнітні запам'ятовуючі пристрої; – магнітні нанокомпозити	Виробництво оптичних волокон; – нанолюмінофори для світлодіодів та вдосконалених дисплеїв; – квантові оптичні пристрої; – плазмоніка	Хіміко-механічна планаризація (ХМП); – багатощарові керамічні конденсатори; – атомно-пошарове осадження; квантові обчислення	Наноманіпулятори; ближчепольові оптичні мікроскопи; – інструменти для обробки наночастинок; – вдосконалені інструменти для нанолітографії

Таблиця 6

Структура і динаміка сектора «Електроніка і ІКТ» у розрізі ринкових сегментів у 2009 р. і 2014 р.

№ з/п	Сегмент	Обсяг у 2009 р., млн дол.	Обсяг у 2014 р., млн дол.	Середньорічне зростання у 2008 – 2014 рр., %
Усього, у тому числі		528,5	1750,8	26,2
1	Електроніка	445,8	1537,4	18,0
2	Магнітні матеріали	61,0	31,0	– 14,6
3	Оптоелектроніка	21,6	182,4	53,3

З табл. 4 та табл. 6 видно, що у прогнозованому періоді з 2009 до 2014 рр. сектор «Електроніка та ІКТ» – це найбільший індустріальний сегмент ринку нанопродуктів [1, с. 157]. З 2009 до 2014 рр. застосування нанопродукції у цьому секторі (без урахування наноелектроніки) у вартісному відношенні збільшиться практично в 4 рази (з 2,2 млрд дол. до 8,1 млрд дол.). Найбільші темпи зростання нанозастосувань покаже сегмент «Оптоелектроніка» (53,3%). До 2014 р. частка сегмента «Оптоелектроніка» збільшиться, але тим не менш основну частку ринку будуть займати нанотехнологічні інструменти для електроніки; середні темпи росту сектора в цілому у складних відсотках складає 26,2%, а без урахування сегменту «Нанотехнологічні інструменти для електроніки» – 17,5%.

Цілком зрозуміло, що наноматеріали створюються і реалізуються виробникам кінцевої продукції в усіх індустріальних секторах економіки. У табл. 7 наведені приклади використання в електроніці та ІКТ наноматеріалів, що вже сьогодні знаходяться у комерційному виробництві і представлені на ринку, у чотирьох основних індустріальних секторах [3, с. 68 – 71], а також (у табл. 8) представлено прогноз виходу на стадію комерційного застосування в електроніці наноматеріалів, що знаходяться у стадії розробки в період 2009 – 2015 рр. [3, с. 73 – 81].

У табл. 9 також представлено сьогоднішнє й майбутнє у застосуванні наночастинок в електроніці [6, с. 54 – 56].

Таблиця 7

Приклади застосування в електроніці та ІКТ наноматеріалів, представлених на світовому ринку

Сектор	Типи наноматеріалів				
	Нанорозмірні плівки і покриття нанорівня	Тверді наночастинки	Наноструктурні монолітні матеріали	Полі наночастинки	Нанокompозити
Електроніка та інформаційно-комунікаційні технології	<p>OLED – органічні світлодіоди для плоских панельних дисплеїв;</p> <p>– тонкі плівки наноалюмінію для оптичного запису інформації;</p> <p>– тонкі плівки зі сплавів Cr і Co для жорстких дисків і голівок при запису й зберіганні інформації («вічні носії»);</p> <p>– тонкі плівки оксиду заліза і алюмінію для магнітного запису інформації високої щільності; діоксид кремнію для оболонки оптоволоконних кабелів;</p> <p>– тонкі плівки полімеру для діелектричних покриттів LOW-K;</p> <p>– метали і оксиди, що проводять, для покриттів в екранах променевих трубок та їх корпусів в електроніці</p>	<p>Кольорові барвники, чорнила й пігменти (фарби для струминних принтерів, що не забруднюють друкувальну голівку);</p> <p>– діоксид кремнію, оксид алюмінію і суміші на основі діоксиду кремнію для полірування жорстких дисків в ІТ;</p> <p>– оксид заліза для суспензій і феромагнітних рідин для акустичних систем і жорстких дисків в електроніці</p>	–	<p>Вуглецеві нанотрубки для наконечників зондів мікроскопів, що сканують (зондова мікроскопія)</p>	–

Таблиця 8

Прогноз виходу на стадію комерційного застосування в електроніці т ІКТ наноматеріалів, що знаходяться у стадії розробки

№ з/п	Тип наноматеріалу	Найменування наноматеріалу	Рік						
			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Тверді наночастинки	Рідкоземельні нанолюмінофори (FED / SED) для плоскопанельних дисплеїв	➤			•		✓	
		Наночастинки металів, для компактних оптичних схем плазмоніки		➤		•		✓	
2	Полінаночастинки	Вуглецеві нанотрубки, наноконуси для пристроїв на основі польової емісії (рентгенівські апарати, плоскопанельні дисплеї)	•	✓					
		Вуглецеві нанотрубки для пристроїв універсальної комп'ютерної пам'яті	➤	•	✓				

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Вуглецеві нанотрубки для напівпровідників і чипів, що збільшують тактову частоту	+	➤			•	✓	
		Вуглецеві нанотрубки для напівпровідників	+	➤			•	✓	
3	Нанокompозити	Матриця органічного полімеру / діоксид кремнію або титану для підсумовуюче-розгалужуючих фільтрів	➤	•	✓				
		Квантові точки (сульфід свинцю, селеніт свинцю) для оптичних перемикачів	+	➤			•	✓	
		Діоксид кремнію, що легований ербієм / кремній для оптоволоконних підсилювачів	➤	•	✓				
		Ніобат літію, танталат літію для оптичних модуляторів при передачі сигналів по оптоволоконним кабелям	+	➤			•		✓

Позначки:

- + фундаментальні дослідження і розробки;
- прикладні дослідження і розробка технології;
- дослідні зразки та їх застосування;
- ✓ початок комерційного виробництва і вихід продукції на ринок.

Таблиця 9

Сьогодення й майбутнє у застосуванні наночастинок в електроніці

Галузь застосування	У розробці	На ринку	Добре вивчено
Електроніка	Магнітні наночастки для створення запам'ятовуючих пристроїв високої щільності зберігання інформації; – захист від електромагнітних перешкод з використанням провідних і магнітних матеріалів; електронні схеми на основі Cu, Al; – технології відображення з використанням устроїв автоелектронної емісії на основі провідних оксидів	Феррорідини на основі магнітних матеріалів; оптико-електронні устрої: – комутатори на основі кераміки, легованої рідкоземельними елементами; – провідні покриття й тканини на основі кераміки, легованої рідкоземельними елементами	Керуючі мікропроцесори на основі алюмінію й двоокису церію; – покриття й супутні матеріали для волокон на основі Si

Наведемо також декілька прикладів використання нанотехнологій в електроніці (у період 2001 – 2010 рр.) [7, с. 179 – 199]:

1) Компанія IBM створила *наноінвертор*, який при розміщенні нанотрубки між двома електродами підсилює електричний сигнал і здатен «перекидати» вихідну напругу на вхід. Подальший розвиток цієї ідеї може привести до виключно малих за розмірами обчислювальних і комунікаційних пристроїв, що споживають надзвичайно малу кількість енергії.

2) Групі вчених з лабораторії Белла компанії Lucent Technologies вдалося створити *електричний ланцюг з транзисторів*, які були одержані в результаті *хімічного самозбирання* органічних молекул.

3) Повіdomляється також, що для вимірювання переміщень на рівні тисячних часток нанометру було розроблено *одноелектронний транзистор* – переми-

каючий пристрій, здатний сполучати або роз'єднувати електричні ланцюги за рахунок управління рухом тільки одного електрона. В існуючих транзисторах таке перемикування відповідає управлінню сумісним рухом сотень тисяч електронів, тому перехід до одноелектронних перемикачів приведе до різкого зниження енергоспоживання і, відповідно, тепловиділення.

4) Головною метою розробників комп'ютерної техніки є збільшення кількості перемикачів на чипі. Створення мініатюрних і надзвичайно складних систем підвладне багатьом дефектам розташування окремих атомів і цілих груп атомів, які спроможні порушити функціонування електричного ланцюга. Для підвищення надійності електричних наносистем розробляються зовсім нові архітектури. Наприклад, створення *reshіток з перехресними рядами нанопроводів* (товщиною всього 100 атомів!) дозволяє утворити мережу молекулярних

перемикачів (наприклад, комбінацій молекул з архітектурою *ротаксан*, яка дозволяє створювати дуже стійкі до збоїв процесори) у місцях перехрещення нанопроводів. При достатньо сильному напруженні місце перехрещення переходить із непровідного стану в провідний. За оцінками фахівців, на одному квадратному сантиметрі чипу можна розмістити 10^{12} таких елементів, а швидкість переключення таких пристроїв повинна бути в 100 разів вищою за найсучасніші покоління чипів Intel.

5) На основі трьох вуглецевих нанотрубок вчені з Великобританії і Південної Кореї створили *наноперемикач* з регульованою чутливістю. При поданні електричного потенціалу на крайню нанотрубку середня нанотрубка відхиляється у бік крайньої зі створенням контакту.

6) Групі вчених із США за допомогою унікальної кристалічної структури вуглецевої нанотрубки вдалося *передати тепло дискретними порціями* (тепло переноситься фононами *без розсіювання* (!) на відстань біля мікрону), що відкриває широкі перспективи для охолодження наоелектроніки.

7) Вуглецеві нанотрубки мають багато переваг, зокрема більш швидкий рух носіїв заряду, ніж у кремнії; вони можуть мати розмір у 5 разів менше, ніж мінімальний розмір кремнієвих елементів електросхем. Але створення електричних ланцюгів на їх основі дуже утруднено внаслідок розподілу одержаних нанотрубок в хаотичному порядку. Вчені з Університету Південної Каліфорнії підібрали *підкладку для нанотрубок*, на якій вони *могли самостійно упорядкуватись* (до 40 нанотрубок на мікрон). Ця технологія дозволяє створювати гнучку електроніку, чутливі сенсори тощо.

8) Французькі та англійські вчені створили *нанокатод* на основі впорядкованого масиву вуглецевих нанотрубок, який спроможний працювати при частотах 32 ГГц. Такі катоди спроможні працювати в «холодному» режимі (без нагріву); миттєво включаються; функціонувати при значно більших частотах і щільності струму, ніж існуючі термоелектронні катоди, мають значно меншу вагу. Вони можуть ідеально замінити існуючі катоди у мікрохвильових телекомунікаційних пристроях на космічних супутниках.

9) Компанія mPhase (США) разом з підрозділом Bell Labs компанії Lucent-Alcatel запропонувала абсолютно новий спосіб створення *резервних батарей* (які більшу частину часу неактивні і використовуються в аварійних ситуаціях з гарантованим повним зарядом) *на основі так званої «нанотрави»* (тобто регулярним розташуванням нановолокон на площині) з використанням ефекту контрольованого змочування нановолокон при підвищенні напруги. Можуть економічно застосовуватись в операційних залах, для короткочасної передачі сигналів від активізованих сенсорів, для систем тривожного оповіщення.

10) Учені з Сибірського відділення РАН (Росія) навчилися *регулювати ступінь закручення двошарових наноплівко* (один шар з кремнію, другий – суміш германію з кремнієм) за рахунок стоншення шарів з утворенням химерних форм (багатовиткові трубки, спіралі, клешні, візерунки тощо), які скоро будуть мати надзвичайне зна-

чення для створення наносенсорів, наноконденсаторів, нанокотушок тощо. Цей спосіб одержав назву «мікроорігами», тобто самозбирання трьохмірних мікроскопічних структур на основі механічної напруги, що викликана незбігом кристалічних решіток зчеплених разом надтонких плівок. Створені на цьому принципі химерні структури утворюють основу для багатьох безпрецедентних мікроелектронних пристроїв, включаючи мікродзеркала в бездротових телекомунікаційних з'єднаннях.

11) Учені прагнуть використати високу міцність і пружність вуглецевих нанотрубок. Нещодавно винайдено оригінальний спосіб використання відносного ковзання з низьким тертям для різних шарів багатшарових нанотрубок, як у телескопічній антені телевізора. Було створено *телескопічний наноперемикач*, що контролюється електричною напругою.

12) Для створення *оптичної інтегрованої обчислювальної комунікаційної і сенсорної нанотехніки* необхідно навчитись маніпулювати оптичними сигналами в структурах з розмірами значно менше довжини хвилі світла. Учені навчились створювати наносвітловоди, тобто напівпровідящі нановолокна циліндричної форми, які можуть вловлювати і передавати ультрафіолетове і видиме світло. На базі цих наносвітловодів вдалося також створити перші прототипи наномасштабних оптичних елементів. Завдання майбутніх досліджень – створити нановолоконну оптичну обчислювальну схему.

13) У 2006 р. група вчених з Університету Нотр-Дам (США) і Мюнхенського технологічного університету (Німеччина) запропонувала альтернативний шлях розвитку електроніки без транзисторів (!). На основі квантових точок було створено прототип *магнітного кліткового автомату* з масиву магнітних наноструктур, який спроможний переключатись і виконувати обчислення в залежності від стану спинів сусідніх наноструктурних елементів. Таким чином, крім відомих важливих переваг *спінтроники* (зберігання даних при відключенні живлення, відсутність витоку струму, принципово висока щільність елементів), було продемонстровано й нові: можливість на протязі кількох наносекунд адаптувати архітектуру процесору для оптимального виконання конкретної задачі, відсутність витрат енергії і нагріву процесору. З'явилась можливість створити фундаментальні основи *повністю магнітних обчислювальних пристроїв*, в яких наномасштабними і магнітними будуть не тільки носії пам'яті, але й обчислювальні елементи.

14) У 2000 р. декільком групам вчених вдалося створити повністю *полімерну інтегральну мікросхему*. Одна група вчених поєднала 300 транзисторів, а інша – побудувала складний масив з 864 органічних транзисторів та інших компонентів на гнучкому пластику. Ці досягнення дозволяють з урахуванням ускладнення структури інтегральних схем розглядати пластик як один із носіїв електронних чипів (наприклад, для гнучких кредитних карток, штрихкодів і навіть комп'ютерних клавіатур і дисплеїв).

Хоча полімери мають меншу провідність, ніж метали, але вони володіють надзвичайно високою гнучкістю і дешевизною виготовлення. Відкриття полімерів (органічних речовин), що проводять електричний

струм, має велике значення для промисловості – для гнучких, викривлених і прозорих поверхонь, де неможливо застосовувати кремнієві елементи. Крім того, полімери мають не тільки електропровідність, але й більш багатобіччі властивості: електролюмінесценцію, яка достатня для створення транзисторів, діодів і фотодетекторів. *Пластикові транзистори*, у порівнянні з традиційними, мали досить низьку швидкодію. Але вже у 2005 р. група вчених з Великобританії повідомила про успішне вирішення проблеми: вони створили пластиковий транзистор, у якому електричні заряди двигаются у 6 разів швидше за попередні, що дорівнює швидкодії кремнієвого транзистора. Таким чином, стало можливим реалізувати давню мрію інженерів про використання рідких чорнил і спеціалізованого струминного принтера для швидкого і дешевого друку, як на звичайному принтері, будь-яких мікросхем з використанням органічних напівпровідників, що мають високу довговічність як у повітрі, так і у воді.

Поєднуючи прогнози, складені фахівцями з промислового розвитку й тенденції зміни ринку, були одержані оцінки на майбутнє по різних видах товарів, послуг і стану ринку.

За прогнозом американської наукової інноваційної мережі Nanotechnology News Network, до 2040 р. очікується такі тенденції розвитку комп'ютерної техніки й електроніки *на основі нанотехнологій* (табл. 10) [8].

Крім того, у результаті виконаних прогнозів фахівців Інституту стратегічних досліджень (Росія), консалтингової компанії Lux Research (США), Асоціації незалежних дослідницьких інститутів (Association of Independent Research Institutes, Великобританія), Центра нанотехнологій (Nanotec IT, Італія) та ін., а також на підставі матеріалів дорожніх карт розвитку нанотехнологій (Roadmaps at 2015 on nanotechnology application in the sectors of materials, health & medical systems, energy, 2006) виділяють *три основні етапи розвитку і з'явлення поколінь нанорозробок* (табл. 11) [4, с. 361 – 363].

У табл. 12 представлено загальний прогноз розвитку нанотехнологій у коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі, зроблений засновником великих венчурних фірм, великим і авторитетним експертом у нових технологіях, інноваційній політиці й організації нових виробництв у США Стівом Джарветсоном [9, с. 84 – 85]. ■

Таблиця 10

Прогноз розвитку комп'ютерної техніки і електроніки на основі нанотехнологій до 2040 р.

Наступне десятиліття (2010 – 2020 рр.)	Недалеке майбутнє (2030 – 2040 рр.)
ДНК-комп'ютери; – мініатюризація електронних компонентів; – бездротові комунікації; – глобальні мережі; – перетворювачі енергії; – засоби візуалізації; – побутові мікрокомп'ютери, що вбудовуються; – наносенсори; – НЕМС-електроніка	Нанороботи, що самореплікуються; – адаптивна електроніка; – штучний інтелект; – надшвидкодійні системи; – механокомп'ютери, засоби об'ємного зберігання даних

Таблиця 11

Основні етапи розвитку й появи поколінь нанорозробок

№ з/п	Етап	Назва	Характеристика
1	2	3	4
1	Перший етап, 2000 – 2005 рр.	«Пасивні наноструктури» (інкрементні нанотехнології)	1. Виробництво й застосування нанодисперсних порошоків, які з метою модифікації властивостей базових матеріалів вводили в різні конструкційні матеріали: метали й сплави, полімери й кераміку, а також додавали в ліки, косметику, їжу й інші вироби. 2. Це досить примітивне покоління наноматеріалів уже широко освоєно виробництвом і застосовується в багатьох товарах народного споживання. 3. Лише деякі нанорозробки знайшли своє застосування у високотехнологічних галузях промисловості
2	Другий етап, 2005 – 2015 рр. <i>Два періоди:</i> (2005 – 2015); (2010 – 2015)	«Еволюційні нанотехнології» <i>Два періоди:</i> «активні наноструктури»; «системи наносистем»	1. Прорив в галузі нанотехнологічної інноваційної діяльності. 2. Створення компонентів наноелектроніки, фотоніки, нанобіотехнологій, медичних товарів і обладнання, нейроелектронних інтерфейсів і наноелектромеханічних систем (НЕМС). 3. Значне зниження ролі первинних наноматеріалів (пасивних наноструктур). 4. Розширене застосування нанобіотехнологій у фармацевтичній промисловості (до 23%) і косметичній галузі. 5. Нанотехнології будуть використовуватися у всій (100%) комп'ютерній і радіоелектронній техніці, у 85% побутової та автомобільної техніки.

1	2	3	4
			6. Початок переходу до керованого самоскладання наносистем, створення тривимірних мереж, нанороботів і т. ін. Створення прототипів (у лабораторних умовах)
3	Третій етап, після 2020 р.	«Молекулярні наносистеми» (радикальні нанотехнології)	1. Молекулярні пристрої, атомний дизайн і т. ін. 2. До 2040 р. буде вдосконалено «універсальний реплікатор», заснований на нанотехнологіях, який дозволяє створювати об'єкт будь-якої складності за наявності сировини й інформаційної матриці. 3. Повна трансформація промисловості й сільського господарства, поява кіборгів, розвиток мистецтв, розваг, освіти

Таблиця 12

Прогноз розвитку ринку нанотехнологій по тимчасових періодах

№ п/п	Період прогнозування	Основні технології й продукти
1	Короткостроковий (швидке отримання прибутку)	1. Виготовлення інструментів і деяких нових матеріалів (по-рошки, композити) на основі нанотехнологій. Деякі компанії вже сьогодні організували такі виробництва й стають дохідними). 2. Виробництво одномірних хімічних і біологічних датчиків, портативних медичних і діагностичних устроїв. 3. Початок виробництва мікроелектромеханічних устроїв (МЭМС)
2	Середньостроковий	1. Початок виробництва двомірних наноелектронних пристроїв (запам'ятовувальні пристрої, дисплеї, сонячні батареї). 2. Поява ієрархічно структурованих наноматеріалів і освоєння біомолекул у нанотехнологічних процесах. 3. Ефективне використання нанопристроїв для акумулювання й перетворення енергії. 4. Розвиток методів пасивної доставки ліків в організмі й діагностики. Виробництво медичних нанопристроїв, що імплантуються
3	Довгостроковий	1. Розвиток тривимірної електроніки. 2. Розвиток наномедицини. Розробка штучних хромосом. 3. Використання квантових комп'ютерів для розрахунку характеристик молекул і інших наноб'єктів. 4. Початок масового виробництва нанотоварів

ЛІТЕРАТУРА

1. Кизим М. О. Перспективи розвитку і комерціалізації нанотехнологій в економіках країн світу та України: монографія / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 392 с.

2. Рамбиди Н. Г. Нанотехнологии и молекулярные компьютеры / Н. Г. Рамбиди. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2007. – 256 с.

3. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / Г. Л. Азоев и др.; под. ред. Г. Л. Азоева. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.

4. Балабанов В. И. Нанотехнологии: правда и вымысел / В. Балабанов, И. Балабанов. – М. : Эксмо, 2010. – 384 с.

5. Рахман Ф. От микроструктур к наноструктурам // Наноструктуры в электронике и фотонике / Под ред. Ф. Рахмана. – М. : Техносфера, 2010. – 344 с.

6. Кейси П. Технологии наночастиц и их применение // Наноструктурные материалы / Под ред. Р. Ханнинка, А. Хилл. – М. : Техносфера, 2009. – 488 с.

7. Гордиенко Ю. Г. Как сорвать джекпот науки в XXI веке / Ю. Г. Гордиенко. – М. : Эксмо, 2007. – 496 с.

8. Головин Ю. И. Нанотехнологическая революция стартовала! [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.abitura.com/modern_physics/nano/nano2.html

9. Джарветсон С. Коммерциализация нанотехнологии. Работает ли закон Мура в микро- и нанoeлектронике? // Фостер Л. Нанотехнологии. Наука, инновации и возможности. – М. : Техносфера, 2008. – 352 с.

ТЕХНОПАРК ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ ПОЛТАВСЬКОГО РЕГІОНУ

ОНИЩЕНКО С. В.

кандидат економічних наук

ФУРМАНЧУК О. С.

аспірантка

Полтава

У постіндустріальному суспільстві, для якого характерним є перевищення нематеріальних активів над матеріальними, загострюється проблема нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу, пов'язаного передусім із розвитком науки та застосуванням нових інноваційних технологій у будівництві. Проте, у наш час тотальне фізичне та моральне зношування виробничого устаткування переважної більшості підприємств будівельного комплексу не відповідає вимогам сьогодення. виправити таке становище можливо за рахунок техніко-технологічного переозброєння підприємств будівельного комплексу, яке не можливе без додаткових інновацій та інвестицій. Досвід передових країн світу доводить, що одним із ключових факторів активізації інноваційної діяльності можуть стати особливі інноваційні структури, в яких об'єднуються в єдину систему процеси вироблення, передачі, трансферу та комерціалізації знань. Однією з таких інноваційних форм виступають технологічні парки, які утворюють організаційну систему зв'язків між наукою, освітою та промисловістю, вони є своєрідними каталізаторами утворення наукомісткого сектора промисловості та формування науково-технічного ядра всього господарства.

Проблеми розвитку будівельного комплексу та створення і підвищення ефективності діяльності технологічних парків в регіонах України знайшли своє відображення у працях багатьох вітчизняних вчених, зокрема В. Гецця, В. Семиноженка [1], А. Гальчинського, А. Кінаха [2], Н. Різник [3], М.Козак [4], С Юр'єва [5], В. Дубіщева, О. Авраменко [6] та ін. У Росії провідними вченими-економістами з даних проблем є Т. Данько, А. Капустін, Є. Авдокушин, В. Шукшунов та інші. Серед зарубіжних учених необхідно виділити дослідження М. Моритані, Ш. Тацуно (Японія); Р. Смайлор, Дж. Уотерс (США); В. Бліх, І. Дальтон, Л. Петерс (Великобританія); Ж.-С. Перрен, М. Бурньє, Г. Лакруа (Франція); Е.Штандт (Німеччина) та інші.

Але залишаються недостатньо вивченими питання методології дослідження існуючих у світі технологічних парків, оцінка їх ефективності і значимості для розвитку будівельного комплексу регіонів України.

Мета роботи – сформулювати суть, особливості технопарків як інноваційної моделі розвитку будівельного комплексу, а також охарактеризувати тенденції ді-

яльності технопарків в Україні, розкрити їх значущість у сучасних умовах розвитку суспільства.

Дослідження дають змогу стверджувати, що в Україні не створено національну інноваційну систему, а негативні тенденції зниження інноваційної активності підприємств разом зі скороченням наукового сектора стримують процеси економічного зростання та ставлять під загрозу подальший прогресивний розвиток як регіонів, так і всієї держави. Так, середньоевропейський показник частки інноваційної продукції у ВВП країн складає 25 – 35%, а в Україні зростання ВВП на основі нових технологій дорівнює лише 0,7%. Дослідження показали, що в Полтавській області за 2010 р. налічувалося 45 інноваційно активних підприємств, які використовували передові виробничі технології. Ними було використано 268 технологій, серед яких із терміном впровадження до 1 року було використано 82 технології, від 1 до 3 років – 66; від 4 до 5 років – 42; від 6 до 9 років – 33 та від 10 і більше років – 45 виробничих технологій. Основні показники інноваційної діяльності Полтавського регіону за 2008 – 2010 рр. представлено в *табл. 1*. Аналіз таблиці свідчать, що в Полтавській області за досліджуваний період спостерігається негативна динаміка. Так, у 2010 р. у порівнянні з попереднім роком кількість інноваційно активних підприємств зменшилася на 7 одиниць та налічує 45 підприємств (для порівняння у 2007 р. діяло 64 інноваційно активних підприємства).

У 2010 р. порівняно з 2009 р. загальний обсяг інноваційних витрат збільшився лише на виконання внутрішніх науково-дослідницьких робіт, проте, негативним є зменшення обсягу витрат на: придбання машин, обладнання та програмне забезпечення; придбання інших зовнішніх знань та на зовнішні НДР.

Реформування будівельного сектора Полтавського регіону на сьогоднішній день визначено регіональними цільовими програмами, зокрема: «Власний дім» на 2012 – 2016 роки; обласною цільовою Програмою будівництва (придбання) доступного житла на 2010 – 2017 роки, Програмою будівництва, реконструкції та модернізації об'єктів інфраструктури Полтавської області до 2015 року; обласною Програмою економічних реформ на 2010 – 2014 роки, які призначені сприяти реалізації державної житлової політики України у сфері забезпечення громадян житлом на регіональному рівні. Крім того, на сьогоднішній день в Полтавському регіоні діє стратегічний план інноваційного розвитку, зокрема ефективно реалізується цільова економічна програма «Розвиток інноваційної інфраструктури в Полтавській області на 2009 – 2013 рр.», головні цілі якої полягають у підтримці вже існуючих і сприянні розвитку нових підрозділів інноваційної інфраструктури та прискоренні переходу економіки регіону на інноваційну модель роз-

Основні показники інноваційної діяльності Полтавського регіону за 2008 – 2010 рр.

Показник	Рік			Відхилення 2010 р.	
	2008	2009	2010	до 2009	до 2008
Інноваційно активні підприємства, всього, од.	47	52	45	-2	-7
Кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, од.	35	45	38	+3	-7
Загальний обсяг інноваційних витрат, тис. грн	180404,6	133105,4	124446,2	-55958,4	+111340,8
з них за напрямками дослідження і розробки, тис. грн:					
внутрішні науково-дослідні роботи	14570,7	17684,8	45009,8	+30439,1	+27325
зовнішні науково-дослідні роботи	9518,7	11254,0	3095,7	-6423	-8158,3
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	139617,7	77541,3	73124,3	-66493,4	-4417
придбання інших зовнішніх знань	1075,6	19088,9	784,4	-291,2	-18304,5
інші	15621,9	7536,4	2432,0	-13189,9	-5104,4
Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн:					
усього, тис. грн.	256048	2981223	5617452	+5361404	+2636229
у тому числі принципово нової	120232	144006	1456306	+1336074	+1312300
із загального обсягу на експорт	127808	166925	382064	+254256	+215139

витуку, і Програма економічного і соціального розвитку Полтавської області на 2012 рік, одним із основних напрямків якої є розвиток науково-технічної та інноваційної сфери. Проте, незважаючи на зазначені дії регіональних органів влади, розвиток будівельного комплексу Полтавського регіону відбувається досить повільно.

Важливим кроком щодо збереження та відновлення науково-промислового потенціалу та широкого застосування конкурентоспроможних технологій в Україні стало рішення про створення і функціонування технологічних парків. Згідно із Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», технологічний парк (технопарк) – юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [8].

В усіх розвинених країнах світу технопарки є основними елементами інноваційної інфраструктури. Основною їх метою є комерціалізація наукових досліджень університетських, академічних та інших дослідницьких центрів, наукова продукція яких за допомогою інноваційних процедур доводиться до промислових і комерційних структур. Історія створення технопарків в Україні починається з 1999 р., коли було розроблено відповідну нормативно-правову базу з метою їх організації. Станом на 31 грудня 2010 р. реєстрацію пройшли 16 технопарків (табл. 2). За підсумками першого десятиліття українські технопарки забезпечили позитивне значення бюджетного балансу. Лише за 2000 – 2010 рр. вони розробили та реалізували інноваційної продукції на суму 15 млрд грн.

Виконання інноваційних проектів дозволило технопаркам створити стабільні виробництва конкурентоспроможної інноваційної продукції, якої за досліджуваний період було реалізовано на 12,3 млрд грн і лише 14% було експортовано за кордон [9]. Про роль технопарків у розвитку української промисловості найкраще свідчить одна цифра – їхня продукція становить 80% всієї інноваційної продукції країни.

Короткий аналіз процесу становлення в Україні цих інноваційних структур засвідчує зниження динаміки їх розвитку та функціонування. Це відбулося внаслідок скасування непрямої державної підтримки технологічних парків у вигляді податкових пільг для виконавців проектів, що призвело до значного зменшення обсягів виробництва інноваційної продукції та неможливості започаткування нових проектів (табл. 3).

Особливо загострилася ситуація у зв'язку з прийняттям нового Податкового Кодексу України, де майже повністю виключено будь-які заходи державної підтримки інноваційної діяльності. Реалізація режиму інноваційної діяльності, що передбачена Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків», постійно блокується. У 2005 році за ініціативою Міністерства фінансів було виключено основні економічні засади спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків, а також було ліквідовано вільні економічні зони [10].

У результаті такої політики держави за час незалежності України [11]: у 3,3 раза знизилася чисельність працівників в інноваційній сфері; у 3,5 раза знизилася кількість дослідників в галузі технічних наук; у 14,3 раза зменшилося освоєння нових видів техніки; у 5 разів впала (з 56% до 11,2%) частка інноваційно активних промислових підприємств; приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні становить 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60 – 90 %.

Українські технопарки за 2000 – 2010 рр.

№ п.п	Технопарк	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн грн	Дата реєстрації
1	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ)	406	червень 2001
2	«Інститут електрозварювання ім. Є. О. Патона» (м. Київ)	8792	липень 2000
3	«Інститут монокристалів» (м. Харків)	2957	липень 2000
4	«Вуглемаш» (м. Донецьк)	54	листопад 2001
5	«Інститут технічної теплофізики» (м. Київ)	5	вересень 2002
6	«Київська політехніка» (м. Київ)	30	червень 2003
7	«Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ)	**	грудень 2003
8	«Укрінфотех» (м. Київ)	14	листопад 2002
9	«Агротехнопарк» (м. Київ)	**	жовтень 2007
10	«Еко-Україна» (м. Донецьк)		– *
11	«Наукові і навчальні прилади» (м. Суми)		– *
12	«Текстиль» (м. Херсон)	**	грудень 2007
13	«Ресурси Донбасу» (м. Донецьк)		– *
14	«Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса)		– *
15	«Яворів» (Львівська область)	1,5	серпень 2007
16	«Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ)	**	листопад 2008

Примітки:

* Включені в преамбулу Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», але не зареєстровані в установленому порядку (не внесені до Державного реєстру).

** Зареєстровані, але значних обсягів реалізації інноваційної продукції ще не мають.

Таблиця 3

Техніко-економічні показники діяльності технопарків України за період 2004 – 2010 рр.

Показник	Рік						
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Прийняті проекти технопарку	8	0	51	25	6	4	17
Виконувалось проектів	53	51	31	18	11	13	12
Реалізація продукції, млн. грн.	1787	2273	2280	2557	852	342	90
у т. ч. експорт	294	367	350	311	99	70	9
Обсяги імпорту, млн грн	373	115	129	88	278	108	120
Нараховано податків і мит, млн грн	289	183	265	231	69	35	5,9
Перераховано до бюджету, у т. ч. податкові пільги	116 173	149 34	230 35	209 22	66 3	38 3	4,6 1,3
Створено нових робочих місць, од.	828	399	166	201	222	154	34
Обсяги інвестицій, млн грн	129	11	8	6	31	10	17
Обсяги кредитів, млн грн	360	196	405	286	1145	1067	0
Бюджетне фінансування млн грн	0	0	0	24	27	23	1

* Дані узагальненого звіту МОН з реалізації проектів технологічних парків за 2010 рік.

У цілому Україна у всесвітньому рейтингу інновацій за останні роки опустилася з 52-го на 88-е місце, а у рейтингу конкурентоспроможності – з 69-го на 89-е, що зовсім не відповідає її реальному науковому потенціалу [12].

Яскравим прикладом необхідності побудови технопарку в Полтавському регіоні є порівняння доходів бюджету м. Полтави та найдохіднішого року технопарку ІЕЗ ім. Патона. Так, доходи бюджету Полтави станом на

червень 2011 р. склав близько 137 млн грн (до загального фонду надійшло 118 з половиною млн грн, у порівнянні з відповідним періодом минулого року надходження до бюджету збільшилися майже на 15 млн грн), а технопарку ІЕЗ ім. Патона за 2006 р. – 1,7 млрд грн (без урахування інфляції за 4 роки). Таким чином, існує проблема пошуку ефективних механізмів розвитку та реалізації інноваційного потенціалу регіонів.

Соціально-економічними передумовами створення та реалізації в Полтавському регіоні інноваційного будівельного кластера, ядром якого може бути технопарк, є наявність у регіоні:

- ✦ необхідного числа підприємств, що спеціалізуються в будівельній галузі, на базі яких можуть бути апробовані і реалізовані інноваційні проекти (станом на 1 січня 2011 р. в Полтавському регіоні налічувалося 2400 будівельних підприємств);
- ✦ науково-дослідних центрів, що забезпечують фундаментальну наукову базу інноваційних ідей і проектів (Полтавська гравіметрична обсерваторія, Полтавське відділення УкрДГРІ, Філія Північно-Східного наукового центру; Інститут свинарства ім. О. В. Квасницького УААН);
- ✦ потужного університету, що забезпечує підготовку (перепідготовку) висококваліфікованих фахівців для будівельної галузі та підприємств майбутнього кластера (таким університетом може бути Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка);
- ✦ серйозних завдань у науковій, прикладній, соціально-економічній та інших сферах діяльності людини (основні науково-інноваційні розробки в галузі будівництва Полтавського регіону здійснюються за такими напрямками, як будівельні конструкції; технологія виробництва будівельних матеріалів; будівельні машини; система водопостачання; математичне моделювання та проектування. Необхідними інноваційними розробками для Полтавського регіону є: науково-технічні розробки щодо нових дешевих конструкційних матеріалів, які не поступаються за своїми фізико-механічними властивостями твердим сплавам вольфрамової групи (ВК-6, ВК-15) згідно з вимогами ГОСТ 8882; або ж виготовлення в Україні сплавів ВК-6, ВК-15 за цінами нижчими, ніж у Росії, та сучасна технологія випалювання цегли-сирцю (зниження витрат природного газу в умовах кільцевої печі при виробництві керамічної цегли; доведення норми витрат природного газу необхідної для випалювання 1 тис. шт. умовної цегли до 100 м³/тис. шт.);
- ✦ розуміння проблеми, волі і бажання керівництва учасників об'єднати зусилля для досягнення стратегічної мети та наявність в регіоні і за його межами істотних, економічно доцільних потреб і попиту на інноваційну продукцію кластера.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день державна політика інноваційного розвитку України характеризується непослідовністю, відсутністю чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів і системного підходу до розвитку інноваційної діяльності, що в свою чергу стримує інноваційну інфраструктуру країни. Створення та реалізація технологічних парків на території України забезпечить підвищення конкурентоспроможності українських технологій і продукції на світовому ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України : монографія / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
2. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.
3. **Різник Н. М.** Європейський досвід кластеризації будівельного комплексу / Н. М. Різник // Інноваційна економіка : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 2(28). – С. 43 – 46.
4. **Козак М. Р.** Особливості функціонування сучасних будівельних комплексів (на прикладі Львівської області) / М. Р. Козак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 19. – С. 219 – 224.
5. **Юр'єва С. Ю.** Шляхи підвищення ефективності інвестиційно-будівельних комплексів в Україні) / С. Ю. Юр'єва // Комунальне господарство міст : науково-технічний збірник. – 2011. – № 98. – С. 54 – 60.
6. **Дубищев В. П.** Ринкове регулювання процесів формування регіонального будівельного комплексу (на прикладі Полтавської обл.) / В. П. Дубищев, О. І. Авраменко // Економіка Крима. – 2011. – № 1(34). – С. 150 – 155.
7. Статистичний щорічник Полтавської області за 2010 рік / За ред. Т. Л. Бугайченко. – Полтава : Полтавський літератор, 2010.
8. Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків»: Закон України від 12.01.2006 р. № 3333-IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
9. **Мусієнко П. В., Бражнікова А. Г.** Технопарк як організаційна форма розвитку інноваційного потенціалу в Україні // Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 154 – 157.
10. **Балабан О. Р.** Державне регулювання інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>
11. **Кравчук І. П.** Технопарк як центр регіональної інноваційної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>
12. Економіко-статистичний огляд діяльності Технологічного парку «ІЕЗ ім. Є. О. Патона» в 2000 – 2010 рр. – Київ, 2010. – 61 с.

МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

МІЛЕВСЬКА Т. С.

Харків

На сучасному етапі розвитку України слід зазначити необхідність значної переорієнтації економіки за сучасними напрямками розвитку технологій. В цьому провідну роль має відігравати Національна модель інноваційного розвитку, яка повинна враховувати індивідуальні особливості та потенціал економіки України. Для цього необхідно дослідити моделі інноваційного розвитку, що розповсюджені на сучасному етапі світової глобалізації.

Представляється можливим виділити три таких базових моделі інноваційного розвитку. Першу модель можна назвати «традиційною» моделлю, що представлена в основному країнами євро-атлантичного регіону. Це модель повного інноваційного циклу – від формування інноваційної ідеї до масового виробництва готового продукту. Як правило, ця модель містить у собі всі компоненти структури інноваційної системи: фундаментальну й прикладну науку, дослідження і розробки (R&D), виробництво дослідного зразка і масове виробництво, а також різних типів структури експертизи, фінансування і відтворення кадрів. Найкращим прикладом традиційної моделі є національна інноваційна система США (рис. 1).

Основою національної інноваційної системи США є приблизно 150 першокласних університетів, значна частина з яких посідає перші місця у світових рейтин-

гах. Саме в університетах США зосереджена основна маса досліджень в області фундаментальної науки, значна частина прикладних досліджень. Університети США є надзвичайно багатими суспільними інститутами, що мають величезні земельні володіння (що, власно, і є основою їхнього заможного існування за рахунок ренти), дуже значними фінансовими фондами, постійно поповнюваними заможними випускниками, що не гублять зв'язків з рідним університетом. Крім університетів, у США фундаментальною дослідницькою діяльністю займаються Інститути вищих досліджень. Їх небагато, це інститути в Принстоні, у Лос-Анджелесі, Санта-Фе, і ще в невеликій кількості місць, основним завданням яких є підготовка кадрів вищої кваліфікації, уже після захисту докторських ступенів, шляхом організації співробітництва в цих інститутах спеціально відібраних талановитих дослідників із зірками світової науки, що працюють у цих інститутах на постійній основі або запрошених на кілька місяців. Так, Ейнштейн і фон-Нейман були співробітниками Принстонського інституту вищих досліджень, Мюррей Гелл-Манн, автор теорії кварків – постійний співробітник інституту в Санта-Фе, такі приклади можна істотно помножити.

Наступною особливістю національної інноваційної системи США є Національні лабораторії, по суті справи величезні інститути з тисячами співробітників, зайняті яким-небудь одним надзвичайно важливим напрямком прикладної науки. Так, Лос-Аламоська лабораторія була місцем створення атомної бомби. Крім цього, у США існує величезна кількість приватних дослідницьких корпорацій, з яких, мабуть, найбільш відо-

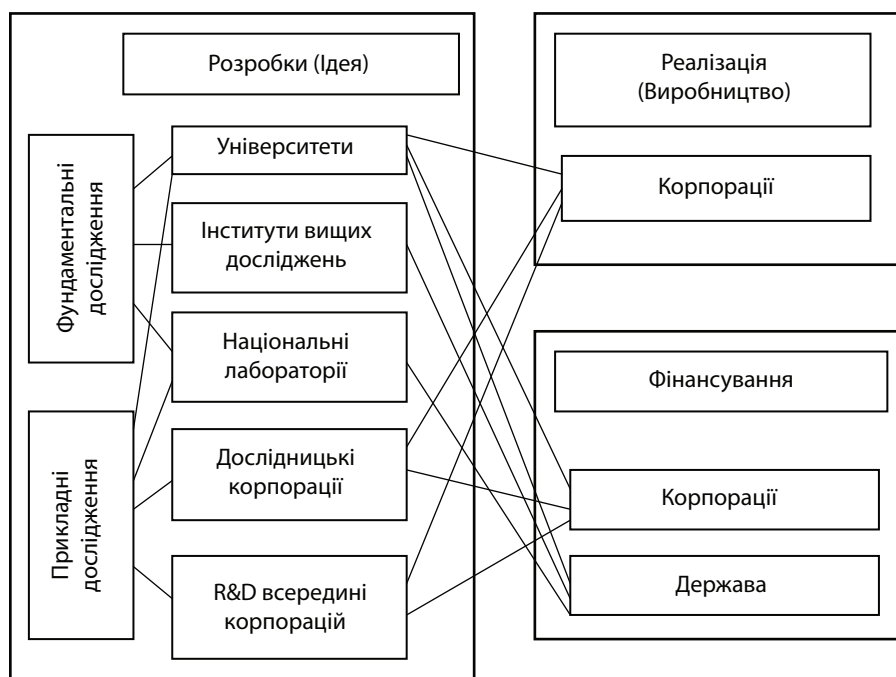


Рис. 1. Модель інноваційної політики США (Повний інноваційний цикл)

мою є Ренд-корпорейшн. Ці, як їх називають, «розумові танки», обслуговують інтереси американських державних відомств, а також великих компаній, займаючись як фундаментальними, так і прикладними дослідженнями на комерційній основі. Трансфер технологій у США здійснюється в основному або з університетів у промисловість за допомогою венчурних компаній, про які вже говорилося вище, або шляхом створення всередині самих компаній найбільших дослідницьких підрозділів, такими підрозділами володіють практично усі найбільш відомі компанії. Характеризуючи в цілому національну інноваційну систему США, варто особливо підкреслити вирішальну роль університетів. Незважаючи на величезні заслуги Національних лабораторій, відносно недавно всерйоз обговорювалася можливість їхнього закриття або серйозне скорочення їхнього державного фінансування. Найважливішою особливістю американських університетів є їхня здатність за рахунок дуже високого рівня зарплат залучати кращих професорів із усього миру, а отже, і кращих студентів, багато хто з яких залишаються в США на постійній основі та одержують американське громадянство. У цьому сенсі національна інноваційна система США є не меншим з факторів впливу США у світовій політиці, ніж американські збройні сили.

Дещо по-іншому працюють національні інноваційні системи великих західноєвропейських країн (рис. 2). Такий тип інноваційних систем вироблений у великих європейських державах із тривалою інтелектуальною та науковою традицією: Великобританія, Німеччина, Франція, Італія.

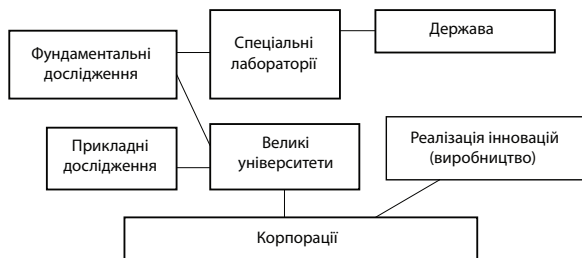


Рис. 2. Модель інноваційної політики великих європейських країн (Великобританія, Німеччина, Італія, Франція*)

Усі чотири згадані країни в різний час претендували на роль великих європейських держав, а дві з них є такими й донині. Розмір міжнародних претензій, безумовно, позначався на характері науково-технічної діяльності, що в умовах постійних військових конфліктів на континенті була в дуже значному ступені орієнтована на прикладні та військові інновації. Після другої світової війни ці країни, що потрапили під американську ядерну парасольку, значно змінили напрямок науково-технічної діяльності, намагаючись сконцентруватися на відносно дешевих способах одержання високоцінної науково-технічної інформації, особливо в цьому досягла успіху

Великобританія, що відмовилася від дорогих вкладень у дослідження з ядерної фізики, за винятком безпосередньо пов'язаних з виробництвом ядерної зброї. Завдяки зусиллям сера Вільяма Брега в Кевендишській лабораторії основними напрямками були обрані радіоастрономія і біологічні властивості високомолекулярних речовин, що й у тому і в іншому випадку привело до наукових відкриттів виняткової важливості, створенню двох фундаментальних наукових дисциплін, астрофізики та молекулярної біології, і одержанню значного числа Нобелівських премій. У всьому іншому британська інноваційна система, сконцентрована навколо невеликого числа університетів екстра-класу (Оксфорд, Кембридж, Лондонський університет) копіювала інноваційну систему США. Приблизно за тією ж схемою після війни були перетворені інноваційні системи ФРН та Італії, що не домоглися успіхів, скільки-небудь порівнянних з довоєнними. Франція пішла своїм шляхом (*), сконцентрувавши в основному фундаментальні дослідження (за винятком математики) у CNRS (Національному центрі наукових досліджень). Математичні дослідження були в основному зосереджені в Еколь Нормаль, і в декількох великих університетах, насамперед у Нансі та Сорбоні.

Основною рисою інноваційних систем малих високорозвинених європейських країн (рис. 3) є винятково високий рівень фундаментальної науки, фінансованої переважно державою. Такі країни, як Швеція, Нідерланди, Данія, Швейцарія, Фінляндія мають всесвітньо відомі університети, що ретельно вибирають напрямки досліджень, які ці університети дійсно здатні підняти на світовий рівень. У Швеції це математика та класичні дослідження в Упсалі та Лунді, економіка в Упсалі та Стокгольмській школі економіки, комп'ютерні дослідження в Лінчопинзі, біологічні та медичні дослідження в Каролінгському інституті, нові технології та проблеми міського планування в Королівському технологічному інституті в Стокгольмі. У Нідерландах – це фізика; право, економіка, класичні дослідження і сходознавство в Лейдені, економіка та проблеми енергетики – у Гронінгіні; адміністративне управління та історія науки – в університеті Амстердаму.

У Швеції й Нідерландах велику роль грають національні академії наук. Особливо помітна ця роль у Швеції,

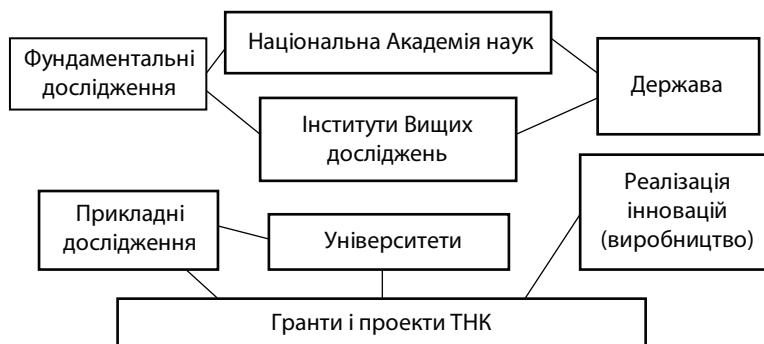


Рис. 3. Модель інноваційної політики Швеції та Нідерландів

де Академія виконує, власне кажучи, винятково важливу міжнародну роль, присуджуючи через Нобелівський комітет Нобелівські премії в галузі науки, і тим самим, не тільки безпосередньо впливаючи на формування напрямків світової фундаментальної науки, але підтримуючи дуже високий престиж шведської науки.

В обох країнах значну роль відіграють Інститути Вищих досліджень – у Швеції в Уппсалі, у Нідерландах – у Вассенарі. Ці інститути, також як їхній прообраз у Принстоні (США), не тільки забезпечують підготовку кадрів вищої кваліфікації в галузі фундаментальної науки, але й забезпечують постійну взаємодію між міжнародною науковою елітою та найбільш талановитою молоддю тих країн, у яких ці інститути розташовані. Високий рівень фундаментальної науки дозволяє підтримувати дуже високий рівень викладання в провідних університетах.

Прикладні дослідження у Швеції й Нідерландах забезпечуються переважно за рахунок грантів і спільних проєктів з великими транснаціональними корпораціями – Shell та Philips у Нідерландах, Volvo, Ericsson – у Швеції. Але у фінансуванні досліджень і розробок активну участь приймають і малий, і середній бізнес.

Подібні схеми побудови національних інноваційних систем – потужна фундаментальна університетська наука по обмеженому числу напрямків – підтримується державою, підтримка бізнесом прикладних досліджень і розробок і регіональна концентрація зусиль у галузі науки і технологій – використовуються в Данії, Фінляндії, Швейцарії. Важливо відзначити, що саме ці країни лідирують у рейтингах світової конкурентоспроможності національних економік.

Азійська модель інноваційного розвитку значно відрізняється від «традиційної» моделі та представлена в основному країнами Східної Азії: Японією, Південною Кореєю, Гонг-Конгом, Китаєм. У східно-азійському інноваційному циклі, як правило, відсутній компонент фундаментальної й частково навіть прикладної науки. Ці інноваційні моделі, як правило, орієнтовані на експорт високо-технологічної продукції, при цьому запозичаючи самі технології в країн «традиційної моделі». Найбільш яскравим прикладом даної моделі інноваційного розвитку є Японія.

При всій потужності японської економіки національна інноваційна система Японії (рис. 4) значною мірою відстає від національної інноваційної системи США і сконцентрована на зовсім інших напрямках. Дослідницька роль університетів в Японії значно менш важлива в порівнянні з роллю дослідницьких лабораторій

найбільших японських корпорацій, що пояснюється тим фактом, що в цілому національна інноваційна система Японії не занадто сильно орієнтована на фундаментальне знання. У центрі уваги перебувають технічні інновації й новітні технології. У той же час Японія, що почала в 50-х роках ХХ століття орієнтуватися в галузі технологій на закупівлю іноземних патентів, у сполученні з великими успіхами в розвитку прикладної інженерної думки, зуміла швидко домогтися виняткових успіхів спочатку в галузі побутової електроніки, а потім автомобілів, витиснувши із цих сфер навіть американські компанії на їхній батьківщині. На даний момент Японія продовжує концентруватися на прикладних інженерних розробках з ефективним комерційним виходом, поступово розвиваючи разом із цим новітні фізичні дослідження в галузі напівпровідникових матеріалів і нанотехнологій.

Найважливішою особливістю національної інноваційної системи Японії є її орієнтація на забезпечення високоякісних продуктів експорту у високотехнологічній сфері.

Альтернативні моделі інноваційного розвитку знайшли застосування в країнах, що не володіють значним потенціалом в області фундаментальної й прикладної науки, країнах, де сільське господарство як і раніше відіграє значну роль в економіці, що не відрізняються великими запасами сировини, технології переробки або продаж якої могли б стати основою національної конкурентоспроможності. Унаслідок цього в інноваційному циклі даних країн відсутній блок фундаментальної та прикладної науки, а також практично відсутній високотехнологічний цикл. Як правило, інноваційна політика таких країн зосереджена на запозиченні й поширенні, а не на створенні нових технологій; на розвитку освіти в галузі економіки, менеджменту, соціології й психології праці, у навчанні кадрів для фінансової й банківської сфер; у розвитку фрагментів легкої промисловості, креативній індустрії й рекреації. Як приклади такої моделі інноваційного розвитку можна зазначити національні інноваційні системи Тайланда, Туреччини, Португалії, Чилі і Йорданії.

Підсумовуючи світовий досвід, слід зазначити, що Україні необхідно створювати індивідуальну модель інноваційного розвитку. Це обумовлено історично високим рівнем розвитку фундаментальної науки, високим промисловим та сільськогосподарським потенціалом, які в сукупності дозволяють створити модель повного інноваційного циклу. Найбільшою проблемою на такому шляху розвитку постає фінансування фундаментальної та прикладної науки та ефективний трансфер технологій. У цьому напрямку можна застосувати досвід моделей інноваційного розвитку азійського типу. Таким чином, для успішного розвитку національної інноваційної системи необхідно об'єднати досвід традиційних та альтернативних моделей інноваційного розвитку. ■

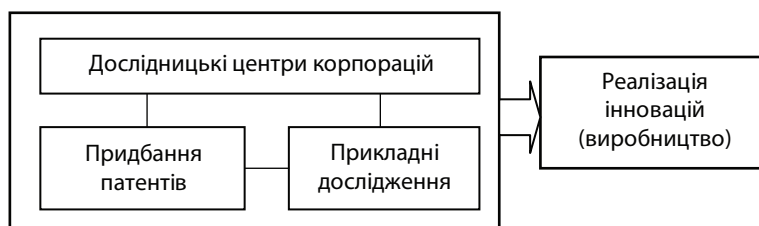


Рис. 4. Модель інноваційної політики азійського типу (Японія)

ЛІТЕРАТУРА

1. Shapira P. US National Innovation System: Science, technology and Innovation Policy development <http://cherry.iac.gatech.edu/beta/xoutline/htm>.

2. Frangsmir T. Ed. Science in Sweden. USA. Science History Publications 1989.

3. Wittrock B. A. Elzinga (Eds.) The University Research System. The Public Policies of the Home of Scientists. Stockholm 1985.

4. Wolf M. The Japanese Conspiracy London 1983.

5. Emery S. Chlavanatol Thailand: Compatative Innovation Strategies / Emery S., W. Ellis M. – Bangkok, 2005.

СИСТЕМА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ: ПОНЯТТЯ, СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ

ОСЬМІРКО І. В.

кандидат економічних наук

Харків

Функціонування економіки на засадах інноваційної моделі розвитку потребує створення адекватного механізму фінансового забезпечення, який би дозволив при наявності обмежених фінансових ресурсів перетворити його зі статусу витратного у механізм, що забезпечує її прогнозовану ефективність. Вирішення стратегічних завдань раціонального фінансового забезпечення інноваційного розвитку потребує раціонального використання наявних фінансових ресурсів на рівні як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Дослідженню різноманітних аспектів забезпечення фінансовими ресурсами інноваційної діяльності приділено велику увагу багатьох вчених: Й. Шумпетера, М. Туган-Барановського, А. Шпідгоффа, М. Кондратьєва, Г. Менша, В. Опаріна, А. Кузнецової, В. Оспіщева та інших.

Традиційне розуміння значущості інновацій та притаманних їм специфічних властивостей, таких як «ефект масштабу», «мультиплікаційний ефекти», «ефект

синергії», залишається тією базовою основою, яка не визиває сумніву і підтримується практично усіма науковцями. Але визнання системного характеру інноваційного розвитку економіки передбачає необхідність врахування нових підходів науковців у процесі дослідження даної проблематики через уточнення механізму фінансового забезпечення інноваційних процесів.

Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку має власний понятійний апарат, в якому головним є таке поняття, як «фінансове забезпечення». Найбільш ґрунтовне визначення поняття «фінансове забезпечення інноваційного розвитку» дає Колодізев О. М.: «фінансове забезпечення розвитку інноваційного потенціалу треба розглядати як систему фінансових відносин, що діють через сукупність законодавчо закріплених форм і методів створення, мобілізації і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення інноваційного розвитку як на рівні підприємства так і на рівні країни» [3].

Результати узагальнення визначень поняття «фінансове забезпечення» наведено в *табл. 1*. Усі вони зводяться до трактування його як системи або сукупностей методів і важелів впливу на процеси розвитку інноваційної діяльності.

Таблиця 1

Узагальнення визначення поняття «фінансове забезпечення»

Автор, джерело	Ключова ознака визначення	Тлумачення сутності поняття
1	2	3
Гладій С. П. [1]	Розглядається як узагальнюючий метод, функція інвестування через фінансові форми	Узагальнюючий метод інвестування через фінансові форми як конкретні прояви категорій фінансової сфери, зовнішнього вияву механізму та його структурних елементів. Виділяє такі методи інвестування: повне самофінансування, лізинг, селінг, акціонерне, венчурне, кредитне, бюджетне та змішане фінансування
Ковальова А. М. [10]		Функція забезпечення грошовими засобами тісно пов'язана з розподільчою функцією фінансів, яка здійснюється за допомогою фінансового механізму
Москаль О. І. [4]	Розглядається як сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів	Сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність. Реалізується через систему фінансування у формах самофінансування, кредитування і безповоротного фінансування з бюджету
Олійник Д. С. [5]	Розглядається як процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування	Організація через визначення обсягу фінансових ресурсів, науково обґрунтованого їх прогнозування, створення фінансових резервів і нормативно-правового забезпечення

1	2	3
Опарін В. М. [6]	Розглядається як процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування	Реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування
Оспіщев В. І. [11]		Регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке здійснюється в трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнього фінансування
Юрій С. І. [12]		Як формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання. Виділяють такі форми фінансового забезпечення: самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування, оренда та інвестування
Родіонова В. М. [9]	Розглядається як покриття витрат на інноваційну діяльність за рахунок фінансових ресурсів	Покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, що акумулюються суб'єктами господарювання і державою. До форм фінансового забезпечення відносить самофінансування, кредитування й державне фінансування. У якості інструментів механізму фінансового забезпечення визнає склад і структуру його джерел
Сокирська І. Г. [8]	Розглядається з позиції реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів	Фінансове забезпечення інноваційної діяльності з позиції реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних і залучених фінансових ресурсів з виокремленням механізму фінансового забезпечення, формування структури капіталу, планування і бюджетування та балансування грошових потоків

Як бачимо, у широкому спектрі визначень можна виділити відповідну ключову ознаку тлумачення сутності поняття «фінансове забезпечення інноваційного розвитку»:

- ✦ узагальнюючий метод, функція інвестування через фінансові форми;
- ✦ сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів;
- ✦ процес організації фінансування на основі відповідної системи фінансування;
- ✦ покриття витрат на інноваційну діяльність за рахунок фінансових ресурсів;
- ✦ процес реалізації безперервного характеру відтворювальних процесів за рахунок власних та залучених фінансових ресурсів.

Узагальнюючі всі вищенаведені визначення, під фінансовим забезпеченням інноваційного розвитку пропонується вважати «сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційний розвиток національної економіки».

У практичній діяльності процес фінансового забезпечення інноваційного розвитку реалізується за до-

помогою основних елементів системи фінансового забезпечення.

Головними складовими системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку є (рис. 1):

- ✦ фінансові інструменти;
- ✦ фінансові методи;
- ✦ форми фінансування;
- ✦ фінансові важелі впливу.

Під «фінансовими методами» розуміють форму вираження фінансових відносин, що визначає конкретні способи формування і використання централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів для забезпечення ефективного функціонування всіх складових ланок фінансової системи, основними з яких є:

- ✦ бюджетне фінансування;
- ✦ кредитування;
- ✦ самофінансування.

У структурі методів фінансового забезпечення надається особливе значення фінансовому регулюванню, яке відбувається, у першу чергу і головним чином, через оподаткування, тобто через систему податкових важелів, спрямованих на вилучення частини доходів підприємств та організацій, а також населення і спрямування цих коштів у бюджет і державні цільові фонди для розвитку інноваційної діяльності.

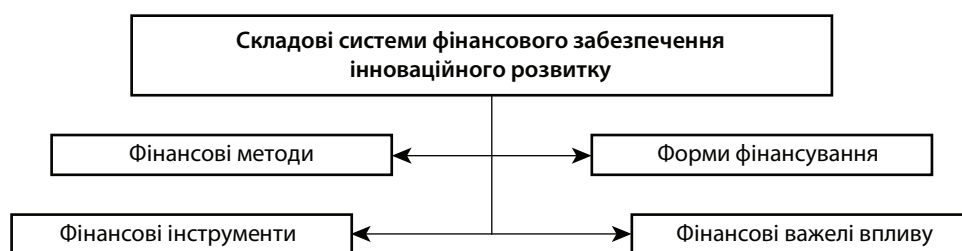


Рис. 1. Складові системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку

Варто зазначити проблему відсутності сформованої інноваційної інфраструктури, за допомогою якої можна було б синтезувати виробничий, фінансовий і торгівельний капітал в освіту, науку та виробництво. Технопарки, технополіси, бізнес-інкубатори, лізингові, факторингові, маркетингові та сертифікаційні центри повинні становити ланцюг перетворень до інноваційної інфраструктури. В умовах кризи вирішення питання загальнодержавного реформування управлінського апарату інфраструктури управління інноваційним розвитком постає ключовим. Необхідна термінова розробка всеукраїнської концепції науково-технічного та економічного прориву і подолання кризи. Головним у цій концепції є визначення державою такої інноваційної стратегії, використання якої сприяло б подоланню кризи та формуванню нової інноваційної політики, а також визначення пріоритетних регіонів України, які пов'язані з конкурентоспроможними галузями нашої науки та економіки (ракетно-космічний комплекс, авіабудування, суднобудування, приладобудування, військово-промисловий комплекс) [8, с. 180].

Основними принципами системи фінансового забезпечення інноваційного розвитку є:

- ✦ органічна єдність науки, освіти і практики в умовах формування нового типу суспільства, заснованого на знаннях;
- ✦ збалансованість співвідношення фундаментальних і прикладних наукових досліджень;
- ✦ комплексність підходу до розв'язання наукових проблем фінансового забезпечення інноваційної діяльності;
- ✦ плановість, економічна доцільність та ефективність наукових досліджень і впровадження їх результатів;
- ✦ задоволення потреб інноваційного розвитку економіки у фінансових ресурсах;
- ✦ адекватність визначення фінансових можливостей (потенціалу) стабільного інноваційного розвитку економіки;
- ✦ моніторинг внутрішніх і зовнішніх загроз фінансового забезпечення розвитку в умовах відповідного етапу боротьби з світовою фінансовою кризою;
- ✦ оперативність і гнучкість реагування на попередження виникнення загрози дестабілізуючих чинників з використанням наявних можливостей;
- ✦ своєчасність та ефективність інформаційного забезпечення на базі використання новітніх технологій і інноваційних програмних продуктів;
- ✦ перманентність розробки заходів щодо підтримки адекватного рівня фінансового забезпечення інноваційного розвитку на усіх рівнях економіки, який відповідає визначеним орієнтирам (вектору розвитку).

ВИСНОВКИ

Ефективне функціонування системи фінансового забезпечення інновацій є однією з ключових передумов, які визначають темп і результат реального втілення інно-

ваційного проекту та активізації інноваційного розвитку економіки України в сучасних умовах. Взаємозв'язок інноваційної діяльності та інвестиційного фінансового забезпечення приводить до постійного розвитку економіки і суспільства. Власне, формування моделі фінансового забезпечення інноваційного розвитку і є предметом подальших наукових досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Гладій С.** Фінансовий механізм інвестування інноваційного розвитку: теоретико-методологічний підхід до управління [Електронний ресурс] / С. Гладій // Наука молоді. – 2005. – № 3. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/gHL8ef.pdf
2. **Кириленко О. П.** Фінанси : навч. посіб. / О. П. Кириленко. – 2-ге вид. перероб. і доп. – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – 163 с.
3. **Колодізев О. М.** Методологічні засади фінансового забезпечення управління інноваційним розвитком економіки: монографія / О. М. Колодізев. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2009. – 278 с.
4. **Москаль О. І.** Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області) : автореф. дис. ... канд. екон. наук / О. І. Москаль. – К., 2001. – 16 с.
5. **Олійник Д. С.** Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Д. С. Олійник. – К., 2001. – 16 с.
6. **Опарін В. М.** Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – С. 17 – 18.
7. **Погрішук Г. Б.** Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Г. Б. Погрішук. – Тернопіль : Тернопільський ДЕУ, 2005. – 192 с.
8. **Пашова С. М.** Сучасний стан та перспективи стабілізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні / С. М. Пашова // Банківська система України в умовах глобалізації фінансових ринків : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, 15 – 16 жовтня 2009 р. – Черкаси : ЧІБС УБС НБУ, 2009. – С. 179 – 181.
9. **Сокирська І. Г.** Діагностика фінансового забезпечення діяльності підприємства / І. Г. Сокирська // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 89 – 93.
10. **Фінанси** : навч. посіб. / О. Г. Близнюк, Л. І. Ланкова, В. І. Осипцев та ін.; за ред. І. В. Осипцева. – К. : Знання, 2006. – 415 с.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

КОТИШ О. М.

кандидат економічних наук

МАНЗЯ О. О.

Харків

В умовах глобалізації світового господарства, коли поступово згладжуються економічні кордони між країнами, особливого значення для розвитку вітчизняних підприємств набуває зовнішньоекономічна діяльність підприємства (далі – ЗЕД підприємства) у контексті здійснення експортних операцій. Адже просування вітчизняних товарів на світовий ринок дає можливість розширити ринки збуту для українського товаровиробника та збільшити його дохід, що матиме позитивні зміни як для самого суб'єкту господарювання, так і для держави в цілому [1].

Багато учених-економістів присвячують свої праці вивченню проблеми поліпшення організації та підвищенню ефективності експортних операцій. Серед них Ф. Бутинець, А. Герасимович, С. Голов, М. Кужельний, Ю. Кузьминський, В. Лінник, Е. Мних, В. Шевчук, М. Чумаченко, В. Пономаренко, І. Піддубний та інші.

У роботах цих авторів вирішувалась проблема визначення поняття експортних операцій та особливості їх здійснення, але методика методика оцінки експортного потенціалу залишається недостатньо вивченою, що потребує подальшого дослідження.

На основі цього метою даного дослідження є формування системи факторів, які впливають на ефективність експортних операцій на підприємстві.

Для досягнення даної мети необхідно вирішити такі задачі:

1. Дати визначення поняття «експортні операції».
2. Розглянути методи оцінки ефективності експортних операцій.
3. Сформувати систему факторів впливу на ефективність експорту підприємства.

Огляд спеціальної літератури [2 – 7] дозволив виявити різні підходи до визначення сутності експортних операцій, які мають свої переваги та недоліки у застосуванні. У *табл. 1* наведений порівняльний аналіз визначень даної економічної категорії.

Проведений аналіз показав, що кожний підхід має свої особливості та може бути використаний в конкретних цілях. Згідно з цим в даному дослідженні під експортною операцією будемо мати на увазі підхід, що наводить Зінь Е. А. Перевагами даного підходу є те, що

Таблиця 1

Порівняльний аналіз підходів до визначення поняття «експортні операції»

Автор	Поняття	Переваги	Недоліки
1	2	3	4
1. Дроздова Г. М. [2]	Експортні операції – це операції, які передбачають продаж і вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту	Вказана мета операцій.	Передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України
2. Кириченко О. А. [3]	Діяльність, спрямована на продаж і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту, при цьому для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець	Зроблено акцент на діяльності продавця	Передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України
3. Зінь Е. А. [4]	Операції з продажу товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів або послуг за межі митного кордону України, включаючи реекспорт товарів через митний кордон України	Вказано, що операції можуть відбуватись без вивезення товарів за межі митного кордону України, включено реекспорт товарів	
4. Лук'яненко Д. Г. [5]	Операції направлені на вивіз товарів, робіт, послуг за межі держави	Крім товарів взято до уваги послуги та роботи	Не вказана мета діяльності, передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України

1	2	3	4
5. Козик В. В. [6]	Операції, які передбачають продаж та вивіз товарів за кордон для передачі їх у власність іноземному контрагенту, вважаються складовою частиною зовнішньої торгівлі, та найважливішим джерелом одержання прибутку не тільки самих підприємств, а й насамперед держави.	Вказано, на скільки експортні операції вигідні державі.	Не вказано, що крім товарів можуть продаватись роботи та послуги, передбачено, що товари повинні фізично перетинати митний кордон України.
6. Юхименко П. І. [7]	Комерційна діяльність, пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів національного виробництва.	Вказано, що відбувається продаж товарів національного виробництва.	Звужує дане поняття тим, що вказує національного виробника, не враховуються товари іноземного походження.

товари та послуги можуть фізично перетинати або не перетинати митний кордон України, вказана мета операцій, включено реекспорт товарів.

Для формування системи факторів впливу на ефективність експорту підприємства були досліджені роботи таких вчених, як В. Вінд, К. Брезгіна, П. Медведів та О. Беляєв. Але ці підходи можуть використовуватися тільки для певних цілей. Тому в даному дослідженні для формування кінцевої системи факторів впливу був використаний метод експертних оцінок, а також було розраховано коефіцієнт конкордації, який показує ступінь згоди експертів щодо виявлених факторів впливу.

До уваги В. Вінд та К. Брезгіна взяли такі фактори: економічні, політичні, географічні та наукові [8], [9]; П. Медведів – економічні, наукові, соціально-демографічні та психологічні [10]; О. Беляєв – економічні, політичні, географічні та соціально-демографічні [11]. Таким чином, кожний експерт вважає найбільш впливовими лише чотири фактори з шести, оцінюючи їх за шкалою від 1 як найважливішого до 4. При цьому не суттєвому фактору надана оцінка 7.

У табл. 2 представлені детальний аналіз факторів за різними вченими.

Для підтвердження даних був розрахований коефіцієнт конкордації:

$$W = 12 * 238 / 4 * 2 * (6 * 3 - 6) = 2856 / 3360 = 0,85.$$

Таким чином, можна вважати, що експерти мають високий рівень узгодженості відносно факторів впливу на ефективність експорту.

Отже, у результаті проведеного дослідження була побудована кінцева система факторів впливу на ефективність експортних операцій на підприємстві, в якій найбільш значимими є економічні, політичні, географічні та наукові фактори, а другорядними є соціально-демократичні та психологічні.

Крім наведеної вище системи факторів, можна навести іншу класифікацію.

Усі фактори впливу на ефективність експортних операцій на підприємстві можна поділити за різними характеристиками на декілька груп.

Приведемо характеристику факторів у табл. 3.

За місцем виникнення зовнішні фактори включають характеристики галузі, внутрішніх та експортних ринків. До них відносяться можливість виходу підприємства на світовий ринок та жорстока конкуренція, диференціація попиту та пропозиції, досконалість національної державної системи регулювання зовнішньоторгової діяльності (стимулюючі програми розвитку експортного виробництва, оформлення нульової ставки ПДВ).

Внутрішні фактори пов'язані з діяльністю фірми, її зовнішньоекономічною маркетинговою стратегією, об'єктивними та психологічними характеристиками менеджменту. Також до внутрішніх факторів можна віднести наявність або нестачу фінансових ресурсів на підприємстві, новітніх технологій, систему контролю якості продукції та процесів, персоналу зі значним досвідом роботи, науково-дослідницьку базу підприємства тощо [12].

Таблиця 2

Аналіз факторів впливу на ефективність експорту підприємства

Експерти (m)	Фактори впливу (n)						Сума
	1	2	3	4	5	6	
1	1	2	3	4	7	7	
2	1	2	4	3	7	7	
3	1	7	7	4	2	3	
4	1	2	3	7	4	7	
Сума рангів	4	13	17	18	20	24	96
Відхилення від середньої суми рангів	-12	-3	1	2	4	8	
Квадрати відхилень суми рангів	144	9	1	4	16	64	238

Таблиця 3

Класифікація факторів впливу на ефективність експортних операцій за змістом

1. За місцем виникнення	Зовнішні Внутрішні
2. За ступенем керованості	Об'єктивні Суб'єктивні Кон'юнктурні
3. За характером визначення	Кількісні Якісні
4. За інтенсивністю впливу	Основні Другорядні
5. За періодом дії	Короткострокові Довгострокові
6. За кількістю об'єктів впливу	Інтегральні Селективні
7. За результатами впливу	Позитивні Негативні

За ступенем керованості фактори впливу можна поділити на три групи:

1. Об'єктивні, які не дозволяють суб'єкту господарювання впливати через фактор на економіку експорту. Наприклад, податки, мита, тарифи на трубопровідний та залізничний транспорт, ціни на світовому ринку.

2. Суб'єктивні, при яких компанія може впливати на економіку експорту, обираючи альтернативні варіанти. Наприклад, фрахт, оренда транспорту, перевантаження в портах, а також тарифні та нетарифні бар'єри на ринку, на які можливо вплинути під час міжнародних переговорів.

3. Кон'юнктурні, які відображають суб'єктивні фактори, що виникають в певний момент часу. Наприклад, арбітраж.

За характером визначення фактори поділяються на кількісні (кількість продукції на експорт, кількість персоналу зі значним досвідом та знанням ЗЕД, кількість конкурентів та інші) та якісні (середньорічний об'єм товарів, що вивозиться з країни) [13].

За інтенсивністю впливу фактори поділяються на основні (економічні, політичні, географічні та наукові) та другорядні (соціально-демократичні та психологічні).

За кількістю об'єктів впливу фактори поділяються на інтегральні (діють на декілька параметрів зміни в об'ємі експорту) та селективні (діють на один параметр) [14].

Отже, наведена класифікація дає можливість детально розглянути фактори впливу на ефективність експортних операцій на підприємстві.

ВИСНОВКИ

Наведені фактори дають повну характеристику щодо впливу на ефективність експортних операцій. Їх дослідження в умовах глобалізації господарської діяльності стає особливо актуальним. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Коблянська Г. Методологія обліку і фінансової звітності експортних операцій / Г. Коблянська // Бухгалтерський облік та аудит. – 2008. – № 5. – С. 4 – 15.

2. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – Київ : ЦУЛ, 2004. – 172 с.

3. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. і доп. / О. А. Кириченко. – К. : Знання-Прес, 2002. – 384 с..

4. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Е. А. Зінь. – К., 2007

5. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція / Д. Г. Лук'яненко. – К. : КДЕУ, 1996.

6. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти : Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Я. С. Карп'як, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.

7. Юхименко П. І. Міжнародний менеджмент / Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півтора М. В. – К. : ЦУЛ, 2011. – 488 с.

8. Вінд В. Маркетинг / В. Вінд, С. Дуглас, Г. Перлмутер, 1973.

9. Брезгіна К. В. Зовнішньоторгова діяльність / К. В. Брезгіна. – К., 2007.

10. Медведів П. Економіка. Політика / П. Медведів. – К., 2002

11. Беляєв О. О. Економічна політика / О. О. Беляєв. – К., 2004.

12. Брезгіна К. В. Ефективність зовнішньоторгової діяльності / К. В. Брезгіна. – К., 2007.

13. Міщенко В. Аналіз факторів, що впливають на ефективність експорту нафти / В. Міщенко // Аргус. – 2006.

14. Пікус Ю. А. Теоретичні підходи до аналізу якості економічного зростання / Ю. А. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2009. – № 113-114. – С. 51 – 56.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КАТЕГОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ

КУРКИНА М. П.

кандидат экономических наук

ЗОТОВ В. В.

доктор социологических наук

Курск (Россия)

В решении стратегической задачи построения инновационного общества все более востребованными становятся идеи, научные концепции и исследования, разрабатываемые и проводимые в рамках концепции социального управления. Социальное управление представляет собой организационную деятельность по обеспечению достижения социальных целей и задач посредством определенных методов. Г. В. Атаманчук трактует социальное управление как «целесообразное (то есть сознательное, направляющее, продуманное), организующее и регулирующее воздействие людей на собственную общественную, коллективную жизнедеятельность как непосредственно (в формах самоуправления), так и через специально созданные структуры (государство, общественные объединения, партии, фирмы, кооперативы, ассоциации и т. д.)»¹. По мнению И. М. Слепенкова и Ю. П. Аверина, «социальное управление есть воздействие на общество и его отдельные звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной спецификации, совершенствования и развития»². Отметим, что и советские ученые – В. Г. Афанасьев, Г. И. Петров, В. С. Основин – понимали под социальным управлением – управление обществом³. При этом общество рассматривалось как объект управления, а государство как субъект управления.

Методология социального управления должна строиться на соответствующих категориях. Категории – это понятия, отражающие всеобщую, необходимую, универсальную связь предметов и процессов действительности. Категория – формы осознания в понятиях всеобщих способов отношения человека к миру, отражающие наиболее общие и существенные свойства, законы природы, общества и мышления. При этом именно социально-экономическая категория позволяет умозрительно представить реальные процессы и явления через определение понятия (формы) и его смыслового содер-

жания. На наш взгляд, такой категорией для социального управления будет являться человеческий потенциал.

Анализ научных теорий в исследовании социально-экономической сферы и проблем человеческого развития свидетельствует об отсутствии единого подхода к определению феномена «человеческий потенциал». Интерес к данной проблематике впервые появился во второй половине XX века в специальной и научной литературе в результате осмысления ценности человеческой жизни, последствий активности человека в природной среде, в результате оценки состояния здоровья человеческого сообщества в процессе развития цивилизации.

В основе распространенного понимания дефиниции «потенциал» представляется совокупность средств для реализации возможностей в направлении достижения какой-либо цели. Этимология термина «потенциал» исходит как производное от слова «потенция». Согласно словарю иностранных слов «потенция» (лат. *potentia* – сила) – это возможность, способность к проявлению⁴. Аналогично в этимологическом словаре понятию потенциал дается определение заимствованного в латинском языке от *potentialis* – буквально «сила» или «могущий быть»⁵. Определение потенциала вообще в энциклопедических источниках представлено как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы и использованы для достижения определенной цели»⁶. В экономическом словаре А. Н. Азриляна под потенциалом предлагается понимать совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области⁷. Таким образом, самая распространенная трактовка потенциала предоставлена определением как «источника возможностей, средств, запаса, которые могут быть приведены в действие, использованы для решения какой-либо задачи или достижения определенной цели; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области»⁸.

Однако заслуживает внимания подход Т.Г. Храмовой к определению «потенциала». В ее интерпретации: «потенциал – это не только и не просто количество ресурсов, но и заключенная в них возможность развития системы в заданном направлении»⁹.

⁴ Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов. – М., 2006.

⁵ Этимологический словарь русского языка / Ред. Н. М. Шаинского. – М., 1994.

⁶ Большой энциклопедический словарь. – М.: АСТ, 2009.

⁷ Большой экономический словарь / Под. ред. А. Н. Азриляна. – М.: Институт новой экономики, 1997.

⁸ Советский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1981. – С. 1058.

⁹ Храмова Т. Г. Методология исследования социально-экономического потенциала потребительской кооперации: дис... д-ра экон. наук. – Новосибирск, 2002. – 374 с.

¹ Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. – М.: Омега-Л, 2010. – 525 с. – С. 445.

² Слепенков И. М., Аверин Ю. П. Основы теории социального управления. – М.: Высш. шк., 1990. – 301 с.

³ Афанасьев В. Г. Общество: системность, познание и управление. – М.: Политиздат, 1981. – 432 с.; Петров Г. И. Основы советского социального управления. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1974. – 291 с.; Основин В. С. Основы науки социального управления. – Воронеж: Изд-во Воронеж. ун-та, 1971. – 260 с.

Таким образом, понятие потенциала в научной литературе отличается многозначностью в зависимости от отраслевой принадлежности в изучаемой научной области и дискуссионностью определения. Отсюда неопределенность и несистематичность, а, следовательно, недостаточность теоретического анализа.

Широкую трактовку понятия позволяет применять его в разных познавательных направлениях в различных интерпретациях в зависимости от специфики отрасли научного знания, однако общим для всех определений остается понимание «потенциала» как совокупности накопленных содержательных качеств объекта, которые могут быть целенаправленно реализованы в определенных условиях, а также усовершенствованы.

По нашему мнению, каждое определение раскрывает сущность категории «потенциал» в дискретном выражении, характеризуя лишь одно его свойство, упуская тот факт, что потенциал любого объекта – динамическое образование, реализующиеся в конкретном пространстве и времени.

Кроме того, в различных определениях потенциала нет противоречивости, так как в них представлены, на наш взгляд, определенные его сущностные характеристики, интеграция которых в единый целостный процесс проявляют потенциал как категорию в научном знании о развитии. Каждой сущностной характеристике соответствует стадия процесса развития, который в научной литературе подразумевает воспроизводственный процесс (табл. 1).

Таблица 1

Потенциал как категория в научном знании о развитии

Сущностные характеристики потенциала	Стадии потенциала в процессе развития
Энергия, сила, мощность	Формирование, накопление
Способность	Проявление, осознание
Средство	Реализация
Резерв	Совершенствование
Возможность	Расширение

Исследование сущностных характеристик потенциала как категории в научном знании о развитии позволяет проследить их кругооборот в динамичных стадиях эволюционного процесса:

- ✦ потенциал как сила характеризует определенное динамичное качество объекта или субъекта, сформированное и (или) накопленное в настоящем или в прошлом;
- ✦ потенциал как способность – это уже внутренняя сила, энергия готовая к проявлению, проявляющаяся, осознающаяся субъектом через резонанс в окружающей действительности;
- ✦ потенциал как средство для реализации своих качеств через проявление способностей;
- ✦ потенциал как резервный запас не проявленных, скрытых способностей и средств для даль-

нейшего развития, совершенствования системных характеристик и качеств;

- ✦ потенциал как возможность позволяет объекту или субъекту стремиться к расширению собственной реализации во внешней среде и «рост изнутри», саморазвитие через познание самого себя.

Таким образом, по нашему мнению, потенциал выражает систему свойств и качеств объекта, подлежащих и способных к развитию, а также к практическому воплощению в конкретных результатах развития (материально и нематериально проявленных), что позволяет судить о степени реализации потенциала в конкретных условиях.

Потенциал, выступая в единстве пространственных и временных характеристик, концентрирует в себе одновременно три уровня связей и отношений:

- ✦ *во-первых*, отражает прошлое, т. е. представляет собой совокупность свойств, накопленных системой в процессе ее становления и обуславливающих ее возможность к функционированию и развитию;
- ✦ *во-вторых*, характеризует настоящее с точки зрения практического применения и использования наличных способностей. Это позволяет провести различие между реализованной и не реализованной возможностями;
- ✦ *в-третьих*, ориентирован на развитие (будущее): в процессе проявления способностей, они не только реализуются, но и возможно их обновление, совершенствование, расширение. Представляя собой, единство устойчивого и изменчивого состояний, потенциал содержит в себе в качестве «потенции» элементы будущего развития и воспроизводства.

Понятие «человеческий потенциал» все чаще используется в современной литературе как более исчерпывающее в смысловой интерпретации, чем такие понятия, как «человеческие ресурсы», поскольку оно позволяет давать комплексную характеристику социально-экономических, социальных, культурных, экологических и других условий жизни человека, а также реализации его возможностей. Вместе с тем существующие подходы к определению конкретного содержания понятия порождают немало проблем. Так, под человеческим потенциалом понимают «накопленный запас здоровья, общекультурной профессиональной компетентности, творческой, предпринимательской, гражданской ответственности, реализующийся в сфере деятельности и в сфере потребления на основе рыночных и нерыночных механизмов»¹⁰. Но определение потенциала как накопленного запаса сужает смысловую нагрузку, характеризуя человеческий потенциал статично, по аналогии с материальными ресурсами.

Более близкое концепции человеческого развития определение, по нашему мнению, следующее. **Человече-**

¹⁰ Соболева И. В. Воспроизводство человеческого потенциала: теория, методология, приоритетные направления: автореф. дис. ... д-р экон. наук. – М.: ИЭ РАН, 2006.

ский потенциал – система физических и духовных сил человека, отдельных социальных групп и общества в целом, реализация которых обеспечивает расширенное воспроизводство общественных структур и повышения качества жизни индивида.

Представление о совокупности способностей и сил человека, общества в качестве системы позволяет рассматривать реальные и скрытые потенции человечества в саморазвитии с позиций подхода, не упускающего из виду проблему развития человеческих качеств с системных позиций.

Таким образом, два подхода (ресурсный и потребительский), получившие развитие в конце XX века, в рамках научных представлений о сущности человеческого потенциала иллюстрируют крайние полярные точки зрения о практическом значении человеческого потенциала в категориях ценности.

Первый, сформулированный с подачи так называемой социалистической экономики, исходит из того, что человеческий потенциал – это одна из важных ресурсных экономических составляющих народного хозяйства страны, непосредственно связанных с функционированием производства и ускорением НТП. Данный подход получил название ресурсного и раскрывал значение человеческого потенциала через понятие «рабочей силы», ценность человека рассматривалась через его производительного труда пользу для государства.

В дальнейшем в рамках потребительского подхода в США появилась концепция экономического роста, в основе которой лежало представление о благосостоянии населения полученном путем расширенного производства товаров и услуг для максимального удовлетворения потребителей и есть конечная цель развития общества.

Таким образом, в разных социально-политических и экономических системах в течение длительного времени среди концепций прогрессивного развития общества доминировали те, в которых основной акцент делался на «производство ради производства», на экономический рост как конечную цель развития человека и всего общества, основу благосостояния населения. Однако в конечном итоге формула «экономический рост» равно «развитие человеческого потенциала» не оправдала себя и выразилась в нарастании деструктивных тенденций для населения (поляризация доходов, загрязнение природной среды, рост социально значимых заболеваний и смертности, снижение рождаемости, кризис доверия в обществе).

Поэтому в конце XX-го столетия наиболее признанной стала концепция развития человеческого потенциала, разработанная экспертами Программы развития ООН (ПРООН), которая ставит в центр общественного прогресса и рассматривает экономический рост скорее как средство, нежели как конечную цель развития человеческого потенциала. Эта концепция с учетом комплексного подхода постулировала, что основными показателями следует считать не только ВВП, но и параметры, характеризующие здоровье и образование.

Специалисты ПРООН разработали интегральный показатель для определения достижений в сфере базового

развития человека: индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Данный показатель положен ООН в основу сопоставительных рейтинговых оценок различных стран по развитию человеческого потенциала.

Он рассчитывается на основе трех показателей:

- ✦ долголетия, измеряемого при рождении как продолжительность предстоящей жизни;
- ✦ достигнутого уровня образования, определяемого как совокупный индекс грамотности взрослого населения;
- ✦ уровня жизни, оцениваемого на базе реального ВВП на душу населения (паритет покупательной способности в долларах США).

Обоснованный таким образом комплексный подход к проблеме развития человека и человеческого общества во многих странах был признан настолько конструктивным и перспективным, что, начиная с 1995 г. издаются национальные доклады о человеческом развитии – в том числе во всех государствах Европейского региона ПРООН.

Следовательно, уже не экономическая ценность человека через его способность к производительному труду приводит к всеобщему благосостоянию, а саморазвитие человека через расширение возможностей выбора благодаря росту продолжительности жизни, образования и дохода. Комплексный подход сформулировал человеческое развитие как цель и критерий общественного прогресса, а не средство для экономического роста. Его основное преимущество – в определении базовых критериев социального развития (здоровье, образование, уровень жизни), пригодных для количественных измерений и сопоставлений.

Определение «развитие человеческого потенциала» рассматривается нами в четырех аспектах:

1. Как философская категория, определяющая совокупность условий жизни человека в её социальном, политическом, культурном, духовном, материальном и других аспектах. В этом случае философия социального управления базируется на этических постулатах и измерениях, согласовании политических, экономических и общественных интересов.

2. Как социально-экономическая категория, которая развивается во взаимодействии с экономическими процессами и явлениями, определяя приоритеты государства, сообщества и человека в направлении совершенствования человеческого развития. В этом случае социальное управление ориентируется на удовлетворение потребностей для обеспечения нормальной жизнедеятельности человека (как потребителя) и степень их удовлетворения через общественную трудовую деятельность человека (как производителя), а также условия для развития и удовлетворения этих потребностей.

3. Как индикатор эффективности социальной уровня, отражающий обеспеченность потребностей (рациональных или минимальных) населения определённого социально-территориального образования. Представление о сущности потенциала предопределяет подход к его оценке, измерению и управлению. Действительно, когда потенциал рассматривается как сово-

купность ресурсов, его оценка заключается в установлении качественных и количественных характеристик значений отдельных видов ресурсов, причем их взаимное влияние не учитывается и не измеряется. Когда речь идет о системе ресурсов, то характеристики ее отдельных составляющих должны дополняться показателями, описывающими систему в целом.

4. Как показатель развития региона на национальном уровне. Можно согласиться с определением Л. Абалкина, что человеческий потенциал – обобщенная собирательная характеристика ресурсов, привязанных к конкретному месту и времени, структура которых характеризуется различными компонентами: демографическая

компонента; компонента здоровья; образовательная; трудовая; культурная; духовно-нравственная. Однако вслед за экономическим аспектом в социальном управлении актуализируется социально-технологический аспект, определяющий способы и методы формирования или(и) совершенствования специальных социальных практик и социальных технологий воспроизводства. Определяющими точками для анализа и влияния органов исполнительной власти региона на формирование демографического, трудового, производственного, духовного потенциала общества являются показатели качества жизни, уровня жизни, образа жизни людей как результативные в оценке воспроизводства человеческого потенциала. ■

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

МІРОШНИЧЕНКО П. І.

кандидат економічних наук

Антрацит

Інвестиційний процес є невід'ємною складовою процесу відтворення національного капіталу та відіграє вирішальну роль у забезпеченні стабільного економічного розвитку регіонів [1, с. 174]. Стабільність позитивних тенденцій в економіці залежить від того, наскільки гарантовано первинне накопичення інвестиційних ресурсів і наскільки ефективно їх використання в господарчому комплексі регіонів і країни загалом. Стан розвитку соціально-економічної системи регіонів у великому ступені залежить від інвестиційної політики, що визначає собою необхідність вкладення визначених інвестиційних ресурсів для досягнення поставлених цілей. Виходячи з цього, інвестиційна діяльність є об'єктивною необхідністю, що забезпечує розвиток і ефективне функціонування окремих галузей господарського комплексу та усієї соціально-економічної сфери регіонів.

Проблемам удосконалення інвестиційного розвитку регіонів в останній час присвячено багато наукових робіт і публікацій. Дослідженням проблем інвестиційного розвитку регіонів присвячені роботи вчених-економістів, таких як Долішній М. І., Жаліло Я. А., Беренс В., Гайдуцький А. П., Заблудська І. В., Шаповалова О. М. та інші [1 – 7]. Ученими розроблено суттєві теоретичні положення щодо сутності інвестиційного процесу, визначено основні тенденції розвитку використання інвестицій в Україні, здійснено класифікацію методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Дослідження процесу формування і функціонування інвестиційної бази регіонів показало, що головне джерело формування інвестицій – це виробництво, тобто реальний сектор економіки, що забезпечує зростання валового регіонального продукту, національного доходу і частки, яка направляється на нагромадження капіталу.

Водночас активізація інвестиційної діяльності за регіонами України не однакова, як неоднаковий резуль-

тат господарчої діяльності регіонів і валовий регіональний продукт. Тому визначення відмінностей у здійсненні інвестиційної політики регіонів та її ефективності за критерієм результату господарчої діяльності представляють науковий інтерес як для вчених-економістів, так і для органів влади та місцевого самоврядування з метою загальної оцінки діяльності підвідомчих територій.

Метою статті є визначення ефективності інвестиційного розвитку та здійснення рейтингової оцінки за критерієм результату господарчої діяльності регіонів України.

Якість життя населення та найважливіші характеристики соціально-економічного розвитку сучасного суспільства значною мірою залежать від темпів залучення інвестицій до господарського комплексу регіонів та їх ефективного використання. Тому активізація інвестиційної діяльності виступає обов'язковою умовою забезпечення сталого економічного зростання за умови мобілізації відповідного обсягу інвестицій та підвищення ефективності їх використання [2, с. 5].

Збільшення обсягу інвестицій в основні сфери економіки регіонів, які визначають стратегічні пріоритети їх розвитку, передбачає реструктуризацію економічної бази і створення нової технологічної основи. Аналіз динаміки показників інвестиційної діяльності надає змогу виявити основні тенденції регіонального інвестиційного процесу. За даними статистики [8, 9] визначено динамічні зміни показників інвестиційної діяльності у Луганській області, які наведено в *табл. 1*.

Аналіз динаміки статистичних показників стану та обсягів інвестицій у Луганській області дозволить зробити обґрунтовані висновки, які містяться у такому. Капітальні інвестиції – інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальні і нематеріальні активів. До інвестицій у матеріальні активи належать інвестиції у основний капітал, землю, існуючі будівлі та споруди, нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва, довгострокові біологічні активи тваринництва, капітальний ремонт. До інвестицій у нематеріальні активи належать обсяги

Динаміка показників інвестиційної діяльності в Луганській області

Показник	Рік			
	2007	2008	2009	2010
Обсяг капітальних інвестицій, у фактичних цінах, млн грн	10894,7	10635,7	5646,3	6233,3
Індекси інвестицій в основний капітал, %	154,8	73	44,3	109,5
Обсяг інвестицій в основний капітал у розрахунку на одну особу, у фактичних цінах, грн	4126,1	3847,6	1889,2	2048,7
Обсяг прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності, тис. дол. США, усього	309196,7	336092,9	635840,2	630816,5
Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу, дол. США	128,2	142	272	275,3
Витрати з державного бюджету на підтримку інвестиційних проектів, тис. грн	1141273	816072	479517	372431

інвестицій у придбання або створення власними силами програмного забезпечення, баз даних, прав користування природними ресурсами, майном, прав на комерційні позначення, на об'єкти промислової власності, авторських та суміжних прав.

Капітальні інвестиції у економіку Луганської області склали у 2007 р. у фактичних цінах 10894,7 млн грн, у т. ч. в матеріальні активи – 10838,6 млн грн (99,5%), у нематеріальні активи – 56,1 млн грн (0,5%). У 2010 р. капітальні інвестиції склали 6233,3 млн грн. у т. ч. у матеріальні активи – 6180,5 млн грн (99,2%), у нематеріальні активи – 52,7 млн грн (0,8%). Рівень витрат на капітальні інвестиції у 2010 р. складає 57,2% до 2007 р. та 110,4% до попереднього, 2009 р. [9, с. 141].

До інвестицій в основний капітал належать інвестиції в капітальне будівництво, машини, обладнання, інструмент, транспортні засоби та інші основні засоби. Інвестиції в основний капітал за період, що аналізується (2007 – 2010 рр.) зменшилися з 9754,1 млн грн у 2007 р. до 4705,4 млн грн у 2010 р., або на 51,8%. Аналіз структури фінансування інвестицій в основний капітал показав, що кошти державного бюджету у 2007 р. склали 10% від усіх джерел фінансування, у 2010 р. – 6,8%; кошти місцевих бюджетів у 2007 р. – 1%, у 2010 р. – 4,6%; власні кошти підприємств у 2007 р. – 74,1%, у 2010 р. – 69,5%; кошти іноземних інвесторів у 2007 р. – 1,8%, у 2010 р. – 0,8%; кошти населення у 2007 р. – 2,8%, у 2010 р. – 5,3%; кредити банків та інші позики у 2007 р. – 9,3%, у 2010 р. – 10,5% [9].

Наявна тенденція до зменшення фінансування інвестицій у основний капітал за рахунок коштів державного бюджету, коштів підприємств і коштів іноземних інвесторів і водночас зростання витрат за рахунок місцевих бюджетів, коштів населення та кредитів банків.

Аналіз інвестицій в основний капітал по містах та районах Луганської області дозволив визначити рейтинг міст області в залежності від обсягу інвестицій на одну особу. Так, протягом 2007 – 2009 рр. перше місце по обсягам інвестицій в основний капітал на одну особу посідає Алчевськ (2007 р. – 35833,3 грн, 2009 р. – 6470,5 грн), 2010 р. – Ровеньки (5486,4 грн); друге місце – 2007 р. Лисичанськ (4569,8 грн), 2008 р. – Рубіжне (7798,8 грн), 2009 р. – Свердловськ (4759,3 грн), 2010 р. – Краснодон

(3960,3 грн); третє місце – 2007 р. та 2009 р. – Краснодон (4307,9 грн і 3572,2 грн), 2008 р. – Ровеньки (3794,7 грн), 2010 р. – Алчевськ (3345,9 грн) [9, с. 143].

За видами економічної діяльності найбільший обсяг інвестицій в основний капітал припадає на промисловість – 3473,9 млн грн у 2010 р., у т. ч. інвестиції отримали добувна промисловість – 2147,5 млн грн і переробна – 1102,1 млн грн. Сфера діяльності транспорту та зв'язку отримала інвестицій у 2010 р. 440,6 млн грн, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 305,5 млн грн, сільське господарство – 278,8 млн грн. У порівнянні з 2007 – 2008 рр. значне збільшення інвестицій відстежується в охорону здоров'я та надання соціальної допомоги – з 56,4 млн грн у 2007 р. до 206,4 млн грн у 2010 р. (на 265%).

Динаміка структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Луганській області (табл. 2) [8, 9].

Аналіз динаміки структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності свідчить про сформовану структуру інвестицій, де найбільшу вагу займає промисловість. Протягом періоду, що аналізується, основні зміни відбулися в добувній промисловості (зростання інвестицій в основний капітал з 16,8% у 2007 р. до 41,4% у 2010 р.) та переробній промисловості (зниження інвестицій у структурі з 52,9% у 2007 р. до 21,3% у 2010 р.). У 2010 р. спостерігається деяке підвищення інвестування у такі сфери, як сільське господарство, операції з нерухомим майном, охорона здоров'я [6, с. 11]. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку області характеризується такими даними (табл. 3) [6, с. 12].

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку області свідчить про поступове збільшення інвестицій з 2009 р. у порівнянні з попередніми періодами. Аналіз структури прямих іноземних інвестицій виявляє основних інвесторів, серед яких перше місце займає Кіпр, друге – США та третє – Російська Федерація.

Найбільша питома вага прямих іноземних інвестицій у 2010 р. була спрямована у промисловість області (79,4%). Серед видів промислової діяльності особливо

Динаміка структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності в Луганській області (у відсотках)

Показник	Рік			
	2007	2008	2009	2010
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0
Сільське господарство	4,1	8,6	4,9	5,4
Добувна промисловість	16,8	19,4	33,8	41,4
Переробна промисловість	52,9	46,2	30,9	21,3
Будівництво	1,6	1,7	1,9	2,1
Торгівля	7,4	4,8	5,2	5,9
Діяльність готелів та ресторанів	0,6	0,3	0,8	0,2
Діяльність транспорту та зв'язку	8,2	7,3	10,7	8,5
Фінансова діяльність	0,6	1,1	0,6	0,8
Операції з нерухомим майном	5,2	7,1	6,9	8,0
Державне управління	0,5	1,0	0,6	0,8
Освіта	0,4	0,3	0,6	0,7
Охорона здоров'я та соціальна допомога	0,6	0,7	1,8	4,0
Надання комунальних та індивідуальних послуг	1,0	1,4	1,3	1,0

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Луганську область за країнами (на кінець року; тис. дол. США)

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	
					структура,%
Усього	309196,7	336092,9	635840,2	630816,5	100,0
Кіпр	76590,7	79599,6	332513,3	331183,2	52,5
США	129314,9	126144,8	126037,7	128105,8	20,3
Російська Федерація	2717,9	3993,4	63423,1	64086,0	10,1
Сполучене Королівство	9571,9	34031,8	32360,7	32438,2	5,2
Угорщина	36920,6	36520,2	22736,2	16450,5	2,6
Іспанія	9190,2	1,5
Німеччина	999,2	7661,8	8415,8	8355,6	1,3
Польща	3563,9	5478,0	5478,0	5493,3	0,9
Віргінські острови, Брит.	6197,4	5319,7	5267,0	5452,7	0,9
Швейцарія	4266,0	4779,6	4770,4	4732,2	0,7
Нідерланди	4113,6	0,6
Інші країни	25978,4	19488,2	21762,2	21215,2	3,4

привабливими для іноземних інвестицій виявилися хімічна та нафтохімічна промисловість та виробництво коксу, продуктів нафто перероблення.

Аналіз динаміки інвестиційної діяльності регіону дає можливість оцінити структурні зміни та зміни обсягів надходження інвестицій до регіону, але не відповідає на питання щодо якості використання інвестиційних ресурсів у відповідності до кінцевого результату всієї господарчої діяльності регіону. Тому, на наш погляд, доцільно здійснити рейтингову оцінку регіонів України за обсягом надходжень інвестицій та їх ефективного використання у відповідності до економічного розвитку регіонів.

Результативним показником господарчої діяльності на рівні регіону виступає валовий регіональний продукт. Тому активна інвестиційна діяльність у регіоні обумовлює зростання обсягу ВРП. На підставі наукового дослідження було здійснено оцінку структури інвестицій в основний капітал за регіонами України та надано їх рейтингову оцінку. Дані щодо стану інвестицій та рейтингу регіонів наведено в *табл. 4* [10, розрахунок авт.]

Перше місце у 2008 р. у структурі інвестицій в основний капітал посідав Київ (20,0%, 46574 млн грн); друге місце – Донецька область (9,5%, 22136 млн грн); третє місце – Дніпропетровська область (7,7%, 18063 млн грн).

Структура інвестицій в основний капітал за регіонами України

Регіон	Рік					
	2008			2009		
	Інвестиції в основний капітал, млн грн	Структура інвестицій, %	Рейтинг регіону	Інвестиції в основний капітал, млн грн	Структура інвестицій, %	Рейтинг регіону
Україна	233081	100		151777	100	
АР Крим	8655	3,7	10	5536	3,6	9
Вінницька	4752	2,0	15	2670	1,8	18
Волинська	3489	1,5	21	2415	1,6	20
Дніпропетровська	18063	7,7	3	13254	8,7	2
Донецька	22136	9,5	2	12985	8,6	3
Житомирська	3646	1,6	20	2299	1,5	21
Закарпатська	3303	1,4	22	1915	1,3	24
Запорізька	7459	3,2	11	4650	3,1	10
Івано-Франківська	5950	2,6	12	3447	2,3	14
Київська	16921	7,3	4	9955	6,6	5
Кіровоградська	3048	1,3	24	2766	1,8	16
Луганська	9000	3,9	8	4378	2,9	11
Львівська	10799	4,6	7	6708	4,4	8
Миколаївська	4333	1,9	16	4022	2,6	12
Одеська	12484	5,4	5	9959	6,6	4
Полтавська	8840	3,8	9	7691	5,1	7
Рівненська	3672	1,6	19	2696	1,8	17
Сумська	3015	1,3	25	2185	1,4	22
Тернопільська	2843	1,2	26	1428	0,9	27
Харківська	11819	5,1	6	8315	5,5	6
Херсонська	3929	1,7	17	2087	1,4	23
Хмельницька	4849	2,1	14	3471	2,3	13
Черкаська	5128	2,2	13	3040	2,0	15
Чернівецька	3733	1,6	18	2602	1,7	19
Чернігівська	3053	1,3	23	1588	1,0	25
м. Київ	46574	20,0	1	28228	18,6	1
м. Севастополь	1588	0,7	27	1487	1,0	26

Луганська область за цим показником займала 8 місце (3,9%, 9000,0 млн грн). У 2009 р. загальний обсяг інвестицій в основний капітал країни знизився з 233081 млн грн до 151777 млн грн, або на 34,9%. Рейтинг регіонів у структурі інвестицій у основний капітал у 2009 р. дещо змінився. Перше місце залишилося за м. Київ (18,6%, 28228 млн грн), на другому – Дніпропетровська область (8,7%, 13254 млн грн), на третьому – Донецька область (8,6%, 12985 млн грн); Луганська область – на 11 місці (2,9%, 4378 млн грн). Покращили свої рейтингові позиції такі області, як Полтавська, Одеська, Миколаївська, Запорізька та АР Крим. Але зміна рейтингу відбулася не за рахунок збільшення обсягів інвестицій, а за рахунок повільного їх зменшення в обсягах, менших, ніж загальноукраїнські.

Рейтингова оцінка регіонів України за критерієм результату господарської діяльності (табл. 5) [10, розрахунок авт.].

Коефіцієнт ефективності використання інвестицій в основний капітал за регіонами України розраховано як відношення обсягу інвестицій до виробленого валового регіонального продукту у фактичних цінах. Цей показник показує долю освоєних в регіоні інвестицій у створенні валового регіонального продукту, тобто результату господарчої діяльності території. На підставі проведених розрахунків та їх аналізу здійснено рейтингову оцінку регіонів за даним показником. Так, перше місце за ефективністю використання інвестицій у зв'язку з результатом господарчої діяльності у 2008 р. займала Київська область (коефіцієнт ефективності склав 0,47), друге місце – Чернівецька (0,42), третє – Івано-Франківська (0,33); Луганська область – на двадцять першому місці (0,21). У 2009 році при загальному зниженні ВВП України на 3,7% (з 948056 млн грн до 913345 млн грн), перше

Ефективність використання інвестицій за критерієм результату господарської діяльності регіонів України

Регіон	Рік					
	2008			2009		
	ВРП, млн грн	Коефіцієнт ефективності використання інвестицій	Рейтинг регіону	ВРП, млн грн	Коефіцієнт ефективності використання інвестицій	Рейтинг регіону
Україна	948056	0,25		913345	0,17	
АР Крим	27365	0,32	4	27396	0,2	7
Вінницька	20094	0,24	17	20104	0,13	22
Волинська	12784	0,27	8	12225	0,2	7
Дніпропетровська	104687	0,17	27	93331	0,14	19
Донецька	117646	0,19	24	103739	0,13	22
Житомирська	15008	0,24	17	14731	0,16	15
Закарпатська	13208	0,25	15	12542	0,15	18
Запорізька	42445	0,18	26	37446	0,12	25
Івано-Франківська	17883	0,33	3	17241	0,2	7
Київська	35687	0,47	1	37548	0,27	2
Кіровоградська	13961	0,22	19	13389	0,21	6
Луганська	42985	0,21	21	38451	0,11	26
Львівська	35534	0,30	5	35955	0,19	13
Миколаївська	19410	0,22	19	20336	0,2	7
Одеська	46994	0,27	8	48647	0,2	7
Полтавська	34118	0,26	13	33629	0,23	3
Рівненська	14074	0,26	13	13469	0,2	7
Сумська	16210	0,19	24	16060	0,14	19
Тернопільська	10618	0,27	8	11173	0,13	22
Харківська	59389	0,20	22	58923	0,14	19
Херсонська	13174	0,30	5	13436	0,16	15
Хмельницька	16061	0,30	5	15758	0,22	5
Черкаська	19101	0,27	8	18707	0,16	15
Чернівецька	8833	0,42	2	8484	0,31	1
Чернігівська	14918	0,20	22	14636	0,11	26
м. Київ	169564	0,27	8	169537	0,17	14
м. Севастополь	6305	0,25	15	6452	0,23	3

місце за ефективністю використання інвестицій займала Чернівецька область (0,31), друге – Київська (0,27), третє – Полтавська (0,23); Луганська область займала у 2009 році двадцять шосте місце (0,11).

Таким чином, можливо зробити висновки, що обсяги інвестицій в основний капітал за регіонами України використовуються не однаково. Майже там, де за удільною вагою інвестицій було завбільшки, використання їх у зв'язку з результатом господарчої діяльності регіону виявилось нижчим, чим у інших регіонах. Це свідчить про наявність негативних тенденцій у використанні інвестиційних коштів, таких як придбання обладнання, яке не використовується, зростання незавершеного будівництва, «заморожування» об'єктів капітального будівництва та інше.

ВИСНОВКИ

У процесі дослідження проведено аналіз динаміки та стану інвестиційної діяльності Луганської області. Визначено структурні зміни використання інвестицій за видами економічної діяльності. Обґрунтоване питання щодо якості використання інвестиційних ресурсів у відповідності до кінцевого результату господарчої діяльності регіону. Запропоновано використання коефіцієнту ефективності використання інвестицій. Здійснено рейтингову оцінку регіонів України за обсягом надходжень інвестицій та їх ефективного використання у відповідності до результату економічного розвитку регіонів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : монографія / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД. 2003. – 368 с.

2. Заблодська І. В. Інвестиційна привабливість регіонів України за умов інтеграції до СOT : монографія / І. В. Заблодська, О. М. Шаповалова, О. С. Харитонова, І. В. Ключ. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2010. – 181 с.

3. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі ХХ – ХХІ століть: нові пріоритети : монографія / М. І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 511 с.

4. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. М. Хавранек; пер. с англ., перераб. и доп. – М. : АОЗТ «Интерэксперт», ИНФРА-М, 1995. – 528 с.

5. Гайдуцький А. П. Методологічні аспекти інвестиційної привабливості економіки // Регіональна економіка. – 2004. – № 4. – С. 81 – 86.

6. Заблодська І. В. Моніторинг реалізації стратегії економічного та соціального розвитку регіону : монографія

/ І. В. Заблодська, С. П. Дроботенко та ін. – Луганськ : Вид-во «Ноулідж», 2012. – 157 с.

7. Шаповалова О. М. Методи та прийоми інвестиційного аналізу / О. М. Шаповалова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2006. – № 11(105). – С. 230 – 234.

8. Статистичний щорічник Луганській області за 2009 р. / За ред. Пілієва С. Г. – Луганськ : Луганське обласне управління статистики, 2010. – 514 с.

9. Статистичний щорічник Луганській області за 2010 р. / За ред. Пілієва С. Г. – Луганськ : Луганське обласне управління статистики, 2011. – 490 с.

10. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. Осауленка О. Г. / Державний комітет статистики України. – Київ, 2010. – 567 с.

ЄВРОРЕГІОН ЯК ФОРМА ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

СТРИЖИЧЕНКО Н. О.

кандидат економічних наук

Краснодон

Економічний розвиток характеризується певними процесами, що протікають в економіці та суспільстві. Один із них – це трансформація у напрямку формування постіндустріального суспільства, пріоритетом якого є людина з її творчим та інтелектуальним потенціалом й умови її життєдіяльності. У свою чергу, забезпечення необхідної свободи, задоволення різноманітних потреб, реалізація потенціалу особистості, створення її життєвого простору, якій не може обмежуватися рамками однієї країни, а також ліквідування ознак периферійності потребують розвитку транскордонного співробітництва на основі його простих і складних організаційних форм.

Окремі питання становлення та розвитку транскордонного співробітництва вже протягом тривалого часу є предметом уваги науковців. Теоретичним і практичним питанням транскордонного співробітництва у загальному вигляді присвячені праці таких провідних дослідників, як А. Баян, П. Біленький, З. Варналій, О. Вишняков, С. Гакман, І. Грицяк, В. Дергачов, М. Долішній, С. Кіш, В. Кубійда, В. Кривцова, С. Максименко, Н. Мікула, Ю. Макогон, О. Михайленко, В. Новицький, А. Пересада, В. Пила, Л. Прокопенко, О. Рудік, С. Серьогін, І. Студенников, Т. Терещенко, А. Ткаченко, В. Удовиченко, О. Чмир, В. Чижиков, М. Чумаченко, Ю. Шаров, В. Шевчук, І. Школа, О. Шнирков та ін. Дослідження різних організаційних форм транскордонного співробітництва, зокрема, особливостей функціонування євро регіонів, відображені у працях таких вчених як Б. Адамов, Т. Бережна, М. Боянецька, І. Боярко, Ю. Вдовенко, В. Горбів, Д. Гришечкін, М. Гусева, В. Демченко, А. Єпіфанов, О. Жук, В. Ляшенко, Є. Матвеев, Н. Мікула, М. Мінченко, О. Піріашвілі, Н. Перстнева, О. Соскін, І. Тимечко, В. Толкованов, О. Федоришин, Ю. Цибульська, О. Цисінська та ін.

Аналіз попередніх публікацій з питань транскордонного співробітництва показує, що не всі його науково-методичні та практичні аспекти отримали відповідний розгляд, що пов'язано зі складністю, широтою та багатогранністю даної проблеми.

Метою статті є визначення сучасних форм транскордонного співробітництва та виявлення особливостей функціонування найбільш поширеної з них – євро регіонів.

Діючим законодавством України транскордонне співробітництво визначається як «спільні дії, спрямовані на встановлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [1]. Його роль обумовлюється здатністю до активізації та ефективного використання існуючого потенціалу регіонів й об'єднання потенційних можливостей для вирішення спільних проблем та завдань просторового розвитку в транскордонного регіоні.

Таким чином, транскордонне співробітництво можна визначити як взаємоузгоджену діяльність органів декількох прикордонних регіонів, спрямовану на спільне вирішення питань економічного, соціального, культурного, екологічного розвитку даних територій із широким залученням місцевої спільноти.

Транскордонне співробітництво здійснюється в різних сферах життєдіяльності та має декілька рівнів. Причому його розподіл за рівнями дещо розрізняється у різних науковців. Так, О. Соскін [2] вважає, що транскордонне співробітництво здійснюється на таких рівнях, як концептуальний; співробітництво в межах прикордонних регіонів, котрі формують зв'язки між двома і більше структурними одиницями; біполярні транскордонні коридори в субрегіонах, котрі поєднують різні групи адміністративних районів; створення мережі партнерства між прикордонними містами, котрі встановлюють біполярні зв'язки;

розвиток комплексів щодо обслуговування прикордонних пунктів перетинів кордону. Ш. Рік та В. Толкованов [3] виділяють такі рівні транскордонного співробітництва як повна відсутність відносин, рівні обміну інформацією, консультації, співпраці, гармонізації, інтеграції.

Не має одностайної думки у науковців й щодо форм транскордонного співробітництва. Так, Луцька Н. І. [4] вважає, що основними формами транскордонного співробітництва є єврорегіони та подібні до них структури, співробітництво на рівні робочих груп, співробітництво в межах Робочих Співтовариств та співробітництво з міжнародними асоціаціями, спілками, фондами. Лютак О. М. та Андрієвич В. А. [5] виділяють окрім основних інституційних форм транскордонного співробітництва («Робочих спільнот», Установчих договорів, єврорегіонів), такі нові форми, як транскордонний кластер, європейські угруповання територіального співробітництва, Об'єднання єврорегіонального співробітництва, транскордонне партнерство.

Національним законодавством України [1] передбачено, що транскордонне співробітництво здійснюється у таких формах:

- ✦ установа та розвиток взаємовигідних контактів між суб'єктами транскордонного співробітництва, зокрема прямих контактів між територіальними громадами прикордонних територій;
- ✦ укладення угод про транскордонне співробітництво в окремих сферах;
- ✦ у межах єврорегіонів.

За думкою Н. Мікули [6], найпростішою формою транскордонного співробітництва є прямі контакти між територіальними громадами – містами, селищами, які, як правило, носять неформальний характер і спрямовані на спільні дії у випадку виникнення надзвичайних ситуацій. Співпраця на неформальній основі можлива завдяки відсутності взаємних фінансових зобов'язань.

Найвищою організаційною формою транскордонного співробітництва є єврорегіон (від англ. Euroregion), який визначається як форма міжнародної інтеграційної структури, у яку входять два (або більше) територіальні утворення, розташованих у прикордонних районах у різних європейських країнах [7]. Це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яке спрямоване на координацію їх взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності у відповідності до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по обидві боки державного кордону [8].

Назва «єврорегіон» одночасно означає європейський регіон, розташований на межі двох або декількох сусідніх держав і організацію, яка створена для координації співробітництва сторін єврорегіонального договору на цій території і затверджена Євросоюзом. Перша частина виразу «євро» відноситься до просторового розташування та інтеграційних процесів, які відбуваються у Європі, а друга частина «регіон» вказує на територію,

яка наділена певними ознаками. Термін єврорегіон виводиться з найстаршої ініціативи транскордонного співробітництва «Єврорегіон», яку було створено у 1958 році.

Концепція єврорегіонів є результатом політики Європейського Союзу, спрямованої на децентралізацію політичної й економічної влади, створення своєрідних екстериторіальних утворень. При створенні єврорегіону сторони керуються цілями і принципами Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво, а також її протоколами. До документів, які становлять міжнародну законодавчу базу для транскордонного співробітництва і єврорегіонів належать договори, укладені міжнародними організаціями, зокрема, Радою Європи чи Асоціацією Європейських Прикордонних Регіонів, а саме Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владами (Мадридська Конвенція), а також Додатковий протокол до Конвенції, Європейська Хартія Прикордонних і Транскордонних Регіонів, Європейська Хартія Місцевого Самоврядування, Європейська хартія регіонального самоврядування.

Головними рисами, що характеризують єврорегіон, є:

- ✦ *географічна* – єврорегіон є територією, яка має конкретне географічне положення;
- ✦ *політична* – частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон;
- ✦ *адміністративна* – єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон;
- ✦ *функціональна* – єврорегіон є формою транскордонного співробітництва [9].

Також виділимо перелік особливостей, характерних для функціонування єврорегіонів як форми транскордонного співробітництва. *По-перше*, це правові аспекти функціонування єврорегіонів – створення єврорегіону не призводить до виникнення нового адміністративно-територіального утворення зі статутом юридичної особи, правове регулювання на території кожного із членів єврорегіону здійснюється відповідно до чинного законодавства держави, до якої він належить, керівні органи єврорегіону виконують координаційні функції і не мають владних повноважень, а також не можуть підмінювати собою органи влади, що діють на території кожного з його членів. *По-друге*, єврорегіони не діють проти інтересів національної держави, вони не є наддержавними утвореннями, в своїй діяльності не підмінюють зовнішньополітичні функції держав, адміністративно-територіальні одиниці яких є їх членами (політичні особливості). *По-третє*, в переважній більшості випадків єврорегіони охоплюють території, які мають спільне історичне минуле і навіть колись входили до складу однієї держави; подеколи до складу єврорегіонів входять території, які у досить недалекому минулому мали так званий «спірний статус», тобто право володіння такою територією, що належала одній державі, оспорувалося сусідньою, яка має з нею спільний кордон (історичні особливості). *По-четверте*,

еврорегіон – це, як правило, багатонаціональні території або регіони, де мешкають представники декількох етнічних груп. У багатьох випадках на територіях суміжних прикордонних регіонів мешкають представники досить чисельної національної меншини, яка репрезентує національну більшість країни, розташованої по інший бік кордону (особливості, пов'язані із національним складом прикордонних територій). *По-н'яте*, території або регіони, які входять до складу еврорегіонів, є периферійними відносно адміністративних центрів своїх країн. *По-шосте*, всім територіям або регіонам, які входять до складу еврорегіонів, притаманна наявність спільних проблем транскордонного характеру, для розв'язання яких необхідне поєднання зусиль територіальних громад або органів влади держав-сусідів. Як правило, до таких проблем відносяться екологічні та природоохоронні, розвиток прикордонної інфраструктури, транспорту та комунікацій, раціональне використання трудових ресурсів, забезпечення умов для розвитку етнічних меншин. *По-сьоме*, наявність чітко визначених спільних інтересів членів еврорегіонів. Для цієї групи типовими є інтереси в торгово-економічній площині з урахуванням місця регіонів – членів у міжтериторіальному розподілі праці, у галузі спільного розвитку туристичної діяльності, наданні взаємних послуг через державний кордон, створенні мережі співробітництва в сферах науки, освіти та культури. Універсальною сферою спільних інтересів для членів будь-якого еврорегіону є визначення спільної стратегії просторового розвитку.

Основними перевагами участі країн в еврорегіонах є: прискорення соціально-економічного розвитку територій на основі використання регіонального транскордонного співробітництва, кадрова, інфраструктурна підготовка регіонів та країн у цілому для поглиблення співпраці з ЄС, прискорення процесів інтеграції, реалізація потенціалу формування економічної спеціалізації регіонів, поліпшення режиму руху капіталу в транскордонних регіонах, спільний розвиток транскордонної та комунікаційної інфраструктури, спільна розробка стратегії регіонального розвитку, співробітництво в галузях туризму, рекреації, охорони навколишнього середовища [10].

Сьогодні на кордонах України та інших держав створено дев'ять еврорегіонів, до участі у яких залучено 15 областей України та адміністративно-територіальні одиниці тринадцяти прикордонних іноземних держав. Це: «Карпатський еврорегіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія), «Буг» (Україна, Польща, Білорусь), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь), «Слобожанщина» (Україна, Росія), «Ярославна» (Україна, Росія), «Чорне море» (Україна, Румунія, Росія, Азербайджан, Туреччина, Греція, Болгарія, Вірменія, Грузія, Молдова), «Донбас» (Україна, Росія). Причому, враховуючи її територіальне розташування, еврорегіони мають значний потенціал для свого розвитку. Але їх функціонування стикається з цілою низькою проблем та труднощів. Це:

- ✦ відсутність єдиної консолідованої стратегії транскордонного співробітництва щодо створення та функціонування еврорегіонів;
- ✦ недосконалість нормативно-правового забезпечення та правова невизначеність повноважень місцевих органів влади у діяльності еврорегіонів;
- ✦ низький рівень залучення територіальних громад низового рівня до участі в розробці та реалізації конкретних проектів у межах еврорегіону;
- ✦ високий рівень митних тарифів, які гальмують розвиток взаємовигідних торговельних відносин, узгодженість проведення митної політики;
- ✦ недостатній рівень розвитку кордонної та прикордонної інфраструктури;
- ✦ надзвичайно завищені ціни на транспортні перевезення, включаючи транзитні;
- ✦ нестача фінансування діяльності еврорегіону;
- ✦ недостатня підготовленість кадрів і брак досвіду у сфері розробки проектів транскордонного характеру тощо.

Враховуючи ці та інші труднощі на шляху просування транскордонного співробітництва та функціонування еврорегіонів, необхідно намагатися зменшити їх негативний вплив шляхом формування та реалізації стратегій розвитку еврорегіонів на довгострокову перспективу, гармонізації та узгодження нормативно-правової бази в митному, податковому та спеціальному законодавстві країн-учасниць, підвищення інвестиційної привабливості прикордонного регіону за рахунок розвитку фінансової інфраструктури, делегування повноважень місцевим органам влади в укладанні зовнішньоекономічних договорів і угод з представниками держав – учасниць еврорегіону, створення відокремлених координаційних структур еврорегіону, забезпечення регулярного обміну інформацією та видання промислових довідників із транскордонного співробітництва та газет про діяльність певного еврорегіону тощо.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження показало, що еврорегіони як форма транскордонного співробітництва не лише сприяють посиленню та поглибленню відносин між державами, але й є інструментом для здійснення інтеграційних процесів, що особливо важливо для України через наближення до неї кордонів Євросоюзу. Крім того, реалізація проектів щодо створення еврорегіонів дозволить значно збільшити приплив інвестицій в економіку прикордонних областей, створити потужний транспортний коридор з відповідною інфраструктурою, знизити рівень безробіття в прикордонних районах і підвищити рівень доходів населення. Слід також звернути увагу на можливі позитивні результати у сфері дотримання прав людини і національних меншин, викликані поступовою зміною сприйняття найближчого сусіда. Таким чином, від встановлення більш тісних зв'язків у різних галузях між регіонами виграють усі сторони, у той же час у протилежному випадку втрачають усі – починаючи від держави і закінчуючи кожним громадянином. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Про транскордонне співробітництво [Електронний ресурс] : Закон України № 1861-IV від 24.06.2004 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>
2. **Соскін О.** Можливості реалізації гео економічного потенціалу України в євразійському просторі / О. Соскін // Економічний часопис – XXI. – 2005. – № 1/2. – С. 28 – 29.
3. Транскордонне співробітництво та розвиток транскордонних кластерів [Текст] / за ред. В. С. Кубійди, А. Ф. Ткачука, В. В. Толкованова. – К. : Крамар, 2009. – С. 10 – 11.
4. **Луцька Н. І.** Пріоритетні напрямки розвитку євро регіонів в системі транскордонного співробітництва України / Н. І. Луцька // Науково-інформаційний вісник. Економіка. – 2011. – № 3. – С. 182 – 189.
5. **Лютак О. М.** Теоретико прикладний аналіз нових форм транскордонного співробітництва / О. М. Лютак, В. А. Андрієвич // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»: Збірник наукових праць ЛНТУ. – Вип. 8 (32). – Луцьк, 2011.
6. **Мікула Н.** Євро регіони: досвід та перспективи [Текст] / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
7. Матеріали до Єдиного дня інформування населення області за темою: «Про розвиток транскордонного співробітництва в Луганській області». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-old.al.lg.ua/content/town/conference/g08/08/n_21_08_08_01.doc
8. **Студенніков І.** Поняття транскордонне співробітництво і євро регіон. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ewi.org.ua/chastyna-7-transkordonne-spivrobotnytstvo-yak-krok-do-vyznachennya-kontseptsiji-rehionalnoji-polityky/#_ftnref1
9. **Клочкова О. В.** Розвиток транскордонного співробітництва на сході України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2010_3/tom3/1044.pdf
10. Економічний розвиток і державна політика / за заг. ред. І. В. Розпутенка. – К. : К.І.С., 2002. – Вип.. 12. Сер. «Регіональний розвиток і підприємництво». – 148 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ИРАКСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

АБАСС К. ДЖАУД
аспирант

Северодонецк

МОРГАЧЕВ И. В.

кандидат экономических наук

Луганск

Экономическое развитие предприятий в разных странах имеет различные особенности вследствие несовпадения условий их функционирования. В том числе имеют место различия и относительно управления затратами.

В виду проблематичности осуществления экспериментов на реально действующих предприятиях полезным является сравнение условий деятельности и результатов субъектов хозяйствования разных стран. Такое сравнение позволяет лучше понять проблемы и причинно-следственные связи, которые влияют на развитие предприятий, что делает актуальным рассмотрение иностранного опыта.

В составе отраслей перерабатывающей промышленности Ирака весомое место, как и в Украине, занимают предприятия химической промышленности.

Поэтому изучение опыта и особенностей развития иракских предприятий данной промышленности является актуальным для использования таких знаний с целью разработки положений совершенствования деятельности соответствующих предприятий.

Анализ последних исследований по рассматриваемой тематике [1 – 10] показал, что вопросы управле-

ния затратами также остаются в числе актуальных для украинских экономистов. В последних исследованиях относительно управления затратами доминирует направленность ученых на решение проблем учета затрат по центрам возникновения и ответственности, распределения накладных затрат, разделение последних на переменную и постоянную компоненты. Однако исследования, в которых изложены результаты сравнения особенностей управления затратами предприятий в разных странах, остаются достаточно редкими.

Кроме того, исследования структурных особенностей затрат предприятий перерабатывающей промышленности остаются также немногочисленными.

Целью исследования является конкретизация особенностей управления затратами иракских предприятий перерабатывающей промышленности, в том числе исследование структуры затрат, тенденции ее изменения, нестабильности и рентабельности затрат данных предприятий.

Исследование выполнено на примере иракского предприятия LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR», относящегося к химической промышленности.

Особенностью данного предприятия является то, что растительное масло является основой для производства моющих средств и других продуктов парфюмерии. Спрос на эти средства в стране достаточно значителен и определяет структуру производства и реализации товаров (*рис. 1*).

Основным продуктом данного предприятия являются моющие средства.

Несмотря на некоторые изменения объемов производства и реализации этих продуктов, динамика их стои-

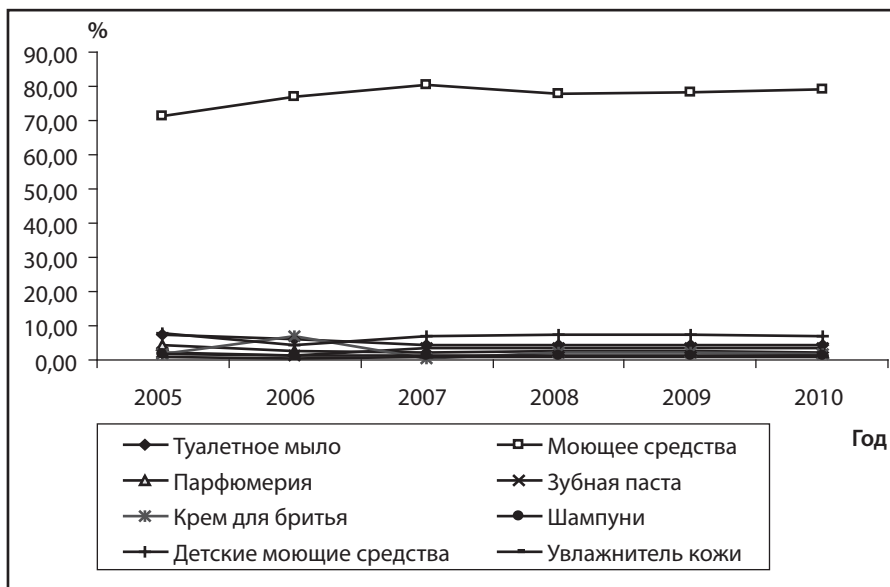


Рис. 1. Динаміка ціннісної структури виробництва продуктів на основі рослинного масла LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR»

мостной структуры носила стабильный характер и в основном зависела от предпочтений и спроса потребителей, что было достаточно стабильным, более предсказуемым.

Практически вся продукция исследуемых предприятий реализуется на внутреннем рынке, поскольку на нем имеет место дефицит подобных товаров, а импортирование их затруднено из-за наличия ряда барьеров, вызванных военными действиями, политической и экономической неопределенностью.

Средняя структура затрат рассматриваемого предприятия на протяжении 2005 – 2010 годов представлена на рис. 2.

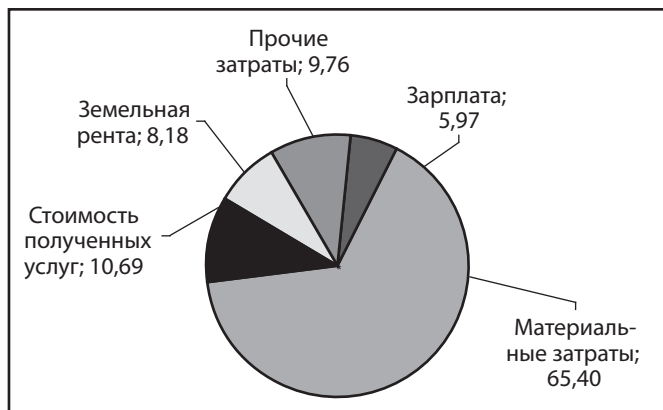


Рис. 2. Середня структура затрат LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR» на період 2005 – 2010 гг.

В качестве отличительной черты структуры затрат иракских предприятий перерабатывающей промышленности можно выделить отсутствие затрат на социальное страхование. Это является следствием относительной слабости иракской социальной законодательной базы и социальной инфраструктуры, регулирующей вопросы социального обеспечения работников предприятия, а также смещения баланса в социально-трудовых отношениях в пользу работодателей.

Удельный вес затрат на зарплату на большинстве таких предприятий также невелик и не превышает 10%.

В структуре затрат не выделяется отдельной статьей амортизация. Игнорирование данного элемента с экономической точки зрения означает игнорирование учета характера использования в производстве такого фактора, как средства производства (основных средств).

Для примера – средняя структура затрат предприятий перерабатывающей промышленности Украины на протяжении 2006 – 2010 гг. представлена на рис. 3.

Сравнение структуры затрат иракских и украинских предприятий перерабатывающей промышленности позволяет выявить некоторую схожесть в части размеров отдельных элементов (например, материальные затраты).

Как и на многих украинских предприятиях, на иракских предприятиях химической промышленности доминируют материальные затраты, однако динамика структуры затрат на иракских предприятий на протяжении рассматриваемого периода была очень нестабильной.

В качестве примера можно рассмотреть структуру затрат в динамике LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR» (рис. 4).

На примере данного предприятия химической промышленности Ирака можно также отметить нестабильность структуры затрат. Основной причиной такой ситуации являлись военные действия в стране 2006 – 2007 годов, политический и экономический кризис, инфляция. Эти факторы обуславливали изменения в структуре затрат данного предприятия на протяжении исследуемого периода.

Резкий скачок прочих затрат (см. рис. 4) в 2007 г. обусловлен стремительным ростом затрат на охрану предприятия в связи с военными действиями и ухудшением криминогенной ситуации в стране. Например, затраты на охрану предприятия, которые входят в состав прочих расходов, значительно выросли именно в период активизации военных действий в стране.

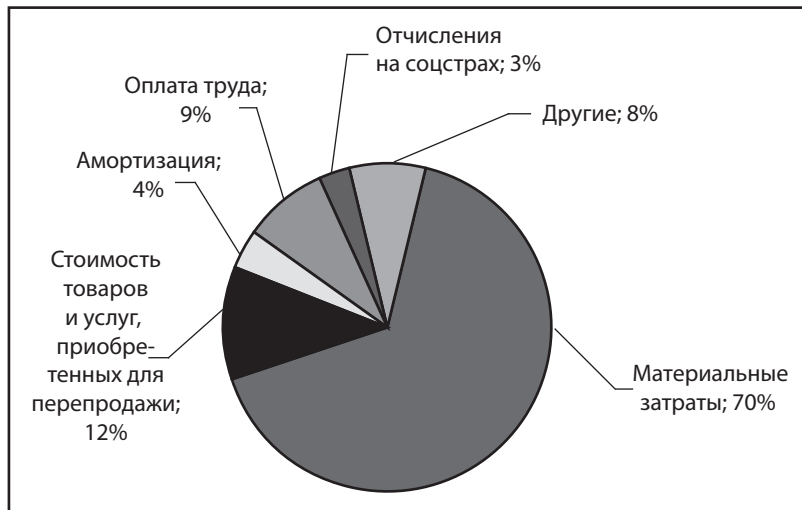


Рис. 3. Средняя структура затрат предприятий перерабатывающей промышленности Украины на протяжении 2006 – 2010 годов

Значительное снижение удельного веса материальных затрат в 2007 году также вызвано снижением физического объема производства продукции исследуемого предприятия в этом периоде.

Наглядно нестабильность затрат исследуемого иракского предприятия характеризует динамика их индексов (рис. 5).

Действие факторов (военные действия, ухудшение криминогенной обстановки), обуславливающих нестабильность затрат, может быть основанием для определения кризисного положения иракских предприятий перерабатывающей промышленности в анализируемом периоде.

Как уже было сказано ранее динамика структуры затрат исследуемого иракского предприятия химической промышленности была нестабильной, однако по каждому элементу затрат уровень этой нестабильности был различным (табл. 1).

Как видно по результатам табл. 1, наибольший уровень нестабильности был характерным для прочих затрат.

Такие известные украинским экономистам и практикам-хозяйственникам термины, как: нестабильность, падение объемов производства, инфляция, политический кризис, военные действия, ухудшение криминогенной ситуации, – всё это должно, на первый взгляд, объяснить кризисное положение исследуемого предприятия. Однако вопрос остается достаточно спорным относительно реальной опасности уровню экономического положения данного предприятия, особенно если внимательнее изучить динамику его уровня рентабельности затрат.

Результативность управления затратами характеризует показатель рентабельности затрат, динамика которого представлена на рис. 6.

Как видно из рис. 6, на самый «кризисный» для Ирака 2007 год приходится пик рентабельности затрат исследуемого предприятия, а по мере снижения уровня политического и военного кризиса в стране наблюдается падение показателя рентабельности затрат данного предприятия. Это происходит потому, что теоретически негативные факторы на самом деле на практике могут создавать благоприятную среду для развития отдельных субъектов хозяйствования.

Политические кризисы и даже военные действия не всегда негативно действуют на деятельность предприятия. Иногда они создают благоприятную среду для получения сверхприбыли. Такая ситуация имела место в

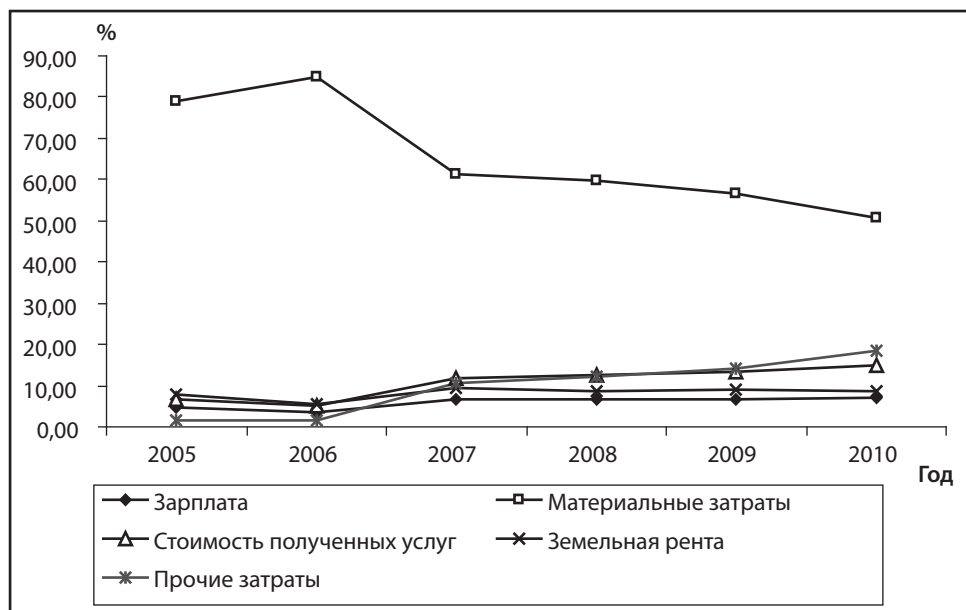


Рис. 4. Динамика структуры затрат LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILS INDUSTRY»

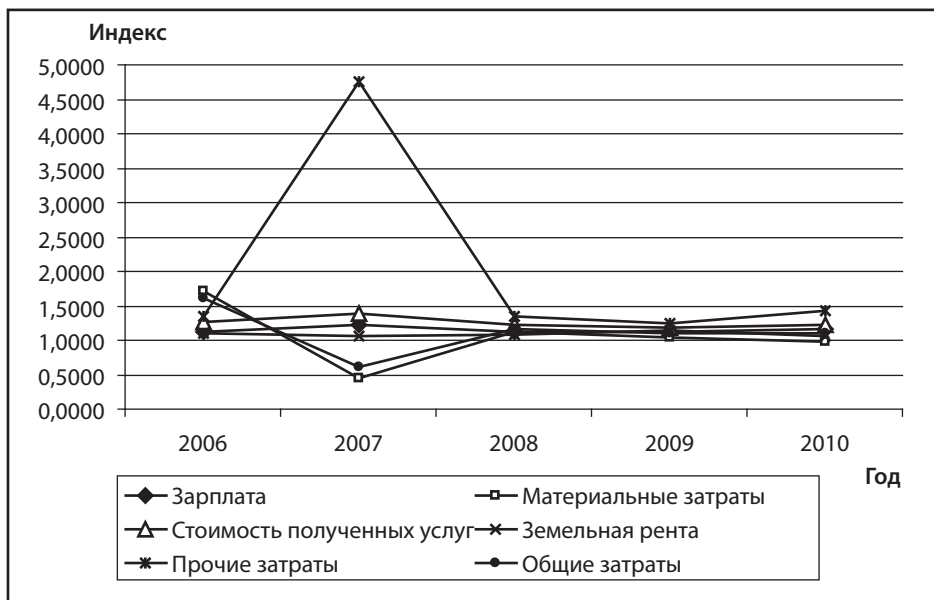


Рис. 5. Динамика индексов изменений затрат LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR»

Таблица 1

Оценка уровня нестабильности элементов затрат на примере GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR

Элемент затрат	Среднее значение удельного веса в общей структуре, %	Среднеквадратическое отклонение структуры, %	Коэффициент вариации, %
Зарплата	5,97	1,48	24,82
Материальные затраты	65,40	13,43	20,54
Стоимость полученных услуг	10,69	3,93	36,81
Земельная рента	8,18	1,49	18,20
Прочие затраты	9,76	6,89	70,52

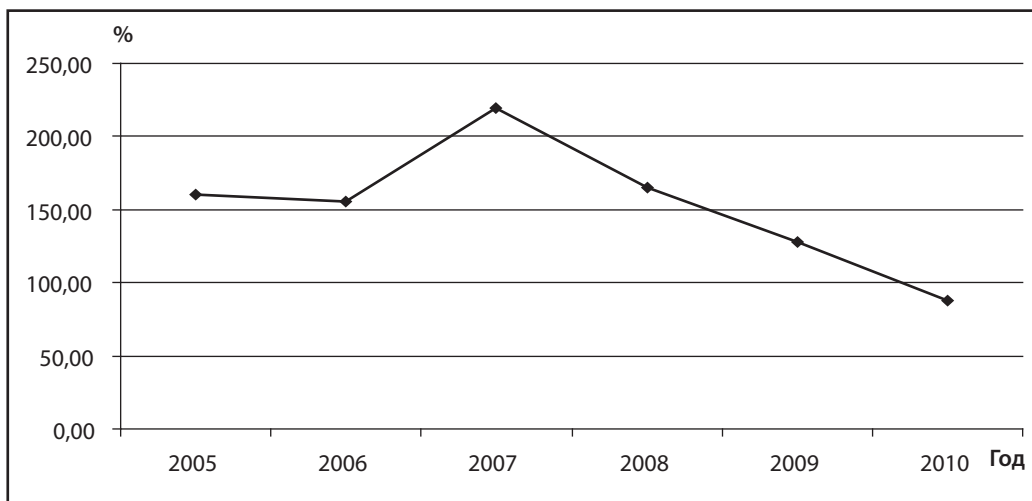


Рис. 6. Динамика рентабельности затрат LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR»

случае с LTD «GENERAL COMPANY FOR VEGETABLE OILSINDUSTR» вследствие временной относительной закрытости иракского рынка для импорта моющих средств (которые производит исследуемое предприятие), особенно в 2007 году. В условиях постоянного спроса на моющие средства внутри страны и действия перечисленных факторов предприятие оказалось в мо-

нопольном положении. Можно допускать, что такая ситуация характерна для большинства предприятий перерабатывающей промышленности Ирака.

Таким образом, для многих предприятий перерабатывающей промышленности глобализация мировой экономики является более опасным фактором, чем войны, политические кризисы и ухудшение криминогенной

обстановки в стране. Факторы, которые обуславливают наличие кризиса в стране, влияют на структуру затрат предприятий, однако не меняют лидерства отдельных элементов, например, материальных затрат. Эти же самые факторы практически не влияют на структуру производства продукции, которая в основном зависит от спроса.

Наибольший уровень нестабильности удельного веса в структуре затрат в период усиления кризиса в стране характерен для прочих затрат. Перспективой дальнейших исследований в данном направлении является разработка и обоснование предложений совершенствования деятельности украинских предприятий на основе изучения опыта иракских. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Управление затратами комплексных производств: [монография] / [В. Н. Гончаров, В. И. Чиж, Ю. Ю., Корниенко, А. Ю. Климовицкая, И. А. Кирнос]. – Донецк, 2003. – 180 с.

2. **Кутовой Г. М.** Центры затрат как объекты управления издержками производства / Г. М. Кутовой // Ринкові важелі та стимули розвитку господарчих систем. – Одеса : ОГЕУ, 1998. – С. 56 – 64.

3. **Тарасова Н. Г.** Облік витрат по центрах витрат та відповідальності як основа ефективного менеджменту / Н. Г. Тарасова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2001. – № 1. – С. 142 – 147.

4. **Сердюк В. М.** Управлінський облік у системі менеджменту підприємства / В. М. Сердюк, Ш. М. Акаєв // Прометей. – 2004. – № 3. – С. 152 – 157.

5. **Голов С. Ф.** Управленческий учет: концепция и организация / С. Ф. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 1997. – № 3. – С. 13.

6. **Корниенко Ю. Ю.** Совершенствование методики распределения накладных расходов комплексного мясоперерабатывающего производства / Ю. Ю. Корниенко // Прометей. – 2002. – № 3(9). – С. 292 – 303.

7. **Гавриш Я.** Проблеми формування конкурентних переваг у витратах / Я. Гавриш, Є. В. Крикавський, С. М. Мартиненко // Прометей. – 2005. – № 1(16). – С. 162 – 167.

8. **Голов С. Ф.** Управлінський облік [підручник] / [С. Ф. Голов]. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

9. **Іванюта П. В.** Внутрішньогосподарський (управлінський) облік в системі управління витратами // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2004. – № 195 (Том II). – С. 353 – 361.

10. **Каменская Т.** Затраты переменные и постоянные: как оценить? / Т. Каменская // Баланс. – 2006. – № 17. – С. 32 – 35.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

РУДИКА В. І.

кандидат економічних наук

Харків

Трансформація економіки України супроводжується появою нових вимог як до системи управління підприємством у цілому, так і до окремих її підсистем. Однією з таких підсистем є управління матеріальними потоками.

Управління матеріальними потоками актуальне для всіх, без винятку, галузей народного господарства, але на підприємствах з безперервним технологічним процесом саме ця підсистема забезпечує їх життєдіяльність.

Теоретичні та практичні аспекти управління матеріальними потоками містяться в роботах Д. Бауерсокса, О. Гаджинського, А. Кальченко, М. Кристофера, Є. Крикавського, Р. Ларіної, М. Ліндерса, П. Мерфі, Л. Міротіна, Ю. Неруша, В. Ніколайчука, М. Окландера, О. Посилкіної, О. Семененка, В. Сергеева, Д. Смока, Д. Тиксьє, О. Тридіда, А. Харрісона, Н. Чухрай, Х. Фірона, Дж. Шрайбфедера та інших. Багаточисельність досліджень обумовлює і різноманітність поглядів на окремі складові системи управління матеріальними потоками. Так, до цього часу відсутнє єдине розуміння, що представляє собою поняття «матеріальний потік».

М. Окландер визначає, що: «матеріальний потік представляє собою рух та зберігання матеріалів і товарів, які починаються з транспортування від постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів і закінчуються післяпродажним сервісом споживачів. Він є інтеграцією трьох логістичних функцій: постачання, підтримки виробництва, фізичного розподілу» [1]. Подібного підходу придержуються А. Кальченко та С. Борзенков, які підтверджують, що «матеріальний потік – це сукупність усіх процесів і операцій, пов'язаних із здобиччю, обробкою, переробкою, складуванням, транспортуванням і розподілом вантажів у сфері матеріального виробництва» [2, 3]. У наведених визначеннях поняття матеріального потоку змішується з поняттям логістичного ланцюга.

Ряд вчених притримуються іншого підходу у визначенні матеріального потоку. Є. Крикавський стверджує, що матеріальний потік – це сукупність сировини, матеріалів, складових частин, напівфабрикатів, готових виробів, що рухаються від постачальників через виробничі та/чи дистрибуційні організації до споживачів [4]. Практично таку ж думку поділяє Г. Омельченко: матеріальний потік – це сукупність засобів виробництва із заданими технологічними і вантажопереробними властивостями, які транспортуються в певні терміни між виробниками, посередницькими організаціями і споживачами, а також між підрозділами підприємства [5]. Г. Баранець визначає, що матеріальний потік – «це

оборотні активи підприємства в матеріально-речовій формі, які відображають характер розміщення інвестованого в процес господарської діяльності капіталу, розглядаються в процесі застосування до них різних логістичних операцій і віднесені до певного тимчасового інтервалу» [6]. Це визначення не зовсім коректне, тому що, *по-перше*, основним положенням логістики є управління наскрізним матеріальним потоком, а значить, розгляд матеріального потоку тільки як активів підприємства спотворює саму суть логістики; *по-друге*, визначає, в основному, фінансовий аспект матеріального потоку, тоді як основне завдання логістики – організація фізичного його переміщення. Т. Алесинська та М. Ліндерс матеріальним потоком на підприємстві називають матеріальні ресурси, незавершене виробництво, різні вантажі виробничого призначення, деталі та вузли, у тому числі і готова продукція. Усі ці елементи роздивляються в процесі додатку до них різних логістичних операцій, віднесених до тимчасового інтервалу [7, 8].

На погляд автора, найбільш логічним є визначення матеріального потоку, дане Є. Крикавським, згідно з яким об'єктом матеріального потоку є «сукупність сировини, матеріалів, складових частин, напівфабрикатів, готових виробів» [4].

Відсутність єдиних підходів до розуміння поняття матеріального потоку можна пояснити технологічною специфікою різних галузей народного господарства та специфікою оточуючого середовища.

Т. Щолокова в роботі [9] наводить основні характеристики матеріального потоку металургійного підприємства: безперервність, великий обсяг матеріальних потоків, значні транспортно-заготівельні та паливно-енергетичні витрати, замкнутий безперервний виробничий цикл, експортна спрямованість вихідних потоків, залежність від природної сировини, яка має обмежену кількість. Р. Сагайдак в роботі [10] надає основні характеристики матеріального потоку фармацевтичного підприємства: «багатонаменклатурність і малотоннажність субстанцій і матеріалів, які використовуються в процесі виробництва, обмеженість термінів їх зберігання і високі вимоги до якості субстанцій і матеріалів, необхідність забезпечення доступності цін на лікарські засоби

для населення». У роботі [11] Л. Бережна підкреслює, що основними характеристиками потоку сировини на молокопереробному підприємстві є можливість її псування під час перевезення, значні розбіжності в обсягах її виробництва та попиту на готову молочну продукцію залежно від пори року, а також нерівномірність, стохастичність та некерованість цього потоку.

Зпроаналізованих досліджень різних науковців можна зробити висновок, що, розглядаючи ті чи інші аспекти системи управління матеріальними потоками, більшість авторів роблять акцент на підприємства з дискретним характером виробництва.

Мета даної роботи – розробити теоретичний підхід до управління матеріальними потоками саме на підприємствах з безперервним характером виробництва. Типовим прикладом таких підприємств є коксохімічні, на яких практично всі техніко-економічні показники діяльності визначаються саме характеристиками матеріальних потоків (кількістю та якістю сировини та готової продукції, ритмічністю та комплектністю її постачання тощо).

Основні характеристики матеріального потоку коксохімічного підприємства визначаються особливостями технологічного процесу та вимог споживачів (*табл. 1*).

У раніше виконаних дослідженнях щодо управління матеріальними потоками в літературних джерелах розрізняється використання двох підходів: традиційного та логістичного. Основна відмінність між цими підходами – об'єкт управління: при традиційному об'єктом управління є окреме підприємство (на макрорівні), підрозділ (на мікрорівні) або виробничий процес, що бере участь в просуванні матеріальних ресурсів; при логістичному – наскрізний матеріальний потік [4].

З особливостей технологічного процесу коксохімічних підприємств та вимог споживачів їх продукції витікає неможливість використання тільки одного з підходів. Тому пропонується специфічний підхід, який є синтезом двох згаданих. У *табл. 2* наведено порівняльну характеристику різних підходів до управління матеріальним потоком.

Таким чином, враховуючи специфічні риси коксохімічних підприємств, можна зробити висновок, що по-

Таблиця 1

Формування характеристик матеріального потоку коксохімічного підприємства

Специфічні риси	Характеристика матеріального потоку
<i>Особливості технологічного процесу</i>	
Безперервність виробництва	Безперервність потоків сировини та готової продукції
Масштабність виробництва	Багатотоннажність вхідних і вихідних матеріальних потоків
Стабільність параметрів	Рівномірність за часом та обсягом
Апаратність оформлення процесу	Обмеженість керування спрямованістю внутрішніх потоків
<i>Вимоги споживачів</i>	
Постійність якості коксової продукції за часом	Комплектність вхідного потоку сировини
Стабільність виходу валового коксу та його окремих фракцій (металургійного коксу, коксового горішку, коксового дрібняку)	
Рівномірність поставок коксу металургійного за часом	Рівномірний за обсягами

Порівняльна характеристика підходів до управління матеріальними потоками *

Критерії порівняння	Підходи до управління матеріальними потоками		
	Традиційний	Логістичний	Для КХП
Переважаючий спосіб управління підприємством	Функціональний	Процесний	Поєднання функціонального та процесного
Рівень матеріальних запасів виробництва	Високий	Низький	Рівень, що забезпечує безперервний та якісний процес
Переважаючий характер відносин з постачальниками матеріальних ресурсів	Короткостроковий, антагоністичний	Довгостроковий, партнерський	Довгостроковий, партнерський
Ступінь завантаженості основного виробничого устаткування	Якнайвищий	Оптимальний, відповідно до замовлень клієнтів	Відповідно до замовлень клієнтів
Розміри партій продукції, що виробляється	Переважно великі	Оптимальний, відповідно до замовлень клієнтів	Виробництво масове
Орієнтир управлінських зусиль	Зниження витрат виробництва шляхом досягнення ефекту масштабу виробництва	Оптимізація логістичних витрат відповідно до концепції загальних логістичних витрат	Рівномірний характер виробництва та відвантаження продукції
Переважаючий характер попиту	Високий, стійкий	Нестійкий, імовірнісний	Стійкий
Адаптивність підприємства до вимог ринку	Низький рівень	Високий рівень	Низький рівень

* Доопрацьовано на основі [12].

будова системи управління матеріальними потоками на них повинна базуватись на поєднанні традиційного та логістичного підходів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Окландер М. А.** Логістика : Підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / М. А. Окландер. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 346 с.

2. **Кальченко А. Г.** Логістика: Підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / А. Г. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.

3. **Борзенков С. В.** Формування системи внутрішньовиробничої логістики підприємства з безперервним характером виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / С. В. Борзенков. – Луганськ, 2004. – 18 с.

4. **Крикавський Є. В.** Логістичне управління : Підручник [для студ. вищ. навч. закл.] / Є. В. Крикавський. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

5. **Омельченко Г. П.** Управління матеріальними потоками на підприємствах вугільної промисловості України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г. П. Омельченко. – Донецьк, 2003. – 16 с.

6. **Баранець Г. В.** Управління матеріальними та фінансовими потоками підприємства на основі логістичного підходу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (переробна промисловість)» / Г. В. Баранець. – Луганськ, 2007. – 24 с.

7. **Алесинская Т. В.** Основы логистики. Общие вопросы логистического управления: учеб. пособ. / Т. В. Алесинская. – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2005. – 121 с.

8. **Линдерс М. Р.** Управление запасами. Логистика / М. Р. Линдерс, Х. Е. Фирон ; пер. с англ. – СПб. : ООО «Издательство Полигон», 1999. – 768 с.

9. **Щолокова Т. В.** Формування логістичної системи металургійного підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (підприємства машинобудівної та металургійної галузей)» / Т. В. Щолокова. – Луганськ, 2007. – 22 с.

10. **Сагайдак Р. В.** Логістичний підхід до управління матеріальними ресурсами на фармацевтичному підприємстві : автореф. дис. ... канд. фарм. наук : спец. 15.00.01 «Технологія ліків і організація фармацевтичної справи» / Р. В. Сагайдак. – Х., 2002. – 16 с.

11. **Бережна Л. В.** Моделювання логістики безперервного виробництва : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Л. В. Бережна. – К., 2005. – 24 с.

12. **Рязанов А. В.** Організація системи управління матеріальними потоками промислового підприємства / А. В. Рязанов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 11. – С. 131 – 137.

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВІДКРИТОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

АНДРІЄВСЬКА Є. В.

аспірантка

Одеса

Рух до інноваційної економіки диктується логікою суспільного життя. У її основі лежить об'єктивна необхідність переходу до нового, шостого, технологічного устрою. Формування і ресурсне забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств є найважливішим теоретичним і практичним завданням структурної перебудови економіки України, що приводить до необхідності розвитку нових підходів до комерціалізації технологій. У таких умовах необхідно реалізувати так звані відкриті, або замовлені, інновації, поняття яких увів у науковий обіг професор Каліфорнійського університету Генрі Чесборо [8].

Проведений аналіз теоретичних поглядів на поняття «інновація», що сформувався на сьогоднішній день, дозволяє систематизувати такі підходи (рис. 1).

Перший підхід пов'язаний з характеристикою техніко-технологічного результату інноваційної діяльності машинобудівного підприємства. Проте такий підхід є дуже вузьконаправленим, таким, що відображає лише одну з характеристик досліджуваної категорії.

При *другому підході* інновація розглядається як результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг.

Третій підхід пов'язаний з дослідженням категорії «інновація» як процесу, що включає основні етапи інноваційної діяльності.

Інновації можна розглядати з двох точок зору. За однією, це комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для нової або для кращого задоволення вже відомої суспільної потреби. За другою, це процес пов'язаних з інновацією змін у тому соціальному і речовому середовищі, в якому здійснюється його життєвий цикл. Інновація є процесом, у ході якого наукова ідея доводиться до стадії практичного використання і починає давати економічний ефект, тобто набуває економічного змісту [3].

Четвертий підхід розглядає інновації як зміни в первинній структурі виробничого організму, тобто перехід внутрішньої структури до нового стану» або як цільова зміна у функціонуванні підприємства як системи [1, 4].

На наш погляд, важливим і актуальним є розгляд теорії відкритих інновацій, найбільше тих, що відображають процеси розвитку інноваційної діяльності машинобудівних підприємств в умовах глобалізації.

Відкриті інновації (*Open Innovation*) включають відкриття інноваційного процесу підприємства і, таким чином, активне стратегічне використання зовнішнього світу для посилення власного інноваційного потенціалу. На мезо- і мікрорівнях цей процес реалізується завдяки кооперації між машинобудівними підприємствами і відкритими дослідницькими установами. Складові відкритих інновацій наведені на рис. 2.

Конкурсні механізми дозволяють залучити до рішення задачі більше фахівців, щоб розглянути проблему з усіх боків і скористатися зовнішнім досвідом. Методи мислення задають високий технологічний рівень, це спеціальна техніка (ТРИЗ, Латеральне мислення, Design Thinking), яка концентрує увагу на вирішуваних завданнях і підвищує вірогідність їх вирішення. Конкурсні механізми забезпечують диверсифікацію компетенцій і формують команди, заробіток на капіталізації активів залучає венчурних інвесторів [5, 6].

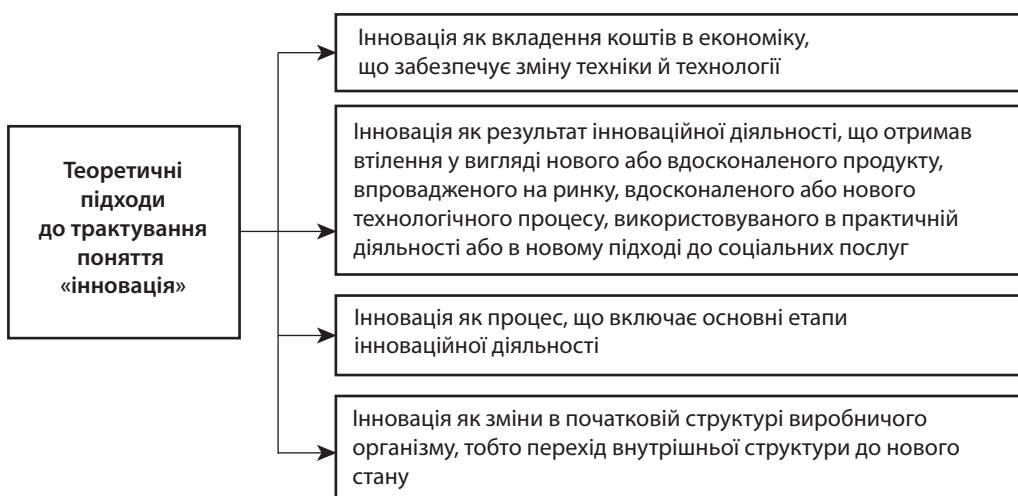


Рис. 1. Теоретичні підходи до трактування поняття «інновація»

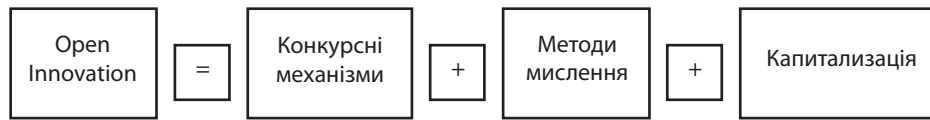


Рис. 2. Складові відкритих інновацій

Згідно з логікою відкритих інновацій машинобудівним підприємствам важливо використовувати зовнішні джерела винаходів і технологій для того, щоб ефективно реалізовувати свої проекти. А, з іншого боку, підприємства повинні відкрити доступ до своїх винаходів і технологій, щоб отримати від їх реалізації максимальний прибуток. Відкриті інновації сполучають зовнішні і внутрішні ідеї в систему, вимоги до якої визначаються моделлю бізнесу машинобудівних підприємств [6].

Можна розрізнити три ключові стадії процесу, що впливають на формування відкритих інновацій:

- ✦ пошук (розробка) за допомогою дослідницьких інститутів;
- ✦ кооперація з іншими компаніями (у формі партнерства, альянсу, спільного підприємства);
- ✦ покупка (продаж) ліцензії, патенту, використання венчурної схеми (відкриття компанії «сплін-ін» тощо).

При формуванні механізму управління інноваційним розвитком на машинобудівних підприємствах для забезпечення ефективності інноваційного процесу доцільно враховувати процеси і принципи відкритих інновацій.

Відкриті інноваційні процеси передбачають вільну і добровільну зацікавлену взаємодію багатьох незалежних учасників (як окремих людей, так і організацій) в умовах висококонкурентного ринкового середовища, що динамічно глобалізується.

Розглянемо порівняльні принципи відкритих і закритих інновацій на машинобудівних підприємствах (табл. 1).

Відповідно до правил формування відкритої інноваційної системи управління інноваційним розвитком

на машинобудівних підприємствах будується на таких принципах:

- ✦ поняття інновації як конкурентної переваги;
- ✦ сприйнятливість до інновацій суспільства і окремого підприємства;
- ✦ використання моделі інноваційного саморозвитку підприємства;
- ✦ організація інноваційного розвитку на базі інноваційних цільових програм.

Відкриті інновації – закономірне явище глобалізуючих динамічних і висококонкурентних ринків товарів, послуг, ідей.

Відкриті інновації сьогодні пересікають кордони компаній, країн і континентів, будучи складним культурним крос-процесом. Основними елементами механізму управління інноваційним розвитком підприємства є:

- ✦ цілі управління;
- ✦ перспективи інноваційного розвитку підприємства;
- ✦ критерії управління – кількісний аналог цілей;
- ✦ чинники управління – елементи об'єкта управління та їх зв'язки, на які здійснюється дія на користь досягнення поставлених цілей;
- ✦ методи дії на дані чинники управління;
- ✦ ресурси управління – потенціал підприємства, при використанні якого реалізується вибраний метод управління і забезпечується досягнення поставлених цілей.

Мак Кеон розглядає узагальнено процес інновації у складі таких етапів:

- ✦ ідея;
- ✦ ідея, що розділяється, – інсайт (*insight*);

Таблиця 1

Порівняльні принципи відкритих і закритих інновацій

Закриті інновації	Відкриті інновації
Талановиті люди, що знаються на цій галузі, працюють на нас	Далеко не всі талановиті люди працюють на нас. Ми повинні взаємодіяти з талановитими людьми, що діють як в нашій компанії, так і за її межами
Щоб отримати прибуток від НДДКР, необхідно зробити відкриття, розробити його до рівня продукту	Значну цінність можуть створювати зовнішні НДДКР; внутрішні НДДКР необхідні, щоб отримати частину цієї цінності
Якщо ми зробимо відкриття самі, то зможемо першими вийти з ним на ринок	Не обов'язково самим проводити дослідження, щоб на основі їх результатів отримати прибуток
Компанія, яка доводить інновацію до ринку першою, виграє	Створення досконалішої моделі бізнесу важливіше, ніж вихід першим на ринок
Якщо ми самі створимо в галузі велику частину кращих ідей, ми виграємо	Якщо ми щонайкраще скористаємося внутрішніми і зовнішніми ідеями, ми виграємо
Ми повинні добре контролювати нашу інтелектуальну власність, щоб конкуренти не скористалися нашими ідеями з прибутком для себе	Ми повинні отримувати прибуток від використання інтелектуальної власності та повинні купувати інтелектуальну власність в інших компаній кожний раз, коли вона відповідає прийнятій бізнес-моделі

- ✦ розробка інсайта до практики – винахід (*invention*);
- ✦ використання винаходу – інновація (*innovation*).

У процесі закритої інновації бере участь один розробник. У процесі відкритої інновації – декілька розробників, наприклад, А, В, С, D (рис. 3), кожен з яких може бути особою або групою (організацією), можливо з різних країн.

Етапи \ Розробники	Закрита інновація	Відкрита інновація			
	А	А	Б	В	Г
1. Ідея	X	X			
2. Ідея, що розділяється, – інсайт	X		X		
3. Розробка інсайта до практики	X			X	
4. Використання винаходу	X				X

Рис. 3. Схеми процесів закритої і відкритої інновації

Концепція відкритої інновації (*open innovation*) ґрунтується на зовнішніх учасниках як джерелах ідей, так і засобах комерціалізації ідей. В умовах глобальних ринків і галузей відкриті інновації перетинають кордони країн і регіонів. Зрозуміло, що розрив між інноваційним середовищем України і країн інноваційних лідерів перешкоджає формуванню транснаціональних інноваційних ланцюжків, відтісняючи Україну на периферію висококонкурентного інноваційного поля.

Відкритий тип інновацій, за даними Семенової Н. [7], розвивався паралельно з глобалізацією економічних процесів і ринків, активнішим включенням споживачів в інноваційний процес (так звана «демократизація» інновацій) і подальшою комерціалізацією технологій поза компаніями, де інновацію було вироблено або вперше застосовано. Використання методів відкритих інновацій залежить від ефективності так званих посередницьких ринків ідей і технологій. Підприємство стає системним інтегратором внутрішніх і зовнішніх технологій. Відкриття продукту для зовнішніх інноваторів перетворює його на платформу, на якій будують свої рішення інші учасники ринку.

Інтернет і сучасні обчислювальні потужності дозволяють кинути мільйонні людські ресурси (краудсорсинг) на вирішення будь-яких проблем, у тому числі й корпоративних. Соціалізацію можна зробити потужною конкурентною зброєю підприємства нового покоління.

ВИСНОВКИ

Таким чином, інвестиції в зовнішнє партнерства та відкриті інновації можуть бути одним з найпотужніших ва-

желів розвитку машинобудівних підприємств і збільшення їх конкурентоспроможності. Услід за оновленням виробничих фондів український бізнес повинен шукати нові моделі розвитку, створюючи систему корпоративних досліджень і розробок. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Водачек Л.** Стратегія управління інноваціями / Л. Водачек, О. Водачков. – М.: Экономика, 1989. – 212 с.
- 2. Ильчук В. П.** Факторы открытых инноваций / В. П. Ильчук. – 2012. – Режим доступа : <http://www.researchclub.com.ua/journal/210>
- 3. Кузовлева И. А.** Механизм управления инновационным развитием предприятий промышленности / И. А. Кузовлева, С. Г. Кузнецов, О. Г. Кураленко // Управление экономическими системами. – 2011. – Режим доступа : <http://uecs.ru/innovacii-investicii/item/611-2011-09-14-07-14-40>
- 4. Лапин Н. И.** Теория и практика инноватики / Н. И. Лапин. – М.: Логос, 2008. – 328 с.
- 5. Сабадош Г. О.** Модель відкритої інновації в механізмі державної підтримки підприємництва / Г. О. Сабадош, Ю. В. Топольницький // Інновації в бізнесі XXI століття. – 2011. – С. 110 – 116. – Режим доступа : www.nbuv.gov.ua/portal/.../110_116.pdf
- 6. Семенова Н. Н.** Глобализация и открытые инновации. / Н. Н. Семенова // Наука, инновации, образование. – 2008. – № 6. – С. 67 – 72.
- 7. Чесборо Г.** Открытая инновация: новые установки по созданию и коммерциализации технологии / Г. Чесборо. – Бостон : Изд-во Гарвардской бизнес-школы, 2003. – 200 с.

УДК 65.016.4

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ КОМПАНІЙ В ГАЛУЗІ МЕТАЛУРГІЇ

КОЧЕТИГОВА Т. В.

аспірантка

Харків

Активне поширення інтеграційних процесів є рисою сучасного етапу розвитку світової економіки. Вони притаманні майже всім її галузям та реалізуються шляхом здійснення угод злиттів і поглинань компаній (далі – ЗіП).

На сьогоднішній день ступінь активності на ринку ЗіП є важливим індикатором стану економіки країни в цілому, оскільки її загальна конкурентоспроможність визначається тим, наскільки успішно та динамічно суб'єкти господарювання країни проникають на суміжні ринки і наскільки ефективно відбувається консолідація галузей її економіки.

Однією з галузей, що характеризується високою активністю процесів ЗіП, є металургія. Проаналізуємо досвід здійснення угод ЗіП у цій галузі світової економіки. Для аналізу здійснення угод ЗіП у металургійній галузі

зі використовуємо статистичні звіти Конференції ООН з Торгівлі та Розвитку «World Investment Report» [1].

На рис. 1 наведено динаміку кількості та обсягів угод ЗіП у металургійній галузі світової економіки.

Також слід зазначити, що коливання обсягів угод ЗіП у металургійній галузі є досить значними і теж не співпадають з коливаннями кількості угод ЗіП.

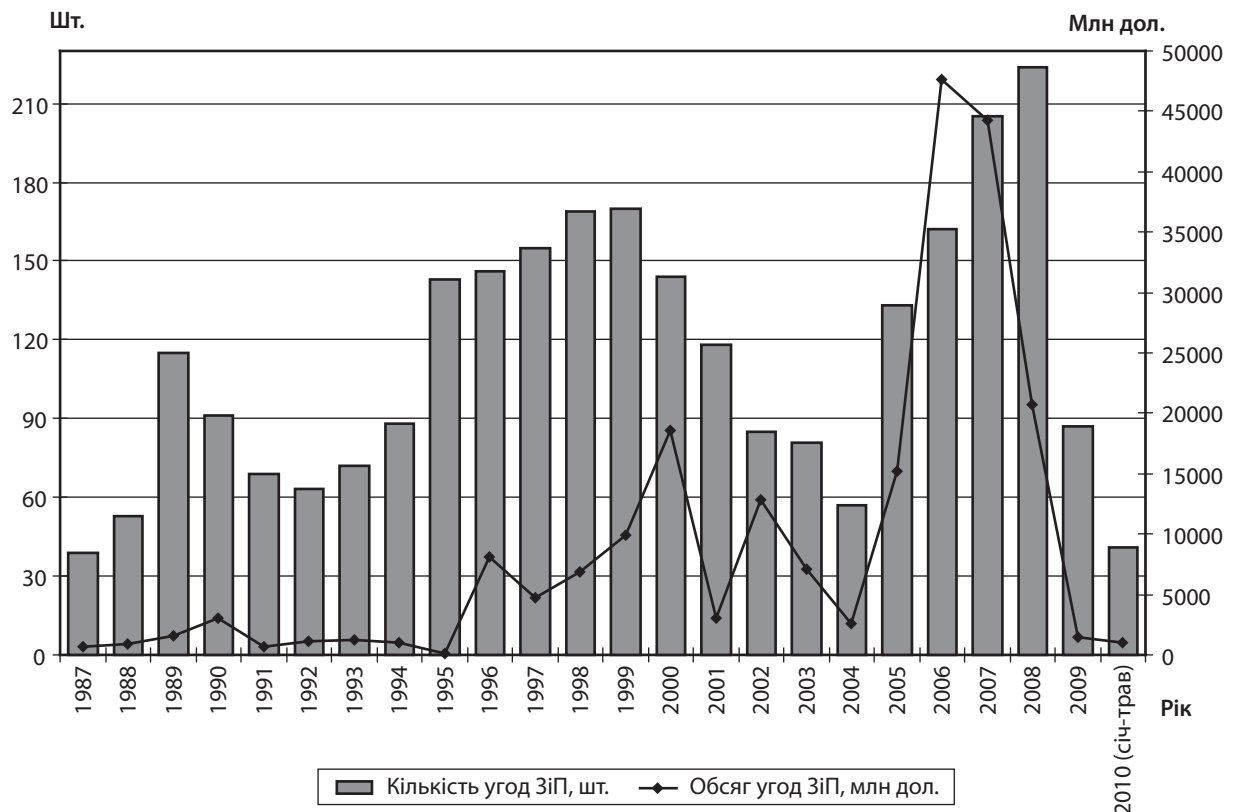


Рис. 1. Динаміка кількості та обсягів угод ЗіП у металургійній галузі світової економіки за період 1987 р. – січень – травень 2010 р.

Наведені дані свідчать, що максимальна кількість угод ЗіП у металургійній галузі світової економіки була зафіксована в 2008 р. – 224 угоди ЗіП, мінімальна – у 1987 р. – 39 угод ЗіП. Також слід відзначити наявність значних коливань кількості угод ЗіП у металургійній галузі за досліджуваний період. Перше різке зниження кількості угод ЗіП відбулося в 1990 р. – на 26,37%, яке тривало до 1992 р. включно. У 1993 р. кількість угод збільшилася на 12,5% та тривало до 1999 р. включно.

У 2000 р. у зв'язку з кризовою ситуацією кількість угод знову зменшилася – на 26 угод ЗіП (або на 18,06%). Зниження тривало до 2004 р. У 2005 р. кількість угод ЗіП у металургійній галузі збільшилося на 76 (або на 57,14%). Останнє зниження кількості угод ЗіП, яке триває і досі, відбулося у 2009 р. – на 137 угод ЗіП (або на 157,5%). Також слід відзначити, що частка загальної кількості угод ЗіП у металургійній галузі в середньому за період 1987 р. – січень-травень 2010 р. складає 9,24% у загальній кількості угод ЗіП вторинної промисловості.

Що стосується обсягів угод ЗіП у металургійній галузі, слід зауважити, що їх максимальний обсяг у металургійній галузі був зафіксований у 2006 р. – 47 612,83 млн дол., а мінімальний – у 1995 р. – 104,5 млн дол. Таким чином, можна зробити висновок про те, що максимальна та мінімальна кількість зареєстрованих угод ЗіП у металургійній галузі не відповідає максимальному та мініимальному обсягу угод ЗіП.

Відзначимо, що частка загального обсягу угод ЗіП у металургійній галузі в середньому за період 1987 р. – січень – травень 2010 р. складає 8,59% у загальному обсязі угод ЗіП вторинної промисловості, що незначно відрізняється від частки їх загальної кількості.

Для більш ретельного аналізу світових угод ЗіП у металургійній галузі використаємо дані, наведені в статистичних звітах консалтингової агенції «Price-waterhouseCoopers», зокрема, «Forging Ahead 2009 Annual Review. Mergers and acquisitions activity in the metals industry» [2] та «Forging ahead Fourth-quarter 2010. Global metals industry mergers and acquisitions analysis» [3]. Дані в цих статистичних звітах охоплюють тільки ті угоди ЗіП, які були фактично завершені, вартість угод ЗіП враховує суму оголошених або відкладених угод ЗіП, включаючи будь-яку покупку боргу або зобов'язань.

У табл. 1 наведено показники світової активності ринку ЗіП у металургійній галузі за період 2003 – 2009 рр.

Як свідчать наведені дані, в останні два роки металургійні компанії були зосереджені на збереженні грошових засобів. Укладення угод ЗіП було значною мірою обмежено, за винятком угод з міноритарними пакетами акцій та непрофільними активами для підтримання балансу. Це пов'язано з тим, що в 2009 р. країни ще не отямилася від фінансової кризи 2008 р. Загалом за 2009 р. було зареєстровано угод ЗіП на суму 15,1 млрд дол., що майже в 10 разів менше ніж у 2007 р. та в 4 рази менше

ніж у 2008 р. Зниження кількості та обсягів угод ЗіП також обумовлено обмеженим фінансуванням і високим рівнем існуючої заборгованості. Незважаючи на те, що кредитні кошти залишилися доступними, внаслідок банківської кризи фінансові установи обмежили кількість позичальників та підняли вартість фінансування.

Тим не менш, показники кількості угод ЗіП залишилися високими та зросли майже на третину – 31% у річному обчисленні. При цьому вартість угод упала до досить низького рівня в порівнянні з 2008 р. Середня вартість завершених угод ЗіП склала 56,2 млн дол. у порівнянні з 274,2 млн дол. у 2008 р. Слід також відзначити,

Таблиця 1

Показники активності ринку ЗіП в металургійній галузі світової економіки за період 2003 – 2009 рр.

Рік	Кількість угод ЗіП, шт.	Кількість транскордонних угод ЗіП в загальній кількості, %	Обсяг угод ЗіП, млрд дол.	Обсяг транскордонних угод ЗіП в загальному обсязі, %
2003	164	30	16,1	60
2004	166	40	37,0	31
2005	250	40	34,8	49
2006	385	29	86,4	73
2007	411	35	144,7	68
2008	397	38	60,6	62
2009	521	25	15,1	29
Усього	2 294	–	394,7	–

Важливою особливістю щодо здійснення угод ЗіП у металургійній галузі є залежність від цін і рівня постачання сировини, які також мали значні коливання в кризовий період, що негативно вплинуло на активність ринку ЗіП.

Слід відзначити, що за досліджуваний період відмічається тенденція до збільшення кількості внутрішніх угод ЗіП, адже в 2009 р. компанії віддавали перевагу розширенню всередині країни, але не на міжнародних ринках. Так, кількість внутрішніх угод ЗіП зросла на майже на 60% і склала 75% угод ЗіП у загальній кількості угод у металургійній галузі, у порівнянні з 62% в 2008 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість трансграничних та внутрішніх угод ЗіП у металургійній галузі за період 2008 – 2009 рр., шт.

Угоди ЗіП	2008 р.	2009 р.	Зміни, %
Трансграничні	150	129	-14,0
Внутрішні	247	392	+58,7
Загалом	397	521	+31,2

У вартісному вираженні, контраст між 2008 р та 2009 р. є більш помітним. Обсяги трансграничних угод ЗіП в 2009 р. скоротились до 12% від рівня 2008 р. (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг трансграничних та внутрішніх угод ЗіП в металургійній галузі за період 2008 – 2009 рр., млрд дол.

Угоди ЗіП	2008 р.	2009 р.	Зміни, %
Трансграничні	37,7	4,4	-88,3
Внутрішні	22,8	10,7	-53,1
Загалом	60,6	15,1	-75,1

що вартість майже половини угод ЗіП (48%) залишилась не розкритою (рис. 2).

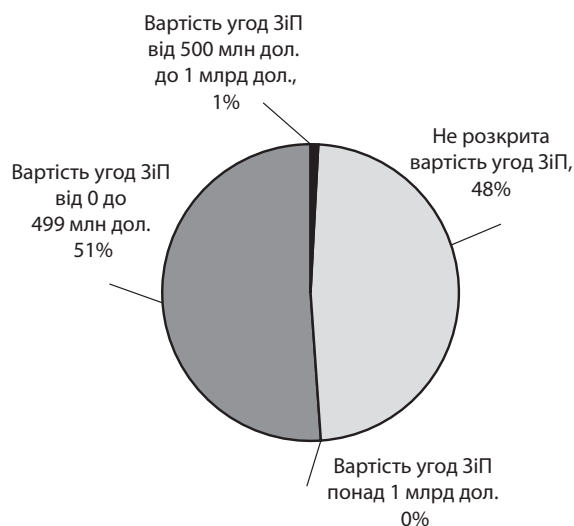


Рис. 2. Розподіл угод ЗіП у металургійній галузі світової економіки в 2009 р. за вартістю

У табл. 4 наведено показники щоквартальної активності угод ЗіП у металургійній галузі на суму понад 50 млн дол. (враховано всі об'явлені угоди ЗіП).

Наведені дані свідчать: якщо за кількістю угод ЗіП не виділяються тенденції до переважання її в тому чи іншому кварталі, а помітний тільки загальний спад кількості угод з 2008 р., то за обсягами фінансування угод ЗіП можна стверджувати, що найбільша активність за досліджуваний період фіксується в другому та третьому кварталах року.

Проаналізуємо ринок угод ЗіП з позицій найкрупніших зареєстрованих угод ЗіП у металургійній галузі за останнє десятиріччя, а саме, починаючи з 2000 р.

Згідно з даними, наведених у щорічних звітах World Investment Report [1], за період 2000 – 2009 рр.

Щоквартальна активність ринку ЗіП у металургійній галузі світової економіки за угодами (вартістю понад 50 млн дол.)

Показник	2007 р.				2008 р.				2009 р.				2010 р.			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Кількість угод ЗіП (шт.)	38	32	28	43	38	45	34	25	17	17	21	32	23	21	31	26
Обсяг угод ЗіП (млрд дол.)	22,2	51,2	53,5	24,2	29,3	18,5	21,9	11,5	11,7	63,0	3,7	4,9	6,2	16,8	50,0	13,7
Середня вартість угод ЗіП (млрд дол.)	0,6	1,6	1,9	0,6	0,8	0,4	0,6	0,5	0,7	3,7	0,2	0,2	0,3	0,8	1,6	0,5

у металургійній галузі було зареєстровано 14 угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол., загальним обсягом 16,7 млрд дол. (табл. 5).

Як видно з табл. 5, максимальна кількість найкрупніших угод ЗіП у металургійній галузі за період 2000 – 2009 рр. була зареєстрована в 2006 р. та в 2007 р. – по 4 угоди ЗіП. Максимальний обсяг угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. у металургійній галузі за період 2000 – 2009 рр. також було зареєстровано в 2006 р. та в 2007 р. – 57,4 млрд дол. та 23,6 млрд дол. відповідно. З цього періоду кількість таких угод значно знизилася, а в 2009 р. їх взагалі не було зареєстровано.

У країнах ЄС в 2010 р. виробництво сталі у річному обчисленні загалом збільшилося на 24,5%.

Багато компаній Центральної та Східної Європи також продовжують відновлюватись після кризи, але поки не укладають значних інтеграційних угод. Ці компанії намагаються знову зробити бізнес прибутковим та використовують грошові потоки для виплати боргів.

Металургійні компанії Росії та країн Східної Європи в останні роки в основному укладали угоди на внутрішніх ринках. Суми цих угод або були незначні, або не розкривалися. У той же час, у попередні роки угоди російських компаній з придбання активів за кордоном

Таблиця 5

Кількість та обсяг угод ЗіП вартістю понад 3 млрд дол. у металургійній галузі за період 2000 – 2009 рр., млрд дол.

Країна	Рік											Разом
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
Кількість, шт.	1	1	–	1	–	2	4	4	1	–	14	
Обсяг угод ЗіП, млрд дол.	4,8	11,5	–	5,3	–	8,6	57,4	23,6	5,5	–	116,7	

Незважаючи на такий спад активності ринку ЗіП, за результатами щорічного звіту консалтингової агенції PricewaterhouseCoopers (далі – PwC) «Погляд у майбутнє» (Forging Ahead) [4], прогнозується зростання активності на ринку ЗіП у світовій металургійній галузі до 2012 р. включно.

Таке зростання активності пояснюється бажанням компаній забезпечити себе сировиною. Так, предметом двох із трьох найбільших угод, укладених у металургійній галузі в 2010 р., була залізна руда. Метою учасників цих угод було також прагнення розширити свою присутність на швидко зростаючих ринках.

Необхідно зазначити, що ключову роль у цьому сегменті відіграють компанії країн з розвинутою ринковою економікою. Слід також зазначити, що, на думку аналітиків PwC, більш помітну роль на ринку ЗіП у металургії починає грати Африка. Очікується, що у 2011 р. частка угод на африканському континенті в цьому сегменті буде досить істотною.

У звіті [4] зазначається, що в європейській металургійній галузі активність на ринку ЗіП також трохи зросла в 2010 р. в порівнянні з низькими показниками 2009 р. Однак загальна вартість угод, як і раніше, залишалася незначною. Фахівці PwC спостерігають ознаки поживлення, але не всюди цей процес відбувається по-

і угоди, спрямовані на консолідацію російської металургійної галузі, значно поліпшили загальні показники Європи в сфері ЗіП.

Таким чином, на підставі проведеного аналізу можна зробити такі **висновки**:

1. Максимальна кількість угод ЗіП у металургійній галузі світової економіки була зафіксована в 2008 р. – 224, мінімальна – у 1987 р. – 39 угод ЗіП.

2. Світовий розвиток інтеграційних процесів у металургійній галузі шляхом ЗіП характеризується наявністю значних коливань кількості та обсягів таких угод. Спади активності на ринку ЗіП у цій галузі в остінні десятиріччя відмічаються в періоди 1990 – 1992 рр., 2000 – 2004 рр., 2008 – 2010 рр. Максимальний обсяг угод ЗіП у металургійній галузі за цей період був зафіксований в 2006 р. – 47 612,83 млн дол., а мінімальний – в 1995 р. – 104,5 млн дол. Таким чином, можна зробити висновок про те, що максимальна та мінімальна кількість зареєстрованих угод ЗіП у металургійній галузі не відповідає максимальному та мініимальному обсягу угод ЗіП.

3. Така ж ситуація характерна й для вартісних показників ЗіП у металургійній галузі світової економіки. Коливання обсягів угод ЗіП у металургійній галузі також є досить значними та не співпадають з коливання-

ми кількості угод ЗіП. Це означає, що значно варіюється середня вартість угод ЗіП у різні періоди часу.

4. Останні роки характеризуються спадом активності на ринку ЗіП у металургійній галузі світової економіки, що пов'язано з впливом світової фінансової кризи. У цей час металургійні компанії були зосереджені на збереженні грошових засобів. Укладення угод ЗіП було значною мірою обмежено, за винятком угод з меншарними пакетами акцій та непрофільними активами для підтримання балансу. За цей період відмічається тенденція до збільшення кількості внутрішніх угод ЗіП.

5. Аналіз щоквартальних даних щодо активності на ринку ЗіП у металургійній галузі світової економіки показав, що за кількістю угод ЗіП не виділяються тенденції до переважання її в тому чи іншому кварталі, у той час як за обсягами фінансування угод ЗіП можна стверджувати, що найбільша активність за досліджуваний період фіксується в другому та третьому кварталах року.

6. Аналіз найкрупніших угод ЗіП у металургійній галузі за період 2000 – 2009 рр. показав, що максимальна їх кількість була зареєстрована в 2006 р. і в 2007 р. На ці ж роки приходиться й максимальний обсяг найкрупніших угод ЗіП. З цього періоду кількість таких угод значно знизилася, а в 2009 р. їх взагалі не було зареєстровано.

7. Ключову роль на ринку ЗіП у металургійній галузі світової економіки відіграють компанії країн з розвинутою ринковою економікою. Більш помітну роль на ринку ЗіП у металургії починає грати Африка.

8. З 2010 р. прогнозується зростання активності на ринку ЗіП у світовій металургійній галузі до 2012 р. включно. В основі такого зростання активності – прагнення компаній забезпечити себе сировиною та розширити свою присутність на швидко зростаючих ринках. Металургійні компанії країн ЄС та компанії Центральної та Східної Європи поступово відновлюються після кризи, та поки не укладають значних інтеграційних угод. Металургійні компанії Росії також відновлюють активність на ринку ЗіП, але в останні роки в основному уклали угоди на внутрішніх ринках. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Сайт UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org>
2. Forging Ahead 2009 Annual Review. Mergers and acquisitions activity in the metals industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/metals/mergers-acquisitions/pdf/metals-deals-forging-ahead-2009-annual-review.pdf>
3. Forging ahead Fourth-quarter 2010. Global metals industry mergers and acquisitions analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/en_GX/gx/metals/mergers-acquisitions/pdf/forging-ahead-q4-2010.pdf
4. Сайт консалтингової агенції Pricewaterhouse Coopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/>

Науковий керівник – кандидат економічних наук, доцент
Хаустова В. Є.

УДК 338.43

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РОССИИ: КРИЗИСЫ И НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

НЕКРАСОВ В. Н.

доктор экономических наук

ДРЫГИНА Ю. А.

Ростов-на-Дону (Россия)

Создание в России национального рыночного хозяйства не смогло «автоматически» привести к решению глубинных проблем сельского хозяйства. К числу причин, определяющих трудности его развития, относятся экономические кризисы: затяжной системный трансформационный кризис, а также циклические кризисы, обусловленные самой природой рыночных отношений [1].

В Евразии и Америке на протяжении почти двух веков экономические кризисы случались около 20 раз с наиболее часто наблюдаемым диапазоном, приблизительно равным 5 – 10 годам [2]. Однако ни один из этих кризисов не затронул базовые принципы функционирования западной экономики. Более того, предвидение и предупреждение кризисов стало одной из главных задач экономической политики западных стран, которые на-

копили значительный опыт по проведению антикризисной политики, в результате чего экономические кризисы во второй половине XX века стали менее разрушительными и уже не ввергают экономики стран в состояние коллапса, как это было, например, в эпоху Великой депрессии в США (1929 г.).

Однако начавшийся в 70-х годах прошлого века процесс экономической глобализации постепенно стал менять характер протекания кризисов. Они приобретают глобальный характер, в экономический кризис вовлекаются страны разного уровня развития. Это подталкивает мировое сообщество к активному решению проблемы кризисов, в том числе и путём существенного преобразования мировой финансовой и экономической «архитектуры». Таким образом, борьба с очередным кризисом в настоящий момент не является исключительно проблемой национальной экономики, возникает необходимость в антикризисной программе учитывать также состояние мировой экономики. Часто современный кризис начинается в наиболее развитых странах и затем охватывает другие страны.

В новейшей экономической истории России наиболее сильное воздействие на различные сферы реального сектора (сельское хозяйство, промышленность,

транспорт) оказали финансово-экономические кризисы 1998 и 2008 годов. В ходе кризиса 2008 г. одновременно с первыми падениями на фондовых рынках в мире произошло заметное ускорение инфляционных процессов, что в первую очередь отразилось на росте продовольственных цен, затронувшем практически все страны. На мировом рынке многие продовольственные товары поднялись в цене на 40 – 60%. Более миллиарда человек оказались вынуждены сократить объём продовольственной корзины, исключив из него самые необходимые продукты. Во многих регионах планеты резко обострилась проблема голода [3].

В то время, когда в зарубежных странах уже нарастали кризисные явления, производственные показатели сельского хозяйства России улучшились, что было связано с реализацией Госпрограммы развития сельского хозяйства. В 2008 г. был собран рекордный урожай зерновых, производство скота и птицы на убой увеличилось на 8%, рост в птицеводстве составил 16,5%, в свиноводстве – более 8%. Основную роль в развитии сельского хозяйства сыграли инвестиции, прирост которых был обеспечен в 2008 г. на 6,5%. Объем кредитов, привлеченных в АПК, превысил показатель 2007 г. на 20 млрд руб. и составил 325 млрд руб. Однако к концу 2008 г., когда кризис стал набирать силу и в России, рентабельность в сельском хозяйстве стала снижаться [4]. Таким образом, основной задачей сельского хозяйства РФ в условиях циклических экономических кризисов, как и других отраслей, должно быть максимальное сопротивление давлению кризиса для сохранения определённой устойчивости. В российской экономике необходимо разработать такой подход к формированию и реализации государственной аграрной политики, который позволял бы, *во-первых*, предусматривать в одном из сценариев возникновение циклического кризиса и способы его преодоления, и, *во-вторых*, принимать ещё на стадии стабильного развития такие перманентные меры, которые смягчали бы вхождение АПК в кризис и обеспечивали бы более мягкое преодоление его последствий. Отметим, что в период достаточно хаотичного развития экономики в переходный период этой стороне не придавалось значения, поскольку над всей экономикой России довлел системный трансформационный кризис. Теперь, когда в различных аспектах (макроэкономическом, институциональном и пр.) российская экономика приобрела определённые рыночные черты, что признано и мировым сообществом, на первый план выходит борьба с циклическими кризисами.

В российской, ещё достаточно молодой, рыночной экономике действуют хорошо описанные для сельского хозяйства так называемые провалы рынка [5], которые в переходной экономике прошедших лет ещё не были в полной мере оценены и полномасштабно нивелированы. При этом нужно принять во внимание, что несостоятельность рыночных сил является их объективной особенностью и потому полностью неустранима, а только может быть определённым образом сглажена. Провалы (сбои) рынка определяются как неспособность рыночных механизмов удовлетворительно решать важ-

ные для общества социально-экономические проблемы вследствие несовершенства рыночных институтов и инструментов; фиаско рыночных отношений, не обеспечивающих рациональное распределение и использование ресурсов, свидетельствующее о необходимости государственного вмешательства в экономику. Государство, осуществляя государственную поддержку, должно способствовать действию самих рыночных сил, поскольку излишняя поддержка, в свою очередь, способствует провалу конкуренции. Что касается сельского хозяйства России, то в настоящее время оно характеризуется низким уровнем рыночной конкурентоспособности [6].

Антициклические (антикризисные) программы, реализуемые в переходных экономиках, в той или иной степени приводят к искажению действия рыночных сил, препятствуя обоснованному распределению ресурсов между отраслями экономики, а также приводя к перепроизводству неконкурентоспособной продукции и т.д. Учёт рыночного характера развития экономики России в первую очередь необходим при осуществлении государственного регулирования сельского хозяйства на стадии стабилизации экономики, при этом должен иметь место многообразный и дифференцированный поход. Экономический кризис может и должен (как это и происходит в развитых экономиках) способствовать формированию в России цивилизованной рыночной экономики XXI века, пересмотру модернизационного курса, изложенного в программных документах правительства, с тем, чтобы в большей степени учесть реалии рыночной экономики и на новом этапе определить направления совершенствования рыночных отношений в сельском хозяйстве, к числу которых можно отнести нижеследующие.

Первое направление – совершенствовать рынок как социальный институт, продолжать разработку новых правовых норм и законов, регулирующих рыночную экономику. Так, важным для сельского хозяйства является разработанный законопроект «О государственной контрактной системе», который должен быть рассмотрен в Государственной Думе в 2012 г.

Второе направление – совершенствовать эффективное рыночное ценообразование. В рыночной экономике приоритетное значение имеет регулирование цен и рынков через установление различного рода гарантированных цен (целевых, залоговых, интервенционных), проведение интервенционных продаж и закупок, предоставление ценовых субсидий.

Третье направление – продолжить создание так называемой критической массы участников рыночных отношений. Это направление развития рынка по-прежнему актуально для нашей страны. Здесь реализуется закономерность: чем больше предпринимателей занято производством полезных благ, тем быстрее насыщается товарами рынок и растёт потребление. При этом усиливается конкуренция, и, как следствие, заинтересованность предпринимателей в том, чтобы повышать качество и удешевлять производство товаров и услуг. Следовательно, государству необходимо создавать условия для развития мелкого и среднего бизнеса на селе. При этом требуется: 1) активно строить коо-

перативные/сетевые структуры. Формирование таких структур становится важнейшим направлением развития сельского хозяйства в условиях растущей конкуренции и дефицита ресурсов, которые не позволяют значительной части мелких и средних хозяйств использовать результаты научно-технического прогресса. Объединение же в кооперативные союзы позволяет этим хозяйствам выстоять в конкурентной борьбе; 2) формировать такое звено рыночной инфраструктуры в региональном сельском хозяйстве, как фермерские рынки. В России должна восстановиться работа рынков сельскохозяйственной продукции, в которой основными участниками выступают сами сельские товаропроизводители и сельские жители, которые еженедельно (как правило, в субботу) в средних городах и поселках реализуют сами произведенную продукцию; 3) продолжить создание семейных животноводческих ферм по региональным программам, оказывать помощь при создании фермерского хозяйства по программам «Молодой фермер».

Четвёртое направление – в полной мере развивать систему рынков, обеспечив создание всех её звеньев. В настоящее время в России интенсивно развивается ресурсно-сырьевой рынок, в том числе в сельском хозяйстве (зерно, подсолнечник и т. д.), тогда как необходимо активно развивать переработку сельскохозяйственного сырья.

Пятое направление – учитывать то, что проблемы сельского хозяйства в Российской Федерации регионально дифференцированы, а складывающиеся угрозы имеют ярко выраженный региональный характер (уровень безработицы, продовольственная обеспеченность и т. д.), и на этой основе осуществлять дифференцированный подход к решению конкретных экономических вопросов, связанных с продовольственным обеспечением, в зависимости от возможностей и особенностей каждого региона.

Шестое направление – развивать органическое сельское хозяйство и экологический туризм, что способно обеспечить устойчивость большого числа отраслей, занятость населения, высокие уровень и качество жизни сельского населения. Россия имеет огромный потенциал для развития данного направления – самую большую территорию в мире, 38 процентов запасов чернозема, большие запасы пресной воды, уникальную природу, разнообразие климатических условий, богатое историко-культурное наследие. Производство экологически безопасной продукции является перспективной формой хозяйствования – об этом свидетельствует и стремительно растущий спрос на нее. Сегодня рынок экопродукции составляет по разным оценкам 1,8 – 2,4 миллиарда рублей в России, а в Европе он сейчас в десятки раз больше и продолжает расти более, чем на 30 процентов ежегодно [7].

В заключение необходимо остановиться на вопросе взаимоотношения России и Всемирной Торговой Организации (ВТО), членом которой страна официально стала 16 ноября 2011 года. Считается, что вступление в ВТО несет большие угрозы для отечественного сельского хозяйства. Шансы на стабильное развитие

сохранятся лишь у тех отраслей, где создан хороший задел, и которые при вступлении в ВТО защищены пошлинами и квотами, то есть ограничениями на объем ввоза по импорту. Одна из таких отраслей – промышленное птицеводство [8]. Благодаря квотам на импорт мяса птицы и инвестициям, отечественные производители куриного мяса вытесняют с рынка зарубежных конкурентов и отрасль успешно развивается. Сегодня это единственная отрасль сельского хозяйства России, которая может существовать в условиях ВТО, обеспечивая продукцией не только внутренний рынок, но и продвигаясь на внешний.

Наименее конкурентоспособным в условиях ВТО окажется животноводство (скотоводство) России, что является следствием двух факторов: относительно низкой эффективности растениеводства, обуславливающей несбалансированность рационов кормления животных, плохое качество кормов, высокие затраты на них; и собственно животноводства, имеющего худший по сравнению с Западом генетический потенциал скота и птицы, часто нерациональную систему содержания и кормления и др. Вследствие технологического отставания, высокой затратности и низкой продуктивности, которая в среднем не сравнима с западной, продукция отраслей животноводства (скотоводства) на настоящий момент мало конкурентоспособна на мировом и внутреннем рынках.

В то же время, по мнению министра сельского хозяйства РФ Елены Скрынник, вступление в ВТО «важно для российских сельхозпредприятий с позиции повышения конкурентоспособности производимой ими продукции» [9]. Действительно, ожидается, что на первом этапе после вступления в ВТО рентабельность российского сельского хозяйства по объективным причинам будет снижаться, а это потребует от Правительства РФ и системы управления сельским хозяйством принятия дополнительных мер. Так, сократить издержки производства и повысить качество сельскохозяйственной продукции, что является основой конкурентоспособности, невозможно без квалифицированного кадрового обеспечения. Для обеспечения повышения уровня кадров в аграрном секторе необходимо, чтобы в системах аграрного образования и сельского информационного консультирования разрабатывались курсы лекций по тематике ВТО, регулярно публиковались статьи в газетах и журналах, создавались мастер-классы по ресурсосберегающим технологиям в растениеводстве и животноводстве и т. д.

В качестве направлений повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий после вступления в ВТО можно использовать такие рыночные формы деятельности, как: 1) создание узнаваемых брендов, которые бы ассоциировались у покупателя с качеством и надежностью; 2) повышение роли маркетинга в деятельности сельхозорганизаций (повышение удовлетворенности клиентов и борьба за их лояльность, активное создание сильных торговых марок, продвижение брендов, инвестиции в продвижение и рекламу, повышение эффективности работы с маркетинговой

информацией [10]; 3) проведение политики, направленной на снижение себестоимости продукции (повышение производительности и эффективности работы оборудования, оптимизация бизнес-процессов с целью повышения производительности, уменьшение энергопотребления – переход на энергосберегающие технологии, повышение качества, контроль качества (TQM), сертификация по ISO).

Важнейшим направлением повышения конкурентоспособности сельского хозяйства России по-прежнему является создание развитой инфраструктуры рынка продукции (хранилища, холодильные хозяйства, элеваторы и т. п.), разработка логистики, развитие агротехнопарков. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Проблемы экономических циклов и кризисов в буржуазной экономической науке: Сб. обзоров / АН СССР. ИНИОН; Отв. ред. К. Г. Горохова, Л. М. Григорьев. – М., 1988; Рудый К. В. Финансовые кризисы: теория, история, политика. – М.: Новое знание, 2003.
2. История мировых экономических кризисов. Справка // РИА НО-ВОСТИ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ria.ru/crisis_spravki/20080917/151357556.html
3. Кризис глобальной экономики и Россия / Колташов В., Кагарлицкий Б. (руководитель), Романенко Ю., Герасимов И. (Экспертная группа ИГСО) / Доклад Института глобализации и социальных движений, Institute for globalization and social movements (ИГСО-IGSO) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.igso.ru>
4. СПРАВКА об итогах реализации в 2008 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы // РСПП. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ksr-rspp.ru/anti/rspp/1/_40_15.php
5. Сельская экономика: Учебник / Под ред. проф. С. В. Киселёва. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 490 – 496.
6. Орлова Л. У России до сих пор нет четкой аграрной политики / Л. Орлова // Ежедневное аграрное обозрение [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://agroobzor.ru/econ/a-142.html>
7. Сельскую Россию спасут экофермы // Bigness.ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bigness.ru/articles/2012-01-05/svin/131830/>; Вымирание сел и деревень может остановить развитие органического сельского хозяйства // Народное здоровье [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://domnz.ru/node/707>
8. Комментарий. Что даст отечественному сельскому хозяйству ВТО. И что отберет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.agronews.ru/news/detail/116863/>
9. Минсельхоз не боится ВТО // Независимая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ng.ru/economics/2011-12-27/4_wto.html
10. Угрозы конкурентоспособности промышленного предприятия при вступлении РФ в ВТО // Центр трансфера технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ctt-tamov.ucoz.ru/publ/nashi_statii/ugrozy_konkurentosposobnosti_promyshlennogo_predpriyatija_pri_vstuplenii_rf_v_vto/1-1-0-2

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

КЛОКАР О. О.

кандидат економічних наук

Біла Церква

Формування та відтворення ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки, ефективна реалізація соціально-економічних реформ у даному напрямі та зменшення кількості депресивних сільських територій неможливо, насамперед, без обґрунтування і впровадження заходів розвитку іпотечного кредитування в цій галузі. Так, в Україні визначено законодавчі передумови щодо розвитку аграрної іпотеки (прийняті Закони України: «Про іпотеку», «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати»; Податковий кодекс України; затверджено Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 року тощо) [5 – 8].

Проте, не зважаючи на всі вищевказані позитивні заходи щодо розвитку іпотечного кредитування в сільському господарстві, з багатьох соціально-економічних і політичних причин ефективність їх реалізації є низькою. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку агросфери є формування основних засад розвитку всіх напрямів іпотеки.

Дослідженням вищевказаної проблеми займалися такі вчені, як: О. Бажанов, Є. Дядько, В. Костюк, О. Непочатенко, А. Тіней, В. Савич, П. Саблук тощо [1 – 4; 9 – 11]. Науковці сформуливали основні засади розвитку всіх видів кредитування господарюючих суб'єктів аграрного сектора економіки. Проте проблема визначення основних засад іпотечного кредитування в агросфері у контексті трансформації соціально-економічних відносин у цій галузі розроблена ними недостатньо.

Враховуючи актуальність та невирішеність вищевказаної проблеми, головною метою даного етапу дослідження є обґрунтування заходів розвитку іпотечного

кредитування аграрного сектора економіки. Відповідно до вищевказаної мети нами сформовані такі завдання:

- ✦ розкриття соціально-економічної сутності іпотечного кредитування аграрного сектора економіки;
- ✦ визначення та обґрунтування основних заходів та етапів розвитку іпотеки в агросфері.

У результаті аналізу нами встановлено, що існують різні підходи до трактування іпотечного кредитування аграрного сектора економіки. Вони подібні між собою та відрізняються лише окремими складовими. Так, дана категорія передбачає особливий вид соціально-економічних відносин між усіма державними та приватними інститутами щодо надання кредитів під заставу нерухомого майна або об'єкта кредитування для фінансування різних напрямів інвестиційної діяльності аграріїв [1, с. 7; 2, с. 7; 3, с. 8; 4, с. 12; 9, с. 138; 10, с. 15; 11, с. 7].

Враховуючи вищевказане трактування даної категорії, нами обґрунтовані заходи розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки, а саме:

- ✦ розробка концепції та програми розвитку іпотечного ринку в агросфері;
- ✦ сприяння розповсюдженню позитивного вітчизняного та зарубіжного досвіду розвитку всіх форм, напрямів і видів іпотеки;
- ✦ розробка Державної програми надання житла молодим і малозабезпеченим категоріями сільського населення в умовах іпотечного кредитування;
- ✦ внесення пропозицій щодо створення та розвитку за всіма напрямками іпотечних засад діяльності аграрного банку;
- ✦ затвердження законодавства щодо цільового використання або реалізації кредитором застави позичальника;
- ✦ передбачення заходів щодо поетапного запровадження земельної іпотеки на базі розробки відповідної нормативно-правової бази;
- ✦ експериментальна організація ринку землі в одній або декількох областях України (розробка та затвердження методики грошової оцінки та визначення ринкової вартості земель сільськогосподарського призначення, проведення земельних торгів з опрацюванням механізмів можливого створення земельної біржі тощо);
- ✦ розробки програми розвитку переробних галузей агропромислового комплексу України на основі іпотечного кредитування та ін.

Крім цього, необхідно реформувати існуючу систему державної реєстрації прав власності на нерухомість, житло та землю, зокрема, шляхом:

- ✦ запровадження Єдиного державного реєстру прав власності на нерухомість, житло та землю;
- ✦ запровадження Єдиного державного реєстру майна та землі, що знаходиться в іпотеці;
- ✦ визначення порядку державної реєстрації зміни заставодержателя за договором іпотеки у випадку переуступки права вимоги за кредитним до-

говором, забезпеченим іпотекою, новому кредиту на основі процедури волевиявлення початкового і нового кредиторів заставодержателів;

- ✦ розробка та запровадження прозорого публічного механізму відчуження прав власності у випадках неплатоспроможності кредиторів за іпотечними кредитами;
- ✦ створення системи агенцій по оцінці нерухомості та землі;
- ✦ створення Єдиної державної системи кадастрових служб;
- ✦ розробка та запровадження механізму страхування іпотечних кредитів;
- ✦ створення умов для переорієнтації діяльності банківської системи на аграрний сектор економіки, активної участі комерційних банків у формуванні та розвитку вітчизняного аграрного іпотечного ринку тощо.

Реалізацію вищевказаних заходів слід забезпечити завдяки окремим етапам розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки, що базуються на формуванні комплексної державної іпотечної програми з оцінкою соціально-економічної ефективності від її впровадження (рис. 1).

На нашу думку, вищевказаний підхід сприятиме комплексному розвитку іпотечного кредитування агросфери, передусім, завдяки введенню земельних і матеріально-технічних ресурсів як об'єктів кредитної застави та сприятиме розширеному відтворенню сільськогосподарського виробництва в цілому. Тому, доцільно розглянути складові формування програми іпотечного кредитування державними і приватними інститутами та визначити умови надання вищевказаних кредитів з метою відтворення ресурсного потенціалу агросфери (відновлення людських, земельних, матеріально-технічних та інших ресурсів). До них належать:

- ✦ формування юридичних та економічних передумов розвитку системи права приватної власності на нерухомість і, насамперед, на землю (забезпечення приватною власністю на землю та адаптованими інституціональними умовами її купівлі-продажу);
- ✦ визначення ефективних засобів трансформації капіталу, пов'язаного з нерухомістю, матеріально-технічною базою та землею в операційний (заставлена нерухомість, матеріально-технічна база та земля залишається в користуванні заставодавця і продовжує виконувати свої безпосередні функції, надаючи можливість водночас одержувати значні фінансові ресурси, залучення яких в інший спосіб неможливе);
- ✦ затвердження структури іпотечних кредиторів з іпотеки, якими можуть бути іпотечні банки, або спеціальні іпотечні компанії, а також комерційні банки (позичальниками можуть бути юридичні та фізичні особи, які мають у власності об'єкти іпотеки або мають поручителів, які надають під заставу об'єкти іпотеки на користь позичальника);



Рис. 1. Етапи розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки *

* Складено автором.

- ✦ визначення предмету іпотеки (житлові будинки, квартири, виробничі будинки, споруди, магазини, земельні ділянки, що є власністю позичальника і не є об'єктом застави за іншою угодою);
- ✦ забезпечення умов іпотечної застави безпосередньо об'єкта кредитування (наприклад, нерухомість, на купівлю якої він береться);
- ✦ визначення суб'єктів іпотечного кредитування (фізичні та юридичні особи, які надають і беруть відповідні кредити, наприклад, кредиторами з іпотеки можуть бути іпотечні, а також комерційні банки. Позичальниками можуть бути юридичні та фізичні особи, які мають у власності об'єкти іпотеки або мають поручителів, які надають під заставу об'єкти іпотеки на користь позичальника).

Крім вищевказаних умов, на наш погляд, ефективність розвитку іпотечного кредитування залежить від чіткого формування його ознак, а саме:

- ✦ середній розмір кредиту під заставу значно перевищує середній розмір інших кредитів, особливо споживчих і кредитів малим підприємницьким структурам;
- ✦ тривалий строк кредитування (від 15 до 30 років і більше залежно від умов, об'єкта та мети кредитування);
- ✦ більший ризик, адже можливі зміни економічних умов, відсотків, стану здоров'я позичальника тощо;
- ✦ при видачі кредиту під заставу нерухомості більш важливим, ніж дохід позичальника, є стан та вартість його майна – об'єкта кредитування;
- ✦ під час прийняття рішення про видачу кредиту дуже важливою є компетентна оцінка відповідного майна та ін.

Вважаємо, що умови договору про іпотечний кредит та іпотечний договір повинен розробляти кредитор на підставі цивільно-правового законодавства України. Так, нині в аграрному секторі економіки України доцільно використовувати три види іпотечних кредитів: іпотечні кредити для будівництва, або інвестування в будівництво; іпотечні кредити під забезпечення готової нерухомості; іпотечні кредити для придбання готової нерухомості або всіх категорій землі (у випадку розвитку земельного ринку).

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті аналізу заходів розвитку іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки нами встановлено, що іпотека в сільському господарстві передбачає особливий вид соціально-економічних відносин між усіма державними та приватними інститутами щодо надання кредитів під заставу нерухомого майна, або об'єкта кредитування для фінансування різних напрямів інвестиційної діяльності аграріїв.

Враховуючи вищевказаний підхід, нами обгрунтовані основні заходи та етапи розвитку і поліпшення іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки, серед яких найбільш вагомими є: розробка концепції та програми розвитку іпотечного ринку в агросфері; сприяння розповсюдженню позитивного вітчизняного та зарубіжного досвіду розвитку всіх форм, напрямів і видів іпотеки; розробка Державної програми надання житла молодим і малозабезпеченим категоріями сільського населення в умовах іпотечного кредитування; внесення пропозицій щодо створення та розвитку за всіма напрямками іпотечних засад діяльності аграрного банку; затвердження законодавства щодо цільового використання або реалізації кредитором застави позичальника та ін.

На наш погляд, вищезазначений підхід сприятиме комплексному залученню інвестицій в аграрний сектор економіки, розвитку всіх галузей його виробництва та відтворення ресурсного потенціалу агросфери в цілому. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Бажанов О. Є.** Організація залучення довгострокових фінансових ресурсів при іпотечному кредитуванні : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / О. Є. Бажанов. – К., 2010. – 20 с.
- 2. Дядько Є. А.** Іпотечне кредитування як фактор соціалізації економічної системи : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 – «Економічна теорія та історія економічної думки» / Є. А. Дядько. – Дніпропетровськ, 2008. – 20 с.
- 3. Костюк В. А.** Іпотечне кредитування із заставою земельних ділянок сільськогосподарського призначення : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / В. А. Костюк. – Львів, 2008. – 20 с.
- 4. Непочатенко О. О.** Банківські механізми кредитування аграрних підприємств : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / О. О. Непочатенко. – К., 2009. – 36 с.
- 5.** Податковий кодекс України: за станом на 23 груд. 2010 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2010. – 544 с. – (Бібліотека офіційних видань).
- 6.** Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: за станом на 19 верес. 2007 р. / Кабінет міністрів України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2007. – 125 с. – (Бібліотека офіційних видань).
- 7.** Про іпотеку: за станом на 20 груд. 2011 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – 53 с. – (Бібліотека офіційних видань).
- 8.** Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати: за станом на 7 лип. 2011 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2011. – 110 с. – (Бібліотека офіційних видань).
- 9. Саблук П. Т.** Земельна іпотека. Проблеми та можливості її запровадження в Україні / П. Т. Саблук // Іпотечний ринок в Україні. – 2002. – С. 138 – 139.
- 10. Савич В. І.** Іпотечне кредитування в умовах трансформації економіки України : автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / В. І. Савич. – Тернопіль, 2008. – 40 с.
- 11. Тіней А. В.** Іпотечне кредитування в сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / А. В. Тіней. – К., 2008. – 20 с.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АВТОДОРОЖНЬОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

ЛИФАР В. В.

кандидат економічних наук

ТИХОНЧИК А. В.

Запоріжжя

Автомобільний потенціал регіону представляє собою потенціал автомобільного господарства регіону, зокрема, автомобільних доріг, що проходять територією регіону. Саме регіон є первинною ланкою, з якої починається формування автомобільного потенціалу країни. Автомобільні дороги відносяться до найбільш використовуваних шляхів сполучення, які мають значення для внутрішньорегіональних, міжрегіональних і міжнародних перевезень. У країні існує багато проблем, пов'язаних з розвитком транспортної системи, у тому числі з розвитком автомобільного потенціалу. Якість автомобільних доріг України ніколи не була високою. Ціла низка проблем, пов'язаних зі станом автомобільних доріг в Україні, зокрема, з їх невідповідністю міжнародним стандартам, постала особливо гостро напередодні проведення Євро-2012. Проведення аналізу розвитку автомобільного потенціалу на регіональному рівні розкриє ті фактори, що гальмують цей розвиток, та дозволить виокремити можливі шляхи вирішення існуючих проблем.

Як показав аналіз наукових праць українських учених за тематикою, дослідження більшості науковців (Т. М. Лозинська [1], В. О. Герасимчук [2], Д. Прейгер [3]) не акцентують увагу на терміні «автомобільний по-

тенціал», який є більш доречним при розкритті питань, пов'язаних з розвитком автомобільних доріг, через його комплексність. Крім того, ці дослідження стосуються здебільшого державного рівня, залишаючи поза увагою особливості управління автомобільними дорогами на регіональному рівні.

Мета роботи – проаналізувати управління розвитком автомобільним потенціалом Запорізької області на основі функціонального підходу.

Розвиток – одне з фундаментальних філософських і наукових понять. У словниках надаються різні визначення цього поняття, кожне з яких має свої акценти. Так, у словнику С. І. Ожегова розвиток визначено як «процес закономірної зміни, переходу від одного стану до іншого, більш досконалого; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого» [4]. По відношенню до соціальних об'єктів не втратило свого значення визначення розвитку в словнику Ф. А. Брокгауза та І. А. Ефрона, під яким розуміють «еволюцію, зміну, що приводить до нового стану суб'єкта розвитку, підвищення його соціальної цінності» [5]. Таким чином, розвиток доцільно визначити як зміну, що має позитивний результат. Розвиток передбачає певне оновлення, прогрес.

Поняття потенціалу закономірно посіло важливе місце серед інших категорій економічної науки. Багато вчених розглядають семантику слова «потенціал», досліджуючи поняття того чи іншого виду потенціалу. Більшість усіх визначень терміна «потенціал» в наукових публікаціях можна умовно поділити на три групи: 1) як ресурси; 2) як можливості; 3) як сукупність (система) матеріальних і трудових факторів. Такий розподіл підтверджується й економічними словниками:

1) «наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети» [6];

2) «можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [7];

3) «сукупність всіх засобів, запасів, джерел, які можуть бути використані у разі необхідності з будь-якою ціллю» [8].

Представлені визначення дозволяють виділити та використовувати термін «ресурси» як характеристику якісного складу певних засобів, можливостей. Ресурси, таким чином, є кількісною мірою певних якостей – якісних складових потенціалу. Однак потенціал – це не тільки сукупність необхідних для функціонування та розвитку системи різних видів ресурсів. Як зауважив Л. Абалкін, потенціал і ресурси – це зовсім різні поняття [9]. Він акцентує увагу на необхідності враховувати умови використання певних ресурсів, виділяючи при цьому місце розташування та час використання. Також слід розмежовувати поняття «ресурси» та «потенціал». Словник російської мови С. І. Ожегова трактує ці поняття таким чином: «Ресурси – запаси, джерела чого-небудь. Потенціал – ступінь міцності, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Потенціальний – існуючий в потенції, можливий. Потенція – можливість, те, що існує у скритому вигляді і може проявлятися при відомих умовах» [4].

Виходячи з цього, можна сказати, що поняття «ресурси» означає певну реально існуючу величину, а «потенціал» – можливість, яку можна отримати при виконанні відповідних умов. Потенціал – це більш широке поняття, яке включає ресурси та можливості їх використання, оскільки без створення необхідних умов наявні ресурси залишатимуться незадіяними. Таким чином, автодорожній потенціал регіону – це сукупність ресурсів автодорожнього господарства регіону, які можуть бути використані за наявних можливостей для створення умов безперервного та безпечного руху транспорту. До складу ресурсів відносять: автомобільні дороги, дорожню інфраструктуру, технічне обладнання для ремонту та будівництва доріг, фінансові кошти, трудові ресурси автодорожнього господарства.

Поняття «управління» також є досить багатограним. Управління – це цілеспрямована діяльність всіх суб'єктів, яка забезпечує організацію і оптимальне функціонування об'єктів. Слід чітко розрізняти управління використанням та управління розвитком, хоча ці напрями досить пов'язані між собою. Управління є складним процесом, що представляє собою серію безперервних взаємопов'язаних дій. Тому зміст управління доцільно розкрити на основі функціонального підходу через аналіз основних функцій управління: планування, організація, мотивація, контроль.

На основі семантичного аналізу понять «розвиток», «потенціал», «управління» сутність управління розвитком потенціалу визначено як цілеспрямовану діяльність суб'єктів, яка передбачає планування, організацію, мотивацію, контроль кількісних та якісних змін, що приводять до нарощування потенціалу і підвищення ефективності його використання.

Управління розвитком автодорожнього потенціалу в Україні здійснює Служба автомобільних доріг України, якій підпорядковуються відповідні регіональні служби. Функція планування реалізується як на регіональному рівні, так й на національному. На рівні держави превалює стратегічне планування, спрямоване на загальний розвиток автомобільних доріг в країні, включає державні програми і проекти, більшість з яких останнім часом пов'язана з розбудовою міжнародних транспортних коридорів та підготовкою до Євро-2012 [10, 11, 12]. На регіональному рівні превалює тактичне планування, що включає плани ремонту, реконструкції та розбудови доріг на короткостроковий період. Ці плани залежать, у першу чергу, від обсягів фінансування, які виділяють Службі автомобільних доріг області.

На сьогоднішній день спостерігається значна обмеженість фінансування (табл. 1). Коштів вистачає виключно на поточний та ямковий ремонт доріг, тому розвитку доріг (нове будівництво, капітальний ремонт) у регіоні не відбувається.

Раніше Служба автомобільних доріг області могла розраховувати на кошти зі спеціального фонду обласного бюджету. Однак з відміною транспортного податку в 2011 р., який надходив до спеціального фонду обласного бюджету, субвенції держави на область тепер спрямовані тільки на дороги комунальної власності. Фінансування розвитку автомобільних доріг загального користування в області відбувається за рахунок трьох джерел: загального фонду державного бюджету; спеціального фонду державного бюджету; кредитних коштів, залучених під гарантії уряду.

Обмежене фінансування негативно впливає на стан автомобільних доріг у Запорізькій області, особливо на фоні зростаючих темпів автомобілізації регіону, про що свідчать відповідні статистичні дані (табл. 2).

Недивлячись на певну тенденцію до скорочення кількості зареєстрованих автотранспортних засобів у Запорізькій області, починаючи з 2008 р., у цілому, середня кількість рухомого складу автомобільного транспорту за період 1995 – 2010 рр. суттєво зросла: вантажні автомобілі – на 89%, легкові автомобілі – на 18%, автобуси – на 30%. Крім того, більше 60% автомобілів в кожній категорії (легкові, вантажні, автобуси) мають строк експлуатації більше 10 років (табл. 3).

Збільшення навантаження на автомобільні дороги регіону ускладнює підтримку нормальних експлуатаційних характеристик доріг.

Виходячи з сутності поняття «розвиток», заходи щодо розвитку автодорожнього потенціалу можуть включати: будівництво нових доріг, капітальний ремонт та реконструкція існуючих, зростання виробничих потужностей дорожньо-експлуатаційних підприємств дорожньої галузі, зростання виробничих потужностей науково-дослідних, проектних інститутів дорожньої галузі, впровадження сучасних технологій дорожнього будівництва і утримання доріг, дорожнього сервісу, нових організаційно-правових форм будівництва доріг (наприклад, концесій). За даними САД і Облдавотдору, перелічені заходи у Запорізькій області за останні роки не здійснювалися [13, 14].

Аналіз обсягів робіт, виконаних ДП «Запорізький Облавтодор»

Вид робіт	Од- виміру	Рік					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Замовлення САД області	тис. грн	95275	109390	108981	101744	88300	131142
у т. ч. державного значення	тис. грн	40013	52222	41559	42072	38133	75789
	км	31,1	28,4	23	0	0	0
місцевого значення	тис. грн	55262	57168	67422	59672	50167	55353
	км	169,4	89,5	74,1	0	0	0
2. Нове будівництво	тис. грн	7728	17341	8036	0	0	0
у т. ч. державного значення	тис. грн	5514	14580	0	0	0	0
	км	1,2	1,2	0	0	0	0
місцевого значення	тис. грн	2214	2761	8036	0	0	0
	км	0,7	2,2	0,7	0	0	0
3. Капітальний ремонт	тис. грн	18343	12118	13044	1574	0	0
у т. ч. державного значення	тис. грн	8478	9587	10907	1574	0	0
	км	4,9	1,2	4,6	0	0	0
місцевого значення	тис. грн	9865	2531	2137	0	0	0
	км	1,1	2,3	1,3	0	0	0
4. Поточний ремонт	тис. грн	45449	53100	60500	59023	5783	62506
у т. ч. державного значення	тис. грн	13716	11397	16652	22889	2409	50034
	км	25	26	18,4	0	0	0
місцевого значення	тис. грн	31733	41703	43848	36134	3374	12472
	км	167,6	85	72,1	0	0	0
5. Експлуатаційні утримання,	тис. грн	23755	26831	27401	41147	82517	68636
у т. ч. державного значення		12305	16658	14000	17609	35724	25755
місцевого значення		11450	10173	13401	23538	46793	42881

Таблиця 2

Динаміка зміни кількості зареєстрованих автомобілів в Запорізькій області (тис. од.)

Тип автомобіля	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Вантажні автомобілі	4,4	35,7	43,0	44,2	43,5	42,5	41,2
Легкові автомобілі	250,1	292,3	329,9	317,6	315,2	308,7	306,0
Пасажирські автобуси	5,8	7,4	10,0	10,2	9,5	8,7	8,2

Таблиця 3

Групування автомобілів залежно від часу перебування в експлуатації

Тип автомобіля	Усього, од.	У т. ч. які перебували в експлуатації з моменту випуску заводом-виготовлювачем			
		до 3 років включно	1 – 5 років включно	5 – 10 років включно	більше 10 років
Вантажні автомобілі	41169	2763	2658	6005	29743
Легкові автомобілі	305691	56425	31770	36224	181272
Пасажирські автобуси	8199	503	549	1868	5279

Ієрархічна організаційно-структурна підпорядкованість Служби автомобільних доріг (САД) в Україні не є досить складною (рис. 1). САД області є державною організацією, що належить до сфери управління Державної служби автомобільних доріг України, підзвітна та підконтрольна їй. У своїй діяльності Служба керується

відповідним Положенням про Службу автомобільних доріг у Запорізькій області [15]. САД області співпрацює з державним підприємством «Запорізький облавтодор» на тендерній основі. Для проведення необхідних робіт САД області виступає як замовник і на умовах проведення конкурсу залучає підрядників. Зазвичай підрядником

є ДП «Облавтодор», яке має відповідну базу, підрозділи, техніку для експлуатаційного утримання доріг. Взаємовідносини САД області з органами регіонального управління мають координаційний характер. Облдержадміністрація допомагає Службі вирішувати певні питання, наприклад, у разі надзвичайної ситуації в регіоні.

світу. До того ж вже давно прийняті відповідні закони, які на жаль, не працюють через відсутність стабільності в країні, несприятливий інвестиційний клімат, що відлякує потенційних інвесторів, як вітчизняних, так й зарубіжних. На умовах концесії зазвичай будують дороги I категорії, які стають платними.

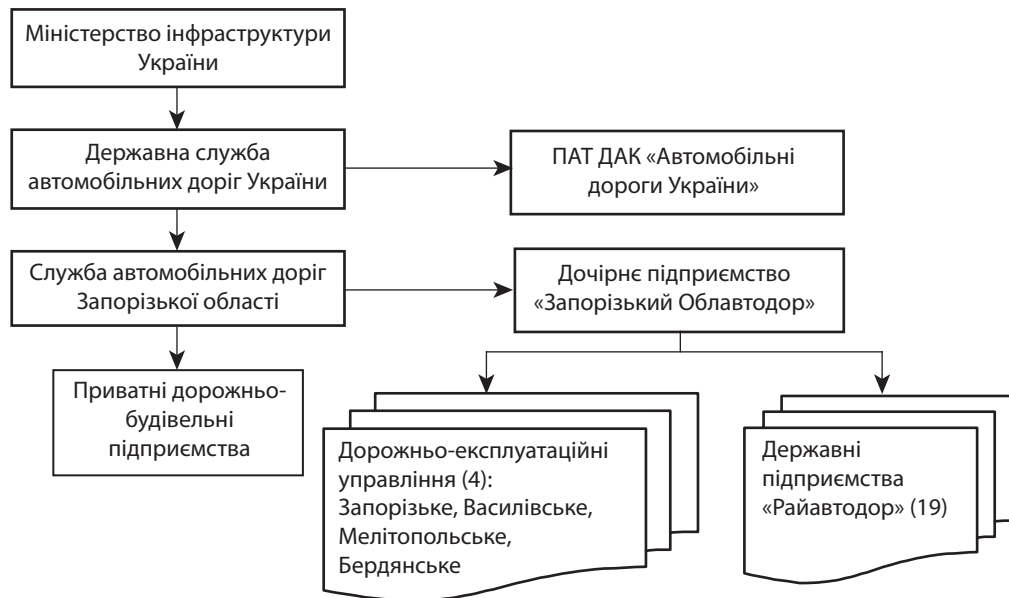


Рис. 1. Організаційна структура управління автомобільними дорогами

Досить правильними є висновки Т. М. Лозинської стосовно існуючої системи управління дорожнім господарством, яка стверджує, що централізація державного управління мережею автодоріг (у першу чергу, місцевого значення) призводить до неефективного використання обмежених фінансових ресурсів, а органи місцевої влади не мають впливу на прийняття рішень щодо розподілу коштів між об'єктами автодоріг місцевого значення [1]. Система державного управління автомобільними дорогами функціонує на основі галузевого принципу, має високий ступінь централізації. Існує ціла низка проблем, які САД області не може вирішити самостійно при існуючій системі управління. Крім того, державна форма власності дочірніх підприємств Укравтодору створює штучну монополізацію на виконання робіт, обмежує розвиток конкуренції в галузі дорожнього господарства та ізолює регіональні органи влади від участі в управлінні. Тому потрібний перехід до територіального принципу управління автомобільними дорогами загального користування, що проходять територією регіону.

Аналіз автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям за категоріями в Запорізькій області (табл. 4) показав, що серед доріг місцевого значення відсутні дороги першої категорії, а до доріг I категорії державного значення відноситься всього 34,3 км, що складає 4,9% від загальної довжини доріг державного значення. Більша частина доріг державного значення (90,1%) відноситься до доріг II категорії. У порівнянні із сусідніми областями Запорізька область займає третє місце після Дніпропетровської та Донецької областей за загальною довжиною автомобільних шляхів із твердим покриттям, третє місце після Дніпропетровської та Херсонської областей за довжиною доріг державного значення.

Як свідчать результати проведеного дослідження, проблема розвитку доріг полягає не тільки в нестачі фінансових коштів, але й у відсутності в регіоні відповідних підрядних компаній з сучасною технікою, яка б дозволяла виконувати дорожні роботи на високому якісному рівні. Проблему нестачі коштів можливо було б вирішити, використовуючи механізми державно-приватного партнерства, зокрема, концесії. Концесійні моделі є досить перспективним напрямом, який довів свою дієвість на практиці у багатьох країнах

Як свідчать дані табл. 4, забезпеченість Запорізької області дорогами з твердим покриттям достатньо висока (98%), однак майже 80% доріг області побудовані понад 30 років тому назад та на теперішній час не відповідають міжнародним стандартам, вимогам сучасного автомобільного руху та багатьом технічним параметрам. Якість доріг напряму впливає на ефективність роботи автотранспорту та на розмір витрат за транспортні послуги. Низька якість доріг призводить до збільшення витрат у автопідприємств на утримання транспортного парку, його технічне обслуговування та ремонт. У свою чергу, зростання транспортних тарифів приводить до зростання ціни на продукцію, що перевозиться автотранспортом.

Перелік доріг державного значення в Запорізькій області (М-14 Одеса – Мелітополь – Новоазовськ; М-14-03 Одеса – Мелітополь – Новоазовськ (обхід м. Мелітополь); М-18 Харків – Сімферополь – Алушта – Ялта;

Н-08 Бориспіль – Дніпропетровськ – Запоріжжя; Н-15 Запоріжжя – Донецьк; Н-23 Кіровоград – Кривий Ріг – Запоріжжя; Р-37 Енергодар – Василівка – Бердянськ) свідчить про те, що територією області проходять дороги, що мають стратегічне значення з точки зору транзитних перевезень автомобільним транспортом.

Європи вже давно вирішили цю проблему, заборонивши рух вантажних транспортних засобів вулицями.

Реалізація функції мотивації доцільно розглянути з позиції впливу факторів внутрішньої та зовнішньої мотивації. На сьогоднішній день робітники Служби зацікавлені у роботі, у першу чергу, через фактори внутрішньої

Таблиця 4

Автомобільні дороги загального користування з твердим покриттям за категоріями у Запорізькій області у порівнянні з сусідніми областями

Показник	Довжина автомобільних шляхів із твердим покриттям, км	У тому числі за категоріями									
		I	II	III	IV	V					
		км	%	км	%	км	%	км	%	км	%
<i>Запорізька область</i>											
Усього	6813,2	34,3	0,5	918,6	13,5	1050,4	15,4	4686,1	68,8	123,8	1,8
Державного значення	697	34,3	4,9	628,0	90,1	34,7	5,0	–	–	–	–
Місцевого значення	6116,2	–	–	290,6	4,7	1015,7	16,6	4686,	76,6	123,8	2,0
<i>Дніпропетровська область</i>											
Усього	9147,7	279,2	3,0	674,2	7,4	1066,0	11,6	7004,3	76,6	124,1	1,4
Державного значення	946,5	249,5	26,4	568,6	60,1	121,4	12,8	7,0	0,7	–	–
Місцевого значення	8201,2	29,7	0,4	105,6	12,9	944,6	11,5	6997,3	85,3	124,1	1,5
<i>Донецька область</i>											
Усього	8021,9	247,3	3,1	979,0	12,2	1249,0	15,6	5233,8	65,2	312,8	3,9
Державного значення	665,0	228,2	34,3	431,3	64,8	5,5	0,8	–	–	–	–
Місцевого значення	7356,9	19,1	0,3	547,7	7,4	1243,5	16,9	5233,8	71,1	312,8	4,2
<i>Херсонська область</i>											
Усього	4971,6	40,2	0,8	365,3	7,3	1064,4	21,4	3501,7	70,4	–	–
Державного значення	704,6	40,2	5,7	349,0	49,5	304,0	43,1	11,4	1,6	–	–
Місцевого значення	4267,0	–	–	16,3	0,4	760,4	17,8	3490,3	81,8	–	–

Крім того, як свідчать опитування експертів, транзитна траса Харків – Сімферополь потребує негайної розбудови, оскільки її фактична пропускна здатність, особливо в період з травня по серпень (до 30 тис. авто/добу), значно перевищує нормативну (14 тис. авто/добу) [15]. Аварійність цієї траси також досить висока. Придорожня інфраструктура обладнана з порушенням архітектурних норм і техніки безпеки. Наприклад, кемпінг, що знаходиться перед Василівкою? не має дорожніх знаків і розмітки.

Також існує проблема відсутності об'їзних доріг Запоріжжя, Мелітополя. Основний вантажопотік, у тому числі транзитний, рухається вулицями міст, збільшуючи навантаження на дороги, які не розраховані на великотоннажні автомобілі. У результаті руйнується дорожнє покриття, підвищується аварійність, значно збільшується негативний вплив на екологію міст. За підрахунками спеціалістів, 40% валових викидів в Запоріжжі приходить на автомобільний транспорт, і частка його зростає. У розрахунку на кожного мешканця міста в атмосферу викидається близько 250 кг забруднюючих речовин на рік, а в розрахунку на 1 км² території міста – більше 330 т шкідливих речовин. Цей показник перевищує середній по області майже у 70 разів [16]. У містах

мотивації: моральне задоволення від результатів роботи, реалізація професійних знань, своєчасна та стабільна заробітна плата, можливість отримання премії.

Функція контролю реалізується через здійснення попереднього, поточного та заключного контролю. Попередній контроль полягає в реалізації затверджених правил, процедур, приписів, згідно з якими повинні виконуватися дорожні роботи. Поточний контроль здійснює відділ технічного контролю САД області в процесі здійснення дорожніх робіт та заступники начальника служби. Працівники відділу виїждять на місце для прийомки робіт, для певного коригування планів і несуть відповідальність за якість робіт. Заключний контроль здійснює начальник САД області та його заступники, що несуть відповідальність в цілому за витрачені гроші, за розвиток автомобільних доріг у регіоні.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного аналізу визначено, що управління розвитком автодорожнім потенціалом на регіональному рівні має залежний характер і відбувається досить повільно. Високий ступінь централізації, галузевий підхід і фінансова залежність обмежують самостійність Служби автомобільних доріг на регіональ-

ному рівні, стримують розвиток автодорожнього потенціалу. Предметом подальших досліджень будуть сучасні організаційно-правові та управлінські форми розвитку автодорожнього потенціалу, засновані на територіальних принципах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Лозинська Т. М.** Історичний розвиток державного управління дорожнім господарством / Т. М. Лозинська, В. М. Захаров // Теорія та практика державного управління. – Вип. 2(33). – 2011.
2. Автомобільні дороги і дорожнє будівництво в Україні / В. О. Герасимчук, П. М. Коваль, А. А. Рибальченко та ін. – К.: УкрДіпродор, 2005. – 224 с.
3. **Прейгер Д.** Актуальні питання будівництва доріг і розбудови мережі вантажних автоперевезень в Україні / Д. Прейгер // Економіка України. – 2008. – № 4. – С.15 – 28.
4. **Ожегов С. И.** Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: «Азъ», 1992. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ozhegov.org/>
5. **Брокгауз Ф. А.** Энциклопедический словарь / Ф. А. Брокгауз, И. А. Эфрон. – СПб.: 1907. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bibliotekar.ru/brok.htm>
6. Економічна енциклопедія: у 3-х томах / [Гаврилишин Б. Д., Мочерний С. В. та ін.]. – К.: Видавн. центр «Академія», 2002. – Т. 3. – 672 с.
7. Энциклопедический словарь. – 2009. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dict.t-mm.ru/enc_sl/p/poten.html
8. Словарь русского языка: В 4-х т. / РАН, Ин-т лингвистич. исследований. – 4-е изд., стер. – М.: Полиграфресурсы, 1999. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://feb-web.ru/feb/mas/mas-abc/16/ma333007.htm>
9. **Абалкин Л. И.** Диалектика социалистической экономики / Л. И. Абалкин. – М., 1982. – 263 с.
10. Державна програма розвитку автомобільних доріг загального користування на 2007 – 2011 роки / Постанова КМУ № 710 від 3.08.2005. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/710-2005-%D0%BF>
11. Про затвердження Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні на 2006 – 2010 роки. Постанова Кабінету Міністрів від 12 квітня 2006 р. № 496 / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України: [зб. нормативно-правових актів]. – Київ: Держреєстр. – 2006. – № 15. – С. 98 – 113.
12. Про затвердження Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні. Постанова Кабінету Міністрів від 20 березня 1998 р. № 346 / Кабінет Міністрів України // Урядовий кур'єр. – 1998. – 9 квіт. (Орієнтир. – № 15. – С. 7).
13. Звіт про результати фінансово-господарської діяльності ДП «Запорізький Облавтодор» за 2011 р. – Рукопис: Запоріжжя, 2012. – 18 с.
14. Звіт про результати фінансово-господарської діяльності САД у Запорізькій області за 2010 р. – Рукопис: Запоріжжя, 2011. – 10 с.
15. Положення про Службу автомобільних доріг у Запорізькій області / Наказ Голови Державної Служби автомобільних доріг України № 904 від 17.12.2004 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukravtodor.gov.ua>
16. **Чалая А.** Транзитный транспорт снова душит заповождцев / А. Чалая // Суббота плюс. – 2009. – № 35 (27 августа). – С. 49.

ОПТИМІЗАЦІЯ СКЛАДСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ФІДЛАЙФ»

ЛЕОНОВА Ю. О.

кандидат економічних наук

Харків

Умовою безперервного перебігу виробничих процесів на будь-якому підприємстві є створення певних запасів сировини, матеріалів, палива, комплектуючих виробів, а також міжцехових і внутрішньоцехових запасів напівфабрикатів власного виробництва. Усі ці запаси зберігаються на складах підприємства. Структура, кількість і розміри складів залежать від номенклатури й кількості споживання підприємством матеріальних цінностей. Кількість, склад, ємність і спеціалізація складів утворюють структуру складського господарства підприємства. Організація складського господарства впливає на пропускну здатність складів, трудомісткість і собівартість складських робіт, на величину внутрішньозаводських транспортних витрат тощо. Тому тема статті є актуальною і такою, що потребує подальшого дослідження.

Найбільш актуальними сучасними проблемами складської логістики є незадовільний рівень обліку та системи інформаційного забезпечення складів; відсутність можливості оперативного обміну інформацією між усіма учасниками процесу; недостатній рівень контролю за рухом товарів; низький рівень автоматизації складських робіт (відсутність єдиної цілісної автоматизованої системи управління запасами); відсутність ведення статистики і, відповідно, аналізу, що унеможливає прогнозування основних показників діяльності; значна тривалість оформлення супровідних документів; відсутність сучасної складської техніки і технологій; відсутність ефективних систем мотивації персоналу тощо.

Мета статті – дослідити розміщення товарів на складі ТОВ «Фідлайф» та розробити рекомендації щодо оптимізації їх розміщення.

Дослідженню сутності та ефективності складської діяльності підприємств присвячені праці таких вчених: Тиранського І. П. [1], Волгіна В. В. [2], Гаджинського А. М. [3], Голода Є. Є. [4], Давидова В. О. [5], Соколова В. Ю. [6].

Останнім часом складська діяльність підприємства набула важливого значення, тому що спрямована на збереження продукції та на скорочення транспорт-

них витрат. Тому необхідно раціонально організувати складську діяльність на підприємстві, ефективно використовувати склади та мінімізувати витрати на складські операції. У сучасних умовах від ефективності роботи складу значною мірою залежить конкурентоспроможність підприємства. Ефективне управління складом є одним із ключових логістичних завдань та інструментом надання сервісу високого рівня.

Оптимізація складської діяльності ТОВ «Фідлайф» виявляється у визначенні раціональних місць зберігання продукції на власних чи орендованих складах за допомогою логістичних методів. У складській діяльності використання методу Парето дозволяє мінімізувати кількість пересувань шляхом розподілу всього асортименту на групи товарів, які потребують великої кількості пересування, і групи товарів, які використовуються достатньо рідко [2]. Метод Парето може визначатися таким чином: надійний контроль 20% позицій дозволяє на 80% контролювати систему. Як правило, часто відвантажувані товари складають лише невелику частину асортименту, і розміщувати їх необхідно уздовж так званих «гарячих» зон.

Товари, які використовуються не так часто, необхідно розміщувати уздовж «холодних» зон. Уздовж «гарячих» зон можуть розміщуватися також великогабаритні товари і товари, які зберігаються без тари (зважаючи на те, що їх пересування пов'язане зі значними труднощами).

Асортимент має два значення:

- ✦ склад і співвідношення окремих видів продукції підприємства, галузі виробництва або групи товарів;
- ✦ набір різних груп, видів і сортів товарів, об'єднаних за споживчою, торговою або виробничою ознакою, які реалізуються суб'єктом господарювання на об'єкті торгівлі. Термін асортимент застосовується здебільшого для товарів народного вжитку. Асортимент буває оптовим і роздрібним.

Оптовий асортимент згрупований за певними ознаками – товарознавчими, за принципом комплексного споживання товарів чи за потребами певних соціальних груп споживачів (товари культурно-побутового призначення, товари для спорту, товари побутової хімії тощо). Розрізняють асортиментні набори товарів: торговий набір – для окремого магазину, його секції, відділів торговельної організації. У торговій практиці вживають поняття «поліпшення асортименту товарів»: за рахунок внутрішньогрупових змін – збільшення у загальному асортименті питомої ваги товарів, які більшою мірою відповідають попиту населення, вищої якості, з кращими споживчими властивостями, з дотриманням гігієни, екології тощо.

Для оптимізації складської діяльності ТОВ «Фідлайф» необхідно, е першу чергу, проаналізувати асортимент складу та розмістити товари у відповідних зонах.

Асортимент складу підприємства включає 10 позицій. Товари надходять та відпускаються цілими вантажними пакетами, зберігаються на стелажах на піддонах у пакетованому вигляді, усі операції з товарами є механізованими. Товари розміщуються на складі під-

приємства для зберігання за законом випадкового розподілу. За листопад 2011 р. було отримано 936 вантажних пакетів і стільки ж було відпущено (табл. 1).

Таблиця 1

Асортимент товарів ТОВ «Фідлайф» за листопад 2011 р., які розміщені на складі за законом випадкового розподілу

№ з/п	Назва асортиментної позиції товару	Кількість відпущених вантажних пакетів
1	Комбікорм для курей-квочок	0
2	Комбікорм для бройлерів	0
3	Комбікорм для качок	72
4	Комбікорм для гусей	75
5	Комбікорм для індиків	10
6	Комбікорм для перепелів	2
7	Комбікорм для свиней	208
8	Комбікорм для кролів	180
9	Комбікорм для великої рогатої худоби	205
10	Комбікорм для коней	184
11	Усього	936

Використовуючи метод Парето і дані табл. 1, перегрупуємо асортимент товарів ТОВ «Фідлайф» за листопад 2011 р. у порядку скорочення кількості відпущених вантажних пакетів (табл. 2).

Таблиця 2

Асортимент товарів ТОВ «Фідлайф» за листопад 2011 р., які розміщені на складі у порядку скорочення кількості відпущених вантажних пакетів

Назва асортиментної позиції товару	Кількість відпущених вантажних пакетів	Група товарів, об'єднаних за ознакою 20/80
Комбікорм для свиней	208	≈ 20% асортименту – 80% відпущених вантажних пакетів («гаряча» зона)
Комбікорм для великої рогатої худоби	205	
Комбікорм для коней	184	
Комбікорм для кролів	180	
Комбікорм для гусей («холодна» зона)	75	≈ 80% асортименту – 20% відпущених вантажних пакетів
Комбікорм для качок	72	
Комбікорм для індиків	10	
Комбікорм для перепелів	2	
Комбікорм для курей-квочок	0	
Комбікорм для бройлерів	0	
Усього	936	

Таким чином, до «гарячої» зони входять такі асортиментні позиції ТОВ «Фідлайф»: комбікори для свиней, великої рогатої худоби, коней і кролів. До «холодної» зони входять: комбікори для гусей, качок, індиків, перепелів, курей-квочок та бройлерів. Як вже зазначалося, часто відвантажувані товари складають лише невелику частину асортименту, і розміщувати їх необхідно уздовж так званих «гарячих» зон. Товари, які використовуються не так часто, необхідно розміщувати уздовж «холодних» зон. Уздовж «гарячих» зон можуть розміщуватися також великогабаритні товари і товари, які зберігаються без тари (зважаючи на те, що їх перевезення пов'язане зі значними труднощами). Ці зони схематично відображені на рис. 1.

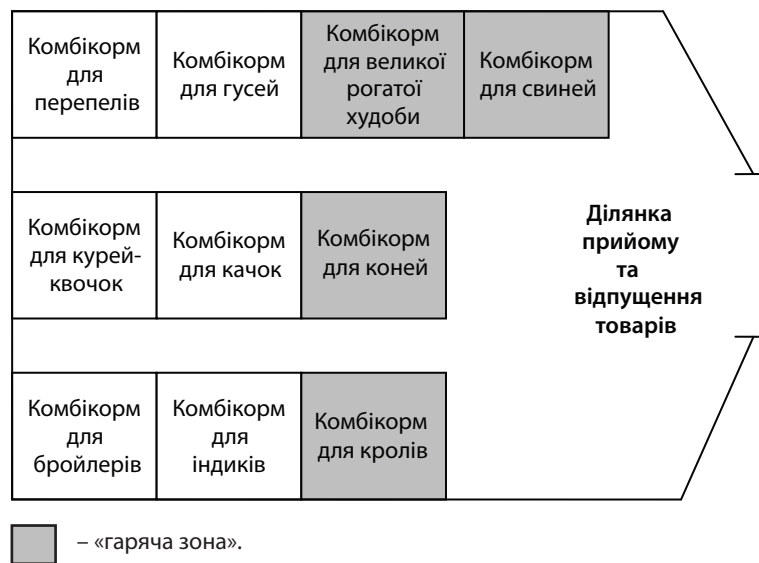


Рис. 1. Оптимальне розміщення товарів ТОВ «Фідлайф» на складі

З метою забезпечення раціональної роботи працівників цього підприємства також рекомендується розмістити в складських приміщеннях офіси та провести телекомунікації. Автоматизація складу і модернізація логістичних технологій на сьогоднішній момент необхідні для максимального задоволення потреб бізнесу. Автоматизація складу дозволить збільшити пропускну здатність складських приміщень, прискорити складські процеси, скоротити вплив людського фактора, а також відслідковувати залишки і розміщення товарів у реальному часі та ін.

Тому для ефективної організації складської діяльності підприємства рекомендується здійснити такі дії:

- а) визначити необхідну кількість складів;
- б) раціонально використовувати приміщення та розділити їх на зони;
- в) скоротити загальні витрати.

Висока конкуренція на ринку, поява нових, більш дешевих і достатньо ефективних розробок, які сприяють підвищенню ефективності складської діяльності, змушують переглянути існуючі принципи функціонування будь-якого підприємства. Виникає необхідність пошуку додаткових можливостей скорочення витрат, реорганізації та реконструкції підприємства з метою підвищення ефективності бізнесу. Йдеться про перебу-

дову бізнесу за допомогою проектів автоматизації. Цей процес охоплює різні аспекти діяльності підприємства. В багатьох випадках він супроводжується певними перешкодами.

Актуальною на даний момент є автоматизація складу за допомогою WMS-програм (Warehouse Management System – система управління складом) [3]. Але їх впровадження в діяльність підприємства супроводжується низкою перешкод, з яких основними є:

- а) необхідність персоналу навчатися та звикати працювати по-новому;
- б) WMS-програми потребують кардинальних змін в усіх процесах, що для більшості вітчизняних підприємств є стресовою ситуацією;

в) не всі керівники підприємств погоджуються прийняти настільки кардинальні зміни;

г) частина персоналу може явно чи неявно не сприймати такі зміни.

Автоматизація складської діяльності – це комплексне рішення, яке складається з автоматизованого складського устаткування і спеціального програмного забезпечення [3].

Виробники пропонують широкий асортимент складського устаткування для автоматизації – від конвеєрів для транспортування і підйомників до комплексних висотних складів. Це дозволяє оптимізувати практично всі логістичні процеси на складі. З цієї метою пропонується впроваджувати WMS-систему (Warehouse Management System), яка дозволяє істотно скорочувати час на виконання складських операцій, зменшувати їх вартість та кількість помилок. WMS-система представляє собою систему управління складськими процесами [3, 4].

Автоматизація складу може проводитися з різною мірою участі людини у складських процесах. Це залежить від цілей та економічної обґрунтованості діяльності конкретного підприємства. Зарубіжний досвід показує, що впровадження WMS-систем підвищує ефективність функціонування складу будь-якого розміру та типу [5, 6].

Логістичний процес на складі вимагає повної синхронності роботи у сферах постачання запасів, обробки вантажу і фактичного розподілу замовлення. Логістика на складі практично охоплює всі основні робочі сфери, які розглядаються на мікрорівні. Логістичний процес набагато ширший за технологічний і включає такі сфери, як: постачання запасів, контроль за поставками, приймання та розвантаження вантажів, транспортування і внутрішньоскладську перевалку вантажів, зберігання і складування вантажів, формування замовлень клієнтів та відвантаження, експедиція і транспортування вантажів. Роботу всіх елементів логістичного процесу потрібно розглядати у взаємозалежності і взаємозв'язку. Цей підхід дозволяє не тільки регулювати діяльність підрозділів складу, він виступає базою планування і контролю за переміщенням товару на складі з мінімальними витратами. До логістичних процесів відносять: розвантаження і приймання вантажів внутрішньоскладського транспортування, складування та зберігання, комплектацію замовлень і відвантаження, транспортування і експедицію замовлень, збирання і доставку порожніх товароносіїв, інформаційне обслуговування складу. Запорукою рентабельності роботи складу є раціональне здійснення логістичного процесу. Тому при формуванні логістичного процесу потрібно дотримуватися оптимального планування складу:

- ✦ виділяти робочі зони, які сприяють зниженню витрат і підвищенню рівня процесу переробки вантажу;
- ✦ при розстановці устаткування ефективно використовувати простір, який дозволяє збільшити потужність складу;
- ✦ істотно скорочувати парк підйомно-транспортних машин за рахунок застосування універсального устаткування, що виконує різні складські операції;
- ✦ збільшувати пропускну спроможність складу та скорочувати експлуатаційні витрати;
- ✦ мінімізувати маршрути внутрішньоскладського перевезення;

- ✦ істотно скорочувати транспортні витрати при застосуванні централізованої доставки та уніфікації партій доставок;
- ✦ скорочувати час і витрати, пов'язані з документообігом і обміном інформацією, за рахунок використання можливостей інформаційної системи підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, з метою оптимізації складської діяльності ТОВ «Фідлайф» було проаналізовано асортимент товарів, які розміщено на складі, та визначені товари, що необхідно розмістити у «гарячій» та «холодній» зонах. Виристовуючи запропоновані рекомендації, керівництво підприємства має можливість підвищити ефективність складської діяльності. Подальше дослідження необхідно спрямувати на розробку рекомендацій щодо впровадження закордонного досвіду з логістики в діяльність вітчизняних підприємств. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Тиранський І. П.** Складське підприємство у сучасних умовах / І. П. Тиранський, О. Б. Гірна, М. О. Довба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 446. – С. 95 – 96.
- 2. Волгин В. В.** Логистика приемки и отгрузки товаров / В. В. Волгин. – М. : ИТК «Дашков и Ко», 2008. – 460 с.
- 3. Гаджинский А. М.** Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика: учеб.-практ. пособие. / А. М. Гаджинский. – М. : Проспект, 2009. – 174 с.
- 4. Голод Е. Е.** Эффективность внедрения складских систем / Е. Е. Голод // Современный склад. – 2010. – № 1. – С. 42 – 44.
- 5. Давыдов В. О.** Реконструкция склада: сложные задачи – простые решения / В. О. Давыдов // Современный склад. – 2008. – № 1. – С. 28 – 30.
- 6. Соколов В. Ю.** Моделирование зоны приема-сдачи груза на складе / В. Ю. Соколов // Современный склад. – 2010. – № 5. – С. 18 – 20.

УДК 338.48

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КРЫМА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

АНИСТРАТЕНКО О. В.

соискатель

Севастополь

Специфика современного мира накладывает отпечаток на физическое и психическое здоровье граждан. В условиях повышенных нагрузок организма на рабочем месте, давления различных фак-

торов внешней среды (политическая ситуация, ухудшение экологических параметров, снижение качества продуктов питания), ухудшения психологического климата в коллективах, снижения физических нагрузок, повышенных рисков осложнений заболеваний растет роль тех видов деятельности, которые обеспечивают население услугами, способными предотвратить ухудшение здоровья, дают возможность восстановления жизненных сил и работоспособности, в том числе туризм и рекреация.

Среди регионов Украины туристско-рекреационный комплекс Крыма потенциально является одним из наиболее перспективных, что подтверждается наличием программ государственного и регионального уровня по его развитию. В частности, разработан проект Стратегии развития туристско-рекреационного комплекса Крыма – 2020 [1], утверждена Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012 – 2013 годы [2]. Отдельное внимание в этих документах уделено проблемам финансового обеспечения развития туристско-рекреационного комплекса Крыма.

Вопросы значимости туризма и рекреации для экономики все еще являются спорными: так Данильчук В. Ф. указывает, что «туризм должен занимать ведущее место в экономике страны, т. к. он обеспечивает значительный приток валютных поступлений, служит источником создания новых рабочих мест, повышает благосостояние нации и является катализатором социальных процессов» [3]. В свою очередь Середа В. В., Шеметов С. А., Бондарчук Г. Н. указывают, что, несмотря на высокую роль сферы услуг в ВВП современных экономик (около 50%), обрабатывающая промышленность «сохраняет роль локомотива технико-экономического развития» [4]. Тем не менее, высокая роль туристско-рекреационного комплекса на микро-, мезо- и макроуровнях обуславливает пристальное внимание органов государственной и местной власти к его развитию и регулированию.

В современных условиях финансовое обеспечение туристско-рекреационного комплекса Крыма характеризуется рядом проблем, таких как нестабильность финансовых потоков (в связи с сезонностью), диспропорции в распределении иностранных инвестиций, высокая затратность привлечения заемных финансовых ресурсов, слабое развитие рынков заемных ресурсов альтернативных банковскому кредитованию, как следствие, – убыточная деятельность. Нерешенными остаются вопросы выбора оптимальных методов государственного регулирования, направленных на устранение данных проблем. По нашему убеждению, наличие указанных проблем сегодня обуславливает актуальность вопросов трансформации государственного регулирования финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса Крыма.

Цель данной статьи заключается в обосновании приоритетных направлений трансформации государственного регулирования финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса Крыма.

Туристско-рекреационный комплекс Крыма в территориальной структуре экономики занимает приблизительно 4,5% площади страны, концентрирует 29,6% объема всех рекреационных ресурсов, 10% емкости гостиничного бизнеса, 40% емкости здравниц, более 30% потока иностранных туристов [5].

По функциональной структуре в 2010 г. туристско-рекреационный комплекс АР Крым насчитывал 656 объектов, в т. ч. 245 – круглогодичного функционирования и 411 – сезонного (62,6%). Основным средством размещения традиционно являются санаторно-курортные учрежде-

ния – 553 объекта долговременного проживания, рассчитанные на 119,5 тыс. мест. Основная емкость санаториев сосредоточена в районе Б. Ялты и Сакско-Евпаторийской группы курортов, пансионаты получили распространение в Алуште, Ялте, Судаке, Феодосии, на побережье Симферопольского и Бахчисарайского районов [1].

Современное функционирование и развитие туристско-рекреационного комплекса Крыма характеризуется рядом особенностей:

- ✦ туристско-рекреационный комплекс Крыма и частично его клиентская база является наследием плановой экономики, когда отдых в Крыму был признаком престижа и достаточно высокого дохода;
- ✦ такие группы основных средств, как здания, сооружения, а у некоторых субъектов предпринимательской деятельности и мебель, оборудование являются устаревшими, что снижает параметры привлекательности услуг для клиентов и обуславливает потребность в больших объемах инвестиций;
- ✦ финансирование туристско-рекреационного комплекса Крыма является инвестициями в здоровье нации и обеспечивает повышение качества трудовых ресурсов страны;
- ✦ характерной особенностью экономической эффективности деятельности рекреационных предприятий является их прямая зависимость не только от финансовой политики, которая проводится государством в сфере рекреационных услуг, но и от успешности проведения общегосударственной бюджетно-финансовой политики;
- ✦ пребывание многих объектов на капитальном ремонте, низкая конкурентоспособность;
- ✦ сокращение количества санаторно-курортных учреждений со статусом юридического лица и увеличение количества частных оздоровительных заведений, пансионатов, баз отдыха, которые функционируют в рамках правового поля для частных предпринимателей – физических лиц [7, с. 82];
- ✦ повышение интенсивности конкурентной борьбы со стороны иностранных курортов, как по ценовому критерию, так и по уровню качества;
- ✦ сохраняет свою актуальность проблема сезонности функционирования большинства структурных подразделений туристско-рекреационного комплекса (средний коэффициент сезонности по Крыму – 0,45) [1];
- ✦ развитие новых для Крыма видов туризма, таких как круизный туризм, фестивальный, этнографический, винный, диггер-туризм, военный туризм и др.

Дальнейшее развитие и повышение конкурентоспособности туристско-рекреационного комплекса Крыма, по нашему убеждению, должно сопровождаться оптимизацией финансового обеспечения на основе совершенствования государственного регулирования.

Исследование работ экономистов по вопросу оптимизации финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса и его государственного регулирования позволяет нам систематизировать предлагаемые ими мероприятия. Одним из направлений, которое рассматривается специалистами для оптимизации затрат, является переход на зарубежный опыт относительно состава затрат, входящих в стоимость путевки. В частности, Омецинским Б. – председателем экспертной комиссии по развитию курортов и рекреаций Национального совета по вопросам культуры и духовности при Президенте Украины – предложено перейти на такую систему, когда путевка компенсирует только стоимость лечения, а каждый отдыхающий «выбирает жильё и питание по карману» [7, с. 83].

Кифяк О. В. [8], кроме кредитов и инвестиций, предлагает для стимулирования развития рынка рекреации использовать такие механизмы, как создание соответствующих фондов содействия развитию предпринимательства в туристско-рекреационном комплексе за счет бюджетных средств; объединение капитала банков и частных структур; объединение усилий власти и бизнеса. Мы согласны с предложенным перечнем лишь частично. Действительно, объединение капитала банков и частных структур и согласование усилий власти и бизнеса являются целесообразными, но формирование фондов развития исключительно из бюджетных средств представляется нам чрезвычайно сложным, т. к. состояние бюджетной системы характеризуется многолетним дефицитом, необходимостью выполнения больших объемов обязательств по внешним займам и проблемами в финансировании наиболее значимых социальных направлений.

Мы не согласны с предложением Нехаенко С. В. [9] использовать для финансирования туристско-рекреационного комплекса средства специально созданных банков по следующим причинам: во-первых, количество банков в Украине на 100 тыс. чел. населения существенно превышает средние европейские значения, при этом величина их капитала чрезвычайно мала для современных финансовых рынков, поэтому создание дополнительного банка не скажется положительно на работе банковской системы; во-вторых, так как, по мнению С. В. Нехаенко, главной целью эти банки будут иметь проведение инвестиционной политики и предоставление льготных кредитов учреждениям рекреации, возникает вопрос не только об источниках ресурсной базы таких банков, но и об их уровне доходности, как следствие, – надежности и рейтинге.

Тем не менее, участие банков в льготном финансировании туристско-рекреационного комплекса Крыма является целесообразным и обоснованным. В период экономического кризиса из средств государственного бюджета были выделены значительные средства для оказания помощи не только государственным банкам ПАО «Укрэксимбанк» и ПАО «Ощадбанк», но и банкам, которые без поддержки государства могли бы прекратить свое существование (например, «РодовидБанк»). Поэтому, по нашему убеждению, в современных условиях эти банки должны хотя бы частично изменить свою

политику по отношению к одному из наиболее приоритетных направлений развития экономики Украины – туристско-рекреационному комплексу. Мы считаем, что это может выражаться не только в снижении ставок кредитования, но и в использовании индивидуальных графиков погашения кредитов, изменения политики обеспечения кредитов и т. д.

В своих работах Гуменюк В. В. указывает на возможность внедрения в работу предприятий туристско-рекреационного комплекса производных финансовых инструментов, которые позволят получить дополнительный инвестиционный доход. Но в условиях слабого развития отечественного рынка ценных бумаг и убыточности деятельности многих туристско-рекреационных предприятий это будет достаточно сложно.

По нашему мнению, проблемы в финансовом обеспечении туристско-рекреационного комплекса Крыма во многом объясняются отсутствием единства в действиях различных субъектов, от которых зависит его функционирование. Примером этого могут служить мероприятия, направленные на снижение налога на прибыль для предприятий туристско-рекреационного комплекса (в частности, для предприятий гостиничного бизнеса), которые были приняты для развития материально-технической базы гостиниц в рамках подготовки к Евро-2012. Данное мероприятие должно было оказать позитивное воздействие на рост финансовых результатов, собственного капитала и улучшение качества основных фондов. Однако на фоне этого существенно выросли ставки по банковскому кредитованию и такие группы затрат, как оплата коммунальных платежей, оплата труда и др. Сложное финансовое состояние многих предприятий, изменение политики банков относительно стоимости и ликвидности залога не позволяло субъектам хозяйственной деятельности увеличивать суммы обязательств по банковским кредитным договорам. То есть значительных изменений объема финансовых ресурсов не происходит, а принятые налоговые льготы в конечном итоге работают на увеличение процентных доходов банковских учреждений.

Комплекс предлагаемых мероприятий и их возможное влияние на функционирование системы финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса Крыма представлен на *рис. 1*.

Нами предлагается сформулировать и принять на уровне Автономной республики Крым Единую концепцию финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса (далее – Концепция). Основное назначение предлагаемой Концепции должно заключаться в объединении и согласовании действий субъектов всех уровней системы финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса Крыма для достижения стратегических и тактических целей его развития.

Кроме того, целесообразным является создание фонда стабилизации туристско-рекреационного комплекса Крыма, одними из направлений деятельности которого могли бы стать предоставление гарантий возврата кредитов банкам, финансирующим проекты развития туристско-рекреационного комплекса (особенно

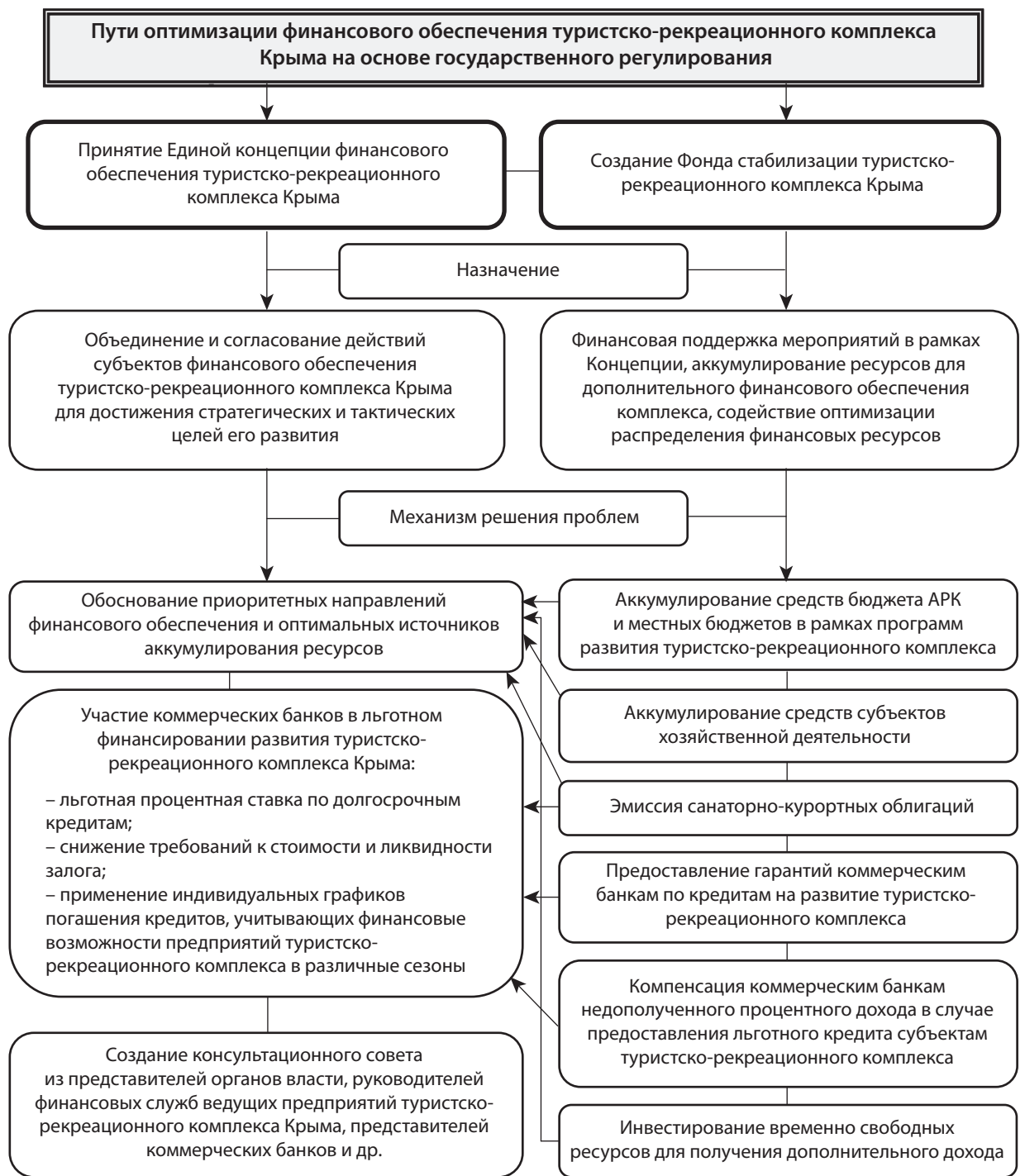


Рис. 1. Пути оптимизации финансового обеспечения туристско-рекреационного комплекса Крыма на основе государственного регулирования

в случае, если у кредитуемых предприятий отсутствует достаточный по стоимости и ликвидности залог) и компенсации коммерческим банкам, предоставляющим предприятиям туристско-рекреационного комплекса кредиты по сниженным процентным ставкам.

Выводы

Предлагаемые мероприятия будут иметь положительное влияние на трансформацию структуры финансового обеспечения туристско-рекреационного ком-

плекса Крыма в пользу долгосрочного, оптимизацию распределения инвестиций, позволят расширить методы государственного регулирования финансового обеспечения, будут способствовать большей обоснованности и согласованности деятельности всех субъектов, участвующих в финансовом обеспечении туристско-рекреационного комплекса Крыма, что в конечном итоге приведет к скорейшему решению сложившихся проблем и достижению поставленных целей. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития туристско-рекреационного комплекса Крыма – 2020 (проект) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : eep.org.ua/files/СТРАТЕГИЯ_ТРК2020-финал.doc

2. Программа развития и реформирования рекреационного комплекса Автономной Республики Крым на 2012 – 2013 годы : Утв. Постановлением Верховной Рады Автономной Республики Крым 21.12.2011 г., № 631-6/11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rada.crimea.ua/en/app/1822>

3. Данильчук В. Ф. Предпосылки формирования концепции и механизма развития туристической деятельности на промышленной территории / В. Ф. Данильчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 1. – С. 206 – 210.

4. Серета В. В. Прогноз структурных изменений в экономике Украины и мировых тенденций структурных сдвигов / В. В. Серета, С. А. Шеремет, Г. Н. Бондарчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vseswit.com.ua/data/upload/file/100922-3.pdf>

5. Москалева В. А. Проблемы развития курортно-рекреационного и туристического комплекса Крыма и возможные пути их устранения / В. А. Москалева // Культура народов Причерноморья. – 2010. – № 190. – С. 11 – 13.

6. Гуменюк В. В. Фінансові умови сталого розвитку курортного господарства України / В. В. Гуменюк // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 75 – 81.

7. Крапива С. Здоровенькі були / С. Крапива // Бизнес. – 2009. – № 7. – С. 81 – 83.

8. Кифяк О. В. Розвиток рекреаційних ринків регіонів / О. В. Кифяк // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 64 – 81.

9. Нехаенко С. В. Роль инвестиций в структурной перестройке туристско-рекреационного комплекса Крыма / С. В. Нехаенко // Ученые записки Симферопольского государственного университета. – 1999. – № 10 (49). – Том 3. – Серия Экономика. – С. 163 – 167.

Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Института экономики и права (Севастополь) **В. А. Москалева**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЗАСАД ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДТВОРЕННЯ ТА ВСЕБІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО І ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ПЕТЕНКО І. В.

доктор економічних наук

ПЕТЕНКО А. В.

кандидат економічних наук

Донецьк

Однією з умов поступального розвитку суспільства є спрямованість господарського механізму на ефективне вирішення комплексних соціально-економічних проблем, створення передумов для подальшого і взаємообумовленого зростання соціальної та економічної ефективності виробництва. При цьому зростання економічної ефективності виробництва створює сприятливі матеріальні можливості для подальшого підвищення його соціальної та одночасно екологічної спрямованості. І навпаки, більш вагомі соціальні результати при екологічній стабільності створюють базу для нового економічного зростання. Тому ефективність виробництва необхідно оцінювати з урахуванням науково обґрунтованих не тільки економічних, але і соціальних та екологічних критеріїв, їхнього сполучення, беручи до уваги кінцеву мету виробництва – створення умов для забезпечення відтворення та всебічного розвитку людського і трудового потенціалу держави, забезпечення в цілому добробуту кожного учасника виробничого процесу, безпечних екологічних умов життєдіяльності на виробництві і за його межами.

Вагомий внесок у становлення і розвиток науки про умови праці як соціально-економічної категорії зробили у свій час дослідження авторів [1 – 5].

Дослідження соціально-економічних проблем поліпшення умов праці одержали подальший розвиток у НДІ праці й Інституті економіки РАН (Москва), Інституті економіки НАН України (Київ) та Інституті регіональних досліджень НАН України (Львів), Науково-дослідному інституті з питань боротьби з пневмоконіозом у будівництві (Новоросійськ), Інституті соціально-економічних проблем РАН (Санкт-Петербург) і Санкт-Петербурзькому державному університеті, і особливо в Інституті економіки промисловості НАН України (Донецьк), у якому багаторічні дослідження набули системного і комплексного характеру, підготовлені кадри і сформована наукова школа із значним науковим і практичним потенціалом у вирішенні економічних проблем поліпшення умов праці.

Мета статті – розвиток науки про умови праці як соціально-економічної категорії.

У вирішенні проблем економічного, соціального та екологічного розвитку, загального підвищення ефективності суспільного виробництва істотну роль відіграють заходи щодо забезпечення сприятливих умов праці на промислових підприємствах. За своїм призначенням такі заходи покликані сприяти усуненню виробничого травматизму, професійної і пов'язаної з виробництвом захворюваності робітників, що є необхідною передумовою зберігання і зміцнення їх здоров'я, підвищення мотивації підприємницької і трудової діяльності, формування більш творчого відношення до праці, зниження нерациональної плинності кадрів.

Варто мати на увазі, що забезпечення необхідних умов трудової діяльності можна розділити на три основні напрямки, або етапи:

- ✦ формування і підтримка сприятливих умов праці, збагачення його змісту;
- ✦ поліпшення умов праці у зв'язку з наявністю несприятливих чинників або зростаючих потреб суспільства, а при неможливості поліпшення умов праці в цей етап можна включити і зберігання умов праці на досягнутому рівні або подолання впливу чинників, що погіршують їх;
- ✦ і нарешті, захист працюючих від наявних або можливих небезпек і шкідливостей виробництва, тобто охорона праці. Можливі, як виняток, і заходи з удосконалення організації праці в небезпечних і шкідливих умовах без їхньої зміни або охорони людини, наприклад скорочення часу її роботи в несприятливих умовах, компенсації впливу таких чинників.

Що стосується більшості діючих підприємств, то для них практично переважають роботи з гуманізації умов праці, тобто поліпшення умов праці, а також її охорони, оскільки питома вага працюючих у несприятливих умовах залишається ще в багатьох випадках високою. Тому звичайно цим напрямкам робіт і приділяється основна увага на підприємствах. І в даній роботі, не зменшуючи всієї значущості формування сприятливих умов праці на нових або підприємствах, що модернізуються, надалі мова йтиме, головним чином, про поліпшення умов і охорони праці для вже діючих виробництв.

Відповідно було б правомірним скористатися словосполученням «поліпшення умов і охорона праці» для позначення всього комплексу перелічених заходів щодо гуманізації умов праці. Це дозволяє одночасно усунути протиріччя понять про умови та охорону праці, що нерідко тільки уявляється за формою, під котрими часто розуміють ту ж саму сукупність заходів щодо забезпечення припустимих умов трудової діяльності на виробництві. Можна, на нашу думку, для стислості застосувати цей термін і в більш широкому сенсі, припускаючи під ним усі три напрямки робіт. Доречно застосувати, що і зроблено надалі в цій книзі, звісно з визначеною часткою умовності, ще більш спрощений термін – «поліпшення умов праці» або «гуманізація умов праці», розуміючи під ними все ту ж сукупність заходів щодо забезпечення максимально можливих сприятливих умов праці на робочому місці.

Умови праці на виробництві формуються під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Якщо перші визначаються станом виробничого середовища (який залежить від технології й організації робіт, ергономічних характеристик робочого місця), то другі, – значною мірою, впливом навколишнього оточуючого виробництва природного середовища, яке в свою чергу залежить від техногенних та природних умов. Причому дія природної стихії, природних чинників, або, іншими словами, екологічної безпеки виробництва, у деяких галузях економіки, наприклад при розробці корисних копалин (а їм далі буде приділено особливу

увагу), може мати вирішальне значення для формування стану виробничого середовища і відповідно умов праці робітників. Це стосується умов роботи при високих температурах, які залежать від температури навколишнього породного масиву, і значної кількості вибухонебезпечного пилу і газу, які виділяються з того ж масиву порід, і небезпеки внаслідок обвалів покривлі, раптових викидів у робоче середовище вугілля, оточуючих порід, газу, загрози затоплення гірничих виробок тощо.

Як відомо, умови праці значно впливають не тільки на стан здоров'я людини, але і на результати її роботи і в цілому основні соціально-економічні показники підприємства. Справа в тому, що кожному підприємству потрібні певні витрати на впровадження заходів щодо поліпшення умов праці, попередження та компенсації впливу несприятливих чинників. Від стану умов праці, ступеня їхнього впливу на організм працюючих, на відповідні параметри виробничого процесу залежить рівень їхньої працездатності і відповідно продуктивності праці. Роботи з поліпшення умов праці сприяють і зниженню непродуктивних витрат і втрат, підвищенню ефективності використання основних фондів, матеріальних та інших ресурсів, зростанню ефективності виробництва в цілому.

Цей різноманітний вплив умов праці на результати виробничої діяльності досліджено недостатньо. Тому одним із напрямків аналізу та підвищення ефективності виробництва на основі поліпшення умов праці є розширення досліджень для удосконалювання економічної роботи з такою метою. Тим більше це важливо, тому що стан умов праці на промислових підприємствах у багатьох випадках не відповідає сучасним вимогам, а економічна ситуація не дозволяє оперативно виправляти становище.

У зв'язку з тим, що розширення ринкових відносин, перехід до змішаної економіки супроводжуються інтенсивним роздержавленням, створенням підприємств і кооперативних господарств негалузевого підпорядкування, приватних підприємств, послаблюється контроль держави за умовами праці. Відповідно при можливій недооцінці в трудових колективах значення умов праці та їхніх наслідків для здоров'я й ефективності виробництва проблеми умов праці ще в більшій мірі можуть загостритися і фактично вже є першочерговими. У багатьох випадках виникла загроза неконтрольованих ситуацій щодо умов праці як з боку приватних підприємств, так і керівників державних підприємств. Особливо це стосується вугільних шахт, де катастрофи з масовою загибеллю людей або інші значні аварії поставили Україну за рівнем травматизму, на жаль, на неприпустиме місце у світі.

Становище, що створилося, у свою чергу, потребує більш цілеспрямованої і скоординованої адекватної політики і негайних заходів держави через свої відомчі структури, галузеві і регіональні органи, реалізації планового соціально орієнтованого, справедливого підходу в управлінні і контролі за всією діяльністю, пов'язаною з умовами праці, із метою забезпечення необхідних і рівних умов трудової діяльності у виробничій сфері всім її учасникам незалежно від форм власності.

Природно, критерії ефективності робіт з умов праці повинні відповідати, у першу чергу, державному, тобто національному, підходові, а госпрозрахункові, або, іншими словами, часткові інтереси і критерії для окремих підприємств і організацій, – лише в найбільш можливій мірі.

У порівнянні з іншими науками концептуальні дослідження економічних проблем поліпшення (гуманізації) умов праці мають недовгу історію. Виконані дослідження присвячені проблемам взаємозв'язку умов праці та рівня розвитку продуктивних сил, характеру виробничих відносин, оцінки стану умов праці, їхнього аналізу, підвищення ефективності використання робочої сили на підприємствах за чинником умов праці. Значну увагу приділено аналізу причин і розробці заходів щодо зниження виробничого травматизму, професійної і загальної захворюваності на виробництві, усуненню впливу його несприятливих чинників на людину, удосконалюванню організації робіт із поліпшення умов праці та їхньої оптимізації, нормалізації інтенсивності праці, скороченню зайнятих важкою фізичною працею, у шкідливих і небезпечних умовах.

У цілому результати проведених досліджень утворили, з одного боку, певну наукову базу для розширення комплексу практичних заходів щодо забезпечення здорових і безпечних умов праці на виробництві, з іншого боку, є трампліном для продовження досліджень у цьому напрямку.

Характерно, що з розвитком наукових праць дослідження та рекомендовані практичні роботи набували дедалі комплекснішого характеру, переходячи від розгляду спочатку хоча і важливих, але окремих проблем охорони, поліпшення умов праці, а також окремих функцій економічного управління ними до наступного розгляду всього комплексу робіт з управління поліпшенням умов праці, враховуючи як найбільшу кількість елементів умов праці, так і функцій, методів, форм і етапів управління ними. І все ж обсяг проведених досліджень і практичних рекомендацій поки що не відповідає потребам життя.

Аналіз виконаних наукових праць, свідчить, що особливо перспективним є продовження економічних досліджень і застосування практичних заходів з метою поліпшення умов праці, спрямованих на подальше підвищення комплексності у вирішенні аналізованих проблем, у тісному взаємозв'язку з іншими проблемами виробництва й охорони навколишнього середовища, з урахуванням підвищення їхньої ефективності по цьому чиннику. Природно, при цьому повинні більш широко використовуватися відповідні методи аналізу й оцінок ефективності, властиві економіці в цілому, інші методи економічного управління виробництвом.

У плані вдосконалення економічного управління умовами праці в перерахованих напрямках (не зменшуючи значущості продовження досліджень з погляду підвищення ефективності використання трудового потенціалу, працездатності робітників, з інших позицій економіки праці) сьогодні потрібно приділити більше уваги

заходам, які потребують подальшої перебудови економічної діяльності на підприємстві, структури й організації виробництва, його технології з метою забезпечення сприятливих умов праці, досягнення можливостей не тільки високопродуктивної праці згідно з цим фактором, але й підвищення ефективності використання пасивної частини основних фондів, їхньої активної частини, тобто техніки, технології, часу їхньої роботи, забезпечення по чиннику умов праці ефективного здійснення виробничого процесу. Причому на це доцільно було б направити значну частину подальших досліджень, їхню практичну апробацію і впровадження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Амоша А. И.** Условия труда и эффективность производства (проблемы гармонизации и методы оптимизации): В 2 кн.: Учеб. пособие / А. И. Амоша. – Донецк : ИЭП НАН Украины. – Кн. 1, 1997. – 212 с.; Кн. 2, 1997. – 184 с.
2. **Бушуева Г. А.** Экономическая и социальная эффективность улучшения условий труда и их роль в воспроизводстве рабочей силы : Автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Г. А. Бушуева. – Л., 1979. – 37 с.
3. **Вейнберг А. М.** Улучшение условий труда на промышленных предприятиях / А. М. Вейнберг. – М. : Экономика, 1973. – 135 с.
4. **Гржегоржевский А. Н.** Улучшение условий труда – важный фактор повышения эффективности производства / А. Н. Гржегоржевский // Факторы и источники роста эффективности общественного производства. – М. : Мысль, 1979. – С. 150 – 170.
5. **Калинина Н. П.** Влияние условий труда на его производительность / Н. П. Калинина, В. Г. Макушин. – М. : Экономика, 1970. – 144 с.

ЗАГАЛЬНОУКРАЇНСЬКІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ВИМІРИ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ

УМАНЕЦЬ Т. В.

доктор економічних наук

КОСЬМІНА К. М.

аспірантка

Одеса

Період, протягом якого українська економіка трансформується у руслі ринкових перетворень, складає вже більш ніж 20 років. За цей час сформувалися регіональні ринки праці, які відрізняються диференціацією та інтенсивністю процесів, що відбуваються, структурними зрушеннями та адаптаційними можливостями. А це, у свою чергу, визвало необхідність наукових досліджень цих ринків, їх національних і регіональних особливостей, трансформаційних змін, механізмів регулювання тощо.

До наукової розробки теоретичних і прикладних проблем розвитку національного ринку праці, регулювання зайнятості населення в умовах поглиблення його структурної неоднородності значний внесок зробили такі вітчизняні вчені, як: О. Амосов, С. Бандур, Д. Богиня, І. Бондар, О. Грішнова, В. Гриньова, С. Злупко, М. Кім, А. Колот, Ю. Краснов, Е. Лібанова, В. Онікієнко, В. Онищенко, В. Петюк, І. Садова, Л. Семів та ін. Але й досі недостатньо розробленими залишаються питання реструктуризації регіонального ринку праці, розвитку його інформаційно-аналітичної інфраструктури, розробки економічної стратегії ефективної зайнятості.

Ефективність управління на ринку праці, насамперед, визначається рівнем розвитку його інфраструктури. Аналіз сучасної наукової літератури показав, що методики комплексного аналізу наявного стану інфраструктури ринку праці не існує. Водночас треба зауважити, що теоретично-методологічна база інфраструктури ринку праці відображена у роботах Л. К. Семів, І. Я. Садової, Д. П. Богіні [1, с. 47; 2, с. 63 – 64]. Але ці напрацювання не торкаються інформаційно-аналітичної інфраструктури ринку праці, базовим елементом якої є державна статистика.

Мета розвитку інформаційно-аналітичної інфраструктури ринку праці визначається такими ключовими його проблемами, як: досягнення збалансованості попиту та пропозиції робочої сили, зростання конкурентоспроможності і фахової мобільності робочої сили; попередження зростання безробіття та соціальної напруженості. Ці проблеми мають регіональну специфіку і тому при вирішенні цього питання особливо увагу слід приділяти регіонам, де спостерігається швидке економічне зростання і структурний, а іноді й загальний дефіцит трудових ресурсів. До такого висновку ми дій-

шли, проаналізувавши результати групування областей України за темпами зростання (зниження) фізичного обсягу валового регіонального продукту (ВРП) та рівня зареєстрованого безробіття у 2010 р. порівняно з попереднім [3, с. 50, 357]. Найбільшу питому вагу серед регіонів України (29,6%) складають області, де спостерігається відносно скорочення фізичного обсягу ВРП і низькі (4,8% – 7,5%) та середні (7,6% – 10,2%) темпи зниження рівня зареєстрованого безробіття. За ознакою територіально-галузевої структури ВРП 50% цих регіонів – це обслуговуючі регіони (Харківська, Чернігівська, Волинська, Хмельницька), 25% – індустріальні (Івано-Франківська та Сумська), 25% – збалансовані (Тернопільська і Чернівецька). Значну долю у структурі регіонів України (26,0%) складають області з середніми темпами зростання фізичного обсягу ВРП (4,0% – 7,8%) і середніми темпами зниження рівня зареєстрованого безробіття (7,6% – 10,2%). 60% цих регіонів – це обслуговуючі регіони. До них слід віднести такі регіони: АР Крим, Дніпропетровська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Рівненська та Черкаська області. Низьке зростання фізичного обсягу ВРП (до 3,9%) при середньому чи високому (10,3% – 13,0%) темпі зниження кількості безробітних спостерігалось у 22,2% регіонів України, а саме: у Запорізькій, Львівській, Миколаївській, Одеській, Херсонській областях і м. Києві. Переважно (66,7%) це обслуговуючі регіони. Високе зростання фізичного обсягу ВРП при високому темпі зниження кількості безробітних спостерігається в Донецькій та Закарпатській областях, м. Севастополь.

Отже, у регіонах, де спостерігається швидке економічне зростання ВРП та структурний, а іноді й загальний дефіцит трудових ресурсів і, особливо, у великих містах, де народжуваність завжди була нижче, ніж у середньому по Україні, проблема дефіциту трудових ресурсів в найближчий час може стати особливо гостро. Пояснити це можна тим, що точки швидкого економічного зростання, як правило, є і точками гострого демографічного спаду, формується суперечність між високим попитом на робочу силу (особливо кваліфіковану) та її низькою пропозицією з боку наявного населення. Це питання вирішується сьогодні чисто механічно – за рахунок міграції. Але уявлення про міграцію як про універсальний інструмент вирішення проблеми зайнятості великих міст є ілюзорним. Міграційні потоки за напрямками поділяються на внутрішньо-регіональну та зовнішню міграцію. Зовнішня міграція складається з міжрегіональної та міждержавної міграції, за рахунок яких і формується сальдо міграції. Однією з причин міждержавної міграції є навчання. У 2010 р. у ВНЗ Одеського регіону I – IV рівня акредитації навчалось на 5,8% більше іноземних громадян, ніж у 2009 р. Навчальним закла-

дам Одещини віддали перевагу мешканці Китаю, Молдови, Сирії, Російської Федерації, Туреччини. У 2010 р. в Україні постерігалось позитивне сальдо міждержавної міграції за рахунок перевищення прибуття в країну над вибуттям більше, ніж у 2 рази. Але що стосується між-регіональної міграції, то позитивне сальдо спостерігається тільки у 25,9% регіонів України, а саме: у АР Крим, Івано-Франківській, Київській, Одеській, Харківській, Чернівецькій областях, м. Київ, м. Севастополь [3, с. 347]. Перспективним для Одеської області є напрямок міграції з країн СНД, Балтії. Кількість прибулих до Одещини у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2,5 рази перевищує цей показник у середньому по Україні. Останніми роками міграція виступила як фактор, що стримує скорочення чисельності населення області. Слід зауважити, що порівняно з 2009 р. зменшилась міграційна активність населення як в Одеській області, так і в цілому по Україні. Найбільше це проявилось на зовнішній міграції. В Україні тільки у 12 регіонах був зареєстрований міграційний приріст населення, у решті регіонів – міграційне скорочення. Одеська область за рівнем коефіцієнту міграційного приросту поступається тільки м. Києву, м. Севастополю та Київській області.

У формуванні статевовікового складу населення важливу роль відіграє співвідношення статі та віку мігрантів. Серед загальної кількості прибулих в область у 2010 р. (як і у 2009 р.) переважали жінки. Їх питома вага складала 54,7% від загальної кількості прибулих. Серед вибулих у 2010 р., як і в минулі роки, більшість становили жінки – 54,4% від загальної їх кількості. У віковій структурі серед мігрантів переважають особи у працездатному віці. Вони склали 79,5% від загальної кількості прибулих та 79,8% від загальної кількості вибулих, молодь у віці 15 – 28 років – відповідно 55,6% та 57,1% [4, с. 28].

Стан ринку праці регіону неможливо розглядати відокремлено від стану демографічної ситуації. Статевовіковий склад населення визначає співвідношення основних груп і контингентів: дітей, чоловіків, жінок, осіб працездатного віку тощо. Так, падіння народжуваності як в цілому по Україні, так і в Одеському регіоні, у 90-х роках і зростання смертності призвели до формування структури населення, для якої характерна висока питома вага осіб старших вікових груп і значно менша – дітей. Для оцінки процесу постаріння населення побудовано декілька шкал, і одна з них, яка використовується для населення з високим ступенем постаріння, – шкала Россета. Згідно з нею населення, в якому частка осіб віком 60 років і старше складає 18% і більше – це дуже високий рівень демографічної старості. В Одеській області на 1 січня 2010 р. особи у віці 60 років і старше склали 19,5%, у той час як по Україні – 20,7%. Рівень демографічного постаріння міського населення (19,7% осіб віком 60 років і старше) вищий за сільське населення (19,0%). Однією з характеристик демографічної «старості» є також середній вік населення. На початок 2010 р. серед жителів області він становив 39,3 рока (36,8 – у чоловіків і 41,5 – у жінок). У цей же час середній вік жителів України дорівнював 40,2 років (37,4 та 42,6 років відповідно), тобто населення Одещини дещо мо-

лодше. У структурі населення відрізняють групи за демографічними поколіннями: діти (0 – 15 років), батьки (16 – 49 років), пробатьки (50 років і старше). Відповідно до типів моделей, запроваджених шведським демографом Зунбергом, населення Одеської області, як і України в цілому, відноситься до регресивного типу вікової структури, в якій частка пробатьків більша, ніж частка дітей. На початок 2010 р. питома вага пробатьків перевищувала частку дітей у 2 рази: діти – 16%, батьки – 52%, пробатьки – 33% [4, с. 15]. Середня очікувана тривалість життя при народженні у 2008 – 2010 рр. становила у чоловіків 63,8 років, у жінок – 74,9 років. Якщо для розвинутих країн характерна різниця між очікуваною тривалістю життя чоловіків та жінок – 7 років, то в Одеській області вона склала більше 11 років.

Коефіцієнт загального навантаження на початок 2010 р. у порівнянні з даними на 1 січня 2009 р. збільшився на 1,7%. Це відбулося за рахунок збільшення навантаження особами, старшими за працездатний вік. У той час як навантаження особами молодшому за працездатний вік не змінилось.

Усе це привело до змін і на ринку праці Одещини. Чисельність економічно активного населення віком 15 – 70 років за період 2001 – 2010 рр. зменшилася на 3,4%, з яких 93,2% були зайняті економічною діяльністю, а решта класифікувалися як безробітні.

Однією з найбільш серйозних проблем, що спричинила економічна криза, яка розпочалася наприкінці 2008 р., є скорочення обсягів зайнятості та зростання безробіття населення. Рівень економічної активності населення віком 15 – 70 років зменшився з 62,1% у 2000 р. до 61,3% у 2010 р. Зростання рівня економічної активності спостерігалось лише у сільській місцевості, тоді як у жителів міських поселень він дещо знизився. Серед населення працездатного віку цей показник збільшився на 0,8 відсоткового пункту (в.п.) і становив 69,1%. Причому, збільшення показника відбулося через збільшення рівня економічної активності жителів сільської місцевості. Найвищий рівень економічної активності був характерним для осіб віком 35 – 39 років (82,9%), проте найнижчий – у молоді віком 15 – 24 роки (38,1%) та осіб пенсійного віку (21,5%). Кількість зайнятого населення віком 15 – 70 років за період 2001 – 2010 рр. збільшилась на 2,9%, з яких особи працездатного віку в 2010 р. склали 91,4%. Рівень зайнятості населення віком 15 – 70 років відповідно зріс за означений період з 54,7% до 57,5%. Найвищий рівень зайнятості спостерігається у населення у віці 35 – 39 років (76,3%), а найнижчий – у молоді віком 15 – 24 років (35,4%) та осіб віком 60 – 70 років (21,5%). Серед регіонів України найвищий рівень зайнятості в 2010 р. спостерігався в м. Київ (63,6%), м. Севастополь (62%) та АР Крим (60,5%), а найнижчий – в Івано-Франківській області (52,3%) [3 с. 357; 4, с. 14].

За період 2001 – 2010 рр. зменшилась кількість працюючих за наймом на підприємствах, установах та організаціях на 23,0% і становила 61,5% усіх зайнятих. Серед зайнятого населення віком 15 – 70 років майже кожен сьомий працівник був зайнятий у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві, майже

кожен десятий – у промисловості [4, 165]. Зменшення кількості зайнятих у 2010 р. порівняно з 2009 р. найбільше відбулося у виробничих видах діяльності: у промисловості (на 5,1%), будівництві (на 2,9%), сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві (на 10,5%). Водночас збільшення обсягів зайнятості було зафіксоване в державному управлінні, освіті, охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги.

Кількість громадян у віці 15 – 70 років, які з різних причин не мали роботи або прибуткового зайняття, за 2010 р., порівняно з даними за 2009 р., збільшилась на 1,7%, та становила 43,1% всієї кількості населення зазначеного віку. Серед цієї категорії населення 90,4% – це економічно неактивні громадяни, а решта (9,6%) – активно шукали роботу, готові були приступити до неї, намагались організувати власну справу або знайшли роботу та чекали відповіді, тобто, за методологією МОП, відносилися до безробітних. Серед безробітних, визначених за методологією МОП, більш ніж три чверті складали мешканці міської місцевості (89,1%), решту – сільські жителі (10,9%). Загальне зростання кількості безробітного населення (віком 15 – 70 років) відбулося в основному за рахунок осіб працездатного віку (на 50,0%). Рівень безробіття населення віком 15 – 70 років, визначений за методологією МОП, у цілому по Україні зменшився у 2010 р. порівняно з попереднім роком на 0,7 в. п. і склав 8,1% ЕАН зазначеного віку. Наразі він був майже на рівні відповідного показника по країнах Євросоюзу (8,9%). Зменшення даного показника (за методологією МОП) серед населення віком 15 – 70 років спостерігається по всіх регіонах України. Серед регіонів Причорноморської зони найвищий рівень безробіття було зафіксовано в 2010 р. у Миколаївській та Херсонській областях: 8,4% та 8,6% відповідно. В Одеській області рівень безробіття населення віком 15 – 70 років за 2001 – 2010 рр. зменшився на 5,7 в. п. та становив 6,1% ЕАН зазначеного віку. За віковими групами найвищий рівень безробіття спостерігався серед молоді у віці від 30 до 34 років (8,4%), а найнижчий – серед осіб 50 – 59 років (4,6%). Більш суттєве збільшення цього показника спостерігалось серед жінок і серед жителів міських поселень порівняно з мешканцями сільської місцевості.

Впродовж 2010 р. відбулися структурні зміни серед безробітних віком 15 – 70 років (за методологією МОП) за причинами незайнятості. Так, питома вага вивільнених з економічних причин збільшилась на 16,7 в. п. і становила 53,3% загальної кількості безробітних. При цьому частка звільнених за власним бажанням зменшилась на 11,6 в. п., непрацевлаштованих після закінчення навчальних закладів на 16,3 в. п. Серед населення у віці 15 – 70 років понад третину складала категорія економічно неактивного населення, з яких кожен другий був пенсіонером, кожен четвертий – учнем або студентом, кожен шостий – зайнятим в домогосподарстві. До вищезазначеної категорії осіб також включаються незайняті особи, які припинили активні пошуки роботи, тому що втратили надію її знайти (зневірені). Порівняно з показником за 2009 р. ця категорія осіб працездатного віку скоротилась на 3,0 тис. осіб. Зменшилась кількість

економічно неактивних осіб працездатного віку, які не знали, де і як шукати роботу, яким чином організувати власну справу або були переконані у відсутності підходящої роботи. Так, у 2010 р. їх кількість становила 0,5% ЕАН працездатного віку. Остання категорія громадян, як і ті особи, які зневірилися у пошуках роботи, за умови сприятливої кон'юнктури на ринку праці могли б запропонувати свою робочу силу, а отже є потенціалом поповнення лав безробітних. За адміністративними даними державної служби зайнятості за допомогою у пошуках роботи до цієї установи впродовж 2010 р. звернулося 20,6 тис. незайнятих трудовою діяльністю громадян. Серед цієї категорії громадян майже кожен другий (48,3%) раніше займав місце робітника, майже кожен третій (31,0%) – посаду службовця, решту складали некваліфіковані працівники та особи без професії [5, с. 32].

За показником рівня зареєстрованого безробіття серед країн СНД Україна посідає четверте – п'яте місце разом з Киргизстаном. Для зареєстрованого безробіття притаманна суттєва регіональна диференціація. Найвищий рівень зареєстрованого безробіття, розрахований у відсотках до ЕНА працездатного віку, у 2010 р. спостерігався у Полтавській (3,8%) і Черкаській (3,3%) областях, а найнижчий – у м. Києві та м. Севастополі (0,3% та 0,6% відповідно). Серед регіонів Причорноморської зони рівень зареєстрованого безробіття коливався від 1,4% в Одеській області до 2,7% у Миколаївській області [3, с. 368].

За адміністративними даними державної служби зайнятості Одещини кількість вільних робочих місць та вакантних посад на підприємствах, установах організаціях на кінець 2010 р. зросла на 19,8% відповідно до 2009 р.: на вакансії робочих – на 25,5%, службовців – на 19,4%, місця, які потребують професійної підготовки, – на 9,6% [5, с. 41]. У загальній кількості вільних робочих місць і вакантних посад майже кожне п'яте припадало на промисловість, шосте – на охорону здоров'я та надання соціальної допомоги і на державне управління, сьоме – на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Наявність структурної диспропорції між попитом на робочу силу та її пропозицією за професіями є фактором, що обмежує можливості працевлаштування безробітних та задоволення потреб роботодавців у працівниках. Середня навантаженість незайнятого населення, яке звернулося за сприянням у працевлаштуванні до державної служби зайнятості, на кінець 2010 р. становила 82 особи на 10 вільних робочих місць (вакансій) проти 103 осіб на кінець 2009 р. Зокрема, найвищий рівень навантаження незайнятого населення на вільні робочі місця характерний для професій кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства, робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин, технічних службовців. За показником навантаження на 10 вільних робочих місць (вакантних посад) Україна посідала четверте місце серед країн СНД.

Після тривалих пошуків роботи самостійно частина незайнятих громадян звертається за допомогою у

Державну службу зайнятості. За 2010 р. в Одеській області за сприяння державної служби зайнятості було працевлаштовано близько третини незайнятого населення, що перебувало на обліку цієї установи. Серед працевлаштованих майже половину складають жінки (45,3%), та молодь у віці до 35 років (39,1%), 10,2% – особи, які не могли на рівних умовах конкурувати на ринку праці, та 2,6% – працівники, які були вивільнені у зв'язку з реорганізацією виробництва та скороченням штату. На посади робітників було працевлаштовано 55,4% всіх працевлаштованих, на посади службовців – 18,8%, на місця, які не потребують спеціальної підготовки, працевлаштовано 25,8%.

Серед працевлаштованих незайнятих громадян за вказаний період майже кожен третій отримав роботу у сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві, сьомий – у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку.

Одним із напрямків соціального захисту незайнятого населення є організація оплачуваних громадських робіт, які забезпечують тимчасову зайнятість. На таких роботах упродовж 2010 р. працювали на 38,2% менше, ніж за 2009 р. В основному, це були особи, які мали статус безробітних (99,1%). Введення в дію кількості нових робочих місць в усіх сферах економіки є одним із стратегічних заходів активного державного регулювання стану ринку праці. Так, у 2010 р. для заміщення новостворених робочих місць, фактично прийнято на введені місця на 19,8% більше, ніж у 2009 р. З них кожний четвертий прийнятий на введені місця на підприємствах сільського господарства, мисливства та лісового господарства і на підприємствах діяльності транспорту та зв'язку, кожний шостий – на підприємствах переробної промисловості, кожний дев'ятий – на підприємствах торгівлі і ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

Таке явище, як безробіття, поставило нові завдання перед системою професійної перепідготовки та професійного навчання незайнятого населення, які мусять вчасно реагувати на ринковий попит працівників різних спеціальностей. Враховуючи, що у значній кількості громадян тривала довга перерва у роботі, реальний рівень їх кваліфікацій не відповідає вимогам роботодавців. З метою підвищення конкурентноспроможності безробітних державною службою зайнятості здійснюється їх професійне навчання (підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації). З метою отримання нової професії або спеціальності у 2010 р. у навчальних закладах усіх типів проходили професійне навчання 5,1 тис. незайнятих трудовою діяльністю громадян, серед них: 59,5% – особи, які мають робітничі професії, 16,8% – службовці. Серед незайнятих, які пройшли професійне навчання, 3,2% складають випускники середніх загальноосвітніх шкіл, 1,0% – випускники професійно-технічних закладів, 0,5% – випускники вищих закладів освіти. Молодь у віці до 18 років складає 2,8% незайнятого населення, яке пройшло профнавчання. Професійну підготовку та перепідготовку пройшли 1,4 тис. осіб. Аналіз населення, яке пройшло підготовку та перепідготовку, у розрізі

професій (спеціальностей) у 2010 р. свідчить про те, що найбільшим попитом в економіці області користувались професії кухарів (13,9% від загальної чисельності навчених), водіїв автотранспортних засобів (13,1%), перукарів (9,8%), електрогазозварників (9,1%), операторів комп'ютерного набору (8,4%).

Таким чином, з урахуванням ситуації, що склалася на регіональних ринках праці, у найближчі роки уряд України та органи виконавчої влади на місцях мають концентрувати зусилля на запровадженні дієвих стимулів ліквідації прихованого безробіття та створення робочих місць, а також забезпеченні гарантій зайнятості у процесі реструктуризації підприємств, підтримці підприємництва і зайнятості населення, розширенні практики громадських робіт і підвищенні гнучкості ринку праці, удосконаленні національного законодавства про працю та соціальний захист, формуванні та удосконаленні механізмів підтримки найбільш ефективних видів трудової діяльності самозайнятих. У зв'язку з підвищенням якісних вимог роботодавців до фахової кваліфікації працівників особливої актуальності набуває професійна підготовка та перепідготовка незайнятого населення. За таких умов необхідно збільшити обсяги державної допомоги у навчанні незайнятого населення за фахом. Необхідно уважно вивчати потребу у тих чи інших працівниках, а для цього доцільно розраховувати економічні індекси ділової активності регіону та його складових, а також інтегральні темпові індекси розвитку регіонального ринку праці. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Регіональні ринки праці: аналіз та прогноз / Садова Уляна, Семів Любов, Редкол.: відп. ред. акад. НАН України, М. І. Долішній. – Львів, 2000.
2. **Богиня Д. П.** Основи економіки праці : Навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – Київ : Знання-Прес, 2001.
3. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 553 с.
4. Склад населення Одеської області за статтю та віком на 1 січня 2010 р.: стат. збірник. – Одеса : Головне управління статистики в Од. області, 2011. – 300 с.
5. Праця в Одеській області: стат. збірник. – Одеса : Головне управління статистики в Одеській області, 2011. – 223 с.

ВИКОРИСТАННЯ ФРАНЧАЙЗИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

СЕМЕНЕНКО І. М.

кандидат економічних наук

Луганськ

На сучасному етапі розвитку України франчайзинг є тією формою організації бізнесу, яка в комплексі з іншими ринковими структурами могла б стимулювати антикризові процеси і сприяти підвищенню ефективності роботи вітчизняних промислових підприємств.

Наявність конкурентного середовища є однією з основних ознак сучасних економічних відносин. Організації, які здійснюють підприємницьку діяльність, мають забезпечувати не тільки своє ринкове виживання, а й пошук та реалізацію шляхів свого розвитку. Останнє передбачає внесення змін у відносини підприємницької організації з інститутами її зовнішнього середовища, насамперед із суб'єктами мікросередовища.

Франчайзинг є особливою системою відносин між суб'єктами підприємницької діяльності. Сенс її створення полягає в прагненні знайти найбільш прийнятний варіант становлення, розвитку підприємницької організації. Франчайзинг створює нові можливості, й, одночасно, нові умови діяльності тих суб'єктів, які його утворюють. Франчайзинг може бути каталізатором, прискорювачем процесів формування та розвитку бізнесу. Але одночасно важливо також бачити й ті обмеження, які створює франчайзингова бізнес-інтеграція. Саме виходячи з цих позицій, є актуальним визначити можливості франчайзингової системи щодо реалізації економічних інтересів та цілей суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому, важливо враховувати, що франчайзингові відносини характеризуються специфікою формування та розвитку, що пов'язано з дією галузевих, макроекономічних, часових та інших факторів. Саме ці фактори, насамперед, обумовлюють конкретну специфіку змісту, цілей і форм вияву франчайзингових економічних відносин.

Слід зазначити, що в літературі розглядаються різні теоретичні та практичні аспекти франчайзингу. Зокрема, аналізується сутність франчайзингу, історія його розвитку, переваги використання франчайзингу в економічних відносинах суб'єктів бізнесу, надаються обґрунтування фінансової доцільності франчайзингу, аналізується світовий досвід використання франчайзингу тощо.

Багато вітчизняних і зарубіжних вчених розглядають питання, пов'язані з франчайзингом та франчайзинговою діяльністю, а саме: Легенда Е., Цірат Г. В., Цимбал А. А., Андрощук Г.О., Суховатий О.В., Городова О. А., Широбоква Н. М., Шкромада В. В., Кошелеві Є. Г., Ляшенко В. І. та інші. Але не всі питання були повністю розкриті, що і дозволяє проводити подальші дослідження цієї сфери.

Метою роботи є більш докладний розгляд такого виду об'єкта франчайзингу, як виробничий процес підприємства та аналіз теоретичних основ формування франчайзингової діяльності підприємства.

Останнім часом найбільш поширеною формою господарської взаємодії великого і малого підприємництва, особливо у сфері послуг і торгівлі, стала система договірних відносин типу «франчайзинг».

Франчайзинг – це підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (франшизу).

Франчайзер, як правило, видає ліцензію або передає право на використання свого товарного знака, ноу-хау та операційних систем за франчайзинговим договором. У цьому договорі франчайзі зобов'язується продавати продукт або послуги за заздалегідь визначеними законами і правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки. Щоб одержати такі права, франчайзі повинен:

- ✦ сплатити початковий внесок для одержання права на навчання, використання імені, девізу, торгового знака тощо;
- ✦ сплачувати постійні внески – найчастіше у вигляді частки від обороту – за поточне керівництво і навчання;
- ✦ сплачувати внески на цілі маркетингу і збуту (на покриття витрат на рекламу, просування товару, дослідження ринку тощо) знову ж таки найчастіше у вигляді частки від обороту;
- ✦ суворо дотримуватися запропонованих форм і методів роботи, включаючи порядок управління і процедури управління, стандарти якості, уніформу співробітників тощо.

Франчайзер, зі свого боку, забезпечує франчайзі:

- ✦ початковим навчанням з управління і ведення справ;
- ✦ постійною допомогою в підготовці і перепідготовці кадрів;
- ✦ консультаціями з усіх питань управління і маркетингу.

Франчайзинг – свого роду оренда, тому що франчайзі не є повним власником товарного знака, а просто має право використовувати його на період сплати від-

повідних внесків. Суми цих внесків обумовлюються у франчайзинговому договорі (контракті) і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дає змогу відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду чи знань у певній галузі.

Хоча франчайзі сам сплачує витрати на заснування бізнесу, франчайзер зазвичай надає дуже вигідні знижки при постачанні матеріалів і витратних засобів. Ці знижки надають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера за нижчими цінами, що робить його бізнес більш ефективним, ніж без франчайзера. Світовий досвід засвідчує, що будь-який вид бізнесу можна перетворити у франшизу. Міжнародна асоціація франчайзингу виділяє 70 галузей господарства, у яких можна використовувати цю форму трансферу технології.

Система франчайзингу заснована на використанні відомої торговельної марки франчайзера. Об'єктом франчайзингової системи можуть виступати як товари (послуги), так і процеси (табл. 1).

виконуючи вимоги технологічного процесу, якості, навчання персоналу, виконання плану продажу, оперативної звітності.

Стримуючим фактором цього виду франчайзингу найчастіше є відсутність коштів у франчайзі для купівлі устаткування, яке необхідно для роботи за франчайзинговим договором. Успішним рішенням цього питання може стати використання лізингових операцій.

На рис. 1 представлена схема фінансування постачання обладнання підприємствам франчайзингової системи.

Як правило, франчайзі потрібен один вид устаткування, і постачання його відбувається централізовано, через франчайзера. Тому договір лізингу пропонується укладати саме з ним. При розподілі устаткування між франчайзі мають бути укладені договори сублізингу, але платником за устаткування залишається франчайзер. Як застава використовується перевідний вексель франчайзі, акцептований франчайзером. На початковому етапі франчайзі випускає перевідний вексель і передає його

Таблиця 1

Види об'єктів франчайзингу

Тип об'єкта франчайзингу	Характеристика
1. Товар	Виріб будь-якої галузі промисловості, що має матеріальну форму, відповідає певним стандартам і має товарну марку, яка підтверджує гарантований рівень якості. У рамках франчайзингу може бути один продукт; комплексний продукт; модельний ряд
2. Послуга	Результат виробничого процесу, що задовольняє потребу споживача, але не має матеріальної форми. Послуга може бути пов'язана з певним виробом або надана і без прив'язки до конкретного виробу
3. Виробничий процес	Набір технологічних і виробничих операцій, які забезпечують виготовлення продукції (надання послуги) гарантованої якості. Виробничий процес, як правило, прив'язаний до конкретного устаткування (основним фондам), але може здійснюватися і без прив'язки до них. Даний вид об'єкта франчайзингу використовується у двох варіантах: виробництво і реалізація конкретного виробу під маркою франчайзера або передача технологій, по яких франчайзі виробляє продукцію і надає послуги, номенклатуру яких він визначає сам
4. Бізнес процес	Комплекс управлінських, комерційних, фінансових та організаційних дій, що забезпечують отримання гарантованого економічного результату
5. Комплексний товар	Товар, який включає декілька перерахованих вище елементів

Найчастіше об'єктом франчайзингової угоди стає конкретний товар або послуга. Для виходу на ринок з франчайзинговою пропозицією, продукт підприємства повинен володіти такими властивостями:

- ✦ висока якість;
- ✦ доступність товару широкому колу споживачів (визначається оптимальним поєднанням ціни і якості);
- ✦ широкий ринок збуту, що повинен мати резерви для розширення (щоб нові франчайзі, що входять в систему, могли освоїти нові ринки збуту);
- ✦ образ товару, який має бути неповторним: логотип, назва й інші дизайнерські елементи, які повинні асоціюватися у споживача з даним товаром.

Франчайзингова система при цьому носить назву «виробничий франчайзинг». За таких умов франчайзі не просто виступає під торговою маркою франчайзера, виробляє і реалізує його продукцію та послуги, але і включається в повний цикл господарської діяльності,

для акцепту франчайзеру. Франчайзер, у свою чергу, передає його в лізингову компанію. Лізингодатель звертається в банк з метою отримання кредиту під заставу акцептованого векселя. У разі отримання кредитних ресурсів лізингодавець купує устаткування і передає його у фінансову оренду франчайзеру з правом передачі його у сублізинг франчайзі.

Перевагою використання даної схеми є те, що лізингова компанія укладає договір фінансової оренди лише з франчайзером, що значно спрощує процедуру оформлення лізингової операції, у порівнянні з договірними відносинами зі всіма франчайзі. Дана схема фінансування є і схемою хеджування лізингової операції, оскільки в разі несплати кредиту вчасно банк може пред'явити вексель як франчайзеру, так і франчайзі.

Серед недоліків можна виділити специфічність використання даної схеми фінансування, оскільки практично її можна застосувати лише до підприємств, що працюють у системі франчайзингу.

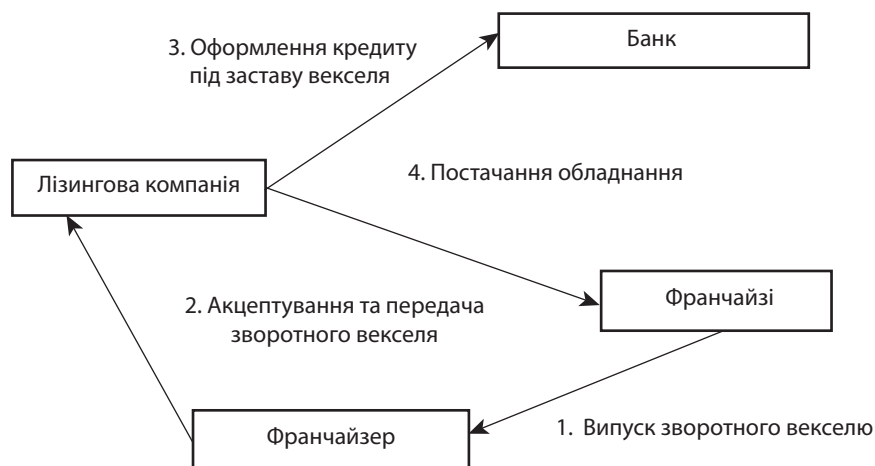


Рис. 1. Використання лізингу у франчайзинговій діяльності

ВИСНОВКИ

Таким чином, франчайзинг, як форма господарської взаємодії великого і малого бізнесу, має певні переваги:

- ✦ швидке розширення бізнесу без потреби в кредитах і без серйозних фінансових зобов'язань;
- ✦ більш ефективний контроль з боку виробника за реалізацією своєї продукції порівняно з іншими способами;
- ✦ мінімізація ризиків, пов'язаних із початком нової справи;

- ✦ економія на рекламі та інших маркетингових витратах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Веретенников И.** Когда нужен франчайзинг? / И. Веретенников // Директор-инфо. – 2004. – № 31. – С. 42 – 45.
2. **Татарінов В. С.** Франчайзинг як шлях розвитку міжнародних господарських зв'язків / В. С. Татарінов // Економіка та регіон. – 2009. – № 4. – С. 72 – 75.
3. Асоціація франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.franchising.org.ua

УКРАЇНСЬКА О. О.

кандидат економічних наук

Донецьк

Взаємозалежність між національними й міжнародними грошовими ринками означає, що нестійкість процентних ставок приводить до нестійкості обмінних курсів і навпаки. Отже, компанії в даний час зіштовхуються у своїй фінансовій діяльності з ризиком і невизначеністю. Щоб ефективно впливати на валютні ризики, менеджерам і фінансистам потрібно більше, ніж просте розуміння сутності обмінних курсів і різних типів контрактів на можливі валютні обміни. Вони повинні вміти передбачати, як ці обмінні курси будуть змінюватися. Не розуміючи рушійних сил і механізмів, що лежать в основі обмінних процесів, факторів, що їх визначають, менеджери не зможуть прогнозувати й передбачати можливі валютні ризики. Тому існує необхідність в інструментах фінансової політики фірми, що допомогли б знизити ступінь ризику і невизначеності.

Проблеми, пов'язані із валютними позиціями підприємств, досліджуються багатьма науковцями, що прагнуть визначити та вдосконалити методикау їх

оцінки. Зокрема, ці питання вивчають: І. Ю. Івченко [1], М. А. Коваленко [2], Т. Ю. Коритько [3], В. В. Лук'янов [4], А. О. Старостіна [5], О. В. Піскунова [6] та інші.

Оцінка величини валютної позиції є одним з пріоритетних завдань науковців, яке потрібно вирішити для зміцнення фінансового становища вітчизняних підприємств.

Метою даної статі є розробка методики оцінки величини валютної позиції підприємства, яка сприяє зниженню негативного впливу фінансових ризиків і забезпеченню фінансової стійкості фірми.

Валютний ризик – це ймовірність фінансових втрат у результаті несприятливого коливання курсу іноземних валют [7].

Операційний валютний ризик пов'язаний з торговими операціями, а також із грошовими договорами фінансового інвестування і дивідендних платежів. Він може виникати під час підписання договорів на здійснення платежів чи на одержання коштів в іноземній валюті в майбутньому [8].

Цей ризик можна визначити як можливість недоодержати прибуток чи понести збитки в результаті безпосереднього впливу змін обмінного курсу на очікувані потоки коштів. Експортер, що одержує іноземну валюту за проданий товар, програє від зниження курсу іноземної валюти стосовно національної, тоді як імпортер, що

УДК 336:65

ОЦІНКА ВАЛЮТНОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

здійснює оплату в іноземній валюті, програє від підвищення курсу іноземної валюти стосовно національної.

Операційний валютний ризик може спричинити зменшення чистого притоку грошових коштів, прибутків і доходів на одну акцію, а також призвести до скорочення ринків збуту [7].

Трансляційний (бухгалтерський) ризик пов'язаний з переоцінкою активів, пасивів і прибутку закордонних філій у національну валюту, а також може виникати при експорті чи імпорті інвестицій. Він впливає на показники балансу, що відбивають звіт про одержання прибутку і збитки після перерахунків сум інвестицій у національну грошову одиницю. Врахувати трансляційний ризик можна під час складання бухгалтерської та фінансової звітності. На відміну від операційного, трансляційний ризик не пов'язаний із грошовими потоками чи розмірами виплачуваних сум. Ризик збитків чи зменшення прибутку виникає при складанні консолідованих звітів міжнародних корпорацій і їх іноземних дочірніх компаній або філій.

При складанні консолідованого звіту про активи, пасиви і розмір прибутку відповідні показники дочірніх компаній, розраховані в окремих національних валютах, перетворюються на провідну валюту консолідованого балансу за місцем розташування материнської компанії.

Найбільш показовим прикладом, що ілюструє виникнення трансляційної валютної експозиції, є переведення чистих інвестицій іноземної дочірньої компанії на рахунок материнської. Під такими інвестиціями розуміють балансову вартість коштів материнської компанії та різницю між загальними активами дочірньої компанії та її зовнішніх зобов'язань (зобов'язаннями дочірньої компанії перед іншими фірмами, крім материнської та інших компаній групи). Вартість чистих інвестицій, конвертована в національну грошову одиницю країни розміщення материнської компанії, збільшується чи зменшується відповідно до зміни курсу валют [8].

Цей ризик ще відомий як розрахунковий, або балансовий ризик. Його джерелом є можливість невідповідності між активами і пасивами, вираженими у валютах різних країн.

Трансляційний ризик може зумовити зменшення вартості іноземних активів (або збільшення вартості пасивів) в іноземній валюті, що стане причиною зниження загальної вартості підприємства (статутного капіталу), а також зниження курсової вартості акцій та їх прибутковості.

З погляду практики, виникнення валютного ризику пов'язано зі станом валютної позиції, тобто співвідношенням між вимогами і зобов'язаннями, що стосується іноземної валюти. У випадку закритої валютної позиції, тобто коли вимоги і зобов'язання сходяться, ризик зведений до мінімуму. Коли ж валютна позиція відкрита, суми вимог і зобов'язань не сходяться, у зв'язку з чим і виникає валютний ризик. У цьому випадку банку доведеться в майбутньому купувати валюту за новим курсом і продавати за старим. Якщо при відкритій валютній позиції сума валютних зобов'язань банку перевищує суму вимог, то це буде коротка валютна позиція, якщо ж на-

впаки, вимоги перевищують зобов'язання – довга. Збитки виникають тоді, коли доводиться відповідно до раніше укладеного договору продавати валюту за курсом нижче за поточний, а купувати (прийняти раніше куплену валюту) за курсом, що є вищим за поточний [8].

Традиційно ступінь чутливості до валютного ризику оцінюється на основі визначення величини валютної позиції. У зв'язку з цим автором запропоновано методику розрахунку валютної позиції, яка представлена такими формулами.

Валютною позицією, що відображає чутливість до операційного валютного ризику, називається різниця між обсягами надходжень і платежів фірми в іноземній валюті. Вона визначається на основі розрахунку чистого грошового потоку підприємства в іноземній валюті, іншими словами, це різниця між вхідними й вихідними грошовими потоками підприємства:

$$ЧГП_{ін.вал.} = H_{ек.ін.вал.} - B_{ек.ін.вал.}, \quad (1)$$

де $ЧГП_{ін.вал.}$ – чистий грошовий потік в іноземній валюті;

$H_{ек.ін.вал.}$ – надходження грошових коштів або вхідний грошовий потік в іноземній валюті;

$B_{ек.ін.вал.}$ – відтік грошових коштів або вихідний грошовий потік в іноземній валюті.

Коли обсяги доходів і витрат рівні, валютна позиція вважається закритою ($H_{ек.ін.вал.} - B_{ек.ін.вал.}$ або $ЧГП_{ін.вал.} = 0$). Якщо підприємство платить у валюті більше, ніж одержує, валютна позиція називається короткою відкритою ($H_{ек.ін.вал.} < B_{ек.ін.вал.}$ або $ЧГП_{ін.вал.} < 0$), якщо навпаки – довгою валютною відкритою ($H_{ек.ін.вал.} > B_{ек.ін.вал.}$ або $ЧГП_{ін.вал.} > 0$).

Чистий грошовий потік розраховується за формулою:

$$ЧГП_{ін.вал.} = \pm ЧГПОД_{ін.вал.} \pm \pm ЧГПД_{ін.вал.} \pm ЧГПФД_{ін.вал.}, \quad (2)$$

де $ЧГПОД_{ін.вал.}$ – чистий грошовий потік в іноземній валюті у результаті операційної діяльності;

$ЧГПД_{ін.вал.}$ – чистий грошовий потік в іноземній валюті у результаті інвестиційної діяльності;

$ЧГПФД_{ін.вал.}$ – чистий грошовий потік в іноземній валюті у результаті фінансової діяльності.

Чистий грошовий потік в іноземній валюті у результаті операційної діяльності визначається таким чином:

$$ЧГПОД_{ін.вал.} = НВР_{ін.вал.} + НКР_{ін.вал.} + НЗ_{ін.вал.} + + НОА_{ін.вал.} + НГКОД_{ін.вал.} - ВЗ_{ін.вал.} - ВКР_{ін.вал.} - - ВНОД_{ін.вал.} - ВОА_{ін.вал.} - ВГКОД_{ін.вал.}, \quad (3)$$

де $НВР_{ін.вал.}$ – надходження доходу (виручки) від реалізації продукції на експорт в іноземній валюті;

$НКР_{ін.вал.}$ – надходження від нереалізованих курсових різниць;

$НЗ_{ін.вал.}$ – надходження (збільшення) забезпечень в іноземній валюті;

$НОА_{ін.вал.}$ – надходження оборотних активів в іноземній валюті;

$НГКОД_{ін.вал.}$ – надходження грошових коштів від операційної діяльності в іноземній валюті;

$VZ_{ін.вал.}$ – відтік (зменшення) забезпечення в іноземній валюті;

$VKP_{ін.вал.}$ – відтік (збиток) від нереалізованих курсових різниць;

$VHOA_{ін.вал.}$ – відтік (збиток) від неопераційної діяльності;

$VOA_{ін.вал.}$ – відтік (зменшення) оборотних активів в іноземній валюті;

$VГКОД_{ін.вал.}$ – відтік грошових коштів в іноземній валюті.

Чистий грошовий потік в іноземній валюті у результаті інвестиційної діяльності дорівнює:

$$\begin{aligned} ЧГПД_{ін.вал.} = & P\Phi I_{ін.вал.} + PHOA_{ін.вал.} + PMK_{ін.вал.} + \\ & + OB_{ін.вал.} + OD_{ін.вал.} + H_{інш.ін.вал.} - P\Phi_{ін.вал.} - \\ & - PHOA_{ін.вал.} - PMK_{ін.вал.} - P_{інш.ін.вал.}, \end{aligned} \quad (4)$$

де $P\Phi I_{ін.вал.}$ – реалізація фінансових інвестицій нерезидентам;

$PHOA_{ін.вал.}$ – реалізація необоротних активів нерезидентам;

$PMK_{ін.вал.}$ – реалізація майнових комплексів;

$OB_{ін.вал.}$ – отримані відсотки в іноземній валюті;

$OD_{ін.вал.}$ – отримані дивіденди;

$H_{інш.ін.вал.}$ – інші надходження в іноземній валюті від інвестиційної діяльності;

$P\Phi I_{ін.вал.}$ – придбання фінансових інвестицій;

$PHOA_{ін.вал.}$ – придбання необоротних активів;

$PMK_{ін.вал.}$ – придбання майнових комплексів;

$P_{інш.ін.вал.}$ – інші платежі в іноземній валюті у результаті інвестиційної діяльності.

Чистий грошовий потік в іноземній валюті у результаті фінансової діяльності розраховується таким чином:

$$\begin{aligned} ЧГПФД_{ін.вал.} = & OP_{ін.вал.} + H_{інш.ін.вал.} - \\ & - СП_{ін.вал.} - P_{інш.ін.вал.}, \end{aligned} \quad (5)$$

де $OP_{ін.вал.}$ – отримані позики в іноземній валюті від нерезидентів;

$H_{інш.ін.вал.}$ – інші надходження в іноземній валюті від фінансової діяльності;

$СП_{ін.вал.}$ – погашення позик, отриманих від нерезидентів в іноземній валюті;

$P_{інш.ін.вал.}$ – інші платежі в іноземній валюті від фінансової діяльності.

Валютна позиція за трансляційним ризиком оцінюється на основі різниці між монетарними статтями пасивів й активів в іноземній валюті. У даному випадку валютний ризик відображає можливість зміни офіційного курсу валюти, який встановлюється Національним банком України:

$$ВП_{транс.риз.} = MCA_{ін.вал.} - MСП_{ін.вал.}, \quad (6)$$

де $ВП_{транс.риз.}$ – валютна позиція за трансляційним ризиком;

$MCA_{ін.вал.}$ – монетарні статті активів в іноземній валюті;

$MСП_{ін.вал.}$ – монетарні статті пасивів в іноземній валюті.

$$\begin{aligned} ВП = & A_{нцп} + A_{бцп} + A_{mk} + A_{zk} + A_{ni} - \\ & - P_{бцп} - P_{mk} - P_p - P_{fl} - P_{ei}, \end{aligned} \quad (7)$$

де $A_{нцп}$ – сума вкладень підприємств в пайові цінні папери нерезидентів, що належить до портфельних інвестицій (залишок на кінець звітного періоду);

$A_{бцп}$ – сума вкладень підприємства в боргові цінні папери нерезидентів на кінець звітного періоду;

A_{mk} – сума наданих торгових кредитів (дебіторська заборгованість) нерезидентам на кінець звітного періоду;

A_{zk} – грошові кошти та їх еквіваленти в іноземній валюті (валютні кошти в касі, кошти на валютному рахунку, грошові документи в іноземній валюті, валютні кошти на спеціальних рахунках, грошові кошти в дорозі в іноземній валюті, короткострокові векселі, отримані в іноземній валюті, поточні фінансові інвестиції);

A_{ni} – надходження іноземної валюти в результаті зміни прямих інвестицій;

$P_{бцп}$ – сума придбаних нерезидентами боргових цінних паперів, випущених підприємством на кінець звітного періоду;

P_{mk} – сума отриманих торговельних кредитів підприємством (кредити банків в іноземній валюті, відстрочені кредити банків в іноземній валюті, прострочені позики в іноземній валюті, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в іноземній валюті);

P_p – розрахунки з іноземними постачальниками;

P_{fl} – фінансовий лізинг;

P_{ei} – відтік іноземної валюти в результаті зміни прямих інвестицій.

В Україні діє Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів», який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах та відображення показників статей фінансової звітності господарських одиниць за межами України в грошовій одиниці України. Норми Положення (стандарту) 21 застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ).

В основу бухгалтерського обліку валютних операцій в Україні покладено монетарно-немонетарний метод. Усі статті балансу, за якими відображаються операції в іноземній валюті та валютні цінності, поділяються на монетарні та немонетарні.

Монетарні статті – статті балансу грошових коштів, а також таких активів і зобов'язань, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей чи їх еквівалентів.

Операції в іноземній валюті під час первісного визнання відображаються у валюті звітності – гривні – шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на дату здійснення операції (дата визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

Сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, надана іншим особам у рахунок платежів для придбання немонетарних активів (запасів, основних за-

собів, нематеріальних активів тощо) і отримання робіт і послуг, при включенні до вартості цих активів (робіт, послуг), перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату сплати авансу.

Сума авансу (попередньої оплати) в іноземній валюті, одержана від інших осіб у рахунок платежів для постачання готової продукції, інших активів, виконання робіт і послуг, при включенні до складу доходу звітного періоду перераховується у валюту звітності із застосуванням валютного курсу на дату одержання авансу [9].

Дебіторська заборгованість з придбання основних засобів є монетарною статтею і відображається за офіційним валютним курсом на дату сплати авансу. Оприходування основних засобів здійснюється за курсом на день здійснення розрахунків.

Кредиторська заборгованість з придбання за іноземну валюту основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей і дебіторська заборгованість з продажу за іноземну валюту основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей є монетарними (грошовими) статтями балансу, тобто підлягають сплаті та одержанню у визначеній в іноземній валюті сумі і тому переоцінюються під час кожної зміни офіційного валютного курсу.

Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті проводиться на дату здійснення розрахунків та на дату складання балансу. Курсові різниці від перерахунку грошових коштів в іноземній валюті та інших монетарних статей про операційну діяльність відображаються у складі інших операційних доходів (витрат).

Курсові різниці від перерахунку монетарних статей із інвестиційної і фінансової діяльності відображаються у складі інших доходів (витрат), за винятком курсових різниць, які відображаються згідно з пунктом 9 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів»: курсові різниці, які виникають щодо фінансових інвестицій в господарські одиниці за межами України, відображаються у складі іншого додаткового капіталу. Від'ємна сума курсової різниці вираховується із суми іншого додаткового капіталу, залишок наводиться зі знаком «мінус».

Показники статей фінансової звітності господарської одиниці за межами України включаються у валюту звітності до фінансової звітності підприємства в такому порядку:

- ✦ монетарні та немонетарні статті (окрім статей власного капіталу) господарської одиниці за межами України підлягають перерахунку за валютним курсом на дату складання балансу;
- ✦ статті доходів, витрат і руху грошових коштів підлягають перерахунку за валютним курсом на дату здійснення операцій, за винятком випадків, коли фінансова звітність господарської одиниці складена у валюті країни з гіперінфляційною економікою. Для перерахунку доходів, витрат і руху грошових коштів за кожний місяць може застосовуватися середньозважений валютний курс за відповідний місяць. Середньозваже-

ний валютний курс є результатом ділення суми добутків величин курсів Національного банку України та кількості днів їх дії у звітному місяці на кількість календарних днів у цьому місяці;

- ✦ показники статей власного капіталу (крім нерозподіленого прибутку або непокритого збитку) відображаються за валютним курсом на дату визнання показника відповідної статті;
- ✦ нерозподілений прибуток (непокритий збиток) на дату балансу визначається виходячи з нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) на початок року, чистого прибутку (збитку) за даними перерахованого звіту про фінансові результати за звітний період та суми розподіленого у звітному періоді прибутку (списаного збитку), перерахованої за валютним курсом на дату розподілу прибутку (списання збитку) [9].

Проте оцінка валютного ризику тільки за величиною відкритої валютної позиції може призвести до невірних стратегічних рішень. Ризик по конкретній валюті тим більше, чим більше її нестійкість (критерій – середньоквадратичні відхилення курсів за той або інший період). Відкрита валютна позиція по євро несе ризик у середньому в 4,5 раза більше, ніж зіставна позиція в доларах – перш за все через більшу нестійкість євро. А ризик валютної позиції з терміном виконання 12 місяців приблизно в 19 разів більше ризику аналогічної позиції з терміном виконання один день. Тому при оцінці ризиків валютних позицій, необхідно враховувати не тільки об'єм позиції, але й стійкість валюти і період, на який проводиться розрахунок [5].

Важлива характеристика валютного ризику – розмір втрат, що визначають «рівнем стійкості» компанії до валютних ризиків. Традиційно оцінка втрат проводиться за допомогою методології VaR (або Value at Risk, що в перекладі з англійської означає «ризикова вартість»). Показник VaR характеризує максимально можливий розмір втрат по відкритій валютній позиції компанії протягом якогось періоду часу із заданим ступенем вірогідності (як правило 95% або 99%) [6].

За останні роки концепція ризикової вартості отримала широке визнання у фінансовому світі. Причому не тільки як методологія для оцінки ринкових ризиків, але і як стандарт представлення інформації про сукупний ризик компанії в цілому. Уніфікованість і простота інтерпретації VaR зумовили швидке впровадження цього показника в розвинутих країнах як нормативний стандарт. Його розрахунок заснований на методах математичної статистики і теорії вірогідності і достатньо універсальний. Проте нерідко потрібна адаптація методики VaR до особливостей конкретної компанії.

Після кількісної оцінки ризику фахівці визначають величину можливих фінансових втрат і встановлюють ліміт на ризик. У рамках даної задачі проводиться розрахунок валютних позицій компанії по кожній з валют. Валютна позиція може бути розрахована як на певну дату (за фактом), так і з урахуванням планованих в майбутньому розрахунків.

Регулювання валютної позиції по контрактах, що укладаються, як метод використовується крупними підприємствами, які укладають велику кількість зовнішньоторговельних контрактів. Зміст його зводиться до того, щоб по можливості не мати відкритої валютної позиції. Це досягається двома способами.

1. Якщо підприємство одночасно підписує зовнішньоторговельні контракти і по експорту, і по імпорту, то йому достатньо стежити за тим, щоб ці контракти укладати в одній валюті і терміни платежів по них приблизно співпадали. Збитки по експортних контрактах, пов'язані з коливаннями валютного курсу, компенсуються відповідним прибутком по імпортних контрактах і навпаки. Якщо за рахунок переходу до використання однієї валюти при встановленні цін зовнішньоторговельних операцій і уніфікації порядку і термінів платежів не вдається досягти повної збалансованості валютної позиції, тобто якщо залишаються платежі, які не покриваються зустрічними надходженнями, відносно операцій, що залишилися, можуть застосовуватися інші методи страхування.

2. Якщо підприємство має більшою мірою експортну (або, навпаки, імпортну) спрямованість і укладає велику кількість контрактів, то воно може звести до мінімуму валютні ризики за допомогою диверсифікації валютної структури укладених по експорту або імпорту контрактів (тобто за допомогою їх укладання, у різних валютах матиме протилежні тенденції зміни курсів).

При укладанні угод одночасно в різних валютах збитки від негативних змін курсів одних будуть відшкодовані прибутком від зміни курсів інших валют. Тому така практика дає прийнятні гарантії від валютних ризиків.

Після розрахунку відкритих валютних позицій компаній лімітуються їх величини. Крім того, встановлюється показник максимально допустимих втрат. Він може бути виражений як абсолютним, так і відносним показником – наприклад, у вигляді частки втрат по негативних курсових різницях у величині прибутку компанії.

Взагалі, чим менше відкрита валютна позиція, тим краще підприємство захищено від збитків, обумовлених коливаннями валют. Тому приборкати валютний ризик можна шляхом встановлення певних обмежень на обсяги валютних потоків.

Регулювання валютної позиції, включаючи різні прийоми такого регулювання, – достатньо ефективний і зручний метод страхування валютних ризиків, широко вживаний, зокрема, в діяльності зовнішньоекономічних об'єднань. Даний метод не потребує спеціальних витрат на страхування валютних ризиків і може використовуватися в поєднанні з іншими методами. При вдалому його застосуванні може бути забезпечена майже повна гарантія від валютних ризиків. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : [Навч. посіб.] / І. Ю. Івченко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 344 с.

2. Коваленко М. А. Фінанси спільного інвестування: [Навч. посіб.] / М. А. Коваленко. – Херсон : Олди-плюс, 2007. – 248 с.

3. Коритько Т. Ю. Організаційно-економічний механізм управління фінансовими ризиками на підприємствах : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Приазов. держ. техн. ун-т / Т. Ю. Коритько. – Маріуполь : ПДТУ, 2005. – 18 с.

4. Кондрашихин А. Б. Фондовый рынок (Рынок ценных бумаг) : Учеб. пособ. / [А. Б. Кондрашихин, В. Г. Рожманов, Т. В. Пепа, В. А. Федорова]. – К. : ЦУЛ, 2008. – 376 с.

5. Старостіна А. О. Ризик – менеджмент: [навч. посіб.] / А. О. Старостіна. – К. : ЦУЛ, 2009. – 220 с.

6. Піскунова О. В. Аналіз та оцінка фінансових ризиків діяльності малих підприємств / О. В. Піскунова // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 119 – 129.

7. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: Навч. посіб. для студентів вузів / Л. І. Донець. – К. : ЦУЛ, 2006. – 312 с.

8. Михайловська О. В. Операційний менеджмент: Навч.-методол. посіб. / О. В. Михайловська. – К. : Кондор, 2008. – 549 с.

9. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. [Чинний від 31.03.99.] // Все про бухгалтерський облік. – 2002. – № 84 (751).

СТОИМОСТЬ КАК КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

ХАРЧУК Т. В.

кандидат экономических наук

Киев

В современных условиях хозяйствования предприятие рассматривается как совокупность элементов и связей сложной системы, результативность взаимодействия которых зависит от эффективности управления, а стоимость предприятия становится одним из основных качественно-количественных критериев его определения. Поскольку единого подхода, как к определению эффективности, так и управления эффективностью, в современной научной литературе не существует, мы разделяем точку зрения Сметанюк Е. А., что под управлением эффективностью следует понимать целеустремленное оперативное регулирование деятельности в соответствии с направлениями управления эффективностью с целью обеспечения соответствия фактического состояния предприятия заданным параметрам [8, с. 138]. На наш взгляд, одним из критериев управления эффективностью функционирования предприятия, который характеризует рациональность использования ресурсов, его конкурентоспособность и устойчивое функционирование, является стоимость предприятия, отслеживание изменений величины которой позволит оценивать эффективность функционирования предприятия в целом.

Весомый вклад в исследование стоимостной ориентации управленческой деятельности внесли труды таких ученых, как Блонская В. И. [1], Есипов В. Е. [3], Ефремова Л. В. [4], Островская Г. И. [5], Прокопчук А. П. [6], Протопопова В. О. [7], Сметанюк Е. А. [8], Сычева Т. И. [9] и др. Вместе с тем, многие вопросы, связанные с исследованием стоимости с позиции управления эффективностью функционирования предприятия, еще не решены или носят дискуссионный характер. Однако, учитывая исследование стоимости предприятия как критерия управления эффективностью его функционирования, существующие цели, методы и подходы к оценке не отображают определение влияния стоимости на его функционирование с точки зрения ее вклада в повышение эффективности управления предприятием в целом, которое обуславливает необходимость исследования этой проблематики с учетом специфики и особенностей изменений, которые происходят в экономике Украины.

Цель исследования состоит в обобщении современных подходов к оцениванию стоимости предприятия и разработке показателя, который отображает эффективность функционирования предприятия с учетом стоимостно-экономических аспектов.

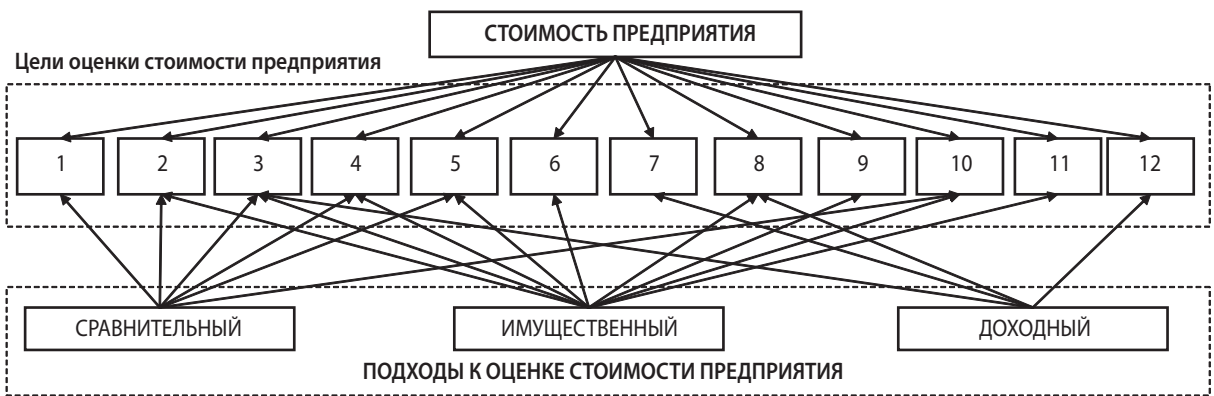
В соответствии с современными концепциями управления стоимостью предприятия рассматривают следующие цели ее определения [5, с. 107 – 108]: определение стоимости ценных бумаг в случае покупки-продажи акций предприятий на фондовом рынке; реструктуризация предприятия; определение стоимости предприятия в случае его покупки-продажи полностью или частями; определение кредитоспособности предприятия и стоимости залога при кредитовании; страхование, в процессе которого возникает потребность в определении стоимости активов накануне потерь; разработка плана развития предприятия, реализация инвестиционного проекта его развития.

Однако, учитывая нестабильность общеэкономической ситуации в Украине, значительную налоговую нагрузку на предприятия, несовершенство структуры отечественного фондового рынка, частые изменения в законодательстве страны, отсутствие возможностей относительно реального определения предприятий-эталонов, возникает объективная необходимость в распространении концепции управления стоимостью предприятия и пересмотра целей и изменения подходов к оцениванию эффективности такого управления (рис. 1).

Согласно целям оценивания стоимости предприятия в современной практике используется значительное количество методов оценки, которые можно сгруппировать в три основных подхода (табл. 1): *сравнительный*, который основан на анализе рыночной стоимости предприятий-аналогов; *имущественный*, который базируется на оценке затрат, направленных на накопление или определение возможной стоимости реализации разных видов активов); *доходный* (базируется на анализе денежных потоков или определении экономической прибыли).

Однако, учитывая сущность стоимости предприятия как критерия эффективности его функционирования, ни один из существующих подходов не позволяет оценить стоимость как сложную и многогранную характеристику эффективности и нуждается в формировании круга показателей ее определения.

Обзор экономической литературы [1 – 9] позволил определить следующие основные принципы разработки показателей, которые характеризуют эффективность функционирования предприятий: четкость методических подходов к расчетам [7]; отображение эффективности использования всех видов применяемых ресурсов [2]; обеспечение базы данных для системного анализа всех звеньев управленческой иерархии; выполнение критериальной функции в рамках определения правил интерпретации их значений [6]; наиболее полное отображение достигнутых результатов; количественное измерение показателей оценки; обеспеченность пока-



Условные обозначения:

- 1 – определение стоимости ценных бумаг в случае покупки продажи акций предприятия на фондовом рынке;
- 2 – определение стоимости предприятия в случае его покупки продажи полностью или частями;
- 3 – определение стоимости предприятия при кредитовании;
- 4 – определение стоимости предприятия при страховании;
- 5 – определение базы налогообложения;
- 6 – реструктуризация или ликвидация предприятия;
- 7 – дополнительная эмиссия акций;
- 8 – привлечение внешнего финансирования;
- 9 – имущественные споры;
- 10 – приватизация предприятия;
- 11 – оптимизация стоимости структуры имущественного комплекса предприятия;
- 12 – формирование уставного капитала.

Рис. 1. Цели и подходы к оценке стоимости предприятия

Таблица 1

Преимущества и недостатки подходов к оцениванию стоимости предприятия [3; 4; 9]

Подход	Преимущества	Недостатки
Сравнительный	<ul style="list-style-type: none"> – целиком рыночный метод; – отображает реальное соотношение спроса и предложения, практику соглашений; – позволяет учитывать при оценке уникальность каждого объекта 	<ul style="list-style-type: none"> – основан на прошлом без учета будущих ожиданий; – требует большого количества исправлений; – трудности по сбору необходимой информации
Имущественный	<ul style="list-style-type: none"> – основывается на реально существующих активах; – единственно возможный для некоторых видов предприятий; – позволяет отобразить фактические осуществленные затраты предприятия 	<ul style="list-style-type: none"> – не учитывает некоторых нематериальных активов; – не учитывает будущих ожиданий; – не учитывает эффективность использования активов; – результаты оценивания редко отвечает действительной стоимости активов в условиях рынка
Доходный	<ul style="list-style-type: none"> – учитывает будущие ожидания; – учитывает рыночный аспект через ставку дисконта; – учитывает экономическое устаревание 	<ul style="list-style-type: none"> – трудоемкость прогнозирования; – результаты имеют вероятностный характер; – сложность получения информации для проведения расчетов; – определенный субъективизм, который обуславливается вероятностной природой предвиденных прибылей

зателей информацией, имеющейся статистической и бухгалтерской отчетностью; обеспечение органической взаимосвязи критерия и системы конкретных показателей эффективности деятельности; выполнение определенными показателями стимулирующей функции в процессе использования имеющихся резервов роста эффективности деятельности [1, с. 37].

Согласно определенным принципам для оценки стоимости предприятия как критерия эффективности управления предлагаем использование интегрального показателя, который формируется на основании систе-

мы качественных и количественных показателей, которые отображают рациональность использования ресурсов и эффективность функционирования предприятия.

Оценка стоимости предприятия, как критерия эффективности, может быть представлена следующим образом:

$$VP_{KEF} = \sqrt[n]{(X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot \dots \cdot X_n)}, \quad (1)$$

где VP_{KEF} – стоимость предприятия как критерий эффективности;

$X_1, X_2, X_3, \dots, X_n$ – комплексные показатели использования n -ресурса n -предприятием.

Предложенный подход определения стоимости предприятия, как критерия эффективности его функционирования, позволяет определять изменение стоимости каждого отдельного предприятия при внедрении управления ориентированного на ее максимизацию, которое целесообразно представить как функцию:

$$VP_{KEF} = f(X_1; X_2; X_3; X_n) \quad (2)$$

при условии $\left\{ \begin{array}{l} X_1 \rightarrow \max^* \text{ або } \rightarrow \min^* \\ X_2 \rightarrow \max^* \text{ або } \rightarrow \min^* \\ X_3 \rightarrow \max^* \text{ або } \rightarrow \min^* \\ X_n \rightarrow \max^* \text{ або } \rightarrow \min^* \end{array} \right\}$,

где \max^* ; \min^* – в зависимости от избранных элементов комплексного показателя использования n -ресурса n -предприятием.

ВЫВОДЫ

Таким образом, результаты анализа современных подходов в сфере управления, ориентированного на увеличение стоимости предприятия, позволили установить взаимосвязь целей и подходов к оценке его стоимости, определить принципы формирования системы показателей, характеризующих эффективность функционирования предприятия и предложить использование интегрального показателя, который формируется на основе системы качественных и количественных показателей, которые отражают рациональность использования ресурсов и эффективность функционирования предприятия в целом.

Следует отметить, что управление, ориентированное на увеличение стоимости предприятия, целесообразно рассматривать, в том числе, и как управления совокупностью элементов и связей системы управления эффективностью, результатом которого являются повышение качественно-количественных критериев стоимо-

сти предприятия, которое позволит регулировать его деятельность в соответствии с определенными направлениями управления эффективностью и создаст предпосылки обеспечения соответствия фактического состояния предприятия установленным целевым параметрам. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Блонська В. І.** Методологія управління економічною ефективністю функціонування торговельного підприємства / В. І. Блонська, Г. Р. Кісь // Наукові праці Лісівничої академії наук : Зб. наук. праць. – Вип. 6. – Львів : РВВ НЛТУ, 2008. – С. 36 – 43.
- 2. Економіка підприємства:** підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К. : Вид-во КНЕУ, 2001. – 528 с.
- 3. Есипов В. Е.** Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – Санкт-Петербург : СПб Питер, 2001. – 416 с.
- 4. Ефремова Л. В.** Оценка имущества предприятия : конспект лекцій [для студ. выс. учеб. зав.] / Л. В. Ефремова, С. Л. Ефремов. – Харьков : изд. ХНЕУ, 2006. – 76 с.
- 5. Островська Г. Й.** Оцінювання вартості підприємства як основа ефективного управління / Г. Й. Островська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 107 – 115.
- 6. Прокопчук А. П.** Теоретико-методологічні аспекти визначення ефективності діяльності підприємства торгівлі в сучасній науковій думці / А. П. Прокопчук // Вісник ЛКА : сер. економічна. – Львів : Вид-во ЛКА. – 2005. – Вип. 19. – С. 245 – 250.
- 7. Протопопова В. О.** Економіка підприємства / В. О. Протопопова, А. Н. Полянська. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2002. – 220 с.
- 8. Сметанюк О. А.** Етимологія категорії «ефективність управління організацією» / О. А. Сметанюк, О. П. Сочівець // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 136 – 140.
- 9. Сычева Т. И.** Оценка стоимости предприятия / Т. И. Сычева, Е. Б. Колбачев, А. А. Сычев // Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 384 с.

УДК 330.322.012

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

РАЄВНЄВА О. В.

доктор економічних наук

ГРИНЕВИЧ Л. В.

кандидат економічних наук

Харків

Ступінь інвестиційної привабливості є визначальною умовою активної інвестиційної діяльності, а, отже, і ефективного соціально-економічного розвитку економіки держави в цілому. Одним із завдань держави на сучасному етапі розвитку економіки є створення необхідних і сприятливих умов для інтенсифікації економічного зростання, підвищення якості життя населення та створення умов для підвищення рівня інвестиційної активності. Це сприятиме збільшенню обсягу

залучених інвестицій до реального сектора економіки, що, у свою чергу, збільшує можливості щодо швидкого відновлення після кризи.

Метою статті є статистична оцінка інвестиційної активності України та визначення її тенденції розвитку.

Серед вчених, що займалися дослідженням інвестиційної активності, можна виділити Маркевич К., Носова О., учені Національного інституту стратегічних досліджень [3] та Інституту регіональних досліджень НАН України [6], зокрема, Бойко Є., Горин М., Свистович Г., Коник М. та ін. У своїх працях вони проводили дослідження різних підходів до оцінки інвестиційної активності держави, висували пропозиції стосовно покращення управління інвестиційними процесами на державному та регіональному рівнях. Однак, треба наголосити, що в дослідженнях недостатньо уваги приділяють визначенню адекватного статистичного інструментарію, який можна використовувати для оцінки ін-

тенсивності зміни кількісних показників інвестиційної активності держави [6].

Проведемо оцінку інвестиційної активності держави у докризовому і сучасному періодах, що дозволить зробити висновки про економічний стан і інвестиційну привабливість України на сьогодні.

Українська економіка до першої половини 2008 р. була цікава для інвестування як іноземним, так і українським компаніям. Це було пов'язано зі стійкими темпами зростання промисловості. Наведені дані в *табл. 1* дозволяють зробити висновок, що в абсолютному виразі спостерігається постійне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України. У той же час темпи зростання показують, що хоча ці зміни є позитивними, тобто перевищують 100%, але не досягають рівня 2007 року, коли приріст склав 86,7%.

інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2011 р. становив 49362,3 млн дол. США, що на 10,2% більше обсягів інвестицій на початок 2011 р., і в розрахунку на одну особу становив 1084,3 дол. З країн ЄС внесено 39411,2 млн дол. інвестицій (79,9% загального обсягу акціонерного капіталу), із країн СНД – 4011,3 млн дол. (8,1%), з інших країн світу – 5939,8 млн дол. (12,0%).

Інвестиції в Україну у 2011 р. надійшли зі 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 12645,5 млн дол. (25,6%), Німеччина – 7386,4 млн дол. (15%), Нідерланди – 4822,8 млн дол. (9,8%), Російська Федерація – 3594,5 млн дол. (7,3), Австрія – 3423,1 млн дол. (6,9%), Велика Британія – 2508,2 млн дол. (5,1%), Франція – 2230,7 млн дол. (4,5%), Шве-

Таблиця 1

Обсяги та темпи росту інвестицій в Україні [5]

Рік	Обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США	Темпи зростання іноземних інвестицій, % до попереднього року	Обсяг інвестицій в основний капітал, у фактичних цінах, млн грн	Темпи зростання інвестицій в основний капітал, % до попереднього року
2002	4555,3		37178	
2003	5471,8	120,1	51011	137,2
2004	6794,4	124,2	75714	148,4
2005	9047	133,2	93096	122,9
2006	16890	186,7	125254	134,5
2007	21607,3	127,9	188486	150,4
2008	29542,7	136,7	233081	123,6
2009	35616,4	120,6	151777	65,1
2010	40053	112,5	150667	99,2
2011	44806	111,9	209130	138,8

Інвестиції в основний капітал потерпіли падіння лише в 2009 році на величину 34,9% від рівня попереднього року, враховуючи, що рік від року вони нарощували свої обсяги.

Пряма інвестиція – це категорія міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці – резидента однієї країни, здійснювати контроль або суттєвий вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни. Інвестиція є прямою, якщо капітал/права власності нерезидента складає не менше 10% вартості статутного капіталу підприємства-резидента (або) нерезидент має не менше 10% голосів в управлінні підприємства-резидента. До категорії прямих інвестицій також відносяться інвестиції, що отримані в результаті укладання концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність; зобов'язання/вимоги за кредитами та позиками, торговими кредитами та інші зобов'язання/вимоги підприємств-резидентів перед/до прямими(х) інвесторами(ів) [5].

За даними Державної служби статистики України, у 2011 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 6473,1 млн дол. США прямих інвестицій у вигляді акціонерного капіталу. Обсяг внесених з початку

ція – 1744,0 млн дол. (3,5%), Віргінські Острови (Брит.) – 1607,0 млн дол. (3,3%) та США – 1043,1 млн дол. (2,1%).

У фінансових установах акумульовано 16318,5 млн дол. (33,1% загального обсягу) прямих інвестицій. На підприємствах промисловості зосереджено 15238,6 млн дол. (30,9%), у т. ч. переробної – 13056,8 млн дол. та добувної – 1492,4 млн дол. Серед галузей переробної промисловості у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів внесено 6084,2 млн дол. прямих інвестицій, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 2065,7 млн дол., хімічну та нафтохімічну промисловість – 1375,8 млн дол., машинобудування – 1226,0 млн дол., виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 893,0 млн дол. В організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, внесено 5721,5 млн дол. (11,6%), у підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 5193,5 млн дол. (10,5%).

Таким чином, можна зробити висновок, що іноземні інвестори зацікавлені вкладати кошти в реальний сектор економіки, що є позитивним моментом, який має сприяти нарощуванню обсягів виробництва. Однак слід

відмітити й той факт, що й досі значна сума коштів іноземних інвесторів вкладається у фінансову сферу.

Падіння обсягу інвестицій в основний капітал стало головною причиною зниження ВВП України, яке, за даними Державної служби статистики України, склало 14,8% в 2009 р. по відношенню до 2008 р., що стало найглибшим економічним спадом з 1994 р. Таке різке зниження ВВП сталося за рахунок скорочення виробництва у багатьох секторах економіки – від будівництва до переробних галузей.

Негативна тенденція була відмічена у багатьох секторах економіки, проте основний вклад у зниження валового внутрішнього продукту внесли експортний сектор, інвестиції в основний капітал і переробний сектор. Проведемо дослідження структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності. До інвестицій в основний капітал (капітальні вкладення) належать інвестиції в капітальне будівництво, машини, обладнання, інструмент, інвентар, транспортні засоби та інші основні засоби. Порівняння двох структур – структури прямих іноземних інвестицій та інвестицій в основний капітал дозволить оцінити інвестиційну активність в Україні.

На *рис. 1* наведено динаміку структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності у відсотках.

За даними *рис. 1* можна зробити такі висновки: лідерами за обсягом вкладених інвестицій в основний капітал є промисловість. Незважаючи на падіння їх обсягу у 2008 та 2010 рр. обсяги інвестування залишаються значними; другим за привабливістю видом діяльності є операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам, на третьому місці – діяльність тран-

спорту та зв'язку. Найменший обсяг інвестицій в основний капітал було отримано фінансовою діяльністю.

Використовуючи аналітичні дані щодо обсягів вкладених інвестицій у 2011 р., можна зробити висновок, що переважну частину цих коштів було спрямовано у промисловість. Питома вага прямих інвестицій склала 30,9%, інвестицій в основний капітал – 39,7%. Що стосується фінансової сфери, тут ситуація протилежна: прями іноземні інвестиції склали 33,1% загального обсягу, у той час, як інвестиції в основний капітал – 1,3%. Отже, реальний сектор економіки України залишається привабливим для інвесторів, а це, у свою чергу, створює умови для активізації інвестиційної діяльності держави.

Отже, інвестиційні процеси у післякризовий період формувалися під впливом сукупної дії низки чинників як тривалої, так і короткострокової дії, які, до того ж, у 2010 р. більше виконували функцію стримування від подальшого падіння. Зокрема, на активізацію інвестиційних процесів впливали [3]:

1. Відновлення позитивної динаміки промислового зростання. Саме ці галузі промисловості у 2010 році виступили головними каналами надходжень інвестицій у реальний сектор економіки.

2. Відновлення сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури на світових ринках на основні експортні товари вітчизняних виробників, що позитивно вплинуло на зростання виробництва в добувній і металургійній сферах, стимулювало відновлення інвестиційної діяльності підприємств за рахунок власних коштів і прямого іноземного інвестування в підприємства зазначених галузей.

3. Збільшення обсягів інвестування підприємствами з власних джерел внаслідок покращення їхнього фінансового стану.



Рис. 1. Динаміка структури інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності, %

4. Активізація внутрішнього інвестиційного та споживчого попиту внаслідок зростання доходів населення.

5. Підвищення привабливості вітчизняного акціонерного капіталу внаслідок зниження вартості українських активів під впливом фінансово-економічної кризи (інвестиції в акціонерний капітал у 2010 р. становили 54,3% від загального обсягу залучених ПІІ за цей період).

6. Поступове подолання кризових тенденцій у будівельній галузі, що здійснює мультиплікативний ефект на інші галузі.

7. Нарощування державного інвестування, у тому числі для реалізації інфраструктурних проєктів до Євро-2012.

8. Надходження інвестицій в процесі приватизації національного оператора зв'язку Укртелеком позначилось на динаміці показників інвестиційної діяльності у 2011 р. [4].

Таким чином, використання для оцінки інвестиційної активності України адекватного статистичного інструментарію дозволяє не лише наочно відобразити існуючі тенденції, але й зробити висновки які саме фактори впливали на формування ситуації на інвестиційному ринку держави. Інвестиційна активність і ефективність інвестицій є самостійними, але

взаємопов'язаними економічними категоріями, а, отже, виникає потреба в продовженні наукових досліджень у напрямі детального дослідження впливу інвестиційної активності на соціально-економічний розвиток як країни, так і регіону. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бойко Є. І.** Сучасні проблеми інвестування структурних реформувачів промисловості регіону / Є. І. Бойко, В. Б. Войцеховський, М. П. Горин, Г. М. Свистович, М. А. Коник / НАН України ; Інститут регіональних досліджень. – Л., 1998. – 36 с.

2. **Марцин В. С.** Заходи щодо покращення інвестиційної привабливості регіонів в умовах виходу з кризи / В. С. Марцин // Регіональна економіка. – 2010. – № 4(58). – С. 46 – 56.

3. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/639/>

4. Офіційний сайт Фонду державного майна України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua/>

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. Офіційний сайт Інституту регіональних досліджень НАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irr.org.ua/>

МОДЕЛІ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ В ДОСЛІДЖЕННІ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ ДЕРЖАВИ *

СЕРГІЄНКО О. А.

кандидат економічних наук

МАЗНЯК М. Г.

Харків

На сучасному етапі, в епоху глобалізації, питання економічної безпеки не втратило своєї гостроти, а навпаки, ще більше актуалізувалося, що зумовлено, з одного боку, стрімким розвитком процесів лібералізації та інтеграції, які приводять до відкритості та взаємозалежності національних економік, розвитку глобального ринку, в умовах якого політична замкнутість та економічний ізоляціонізм окремих держав не мають змісту, а з іншого – постає проблема самозбереження та розвитку окремих суверенних держав, їх політичного та еконо-

мічного самоствердження на міжнародній арені. Економічна безпека нерозривно пов'язана з конкурентною позицією держави, що є одним з найважливіших критеріїв оцінки загального рівня соціально-економічного розвитку держави та її добробуту.

Аналіз місця України та її конкурентних позицій як молодій державі, що активно інтегрується у світовий економічний простір, є особливо важливим для визначення рівня її економічної безпеки. Оскільки, лише з'ясувавши місце та роль України на світовому ринку, провівши оцінку конкурентних позицій держави, можна розробити чітку стратегію забезпечення економічної безпеки у міжнародних вимірах [1].

Незважаючи на широке коло наукових робіт, присвячених даній тематиці [1], важливим залишається рішення задач порівняльно-динамічної комплексної оцінки і аналізу конкурентоспроможності держави та прийняття адекватних управлінських рішень з розробки та реалізації стратегій розвитку конкурентних позицій держави в умовах нестаціонарності зовнішнього та внутрішнього середовища. Тому виникає необхідність удосконалення інструментальних засобів оцінки на основі розробки комплексу економіко-математичних моделей дослідження рівня конкурентоспроможності держави, які б ґрунтувалися на основі порівняння та взаємозв'язку індексів і рейтингів провідних міжнародних рейтинго-

* Дослідження виконане в рамках україно-російського науково-дослідного проекту «Моделі оцінки нерівномірності й циклічності динаміки соціально-економічного розвитку регіонів України й Росії», що проводиться відповідно до результатів спільного конкурсу НАН України й РДНФ – 2010 (проект 1-10/10-02-00716а/У).

вих компаній, що дозволить сформуванати обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на підтримку належного рівня конкурентоспроможності держави, що забезпечить підвищення рівня її економічної безпеки.

Для порівняння рівня конкурентоспроможності держав проводиться їх ранжування за допомогою комплексних індексів, що групують у собі різні зважені показники. В основу індексів покладено ключові фактори, що впливають на економічне, політичне і т. ін. становище за основними складовими економічної безпеки. Рейтинги індексів є важливим інструментом, який політичні діячі та лідери бізнесу можуть використовувати для формування досконалішої економічної політики, забезпечення економічної безпеки та інституціональних реформ в економіці, підвищення конкурентоспроможності держави [2].

У роботі запропонований комплекс моделей багатовимірного статистичного аналізу дослідження конкурентних позицій держави, взаємопов'язані етапи дослідження якого представлені на рис. 1. Розглянемо модельний інструментарій запропонованого комплексу.

ну привабливість, та можливості відносної локалізації існуючих потенційних і реально діючих загроз. Так, у роботі розглянуто основні показники-індикатори міжнародних рейтинг-систем [2]: індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК); індекс економічної свободи (ІЕС); індекс розвитку людського потенціалу (ІРАП); індекс сприйняття корупції (ІСК); індекс внутрішніх і зовнішніх загроз (ІВЗЗ); індекс потенціалу міжнародного впливу (ІПМВ) та макроекономічний індикатор валовий внутрішній продукт (ВВП). Результатом етапу є побудова комплексної системи показників індикаторів.

Другий етап передбачає побудову моделей дослідження індикаторів конкурентоспроможності держави за міжнародними рейтингами для досліджуваних 192 держав світу за допомогою кореляційно-регресійного та багатовимірного (кластерного та дискримінантного) аналізу.

Модуль 2.1. Дослідження взаємозв'язку між показниками-індикаторами конкурентоспроможності. Задачі дослідження, які вирішуються за допомогою методів кореляційного аналізу:



Рис. 1. Алгоритм комплексу моделей БСА дослідження конкурентних позицій держави

На **першому етапі** за допомогою методів експертного аналізу формується обґрунтований комплекс показників – індикаторів оцінки конкурентоспроможності держави з урахуванням специфіки її розвитку на основі міжнародних рейтингів і даних статистичних відділів, що відображають стан системи в цілому та її процесів. Вибір показників обґрунтовано необхідністю відібрати ті показники, які найбільш повно, з точки зору практики, дозволяють визначити рівень держави, її інвестицій-

- ✦ вимірювання рівня зв'язку (позитивний, негативний, лінійний, нелінійний);
- ✦ встановлення форм залежностей;
- ✦ відбір чинників, що найбільш взаємопов'язані та мають істотний вплив на досліджувані ознаки на підставі вимірювання ступеня зв'язку між явищами.

Кореляційно-регресійний аналіз індексів (табл. 1) підтверджує тісний взаємозв'язок між різними аспекта-

ми життя держави, дослідженого емпірично на основі даних 192 держав світу. Як видно з табл. 1, *ІЕС* позитивно корельований з *ІГК*, *ВВП*, *ІСК*, менш корельований з *ІПМВ* і від'ємно корельований з *ІВЗЗ*. *ІРЛП* не корелює з іншими показниками (не визначено лінійного взаємозв'язку).

номічної свободи (*ІЕС*); індекс глобальної конкурентоспроможності (*ІГК*); валовий внутрішній продукт країни (тис. \$ за ПКС) (*ВВП*).

На основі аналізу даних Всесвітнього економічного форуму за 2010 р. і на підставі звіту про глобаль-

Таблиця 1

Матриця кореляцій між індексами

Індекс	ІЕС	ІГК	ІСК	ІРЛП	ІВЗЗ	ІПМВ	ВВП
ІЕС	1.00	0.73	0.78	-0.13	-0.60	0.17	0.65
ІГК	0.73	1.00	0.85	-0.12	-0.66	0.41	0.81
ВВП	0.65	0.81	0.82	-0.07	-0.68	0.27	1.00
ІСК	0.78	0.85	1.00	-0.06	-0.67	0.23	0.82
ІРЛП	-0.13	-0.12	-0.06	1.00	0.1	-0.04	-0.07
ІВЗЗ	-0.60	-0.66	-0.67	0.1	1.00	-0.14	-0.68
ІПМВ	0.17	0.41	0.23	-0.04	-0.14	1.00	-0.27

Оцінка факторів та побудова моделей взаємозв'язку між індикатором *ВВП* на душу населення, *ІГК* та *ІЕС* підтверджує існування тісного зв'язку між рівнями конкурентоспроможності, економічної свободи держави та її добробутом (табл. 2). Таким чином, держави з високим рівнем економічної свободи та конкурентоспроможності демонструють високий економічний потенціал, який впливає на рівень добробуту в державі. Формування економічної політики держави вимагає урахування даної закономірності, особливо якщо головною метою політики визначено зростання *ВВП* держави.

ну конкурентоспроможність 2010 – 2011 рр. [3], задля визначення рівня розвитку економічної безпеки в контексті глобальної конкурентоспроможності України, на основі проведеної класифікації, що підтвердила присутність різних відмінностей у показниках, виділено 7 однорідних кластерів (табл. 3).

Дані, наведені в табл. 3 за результатами кластерного аналізу, підтверджують, що Україна опинилася в групі держав з низьким рівнем глобальної конкурентоспроможності. У 2011 р. країна з *ІГК* 3,9 знову значно втратила у рейтингу Всесвітнього економічного фору-

Таблиця 2

Аналіз тісноти зв'язку між індексами та ВВП

Показник	Вид моделі	Коефіцієнт кореляції
ВВП на душу населення (тис. поточн. \$) – індекс економічної свободи (ІЕС)	$ВВП = -54,44 + 1,13 \cdot ІЕС$	$r_{X,Y} = 0,61; R^2 = 0,37$
ВВП на душу населення (тис. поточн. \$ за ПКС) – (ІЕС)	$ВВП = -43,52 + 0,95 \cdot ІЕС$	$r_{X,Y} = 0,68; R^2 = 0,46$
ВВП на душу населення (тис. поточн. \$) – індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК)	$ВВП = -87,25 + 24,86 \cdot ІГК$	$r_{X,Y} = 0,76; R^2 = 0,58$
ВВП на душу населення (тис. поточн. \$ за ПКС) – (ІГК)	$ВВП = -67,50 + 20,11 \cdot ІГК$	$r_{X,Y} = 0,81; R^2 = 0,66$

Модуль 2.2. Моделі класифікації рівня конкурентоспроможності держави за різними рейтинговими системами. Кластерний аналіз – багатовимірна статистична процедура, що дозволяє упорядковувати об'єкти у порівняно однорідні групи [5]. Задачі дослідження, які вирішуються за допомогою методів кластерного аналізу:

- ✦ проведення просторово-динамічної кластеризації з урахуванням ознак, що відображають сутність та природу об'єктів, що дозволяє провести поглиблену оцінку сукупності об'єктів, які класифікуються;
- ✦ перевірка гіпотез про наявність деякої структури у досліджуваній сукупності держав;
- ✦ ідентифікація існуючої структури.

Реалізація методології кластерного аналізу проведена з використанням ієрархічних та ітеративних методів [4] на основі таких вихідних даних: індекс еко-

му (ВЕФ), посівши серед 139 країн світу 89-е місце перед Гамбією та Гондурасом. Україна залишилася позаду таких держав, як Естонія, Чехія, Польща, Литва, Азербайджан, Словачька Республіка, Російська Федерація та Казахстан, демонструючи значне відставання від середньосвітового індексу *ІГК* (4,18) [1; 2].

Графік середніх значень показників у кластерах, поданий на рис. 2, підтверджує, що кластери найбільше різняться за показником індексу економічної свободи, а також встановлюються відповідні сильні відмінності у розвитку держав з високими і низькими стандартами розвитку, і ці відмінності спричиняють посилення структурної нерівномірності розвитку.

Розроблена також класифікація держав світу на основі показників, що характеризують позиції країни в системі світової економічної свободи. На основі класифікації отримано 6 груп держав, які відносяться до відповідних кластерів (табл. 4).

Групи країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності (ГК)

№ групи	Назва групи	Держави, що входять до групи	Показники індексів	Позиції в рейтингу
1	Держави з найвищим рівнем ГК (кластер 4)	Швейцарія, Швеція, Сінгапур, США, Німеччина, Японія, Фінляндія, Великобританія, Франція	Від 5,00	1 – 20
2	Держави з високим рівнем ГК (кластер 3)	Бельгія, Люксембург, Китай, Республіка Корея, Чилі	4,50 – 5,00	21 – 39
3	Держави з середньо-високим рівнем ГК (кластер 5)	Іспанія, Італія, Португалія, Польща, Бразилія	4,25 – 4,50	40 – 59
4	Держави з середнім рівнем ГК (кластер 1)	Туреччина, Російська Федерація, Мексика, Казахстан, Латвія, Румунія	4,00-4,25	60-79
5	Держави з низьким рівнем ГК (кластер 2)	Єгипет, Греція, Україна , Грузія, Молдова	3,75 – 4,00	80 – 99
6	Держави з незначним рівнем ГК (кластер 6)	Лівія, Домініканська Республіка, Еквадор, Кенія, Бангладеш, Камбоджа	3,50 – 3,75	100 – 119
7	Глобально-неконкурентоспроможні держави (кластер 7)	Парагвай, Венесуела, Бурунді, Ангола, Чад	2,73 – 3,50	120 – 139

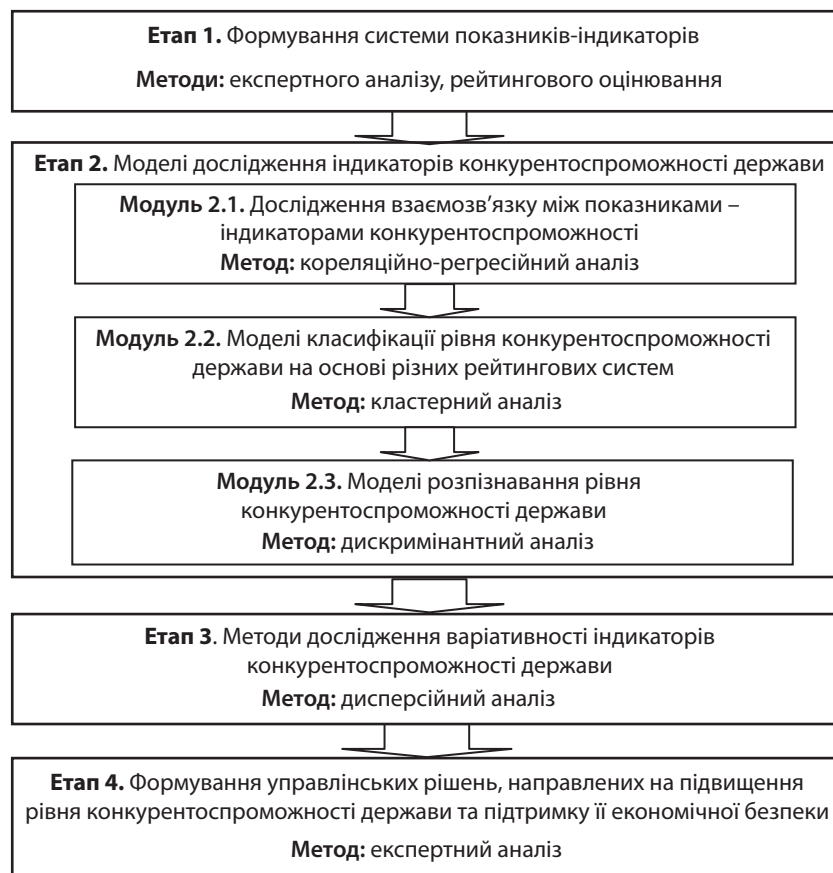


Рис. 2. Графік середніх значень показників-індикаторів

Виходячи з аналізу статистичних показників, що характеризують отримані кластери, спостерігається значна відмінність характеристик, що свідчить про посилення диференціації країн і погіршення стану багатьох з них у глобальному рейтингу.

Кластеризація держав світу за показниками, що визначають індекс сприйняття корупції (ІСК), наведено

в табл. 5. За 2010 р. індекс сприйняття корупції показує, що майже три чверті зі 178 держав мають оцінку нижче п'яти, за шкалою від 10 (практично відсутня) до 0 (дуже високий рівень корупції). Результати вказують на серйозні проблеми зі станом корупції і в Україні (значення ІСК рівне 5,4 балам). Для вирішення даних проблем уряду необхідно інтегрувати заходи боротьби з корупцією у

всіх сферах – від їх реакції на фінансову кризу та зміну клімату до зобов'язання міжнародного співтовариства щодо викоринення бідності.

Кластеризація держав світу за показниками, що визначають індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) представлено в табл. 6. Виділено градацію держав за 4 кластерами станів: держави з дуже високим (42 держави), високим (43 держави), середнім (42 держави) і низьким рівнем розвитку людського потенціалу (42 держави). Згідно з результатами кластеризації Україна належить до держав із високим рівнем розвитку людського потенціалу (ІРЛП дорівнює 0,710) та посідає 69 місце серед 169 країн світу, хоча за останні п'ять років опустилася в рейтингу на 3 позиції.

Загалом низькі рейтинги України зумовлено низьким рівнем валового національного доходу на одну особу та низькою очікуваною тривалістю життя, однак за рівнем освіти Україна займає високі позиції.

Результатом даного модуля є побудова моделей класифікації, що дозволяють провести просторово-динамічну порівняльну оцінку виділених класів держав з урахуванням ознак, що відображають сутність та природу об'єктів, на основі різних рейтингових систем.

Модуль 2.3. Моделі розпізнавання рівня конкурентоспроможності держави. Дослідження здійснюється на основі використання методів дискримінантного аналізу [5] для результативних показників конкурентних позицій держави для визначення приналежності досліджуваної держави до одного з виділених кластерів за різними класифікаціями. Використання методу ДА у розпізнаванні та ідентифікації конкурентних позицій держави за різними складовими вирішує наступні задачі:

- ✦ формулювання правил на основі простору ознак, за яким об'єкти сукупності відносяться до одного із вже існуючих кластерів (класифікація з навчанням);

Таблиця 4

Групи держав за рівнем економічної свободи (РЕС)

№	Назва групи	Держави, що входять до групи	Позиції в рейтингу	Показники ІЕС (%)
1	Держави з високим рівнем економічної свободи	Гонконг, Сингапур, Австралія, Нова Зеландія, Швейцарія, США, Канада, Японія, Люксембург	1 – 29	від 70,1
2	Держави з порівняно високим рівнем економічної свободи	Бельгія, Іспанія, Малазія, Вірменія, Катар, Уругвай, Мексика	30 – 59	64,8 – 70
3	Держави з достатнім рівнем економічної свободи	Португалія, Франція, Румунія, Польща, Італія	60 – 89	59,5 – 64,7
4	Держави з низьким рівнем економічної свободи	Азербайджан, Єгипет, Марокко, Туніс, Замбія, Сербія, Камбоджа	90 – 120	54,6 – 59,4
5	Економічно невільні держави	Індія, Молдова, Росія, Аргентина, Китай, Лаос, Гвінея	121 – 151	48,7 – 54,5
6	Економічно пригнічені держави	Україна , Узбекистан, Куба, Венесуела, Чад, Бурунді	152 – 181	нижче 48,6

Таблиця 5

Градація індексу сприйняття корупції (ІСК)

Бал ІВК 2010	Доля держав, %	Держава
9.0 – 10.0	2,8	Данія, Нова Зеландія, Сингапур, Фінляндія, Швеція
8.0 – 8.9	5,1	Канада, Нідерланди, Австралія, Швейцарія, Люксембург, Норвегія, Ісландія, Гонконг, Ірландія
7.0 – 7.9	5,1	Австрія, Німеччина, Барбадос, Японія, Катар, Великобританія, Чилі, Бельгія, США
6.0 – 6.9	5,1	Уругвай, Франція, Естонія, Словенія, Кіпр, ОАЕ, Ізраїль, Іспанія, Португалія
5.0 – 5.9	8,4	Ботсвана, Пуерто-Ріко, Тайвань, Бутан, Мальта, Бруней, Корея (Південна), Маврикій, Коста-Ріка, Оман, Польща, Домініка, Кабо-Верде, Маку, Україна , Литва
4.0 – 4.9	10,7	Бахрейн, Сейшельські острови, Угорщина, Йорданія, Саудівська Аравія, Чеська Республіка, Кувейт, Південна Африка, Малайзія, Намібія, Туреччина, Латвія, Словаччина, Туніс, Хорватія, Македонія, Гана, Само, Руанда
3.0 – 3.9	21,3	Італія, Грузія, Бразилія, Куба, Чорногорія, Румунія, Болгарія, Сальвадор, Панама, Тринідад і Тобаго, Вануату, Китай, Колумбія, Греція, Лесото, Перу, Сербія
2.0 – 2.9 1.0 – 1.9	35,3	Алжир, Аргентина, Казахстан, Молдова, Сенегал, Бенін, Болівія, Габон, Індонезія, Косово, Соломонові острови, Ефіопія, Гайана, Малі, Мозамбік, Монголія, В'єтнам, Танзанія, Вірменія, Еритрея, Киргизстан, Гвінея, Конго, Венесуела
0.0 – 0.9	6,2	Ангола, Екваторіальна Гвінея, Бурунді, Чад, Судан, Туркменістан, Узбекистан, Ірак, Сомалі, Афганістан, М'янма

Градація країн за індексом розвитку людського потенціалу

Градація	Значення ІРЛП	Держава
Держави з дуже високим рівнем розвитку людського потенціалу	0,785 – 1	Норвегія, Австралія, Нова Зеландія, США, Ірландія, Ліхтенштейн, Нідерланди, Канада, Швеція, Німеччина, Японія, Республіка Корея, Швейцарія, Франція, Ізраїль, Фінляндія, Ісландія, Бельгія, Данія, Іспанія, Гонконг
Держави з високим рівнем розвитку людського потенціалу	0,670 – 0,784	Багамські о-ви, Литва, Чилі, Аргентина, Кувейт, Латвія, Чорногорія, Румунія, Хорватія, Уругвай, Панама, Саудівська Аравія, Мексика, Малайзія, Болгарія, Тринідад і Тобаго, Сербія, і Герцоговина, Україна , Іран
Держави з середнім рівнем розвитку людського потенціалу	0,485 – 0,669	Фіджі, Туркменістан, Домініканська Республіка, Китай, Еквадор, Шрі-Ланка, Габон, Болівія, Парагвай, Філіппіни
Держави з низьким рівнем розвитку людського потенціалу	0 – 0,484	Кенія, Бангладеш, Камерун, Мадагаскар, Мавританія, Буркіна-Фасо, Мозамбік, Бурунді, Нігер, Конго, Зімбабве

- ✦ отримання оцінок для класифікації нових об'єктів, що включаються до сукупності і прогнозних характеристик ознак для об'єктів, які досліджуються;
- ✦ дозволяє інтерпретувати різницю між існуючими класами (визначає, які саме змінні дискримінують сукупності);
- ✦ розпізнавання в динаміці розвитку досліджуваних держав, що дозволяє отримати локальну та комплексну оцінку стану конкурентоспроможності держави.

Основні характеристики моделі дискримінантного аналізу розпізнавання конкурентних позицій держави за рівнем глобальної конкурентоспроможності наведено на *рис. 3*. Показник Лямбда Уїлкса характеризує відмінну якість дискримінації, усі змінні моделі (показники – індикатори) є статистично значущими, що підтверджує адекватність моделі.

На *рис. 4* наведено функції класифікацій для виділених груп об'єктів, що дозволяють дослідити ступінь взаємозв'язку між дискримінантними змінними та значенням функції класифікації. На *рис. 5* наведено діаграму розсіювання об'єктів у просторі законічних коренів.

N=139	Підсумки аналізу дискримінантних функцій (Таблиця даних 2) Змінних у моделі: 3; Групув.: КЛАСТЕР (7 гр.) Лямбда Уїлкса: ,02571 при бл. F (18,368)=54,170 p<0,0000					
	Уїлкса лямбда	Окрема лямбда	F-виключ (6,130)	p-рів.	Толер.	1-толер. (R-кв.)
ІЕС	0,063149	0,407195	31,54285	0,000000	0,993342	0,006658
ІГК	0,058285	0,441177	27,44441	0,000000	0,996128	0,003872
ВВП	0,048886	0,526001	19,52465	0,000000	0,989932	0,010067

Рис. 3. Результати моделі дискримінантного аналізу

Змінна	Функції класифікації; групування: КЛАСТЕР (Таблиця даних 2)						
	G_1:1 p=,15827	G_2:2 p=,17266	G_3:3 p=,16547	G_4:4 p=,15108	G_5:5 p=,22302	G_6:6 p=,07914	G_7:7 p=,05036
ІЕС	3,18506	2,25703	7,1662	-2,32579	-2,86630	-7,47677	-9,8746
ІГК	4,57147	-0,37350	11,7061	-0,11396	-7,78536	-2,56589	-12,6980
ВВП	3,25338	-1,26373	9,2258	-3,05120	-4,24905	-2,48255	-4,3334
Конст-та	-5,18345	-2,46652	-23,7873	-3,19909	-8,04050	-8,87502	-24,7655

Рис. 4. Класифікаційні функції для груп об'єктів

За результатами розпізнавання конкурентних позицій (апостеріорні ймовірності віднесення об'єктів до певного класу, відстані Махаланобіса та теоретичні значення дискримінантних функцій) Україна потрапляє до 2 кластера, тобто до країн з низьким рівнем глобальної конкурентоспроможності.

Провівши оцінку та аналіз рівня конкурентних позицій держави за іншими напрямками дослідження, можна ідентифікувати низький рівень конкурентних позицій як за локальними складовими, так і загальним станом конкурентоспроможності, що негативно впливає на розвиток економічної безпеки, і тому лише рішучі кроки на шляху зниження рівня корупції, підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку, створення прозорої схеми для надходження іноземних інвестицій дадуть змогу побудувати економічну систему, здатну протистояти викликам глобального середовища, адже інтеграція України в нього є пріоритетним напрямом державного розвитку.

На **третьому етапі** моделювання проведено дослідження варіативності індикаторів конкурентоспроможності держави, що передбачає порівняння рівня індикаторів конкурентоспроможності держав за допомогою методів дисперсійного аналізу [3; 5]. Вибір інструментарію дисперсійного аналізу зумовлено особливостями, що вирішують такі задачі дослідження:

- ✦ передбачають дослідження залежності кількісної ознаки від однієї або декількох якісних ознак;
- ✦ дозволяють оцінити та проаналізувати варіативність, обумовлену дією кожної з досліджуваних незалежних та взаємодією сукупності досліджуваних незалежних змінних;

- ✦ дозволяють оцінити та проаналізувати випадкову варіативність, обумовлену усіма неврахованими факторами зовнішнього середовища;
- ✦ дозволяють встановити однорідність кількох сукупностей, які можна об'єднати в одну і тим самим отримати більш повну інформацію та зробити більш обґрунтовані висновки.

дією сукупності досліджуваних незалежних змінних та випадковими факторами.

Четвертий етап – формування управлінських рішень, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності держави та підтримку її економічної безпеки. На даному етапі здійснюється вибір пріоритетів розвитку держави на основі отриманих результатів

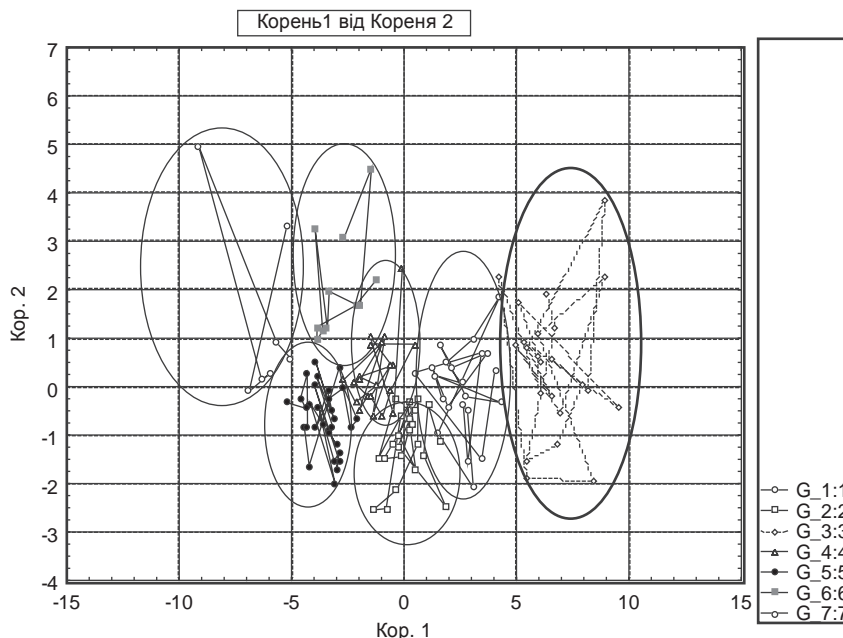


Рис. 5. Діаграма розсіювання об'єктів у просторі канонічних коренів

На рис. 6 представлено графіки варіативності індикаторів конкурентоспроможності. За допомогою методів дисперсійного аналізу досліджено причинний взаємозв'язок показників-індикаторів конкурентоспроможності, що дозволяє зробити такі висновки:

- 1) середні значення ІГК для держав з найвищим рівнем ІРАП і низьким/середнім рівнем ІСК значно нижче середнього значення ІГК для держав з низьким рівнем ІРАП та найвищим рівнем розвитку корупції;
- 2) середні значення ІГК для держав з середнім рівнем ІПМВ та високим рівнем ІВЗЗ значно перевищує середні значення ІГК для держав з високим рівнем ІПМВ та середнім рівнем ІВЗЗ;
- 3) середні значення ІЕС для держав з найвищим рівнем ІРАП та порівняно високим рівнем ІСК значно нижче середніх значень ІЕС для держав з низьким рівнем ІРАП і найвищим рівнем ІСК;
- 4) середні значення ІЕС для держав з середнім рівнем ІПМВ і високим рівнем ІВЗЗ дещо вище середніх значень ІЕС для держав високим з ІПМВ і низьким і середнім рівнем ІСК.

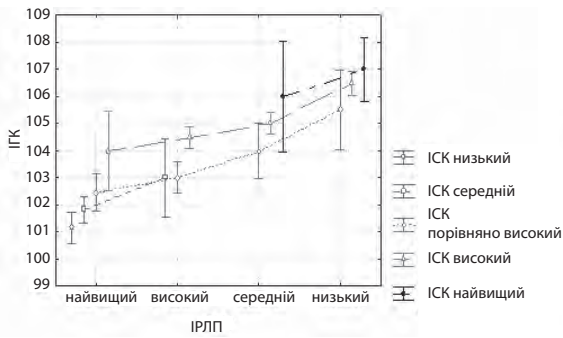
Використання методів дисперсійного аналізу в дослідженні конкурентоспроможності держави дозволило: визначити характер протікання процесів у цілому та за окремими складовими конкурентоспроможності держави; перевірити гіпотезу про вплив факторів та їх взаємозв'язок при відповідному рівні значущості. Результатом етапу є оцінка варіативності індикаторів конкурентоспроможності держави, обумовлена дією кожної з досліджуваних незалежних змінних, взаємо-

моделювання, що є дієвими інструментальними засобами формування управлінських рішень з розробки та реалізації стратегій забезпечення економічної безпеки держави в умовах нестаціонарності внутрішнього та зовнішнього середовища, вибір напряму стратегічного розвитку України для різних часових горизонтів та рівнів управління.

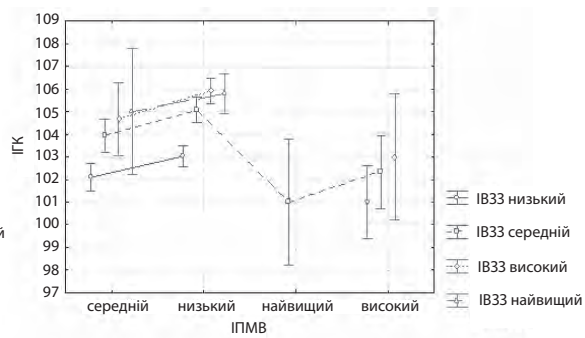
Запропонований інструментарій методів багатовимірного статистичного аналізу є базисом прийняття рішень з розробки ефективних інструментів управління економічною безпекою держави, реалізація якого дозволить оцінити рівень безпеки, його кількісні та якісні зміни у просторі та часі; дослідити динаміку індикаторів економічної безпеки України в порівнянні з провідними країнами світу та визначити рівень потенційних і діючих загроз, прийняти міри щодо їх дестабілізації; визначити взаємозв'язки та сформувані управлінські рішення, спрямовані на підвищення рівня конкурентних позицій та підтримку належного стану економічної безпеки. ■

ЛІТЕРАТУРА

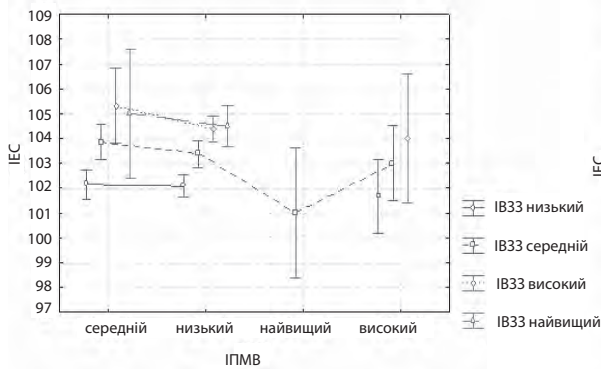
1. Аналітична записка «Конкурентоспроможність України: оцінка Всесвітнього економічного форуму (за Звітом про глобальну конкурентоспроможність 2010 – 2011)» / Департамент економічного аналізу та прогнозування. – К., 2011.
2. Аналітичний огляд «Результат України у світових рейтингах» / Департамент економічного аналізу та прогнозування. – К., 2010.



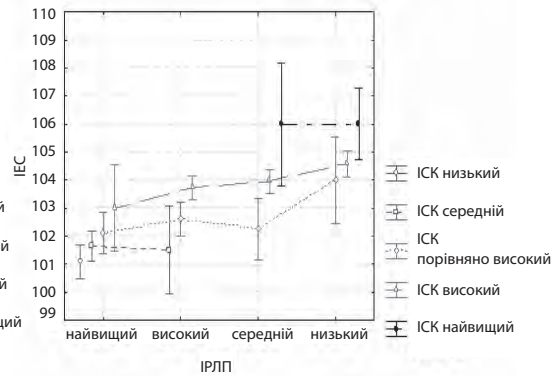
Зміна середніх величин впливу фактора ІГК при переході від індивідуальних значень до групових (ІСК, ІРЛП)



Зміна середніх величин впливу фактора ІГК при переході від індивідуальних значень до групових (ІВЗЗ, ІПМВ)



Зміна середніх величин впливу фактора ІЕС при переході від індивідуальних значень до групових (ІВЗЗ, ІПМВ)



Зміна середніх величин впливу фактора ІЕС при переході від індивідуальних значень до групових (ІСК, ІРЛП)

Рис. 6. Графіки варіативності індикаторів конкурентоспроможності

3. Дубина І. Н. Математические основы эмпирических социально-экономических исследований / И. Н. Дубина // учебн. пособие. – Барнаул : Изд. Алт. ун-та, 2006. – 263 с.

4. Звіт про конкурентоспроможність України 2009 / Фонд «Ефективне Управління» у співробітництві з Всесвітнім Економічним Форумом. – К., 2010.

5. Многомерный статистический анализ в экономике / Л. А. Сошникова, В. Н. Тамашевич, Г. Уебе, М. Шефер / учебн. пособие для вузов под ред. проф. В. Н. Тамашевича. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 1999. – 598 с.

УДК 658.14

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПРОЕКТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ТА СПЕЦИФІКА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

ЗАБАРНА Е. М.

доктор економічних наук

КУЛА М. В.

Одеса

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин дедалі вагомішого значення набуває управління фінансовим забезпеченням підприємства, оскільки фінансові ресурси є базисом, без якого неможливе функціонування й подальший розвиток підприємства. Від повноти та структури джерел фінансового забезпе-

чення в умовах ринкової економіки залежить діяльність підприємств будь-якої форми власності, організаційно-правового статусу і галузевої спрямованості.

В основі економіки ринкового типу лежить п'яти-елементна система фінансування її системоутворюючих компонентів:

- ✦ самофінансування;
- ✦ пряме фінансування через механізми ринку капіталів;
- ✦ банківське кредитування;
- ✦ бюджетне фінансування;
- ✦ взаємне фінансування господарюючих суб'єктів.

Усе більшого значення при цьому набуває система проектного фінансування (ПФ). У визначенні поняття

«ПФ» серед учених немає єдиної думки. Труднощі в розумінні вказаної категорії пов'язані з тим, що стійкого терміна в міжнародній практиці не існує. Ринок сформувався майже стихійно, як якийсь випадок, звід правил, які застосовуються учасниками (причому не тільки банками) при реалізації інвестиційних програм, що пов'язані з певним типом ризику. Ці правила поєднують різні економічні категорії: «фінанси» (якщо розуміти «фінансування» як їх похідної) і «кредит». З метою узагальнення та виявлення специфіки сучасних вимог до фінансування підприємницької діяльності позичковими коштами, необхідне відповідне методичне забезпечення щодо використання узагальнюючої економічної категорії. З точки зору дотримання коректності терміна такою категорією може бути «фондування грошових коштів», що надзвичайно незручно в застосуванні. Тому смисловий переклад «project finance» може виглядати як: «проектне кредитування» (у випадку, якщо проект реалізується в основному за рахунок кредитів) або «проектне інвестування» (що звучує масштаб і різноманітність виникаючих ризиків, але більш точно по суті).

У той же час деякі фахівці дають своє тлумачення поняттю «ПФ». Так, у [1, с. 15] ПФ визначено як цільове кредитування позичальника інвестиційного проекту без регресу або з обмеженим регресом на позичальника. При цьому забезпеченням його платіжних зобов'язань, виключно або в основному, є грошові доходи, які генеруються об'єктом інвестиційної діяльності. Відмічено також, що проектне фінансування та комплексного використання всіх методів фінансування конкретних інвестиційних проектів.

Одним із основних джерел ПФ, як зазначено в [2], є кредити, але для реалізації проекту необхідним є залучення ресурсів іншими методами.

Зазначимо, що з наведеного не зрозуміло, чи зустрічаються в міжнародній практиці ПФ випадки реалізації проектів без залучення банківських кредитів. Однак, в іншому спеціалізованому виданні [2, с. 257] ПФ розглядають як різновид сучасної форми довгострокового кредитування інвестиційних проектів на певний термін.

Зв'язок ПФ з банківським кредитуванням підтверджують й інші фахівці. Автори одного з перших видань з питань фінансування проектів В. Н. Щенаєв і Б. С. Ірніязов також розглядають його як «кредитування, забезпечене економічною і технічною життєздатністю окремо взятого проекту» [3, с. 13.], що виправдовує використання терміну «проектне кредитування». Російські економісти А. А. Смирнов і А. М. Красавіна у виданні, присвяченому міжнародному кредитуванню, підтверджують, що в основі практики фінансування інвестиційних проектів, тобто ПФ, знаходиться банківське кредитування [4, с. 23]. Інший фахівець в галузі банків і банківської діяльності В. А. Москвін вважає, що терміни «проектне кредитування» і «ПФ» зовсім ідентичні [5, с. 53].

Таким чином, російські фахівці сходяться на думці, що при ПФ мова йде про кредитування. Цьому не суперечить і базове тематичне видання «EUROMONEY»-

«Project Financing», на думку якого ПФ є «надання кредитів (позик) економічному суб'єкту в рахунок майбутніх надходжень від проекту і під забезпечення у формі застави активів ...» [5], що не виключає одночасне використання при реалізації проектів інших джерел коштів, але на додаток до кредитів.

Метою даного дослідження є визначити особливості, специфіку використання та дослідити стан ПФ в Україні.

Практика ПФ довгий час передбачала постійне залучення кредитів, у тому числі міжнародних. У той же час ПФ володіє деякими особливостями (у порівнянні з традиційним кредитуванням). Серед них можна виділити такі.

У більшості проектів відокремлюються активи та зобов'язання, що пов'язані з ним. Такий облік зобов'язань має назву «позабалансового» («offbalance sheet liability»). Отримані кредити виділяються в балансі проекту: вони не містяться в пасивах його ініціаторів, щоб не погіршувати структуру їх балансу і кредитоспроможність. Таким способом підприємства-ініціатори можуть здійснювати декілька інвестиційних проектів. Їх відповідальність у кожному випадку буде обмежена.

«Позабалансове» кредитування найбільш ефективно для ініціаторів проекту, коли внутрішнє законодавство дозволяє не враховувати показники проектної (дочірньої) фірми в консолідованій звітності. Наприклад, за законодавством США можливості консолідації залежать від частки участі засновника в проектній (дочірньої) фірмі. Якщо материнської компанії належить менше ніж 50% статутного капіталу дочірньої фірми, включення балансу останньою в загальний баланс не є обов'язковим.

Рух грошової готівки є основним критерієм надійності проекту. Обсяги залучених ресурсів у проект безпосередньо залежать від того, чи достатньо буде джерел для їх повернення. Майно проектного товариства (у випадку, якщо воно частково вже сформовано або це діюча компанія) представляє для позикодавців вторинний інтерес при оцінці надійності проекту.

Реалізація великих інвестиційних проектів ускладнена тим, що обсяг необхідних інвестицій перевищує фінансові можливості спонсорів і проектних компаній. Ризики вкладень у проект можуть бути знижені шляхом введення особливих схем їх розподілу між учасниками. Під розподілом ризиків розуміють ідентифікацію та квантифікації ризиків, а також їх розосередження як серед учасників, які беруть пайову участь у капіталі проекту (що відображається в проекті пайової участі), так і серед позикодавців. При цьому схема розподілу ризиків повинна бути сформована з урахуванням можливостей компаній за професійною оцінкою кожного виду «профільного» ризику і прийняття його на себе виходячи з власних можливостей. Розподіл ризиків між пайовими учасниками проекту та його позикодавцями не відповідає традиційним фінансовим моделям.

Можуть одночасно використовуватися різні категорії капіталу – як у вигляді кредитів (комерційних, бан-

ківських, державних, лізингових), так і з використанням інвестиційних схем. Це є важливою особливістю. Одне із завдань учасників полягає в складанні такої фінансової моделі, при якій кожна категорія капіталу (кредити, інвестиції, позики) використовувалася б адекватно потребам, з урахуванням потенційної прибутковості проекту, і, у свою чергу, служила своєрідною гарантією серйозності намірів для інших учасників. Без зазначеної моделі фінансування, яка об'єднує зусилля всіх учасників на різних етапах проектної угоди, виконання кредитних зобов'язань може виявитися проблематичним. Графік погашення залучених коштів в багатьох випадках пов'язаний з прибутковістю самого проекту.

Вартість кредиту при ПФ, як правило, вище, оскільки крім ринкового відсотка за угодою банки отримують також і маржу (додатковий відсоток), що включається до загальної процентної ставки у вигляді «плати за ризик» за виділення кредитів на довгостроковій основі.

З точки зору банку, ПФ характеризується більш високим рівнем ризику порівняно із традиційним кредитуванням, навіть довгостроковим. За класичної схеми ПФ (без регресу на позичальника) єдиним джерелом повернення кредитних коштів виступають доходи від реалізації даного проекту, у той час як при традиційному кредитуванні він може розраховувати на грошові доходи позичальника від загальної господарської діяльності, у тому числі й ті, що жодним чином не пов'язані із предметом кредитування, або його активи.

Рівень ризику комерційного банку при реалізації програми ПФ залежить, насамперед, від обраної схеми участі в управлінні проектом, а саме:

- ✦ ПФ з повним регресом на позичальника – комерційний банк не приймає на себе ризику, пов'язані із ефективністю проекту, обмежуючи свою участь наданням коштів взамін на визначені гарантії. При такій схемі участь банку може розглядатися як різновид інвестиційного кредитування підприємства під заставу його активів або гарантії третіх осіб (у тому числі, і держави);
- ✦ ПФ з обмеженим регресом або без регресу на позичальника – комерційний банк частково або повною мірою бере на себе ризику від кінцевих результатів реалізації проекту. При такій схемі ПФ банк, як правило, активно втручається в процес реалізації проекту, опосередковано беручи участь в управлінні проектом. В окремих випадках комерційний банк може брати пряму участь в управлінні, у разі здійснення вкладень у капітал підприємства, що реалізує інвестиційний проект.

У практиці української банківської системи класична схема ПФ, тобто фінансування без регресу на позичальника, що передбачає прийняття банком, що кредитує усіх ризиків, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, практично не застосовується. Нечисленні схеми ПФ, що були реалізовані вітчизняними підприємствами спільно з комерційними банками, передбачають повний регрес на позичальника, наближаючись при цьому до схеми звичайного довгострокового

банківського кредитування. Тільки у виняткових випадках передбачається часткова відповідальність банку за кінцевий результат реалізації проекту, тобто обмежений регрес на позичальника.

ПФ як різновид фінансування реальних інвестицій зарекомендувало себе як достатньо успішний спосіб залучення коштів для фінансування інвестиційних проектів у розвинутих країнах, проте в Україні залишається низка чинників, які унеможливають використання ПФ повною мірою.

Причини, що стримують розвиток ПФ в Україні, можна згрупувати за напрямками:

- ✦ недостатній рівень розвитку вітчизняних джерел боргового фінансування порівняно з розвинутими країнами. Внутрішні ринки кредитів не мають достатніх і ліквідних коштів, необхідних для широкомасштабного фінансування капіталомістких проектів, особливо великих проектів з тривалими термінами погашення позичок. Практично відсутній досвід оцінювання приймання на себе частини або всього проектного ризику;
- ✦ невідповідність між доходами і позичками всередині країни та обслуговуванням боргів у валюті. Ризик неадекватності між валютами, в яких надходить виручка, та валютою, в якій має обслуговуватися заборгованість, ускладнює процес ПФ;
- ✦ недостатньо розвинуті правова культура та законодавча стабільність у сфері узгодження та розподілу ризиків, а також надання гарантій та інших форм зобов'язань за кредитним фінансуванням. Комерційна та кредитна документація з ПФ є складною і має бути підкріплена законодавчо-нормативною базою. Мають бути законодавчо оформлені всі види зобов'язань та гарантій, розподіл ризиків та прибутків, політичні та страхові ризику тощо;
- ✦ відсутність достатньої кількості спеціалістів з ПФ;
- ✦ недостатній досвід розроблення системи такого типу фінансування для великих інвестиційних проектів;
- ✦ обмежений досвід роботи кваліфікованих учасників ПФ – організацій та фірм, що можуть брати на себе функції управління великими проектами.

Розвитку ПФ в Україні також перешкоджають інвестиційний клімат, який залишається несприятливим для залучення капіталу, інші чинники, що збільшують проектні ризику.

ВИСНОВКИ

За таких обставин розв'язання проблеми вимагає комплексного підходу, що враховує інтереси різних сторін. Важливими складовими цього підходу є посилення ролі держави через надання гарантій страхування проектних ризиків, включаючи надання гарантій банкам, які беруть участь у фінансуванні інвестиційних проектів і програм, охоплених системою державних пріоритетів,

податкове стимулювання механізмів інвестування, розвиток міжбанківського співробітництва у сфері спільного фінансування інвестиційних проектів.

Попри існування низки проблем, що потребують вирішення для розвитку ПФ, реалізація законів України «Про концесії» та «Про угоди про розподіл продукції» створили засади для практичного застосування схем ПФ.

Істотного значення для розвитку ПФ в Україні набуває вивчення можливостей адаптації досвіду світової практики до вітчизняних умов, аналіз різних схем ПФ, що використовуються у розвинутих країнах, та можливостей їх застосування в Україні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Катасонов В. Ю.** Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов, М. В. Петров. – М. : АНКЛ, 2001.
2. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л. Н. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 2008.
3. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні : монографія / Д. І. Олійник. – Одеса : ВМВ, 2005. – 410 с.
4. **Смирнов А. Л.** Международный кредит: формы и условия / А. Л. Смирнов, Л. Н. Красавина. – М. : Консалтбанк-кир, 1995.
5. **Москвин В. А.** Кредитование инвестиционных проектов / В. А. Москвин. – М. : Финансы и статистика, 2001.

РАЗВИТИЕ УКРАИНСКОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ НА ОСНОВЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

ИСАЕВА Н. И.

кандидат экономических наук

Харьков

Украина проводит достаточно активную работу в направлении соответствия банковской деятельности европейским стандартам. Интернет-банкинг, как рынок электронной коммерции в Украине, в целом находится на стадии формирования. В связи с этим в статье рассмотрены вопросы развития Интернет-банкинга, которые представляют собой не только практический, но и научный интерес.

В настоящее время недостаточная эффективность финансово-банковской сферы выступает одним из главных препятствий на пути интеграции Украины в мировую экономику. В этой связи интернет-банкинг, как наиболее прогрессивное направление развития банковского дела, представляет особый интерес. Он является одним из наиболее динамично и бурно развивающихся секторов рынка электронной коммерции.

В Украине развиваются два типа финансового сервиса через Интернет. В системе первого типа реализуется оплата платежными карточками или через Интернет-системы «банк-клиент». Этот подход практически не изменяет традиционных учетных и юридических схем, поскольку нет законодательного закрепления изменений в порядке открытия счетов в банках и, в частности, через Интернет.

Следующий способ оплаты за товары и услуги в Интернете предусматривает использование специальных электронных платежных систем. Финансовыми учреждениями Украины активно внедряются в практическую деятельность системы электронного банкинга, которые позволяют осуществлять всю совокупность банковских операций с помощью электронных средств управления банковским счетом [1].

Открытие и обслуживание карточных счетов остается одной из самых востребованных банковских услуг, а современные технологии делают все более доступными различные банковские продукты для населения.

Рынок банковских платежных карт в Украине до 2011 г. развивался довольно динамично. По НБУ с 2006 г. по 2010 г. число банков – членов платежных систем увеличилось в 2,4 раза, число держателей банковских платежных карт (БПК) – в 11,6 раза, платежных карт – в 10,6 раза, количество банкоматов – в 15,3 раза, терминалов – в 8 раз [2].

По состоянию на 01.01.2011 г. отечественные банки установили почти 28 тыс. банкоматов. При этом за последние пять лет ежегодный прирост количества банкоматов в Украине составлял 4-5 тыс. штук, в 2010 г. – 6213 шт., или на 6,2 % больше по сравнению с 2009г [3].

Количество операций с использованием банковских платежных карт за период с 2005 по 2010 гг. выросло в с 146 до 635 млн, или в 8,6 раз, сумма операций – с 34 млн грн до 355 млн грн, или в 17,8 раз. В среднем в течение последних шести лет объем операций по карточным счетам возрастал более чем в 1,5 раза ежегодно. По итогам 2010 года суммарный оборот операций по карточным счетам в Украине достиг 355,4 млрд грн. Большая часть этих денег была обналичена именно через банкоматы.

Сравнительный анализ банковских платежных карт показывает, что по видам носителей информации наибольшее распространение из всех карт, эмитированных украинскими банками, получили платежные карты с магнитной полосой – 46,1 млн шт., или 93,6%. На карты с магнитной полосой и чипом приходится 0,9 млн шт., или 2,0%, с чипом – 1,6 млн шт., или 4,0%, для расчетов в сети Интернет – 0,2 млн шт., или 0,4% [2 – 4].

Принимая во внимание особенности структуры банковских карт, следует, что по состоянию на 01.01.2011 г. из

всех банковских карт 94% приходится на карты самого низкого класса: VISA Electron платежной системы VISA International и MasterCard Electronic платежной системы MasterCard International. Такие карты имеют только магнитную полосу. Кроме того, сюда же относятся карты локальных (одноэмитентных) платежных систем. К банковским картам более высокого класса – CLASSIC, BISENESS, GOLD, имеющим чип или одновременно чип и магнитную полосу, относится всего 2,3 млн шт., или 6% от общей эмиссии.

В разрезе распределения по типам финансовых операций по состоянию на 01.01.2011 г. основное количество карт – 47,2 млн шт., или 96,5% относятся к картам с функцией платежей и выдачи наличных, 2 млн шт., 2,7% – к картам только с функцией выдачи наличных и 0,8 млн шт., или 0,3% – к картам только с функцией платежа [2 – 4].

По оценкам экспертов, более 70% всех БПК, находящихся в обращении, – это так называемые зарплатные карты, выданные работникам предприятий в рамках зарплатных проектов, остальные менее 30% – БПК, выданные вкладчикам банков и лицам, самостоятельно открывшим карточные счета, социальные карты, выданные пенсионерам, студентам, учащимся техникумов и училищ, карты для выплаты пособий фондами соцстраха. С целью увеличения эмиссии некоторые банки вместе с зарплатными картами выдают дополнительно еще 1-2 карты – премиальные, кредитные, депозитные и др. [4].

Концентрация карточного рынка высока: 5 банков-лидеров аккумулируют более 70% активных платежных карт и более 80% торговых ПОС-терминалов. Доля лидера – Приватбанка – превышает 51% активных ПК и 47% торговых ПОС-терминалов.

За 3 квартала 2011 г. общее число активных платежных карт увеличилось на 13%, наилучшую динамику продемонстрировали сегменты карт для интернет-расчетов (+ 445%) и кредитных (+40%).

Наибольшую долю рынка банковских платежных карт заняли крупнейшие и крупные банки: на первые 10 банков приходится 82,3% от общего количества эмитированных банковских платежных карт, 62% банкоматов и 72,9% платежных терминалов, а на первые 30 банков из 139 банков – членов карточных платежных систем – соответственно 95,3%, 87,5% и 95,0%.

Данные относительно регионального распределения банков, платежных карт и инфраструктуры их обслуживания, показывают наличие территориальных диспропорций между концентрацией банковской сети в центре и регионах [5].

Более половины действующих банков сконцентрированы в Киеве, на втором месте по количеству банков – Днепропетровская и Донецкая области. В пяти регионах Украины – в г. Киеве, Днепропетровской, Донецкой, Харьковской и Одесской областях сосредоточены 51,6% банковских карт, 45,1% банкоматов и 45,7% платежных терминалов.

В 21 регионе количество платежных карт ниже, чем в среднем по Украине. Количество банкоматов и платежных терминалов в 19 регионах ниже, чем в

среднем по Украине. Территориальные диспропорции инфраструктуры обслуживания платежных карт являются следствием неравномерности распределения экономического потенциала и финансовых ресурсов по регионам, что свидетельствует об отсутствии сбалансированной государственной региональной политики, недостаточной эффективности механизмов регионального управления.

Для устранения региональных диспропорций в размещении платежных карт и инфраструктуры их обслуживания можно рекомендовать развитие систем удаленного доступа – Internet-banking, и расширение сети платежных терминалов (так называемых POS-терминалов).

Крупнейшие эмитенты пластиковых карт за последние годы существенно увеличили сеть банкоматов и платежных терминалов. Однако акцент был сделан почему-то именно на банкоматы, которые во всех развитых странах являются лишь дополнением к системе платежных терминалов, за которой видят будущее.

Системы Internet-banking позволяют получать основные банковские услуги с помощью персонального компьютера и сети Интернет. При этом не только сокращается время на посещение банка, но и отпадает необходимость в использовании банкоматов, а также получении и передачи информации по телефону или почтой.

Банк при использовании системы Internet-banking имеет возможность снижать затраты на содержание отделений и максимально оптимизировать стандартные банковские операции. Система Internet-banking незаменима для отслеживания операций с платежными картами – какое-либо движение средств по карточному счету оперативно отображается в выписках по счету, что способствует повышению контроля со стороны клиента за своими операциями [4 – 6].

Кроме того, безналичные карточные расчеты – это не только банковский проект, это общий проект сфер торговли, услуг и государства. Это выгодно не только потребителю и продавцу, но и государству и его финансовой системе.

Национальные особенности украинских систем Интернет-банкинга на сегодня заключается в том, что в большинстве случаев, эти услуги сводятся к информированию клиента о состоянии текущих счетов. Это возможность контролировать остаток на текущем и карточном счетах, получение выписок по счетам, блокировка платежной карты, заказ новых карт и т. д.

Интернет-банкинг становится в последнее время действительно массовым продуктом. Почти все крупные банки предлагают Интернет-услуги. Среди банков, которые более активно продвигаются на пути освоения Интернет-банкинга можно отнести «Аваль», Приват-Банк», «ПУМБ», ВАбанк», «Райффайзенбанк-Украина», Киевский международный банк», «ING-Baring-Ukraine», Икар-банк», «Мрия», «Мегабанк». Сфера активного использования банками Интернет отражена в табл. 1 [4 – 6].

Основные проекты предоставления электронных банковских услуг в Украине

Название банка	Сфера реализации е-проектов			
	Телебанкинг	Интернет-банкинг	М-банкинг	Электронная коммерция
«Аваль»	Aval-televoice справочная информация	Предоставление выписок через e-mail	WAR-сервер (просмотр информации через мобильный телефон)	Доступ к хостинг-провайдеру INFORMEX
«Мегабанк»	–	Интернет Клиент-Банк	Передача информации о состоянии счета на мобильный телефон / пейджер	–
«ПУМБ»	–	Home-banking – получение информации о состоянии счета; (JSM-banking) – на мобильный телефон	–	–
«Укресимбанк»	Exim Voige – голосовая справочная служба передача информации факсом	–	–	–
«Приватбанк»	–	Интернет- Клиент-Банк для юридических лиц. Система Privat 24 для физических лиц	Предоставление информации о состоянии счетов на мобильный телефон	Privat-on-line. net – предоставление услуг по электронной. коммерции

В текущем году еще ряд банков начал активно развивать интернет-банкинг. Таким образом, можно утверждать, что услуги удаленного банкинга постепенно, но не слишком уверенно проникают на украинский банковский рынок. Причины такого положения таковы.

Во-первых, в Украине недостаточный уровень использования населением Интернета. *Во-вторых*, хотя все услуги онлайн-банкинга и доступны как для юридических, так и для физических лиц украинским системам Интернет-банкинга еще далеко до предоставления всего спектра услуг западного онлайн-банкинга. *В-третьих*, в Украине отсутствуют правовые нормы, направленные на регулирование отношений сторон в системах интернет-банкинга, а точнее не созданы механизм и особый правовой режим функционирования и осуществления постоянного надзора за деятельностью интернет-банков.

Основной задачей для украинского интернет-банкинга на сегодняшний день является завоевание доверия пользователей. Для этого необходимо активнее популяризировать системы Интернет-банкинга с целью уменьшить степень недоверия пользователя к работе через Интернет. Для успешного преодоления недоверия пользователей, необходима твердая законодательная база для интернет-банкинга. Также достаточно сложна и громоздка процедура сертификации специализированного банковского программного обеспечения. Создание четкой нормативной базы для банков, работающих на рынке интернет-банкинга, несомненно, позволит повысить доверие пользователей к данному виду бизнес [5, 6].

Желательно провести ряд мер по активизации и стимуляции Украинского рынка программного обеспечения.

Благодаря целому ряду факторов, среди которых основным является интернетизация населения,

в Украине возможно изменение существующего положения относительно широкого применения Интернет-банкинга. В настоящее время клиенты-резиденты успешно работают в системе электронного банкинга, но не с украинскими, а с иностранными учреждениями. Такое положение должно стимулировать украинских финансистов быстрее овладеть новым для них рынком услуг. Так, по прогнозам некоторых украинских банков, реализация проектов интернет-банкинга позволит расширить клиентскую базу на 30 [6].

Суммируя вышесказанное, можно сделать такой общий **вывод**: несмотря на значительное отставание Украины от ведущих стран мира в предоставлении банковских услуг удаленного доступа, рынок интернет-банкинга, как и рынок электронной коммерции в целом, является для Украины одним из самых перспективных путей развития и интеграции в мировую систему. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Платіжні системи : Навчальний посібник / В. А. Ющенко, А. С. Савченко, С. Л. Цокол та ін. – К., 2010.
2. Національний банк України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
3. Ежемесячный дайджест «Обзор банковского сектора Украины» за ноябрь 2011 г.
4. Волков С. Платежные механизмы современного Internet / С. Волков, В. Достов// Мир Internet. – 2011. – № 5. – С. 22 – 28.
5. Кузьменко А. Интернет-банкинг / А. Кузьменко // Бизнес Online. – 2011. – № 10. – С. 6.
6. Коваленко Е. О. Интернет-банкинг в Украине: Современное состояние и перспективы развития : тезисы доклада на Всеукр. науч.-практ. конф. «Информационные системы в менеджменте» 5 – 26 декабря 2007 г.

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ І КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ЯК СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ ІНТЕГРАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ З БАНКАМИ В УКРАЇНІ

ЕРМОШЕНКО А. М.

кандидат економічних наук

Київ

На функціонування механізму інтеграції страхових компаній з банками здійснюють вплив відповідні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища, одним із проявів яких є цілий ряд ризиків, які знаходять свій вираз у відповідних загрозах. Природа виникнення ризиків, способи їхньої оцінки і управління різняться на страховому і банківському ринках, а також набувають нових форм у фінансових об'єднаннях. Традиційно банки приділяють значну увагу кредитним, ринковим, операційним ризикам, ризику ліквідності. Разом з тим, страхові компанії (СК) фокусуються на ризиках у галузі перестраховування, інвестиційних і технічних ризиках. Слід зазначити, що на сьогодні менеджментом страхових компаній приділяється недостатня увага управлінню операційними і кредитними ризиками, що становить особливу загрозу в контексті їхньої інтеграції з банками.

Аналіз існуючих досліджень у сфері управління ризиками страхових компаній засвідчує відсутність ґрунтовних розробок у сфері ризик-менеджменту операційних і кредитних ризиків. Основна увага вчених і практиків у галузі страхування серед яких: М. С. Клапків [3], Р. В. Пікус [8], І. О. Школьник [11] приділяється управлінню технічними і фінансовими ризиками в ціло-

му. Найбільш ґрунтовні дослідження у сфері управління операційними і кредитними ризиками здійснюються науковцями з банківської справи, серед яких: О. В. Васюренко [1], В. В. Віталінський [4], С. О. Дмитрова [6], Б. Ю. Кишакевич [2], О. А. Криклій [5], Г. О. Партин [7], Л. Я. Слобода [7], а також Базельським комітетом з банківського нагляду [9, 10].

Метою статті є визначення і обґрунтування принципів управління операційними і кредитними ризиками страхових компаній у контексті забезпечення ефективності функціонування механізму інтеграції страхових компаній з банками в Україні.

З метою забезпечення найбільш ефективної передачі операційних ризиків банками як покупцями полісів страхового захисту й СК як фінансовими установами, що надають страхові послуги, необхідно взяти до уваги сукупність чинників, які слід розглядати в двох аспектах: з позиції банку як страхувальника (А) і надавача страхового захисту – СК (Б) (рис. 1).

А. З позиції банку як страхувальника основним чинником прийняття рішення щодо укладення договору страхування є фінансовий стан СК.

1.1. Перед укладенням договору страхування банк повинен здійснити комплексне оцінювання фінансового стану СК за допомогою відповідного інтегрального показника, запропонованого у попередньому параграфі. Варто зауважити, що для банків фінансовий стан СК буде оцінюватись з точки зору повноти та своєчасності виплати страхового відшкодування, а також можливо-



Рис. 1. Чинники, що впливають на ефективність управління операційними ризиками з позиції банку і СК (складено автором)

сті виконувати прийняті на себе зобов'язання протягом тривалого періоду часу.

Крім того, з метою полегшення процесу управління операційними ризиками банки повинні налагодити ефективну співпрацю між власними ризик-менеджерами та андеррайтерами потенційного СК.

1.2. З точки зору виникнення кредитного ризику – майже для будь-якої передачі операційного ризику від страхувальника до СК є дійсним твердження, що даний ризик перетворюється на кредитний для банку. У зазначеному аспекті кредитний ризик виникає із ймовірністю того, що страхова компанія як контрагент виявиться неспроможною виплатити страхове відшкодування страхувальнику своєчасно та повною мірою в разі настання страхового випадку.

1.3. З позиції забезпечення ліквідності банку – якщо страхова вимога за страховим випадком становить незначний обсяг грошових ресурсів, особливого занепокоєння з точки зору строків страхової виплати не виникає. Однак у випадку, коли страховий випадок загрожує ліквідності банку, а СК затримує виплату страхового відшкодування (наприклад, при розходженні оцінок суми збитків у наслідок нанесеної шкоди банку), це може становити значну загрозу для функціонування страхувальника. Отже, з метою уникнення таких ситуацій, банки мають формувати альтернативні плани фінансування, а також спеціальні резервні фонди.

1.4. З точки зору юридичного ризику: ефективна передача ризику вимагає від обох сторін договору страхування чіткого розуміння всіх умов полісу, страхових ризиків, виключень і особливих умов. Вони використовуються СК для визначення розмірів страхової суми, страхового відшкодування і оптимальної тарифної ставки, виключення ризиків, що не підлягають страхуванню тощо. У зв'язку з цим банк як страхувальник повинен розуміти і знати всі виключення в договорі страхування, обсяги відповідного покриття, в т.ч. розміри франшизи.

Якщо умови страхового полісу є недостатньо чіткими чи зрозумілими або страхувальник і СК мають різні погляди на обсяги страхового відшкодування, існує велика ймовірність, що у разі настання страхового випадку страхова компанія відмовить у страховій виплаті або відшкодує її неповністю. За таких умов операційний ризик банку перетворюється на юридичний, що на практиці означає невиконання умов контракту внаслідок причин юридичного характеру.

Б. З точки зору страхової компанії операційний ризик страхувальника після проходження процесу андеррайтинга, застосування відповідних актуарних методик для встановлення адекватної ціни страхового поліса, перетворюється на технічний ризик надавача страхової послуги.

Отже, першочергову роль у процесі прийняття рішення щодо страхування того чи іншого ризику у страховій організації відіграє андеррайтинг, який включає в себе: оцінювання страхового ризику, встановлення суми страхової премії, підготовку страхового договору тощо.

Виходячи з цього, чинниками ефективної передачі операційних ризиків з боку страхової компанії є такі:

2.1. Оцінювання операційних ризиків: ефективна передача ризиків напряду залежить від спроможності СК правильно вимірювати страхові ризики, тобто від здатності не лише ідентифікувати ймовірні обсяги збитків у разі настання страхового випадку, але й оцінити можливості банку щодо управління і контролю за наслідками страхових подій. Якщо СК не має комплексного розуміння страхового ризику, тоді вона виявиться нездатною правильно його оцінити і покрити страхову вимогу у повному обсязі.

2.2. Взаємозв'язок між страховими ризиками: з метою забезпечення ефективності управління ризиками, прийнятими на страхування, СК повинна мати чітке уявлення про можливі взаємозалежності між страховими ризиками в межах різних груп страхувальників та страхових продуктів у страховому портфелі. Ігнорування зазначених чинників, що проявляється у ціноутворенні страхових послуг і диверсифікації сукупності договорів страхування, впливає на здатність СК щодо фінансування наслідків страхових подій зі значними збитками.

2.3. Ефективність механізмів передачі ризиків: в даному контексті СК має прийняти до уваги можливі ризики, що виникають у процесі співпраці з перестраховальниками – юридичний і кредитний ризик, ризик ліквідності, особливості яких визначено вище.

2.4. Потенційною проблемою для будь-якого СК є моральний ризик, пов'язаний із ймовірністю зміни поведінки страхувальника в бік збільшення ризику. У випадку із загрозами операційного характеру, якщо банк має страховий поліс, який передбачає покриття наслідків випадків шахрайства і різного роду махінацій, наявність такого роду захисту може виступати дестимулюючим чинником у впровадженні контрольних процедур і систем протидії шахрайству в банку.

Для протидії моральним ризикам СК мають використовувати такі інструменти:

- ✦ франшиза – у договорі страхування вона відображає обсяг страхового відшкодування, що не покривається СК у разі настання страхового випадку;
- ✦ моніторинг заходів страхувальника щодо попередження настання того чи іншого страхового випадку, тобто превентивних заходів. Наприклад, у разі понесення витрат через шахрайські дії страхова компанія може перевірити, наскільки банк виконав умови договору страхування, що передбачали запровадження відповідних контрольних процедур, і в разі їхнього невиконання відмовити у страховій виплаті частково або повністю;
- ✦ підвищення страхових тарифів за певними страховими ризиками, що також стимулює банки до вжиття превентивних заходів з метою зниження вартості страхового полісу.

Для більш повного дослідження чинників ефективної передачі операційних ризиків їх слід розглядати також з позиції держави як головного суб'єкта, який визначає правове поле інтеграції страхових компаній і банків.

По-перше, органи регулювання ринків фінансових послуг (ОРРФП) мають чітко розуміти наявні процедури операційного ризик-менеджменту як СК, так і страхувальників. У контексті нагляду та регулювання страхових компаній, це може означати аналіз відповідної тарифної політики СК, які надають послуги з комплексного страхування банківських ризиків, оцінювання відповідності ціни на такі страхові послуги прийнятним ризикам і ефективності використання перестраховальних операцій.

СК враховують низку чинників у процесі андеррайтингу і встановлення ціни страхового тарифу, однак, якщо ціна на подібні страхові послуги даної компанії значно відрізняється від тарифів за аналогічними послугами конкурентів, наглядові органи мають встановити:

- ✦ чи зазначена ситуація є наслідком відповідної бізнес-стратегії, яка включає в себе потужну і ефективну систему ризик-менеджменту і дозволяє знижувати тарифи при збереженні того ж рівня страхового захисту;
- ✦ або є результатом недооцінювання ризику чи цінового демпінгу, які, порушуючи рівень фінансової безпеки СК, у разі настання страхового випадку призведуть до неспроможності останнього виконати покладені на нього зобов'язання аж до ймовірного банкрутства.

Крім того, ОРРФП повинні проводити моніторинг адекватності сформованих технічних і математичних резервів прийнятим на страхування ризикам, а також виконання вимог законодавства щодо напрямків інвестування коштів останніх.

По-друге, ОРРФП мають запроваджувати відповідні заходи для ідентифікації, моніторингу, управління і контролю концентрації ризиків серед СК, особливо тих, які при настанні кризових явищ або непередбачуваних подій матимуть систематичний вплив на фінансовий ринок.

По-третьє, заслуговують на особливу увагу різноманітні форми передачі ризиків в межах одного фінансового об'єднання, зокрема, кептивне страхування. На практиці, кептивні СК застосовуються для досягнення ефекту економії витрат і отримання податкових пільг для учасників фінансового холдингу. У цьому аспекті для ОРРФП актуальним питанням буде запровадження наглядових процедур на рівні фінансового об'єднання, а не в масштабах окремих фінансових установ, які входять до його складу.

По-четверте, оскільки страхові компанії з метою диверсифікації страхових ризиків використовують послуги перестраховальних компаній, необхідно розуміти всі загрози, що можуть виникнути в результаті такого співробітництва (юридичний і кредитний ризики тощо).

Крім того, фінансова безпека СК і відповідно її спроможність здійснювати страхові виплати повністю та своєчасно напряму залежить від надійності перестрахової компанії як партнера по бізнесу. Природа перестраховування є такою, що в деяких випадках важко знайти кінцеву перестрахову компанію. У зв'язку з цим

наглядові органи за фінансовими ринками повинні здійснювати моніторинг рівня фінансової безпеки як первинних, так і кінцевих перестрахових компаній.

По-п'яте, ОРРФП мають враховувати такий чинник, як безпечність інвестування коштів технічних і математичних резервів для того, щоб запобігти ситуації, яка мала місце у наприкінці 2008 р. – на початку 2009 р. в Україні. Після введення мораторію на дострокове зняття депозитів фізичними і юридичними особами Національним банком України кошти страхових резервів, які були розміщені в банківській системі, виявились недоступними для страхових компаній. Слід зазначити, що на той час внаслідок нерозвиненості інструментів фінансового ринку більшість страхових резервів були розміщені саме на депозитах банків, а інвестування в акції і облігації значно втратили свою вартість у зв'язку із фінансовою кризою.

І, нарешті, важливим аспектом ефективності трансферу операційних ризиків з точки зору ОРРФП має бути прозорість операцій, які проводяться як СК, так і банками, і достатній рівень розкриття інформації зазначеними фінансовими установами. Це допомагає правильно оцінювати всі загрози, а також вживати відповідні превентивні заходи або нейтралізувати наслідки страхових подій з найменшими витратами.

Що ж стосується управління кредитними ризиками, то в контексті забезпечення ефективного функціонування механізму інтеграції СК з банками в Україні необхідно забезпечити оптимальне співвідношення його основних складових, до яких слід віднести такі:

1. Оцінювання кредитних ризиків має передбачати чітке розуміння характеру і масштабності всієї сукупності кредитних ризиків, а також наявність відповідного персоналу з високим рівнем кваліфікації і професіоналізму в даній галузі.

2. Вимірювання ризиків має передбачати використання математичних моделей їхнього оцінювання, встановлення кореляції з операційними ризиками і ризиками ліквідності, застосування аналізу сценаріїв для встановлення ймовірних наслідків дії кредитних ризиків.

3. Програма ризик-менеджменту кредитних ризиків на основі результатів їхнього оцінювання і вимірювання повинна включати в себе: встановлення стратегії і політики менеджменту кредитних ризиків, розробку управлінських процедур щодо оцінювання ризиків, моніторинг і контроль кредитних ризиків.

4. Контроль за ризиками передбачає функціонування відповідної системи внутрішнього контролю, встановлення лімітів щодо взаємодії із контрагентами, які мають негативний кредитний профіль. Наприклад, топ-менеджмент фінансової установи повинен мати в наявності всю необхідну оперативну і достовірну аналітичну інформацію щодо стану кредитного портфелю (для банку) або кредитного рейтингу перестраховальної компанії (для СК) з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Для СК в контексті управління кредитними ризиками слід приймати до уваги також:

- ✦ ефект об'єднання ризиків у сфері контрактних розрахунків із контрагентами. У зв'язку з цим СК має проводити моніторинг і оцінювання можливості поєднання кредитних ризиків і відповідних наслідків їхньої дії на активну і пасивну частину балансу;
- ✦ ризики андеррайтингу, пов'язані з неправильним оцінюванням вартості страхового захисту, насамперед, при страхуванні кредитних ризиків банків;
- ✦ ризики неадекватності розмірів технічних і математичних резервів прийнятим на страхування ризикам. Це має особливу актуальність при неплатоспроможності перестраховальних компаній, концентрації страхових випадків за полісами страхування кредитних ризиків і кредиторів банків;
- ✦ ризики юридичного характеру (особливо у контексті врегулювання суперечок при виплаті страхового відшкодування перестрахованими компаніями), які полягають у різній юридичній інтерпретації умов договору страхування/перестраховання. Така ситуація може виникнути, якщо економічна природа страхового продукту не викликає суперечок, однак юридичне трактування є різним з боку страхової компанії і контрагента;
- ✦ ризик неплатоспроможності контрагента – як зазначалось раніше, означає неспроможність виконувати покладені на себе зобов'язання з боку партнера по бізнесу через фінансові причини, що, у свою чергу, у деяких випадках унеможливує повноту і вчасність виплати страхового відшкодування страховою організацією;
- ✦ ризик концентрації, сутність якого полягає у концентрації і поширенні кредитних ризиків від одного СК до інших учасників страхового ринку.

Управління кредитними ризиками має бути обов'язковою частиною інвестиційної політики СК. Ключовим критерієм у даній галузі повинна стати відповідність дохідності/ризикованості інвестиційних вкладень страхових резервів характеру прийнятих на себе страхових зобов'язань і контрактних обов'язків з боку контрагентів СК. Тут велике значення мають як законодавчі вимоги до платоспроможності СК, так і власні резервні фонди фінансових установ для покриття наслідків дії кредитних ризиків.

Як зазначалось раніше, нормативи платоспроможності визначаються маржею платоспроможності СК, що забезпечує наявність необхідного розміру активів відповідної ліквідності для покриття страхових зобов'язань своєчасно і в повному обсязі. У такому контексті управління кредитними ризиками повинно включати детальний аналіз співвідношення обсягів активів і зобов'язань СК, що, у свою чергу, допоможе менеджменту в розробці такої інвестиційної стратегії компанії, яка забезпечить адекватність процесу управління кредитними ризиками і відповідатиме основним принципам і нормативам до-

тримання платоспроможності. Такий аналіз слід проводити за допомогою аналізу сценаріїв.

Важливою частиною управління кредитними ризиками виступає налагоджена система внутрішнього контролю СК. Ефективність такої системи визначається адекватністю встановлених контрольних процедур за щоденними операціями СК у всіх його структурних підрозділах затвердженій загальній внутрішній політиці і бізнес-процесам.

Масштабність внутрішнього контролю окремої страхової компанії буде відрізнятися від інших, однак відповідні процедури мають, на наш погляд, в обов'язковому порядку забезпечувати: а) незалежність процедур внутрішнього контролю від інших бізнес-процесів; б) суттєвий досвід і кваліфікацію персоналу відділу контролю; в) чітко налагоджений процес звітування відділу контролю вищій ланці управління компанією.

Крім того, важливою складовою політики управління кредитними ризиками виступає мотивація страхових агентів та інших посередників, що здійснюють реалізацію страхових продуктів. Така мотивація має бути орієнтована на дестимулювання прийняття на страхування ризиків із ймовірними значними збитками або їхньою концентрацією.

Враховуючи вищевикладене, слід сформулювати такі принципи управління кредитними ризиками в контексті інтеграції СК з банками:

а) доступність і повнота інформації про кредитні ризики – для підрозділів фінансової безпеки, контролю, фінансового аналізу і моніторингу, стратегічного прогнозування і планування, ризик-менеджменту, топ-менеджменту страхової компанії;

б) дотримання лімітів із прийняття та передачі кредитних ризиків – зазначені ліміти встановлюються за допомогою експертних і статистичних методів. Вони повинні бути чітко прописані в програмі управління кредитними ризиками, необхідною є їхня класифікація за контрагентами, різними сегментами фінансового ринку, регіонами;

в) проведення інвестиційного менеджменту кредитних ризиків (у контексті розміщення коштів технічних і математичних резервів) – передбачає оцінювання інвестиційних рішень на предмет співвідношення виконання нормативів наглядових органів в даній галузі, дохідності і ризикованості розміщення страхових резервів. При цьому має існувати контроль відповідності встановленим критеріям ОРРФП і незалежності управління коштами резервів. Слід також застосовувати прогнозування ймовірних наслідків інвестиційних рішень, а відповідну інформацію – своєчасно доводити до управлінської ланки.

ВИСНОВКИ

У контексті забезпечення ефективного функціонування механізму інтеграції СК з банками в частині управління операційними і кредитними ризиками, слід відзначити таке:

1. З точки зору СК як надавача страхових послуг, а також у вигляді учасника фінансового об'єднання, не-

обхідним є запровадження дієвого ризик-менеджменту, а також комплексного оцінювання ризиків для супроводження процесу управління ризиками. Як зазначалось раніше, операційні ризики, що приймаються на страхування СК від банків, перетворюються для першої на страхові і виступають об'єктами не лише андеррайтингу, але й ризик-менеджменту в цілому.

2. Оскільки на сьогоднішній день вищенаведені системи управління ризиками не є широко розповсюдженими серед учасників страхового ринку (за виключенням страхових компаній з іноземним капіталом і відповідною практикою використання зазначених управлінських систем), у процесі інтеграції з банками СК повинні (за повної інтеграції або при середньому рівні інтеграції) адаптувати банківські управлінські системи до власної діяльності.

3. У контексті взаємодії СК і банку як організації, що пропонує страховий захист, і страхувальника, використання матриці операційних ризиків для створення страхових продуктів комплексного страхування банківських ризиків, на нашу думку, буде ефективним інструментом як ризик-менеджменту банку (за рахунок трансферу ризиків) і страхової компанії (за рахунок кращого розуміння характеру і можливих наслідків таких ризиків), так і менеджменту клієнтів (за рахунок кращої клієнт-орієнтованості СК).

4. Значні втрати від страхової діяльності в період фінансової кризи, мораторії на доступ до депозитів у банківській сфері, у тому числі до коштів страхових резервів, у найближчій перспективі призведуть до підвищення тарифів СК на комплексне страхування банківських ризиків, продуктів страхування життя та ключових видів страхування автотранспорту. У зв'язку з цим більшість з цих страхових продуктів виявляться недоступними за вартістю для певних груп страхувальників, а саме: населення з низьким рівнем заробітної плати, банків з нестабільним фінансовим станом без можливості фінансової підтримки з боку власників фінансової установи. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Васюренко О. В.** Інструментарій аналізу в системі кредитного ризик-менеджменту [Текст] : монографія / О. В. Васюренко, В. Ю. Подчесова; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К. : УБС НБУ, 2010. – 192 с.
2. **Кишакевич Б. Ю.** Моделювання та оптимізація кредитних ризиків банку [Текст] : монографія / Б. Ю. Кишакевич; Дрогоб. держ. пед. ун-т ім. І. Франка. – Дрогобич : Коло, 2011. – 411 с.
3. **Клапків М. С.** Страхування фінансових ризиків [Текст] / М. С. Клапків. – Т. : Економічна думка : Карт-бланш, 2002. – 571 с.
4. Кредитний ризик комерційного банку [Текст] : навч. посіб. / В. В. Вітлінський [и др.] ; ред. В. В. Вітлінський. – К. : Знання, 2000. – 251 с. – (Вища освіта XXI століття).
5. **Криклій О. А.** Управління кредитним ризиком банку [Текст] : монографія / О. А. Криклій, Н. Г. Маслак. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 86 с.
6. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку [Текст] : монографія / [О. С. Дмитрова та ін.] ; за

заг. ред. д-ра техн. наук, проф. С. О. Дмитрова. – Суми : [ДВНЗ «УАБС НБУ»], 2010. – 264 с.

7. **Партин Г. О.** Внутрішньобанківське регулювання кредитних ризиків [Текст] : монографія / Г. О. Партин, Л. Я. Слобода ; Національний банк України. Університет банківської справи, Львівський ін-т банківської справи. – К. : УБС НБУ, 2007. – 254 с.

8. **Пікус Р. В.** Управління фінансовими ризиками [Текст] : навч. посіб. / Р. В. Пікус. – 2-ге вид., випр. – К. : Знання, 2011. – 598 с.

9. Principles for the Management of Credit Risk [Text]. – Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, September 2000. – 26 p.

10. Principles for the Sound Management of Operational Risk [Electronic resource]. – Basel Committee on Banking Supervision. – June 2011. – 27 p. – Mode of access: <http://www.bis.org/publ/bcbs195.pdf>. – 02.11.2011.

11. **Shkolnyk I.** Risk management of financial supermarkets / I. Shkolnyk // Problems and Perspectives in Management. International Research Journal. Volume 6, Issue 1. – 2008. – № 1. – P. 24 – 30.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

ПРОХОРОВА Ю. В.

кандидат економічних наук

САМОЙЛОВА М. Д.

Харків

Проблематика банківського кредитування не була актуальною для планової адміністративно-командної економіки радянського періоду, тому вітчизняні вчені зіштовхнулися з необхідністю її вирішення лише з розвитком і становленням ринкової економіки. У зв'язку з цим очевидним є дефіцит наукових досліджень українських і зарубіжних аналітиків і практиків банківської справи. Необхідність впровадження іноземного досвіду в банківську систему України викликана світовими тенденціями глобалізації. Тому проблеми банківського кредитування є надзвичайно актуальними, особливо в умовах фінансової кризи, коли в економіці країни спостерігається спад виробництва, зменшення прибутків, банкрутства підприємств тощо.

Проблемам розвитку банківського кредитування присвячено праці вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема: Е. Долана, О. Заруби, Ю. Масленченкова, М. Пуховкіної, П. Роуза, К. Садвокасова та багато інших. Проте тема банківського кредитування залишається актуальною і на сьогоднішній момент.

Метою дослідження є дослідження банківського споживчого кредитування в до кризовий період, в кризовий та в період після фінансової кризи. Кредитні операції – це найдоходніша стаття банківського бізнесу. За рахунок цього джерела формується основна частина чистого прибутку, що відраховується у резервні фонди та йде на виплату дивідендів акціонерам банку.

Останнім часом банки різних країн усе гостріше відчувають проблеми, пов'язані з банківським кредитуванням. Вона ще більш актуальна для вітчизняної банківської системи, де рівень простроченої позичкової заборгованості протягом останніх 5–7 років мав стійку тенденцію до зростання. Велика кількість банків зазнають втрат від недосконалої оцінки кредитного ризику і вимушені завищувати відсоткові ставки за кредитами, від чого, у свою чергу, потерпають позичальники.

Українська банківська система побудована відповідно до принципу дворівневості, який передбачає чітке розмежування сфер діяльності центрального (Національного банку України) і комерційних банків.

Таким чином, сьогодні практично усі банки України (окрім НБУ та ПАТ «Укресімбанк») належать до корпоративного сектора банківської системи. Серед них як за кількістю, так і за обсягами операцій провідне місце посідають комерційні банки.

Банківська система України сьогодні вважається одним із найрозвинутіших елементів господарського механізму, оскільки її реформування було розпочато раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. На даному етапі одним з найрозвинутіших і найпоширеніших банківських продуктів є банківський споживчий кредит. Нинішні показники діяльності у банківському секторі країни значно кращі за ті, які спостерігалися у минулі роки. Сьогодні спостерігається зростання ділової активності населення, продовжує розвиватись випуск та інфраструктура кредитних карток, впроваджуються нові продукти, різноманітні форми депозитів, інтернет-банкінг та ін. Здійснюється широкий спектр кредитних, гарантійних, розрахункових, документарних і депозитарних операцій, посилюється міжбанківська конкуренція за види та обсяги надання приватному сектору послуг, банківських продуктів, підвищується їх якість.

Проте, незважаючи на усі позитивні зрушення, банківський сектор України залишається на сьогодні не досить досконалим. За загальними результатами діяльності він є збитковим і містить численні проблеми, викликані як кризовими явищами економіки, так і грошово-кредитною політикою Національного банку України, діями влади і внутрішньобанківськими факторами.

Оскільки метою діяльності банку є одержання прибутку, детального аналізу та розв'язання потребують проблеми досягнення оптимального співвідношення між прибутковістю і ризикованістю, зокрема кредитних операцій, і визначення допустимого рівня кредитного ризику, за якого може працювати банк.

У 2008 р., у період, коли ще не почалася світова фінансова криза, в Україні частка кредитів населення становила близько 30% від усіх кредитів, наданих банкам; решта 70% – кредити банкам та підприємствам. Для порівняння: у Росії споживчі кредити становили близько 20% від усіх банківських кредитів, у Польщі – 50%, в Іспанії – 75%, із них майже 50% – іпотечні. В Україні видані банками споживчі кредити загалом становили приблизно 15 млрд дол. від ВВП України, у Росії – 50 млрд дол. (7% від усього ВВП), у Польщі – 80 млрд дол. від ВВП країни, в Іспанії – 850 млрд дол. (80% від усього ВВП). Тобто у цьому періоді можна прослідити тенденцію зменшення українських споживчих кредитів, наданих населенню, по зрівнянню з іншими розвинутими країнами. На даний момент становище банківського споживчого кредитування ще гірше, ніж у період до кризи, оскільки велика кількість банків ще не вийшла з кризового стану і має певні проблеми через економічні причини.

Отже, з одного боку, можна передбачити, що в Україні буде розвиватися банківське споживче кредиту-

вання, і будуть надаватися споживчі кредити, якщо, звісно, знизиться інфляція у країні, зростуть ВВП та заробітні плати населення, а також якщо знизять відсоткові ставки за кредитами, але, з іншого боку, економічний стан України поганий, і це безпосередньо впливає на всю банківську систему країни, а, отже, про стан, а тим паче, про розвиток споживчого кредитування в Україні на даний момент не може йти мови, оскільки з економічної точки зору це зробити неможливо, і неможливо змінити рівень інфляції у країні, а від неї в першу чергу і залежить розвиток всього банківського кредитування.

Споживчий кредит – це кредит, який надається фізичним особам на придбання споживчих товарів тривалого користування та послуг і який повертається в розстрочку. Сутнісна ознака споживчого кредиту – кредитування кінцевого споживання. Споживчий кредит дає змогу населенню споживати товари і послуги до того, як споживачі спроможні їх оплатити. Тим самим споживчий кредит забезпечує підвищення життєвого рівня споживачів. У макроекономічному плані споживчий кредит збільшує сукупний платоспроможний попит на предмети споживання і послуги, що стимулює розширення обсягів їх виробництва.

Головними параметрами споживчого кредиту є: а) доступність кредиту; б) величина відсоткової ставки; в) строки надання та погашення; г) здатність позичальника повернути кредит. При споживчому кредиті позичальниками є фізичні особи – населення, а кредиторами – підприємства торгівлі і сфери послуг, банки, спеціальні кредитні установи. Торгові підприємства надають споживчий кредит у вигляді товарів, проданих в розстрочку, а банки – у вигляді короткострокових і довгострокових позик на придбання дорогих товарів тривалого користування. Споживчі товари тривалого користування – легкові автомобілі, меблі, побутова техніка – є головним об'єктом споживчого кредиту, який стимулює платоспроможний попит населення на ці товари.

На відміну від інших кредитів, об'єктом споживчого кредиту можуть бути і товари, і гроші. Товарами, що продаються в кредит, як і оплачуваними за рахунок банківських позик, є предмети споживання тривалого користування. Суб'єктами кредиту, з одного боку, виступають кредитори, у даному випадку – це комерційні банки, спеціальні установи споживчого кредиту, магазини, ощадбанк і інші підприємства, а з іншого боку – позичальники – люди.

Технології банківських кредитних операцій з фізичними особами у сфері споживчого кредитування в принциповому плані аналогічні іншим видам кредитних операцій. Споживчі позички надаються на комерційній основі з дотриманням усіх принципів кредитування в межах кредитних ресурсів банку. Однак мають місце й певні особливості.

Комерційні банки надають кредити фізичним особам у розмірах, що визначаються виходячи із вартості товарів і послуг, які є об'єктом кредитування. Розмір кредиту на будівництво, купівлю і ремонт житлових будинків, садових будинків, дачних та інших будівель визначається в межах вартості майна, майнових прав, які можуть бути передані банкові в забезпечення фізичною особою, та сумою її поточних доходів, за винятком обов'язкових платежів (табл. 1, рис. 1). Строк кредиту встановлюється залежно від цілей, об'єкта кредитування, розміру позики, платоспроможності позичальника.

До початку фінансової кризи банківська система України розвивалась прискореними темпами. Кількість діючих банків досягла 184. Впродовж року спостерігалось потужне нарощування їх активів з 603,3 до 926,1 млрд грн (55%). Десять найбільших банків контролювали майже половину усіх активів. Співвідношення активів до ВВП складало 97,5%. Така цифра перевищувала аналогічні показники у Центрально-Східній Європі.

Водночас спостерігалася тенденція до різкого розширення обсягів кредитування, лібералізація доступу до отримання кредиту. Унаслідок цього абсолютні показники виросли з 492 до 792,4 млрд грн. Розмір депозитного портфелю також демонстрував позитивну динаміку, збільшившись майже на 30%.

Отже, згідно з цими даними, можна зробити висновки про те, що банківське кредитування, і кредитування в цілому, мало тенденцію до зростання. Можливо, передумовами до зростання темпів банківського кредитування було наступне: стабільна економічна ситуація в країні та у світі, стабільний курс американського долара, низький темп інфляції. Якби не період фінансової кризи, тоді у країні відбувалося б погашення банківського споживчого кредитування та кредитування в цілому.

2008 рік став переломним у розвитку банківської системи України. Якщо перші три квартали були періодом стрімкого зростання та експансії, то четвертий квартал – часом обвалу фінансової сфери. В Україні розпочалось погіршення макроекономічної ситуації. У IV кварталі країну

Таблиця 1

Показники банківського кредитування в період до фінансової кризи (млн грн)

№ з/п	Показник	Сума кредитування по роках		
		2005 р.	2006 р.	2007 р.
1	Кредити надані	244553	256748	269294
	з них: кредити, надані суб'єктам господарської діяльності	160554	164784	167661
	кредити, надані фізичним особам	70556	75445	77755
2	Довгострокові кредити	150400	154665	157224
	Довгострокові кредити суб'єктам господарювання	85600	88560	90576
	Прострочена заборгованість по кредитах	4100	4230	4456

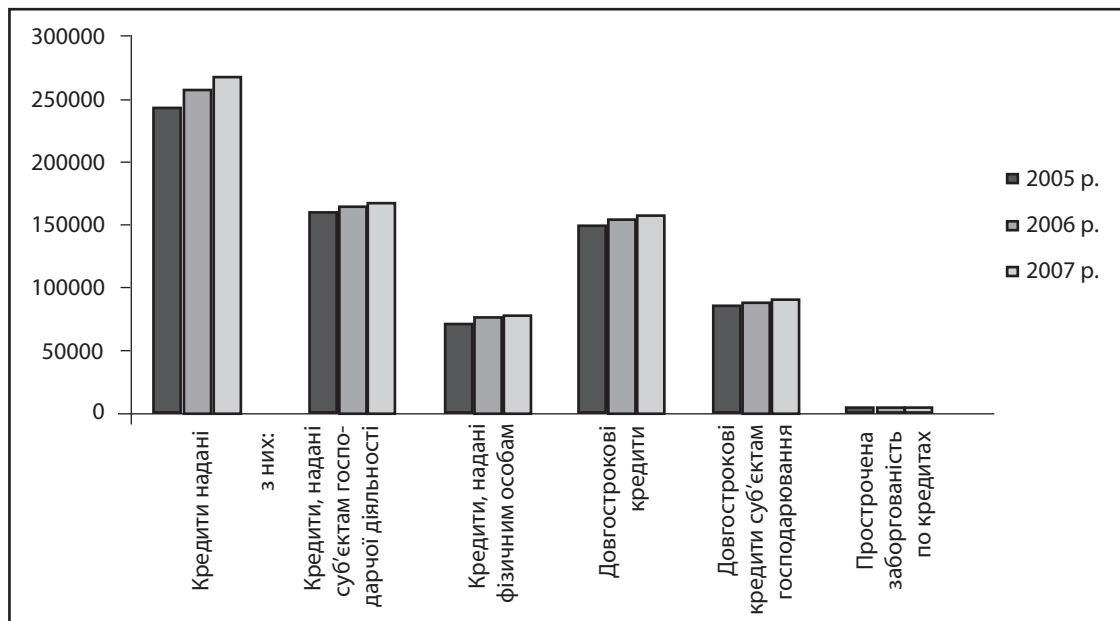


Рис. 1. Діаграма наданих кредитів за даними НБУ в докризовий період (млн грн)

охопила жорстка фінансово-економічна криза, зумовлена як впливом світових тенденцій розвитку, так і структурними недоліками української економіки (табл. 2, рис. 2).

Отже, з наведених даних можна зробити висновок про те, що в кризовий період банківське кредитування також мало передумови до тенденції зростання. Це могло обумовлюватися тим, що гострий рівень інфляції

викликав у населення потребу у коштах, які необхідні були для споживчих потреб.

У табл. 3 та на рис. 3 відображено становище з наданням кредитів у післякризовий період.

Таким чином, згідно з проведеним аналізом, можна зробити висновок про те, що споживче кредитування в Україні та кредитування в цілому займає важливе місце

Таблиця 2

Показники банківського кредитування в період кризи (млн грн)

№ з/п	Показник	Сума кредитування по роках	
		2008 р.	2009 р.
1	Кредити надані	485368	472244
	з них: кредити, надані суб'єктам господарської діяльності	276184	472584
	кредити, надані фізичним особам	153633	268857
2	Довгострокові кредити	291963	507715
	Довгострокові кредити суб'єктам господарювання	156355	266204
	Прострочена заборгованість по кредитах	6357	40610

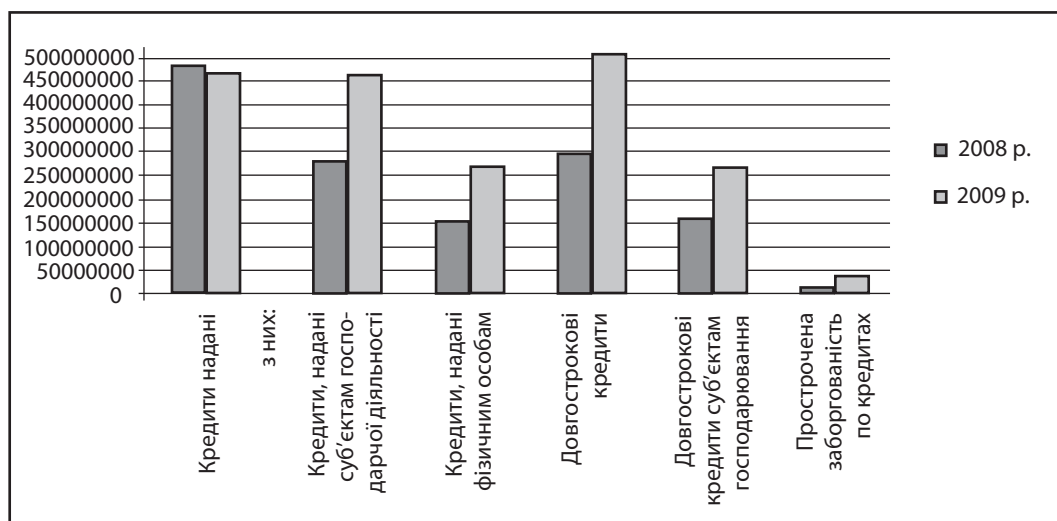


Рис. 2. Діаграма наданих кредитів за даними НБУ в кризовий період (млн грн)

Показники банківського кредитування в період після фінансової кризи (млн грн)

№ з/п	Показник	Сума кредитування по роках	
		2010 р.	2011 р. (I – II кв.)
1	Кредити надані	747348	1576715
	з них: кредити, надані суб'єктам господарської діяльності	474991	1083541
	кредити, надані фізичним особам	222538	367725
2	Довгострокові кредити	441778	857929
	Довгострокові кредити суб'єктам господарювання	244412	559389
	Прострочена заборгованість по кредитах	69935	167623

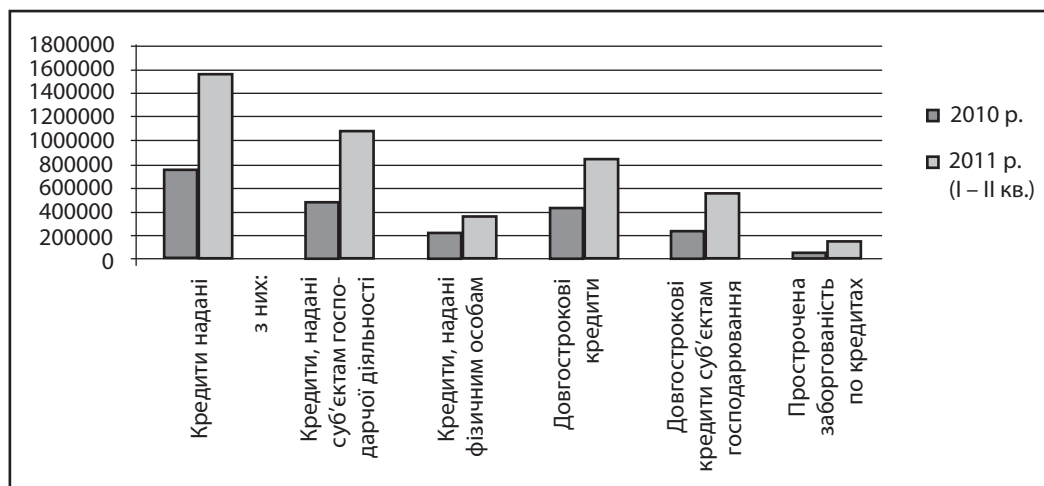


Рис. 3. Діаграма наданих кредитів за даними НБУ в період після кризи (млн грн)

у діяльності банківського сектора. Адже навіть в період кризи, у період, коли криза ще не покинула українську економіку, все одно можна побачити динаміку зростання сектору кредитування в банківській діяльності.

Передумовами до цього може бути великий рівень інфляції, через який населення неспроможне самостійно купувати споживчі товари та послуги, тому і потребує додаткових коштів.

ВИСНОВКИ

Сутнісна ознака споживчого кредиту – кредитування кінцевого споживача. Споживчий кредит дає змогу населенню споживати товари і послуги до того, як споживачі спроможні їх оплатити. Тим самим споживчий кредит забезпечує підвищення життєвого рівня споживачів. У цій статті можна побачити динаміку банківського кредитування в Україні за останні 6 років. Ця динаміка показує поживлення розвитку кредитування в Україні. Можливо, темпи зростання кредитування відбувалися через такі фактори: по-перше, правильна бізнес-стратегія та поставлені стратегічні цілі, які втілюють банки, навіть якщо це період кризи та період виходу банків з кризового стану, а, по-друге, потреба населення в додаткових коштах, адже через кризовий стан у країні населення гостро стало відчувати потребу у позичкових коштах, тобто у банківських споживчих кредитах.

Якщо зменшити облікову ставку НБУ та відсоткову ставку, яка платиться за надання кредиту, то, можливо, динаміка кредитування у країні підвищувалася б,

хоча і не швидкими темпами. Також розвиток іпотечно-го кредитування міг би поживити споживчий кредит у країні, але на даний момент це є неможливим, адже високий рівень інфляції знижує розвиток як споживчого, так і іпотечного кредитів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Роуз П. С. Банковский менеджмент / П. С. Роуз / Ред. И. В. Башинин, И. Б. Новикова. – М.: Дело ЛТД, 1997. – 744 с.
2. Масленченков Ю. С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке / Ю. С. Масленченков Ю. С.. – М.: Перспектива, 1996. – 544с.
3. Пуховкіна М. Ф. Центральний банк та грошово-кредитна політика / М. Ф. Пуховкіна. – К.: КНЕУ, 2000. – 384 с.
4. Заруба Ю. О. Роль фінансового механізму у підвищенні конкурентоспроможності банків / Ю. О. Заруба // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 60 – 64.
5. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э. Дж. Долан / Под. ред. В. Лукашевича. – М.: Туран, 1996. – 448 с.
6. Сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>
7. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aub.org.ua/>

АНАЛІЗ ВІТЧИЗНЯНОГО ТА ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ЗДІЙСНЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

САБЛІНА Н. В.

кандидат економічних наук

КРИВЕЖЕНКО В. В.

Харків

На сьогоднішній день світовий досвід в організації діяльності кредитних організацій особливо важливий для України як держави, яка прагне вийти на світовий рівень успішного функціонування банківської системи та економічного розвитку в цілому. Це необхідно не тільки для підвищення конкурентоспроможності України на світовому ринку банківських послуг, а й для повернення втрачених позицій у світовому співтоваристві.

У країнах, що мають розвинену кредитну систему, особливістю сучасної банківської діяльності є виконання безлічі банківських операцій з широкою клієнтурою. Так, найбільші банківські установи Великобританії використовують у своїй діяльності близько 100 різних видів операцій з обслуговування клієнтів, комерційні банки США – понад 150 видів операцій, банки Японії – близько 300 видів [4].

На долю комерційних банків у США припадає близько 35% загальної суми активів усіх фінансових установ країни. Великі банки надають повний комплекс фінансового обслуговування, включаючи кредити, прийом депозитів, розрахунки і т. д., причому всі операції супроводжуються високим рівнем обслуговування. Комерційні банки відіграють роль основного, базової ланки кредитної системи США [8].

У Німеччині провідне положення займає група комерційних банків, яку очолює велика трійка банків: Дойчбанк, Дрезднербанк і Коммерцбанк, які зосередили у себе більше 50% вкладів і 40% наданих кредитів [6].

Стійкість економічного зростання в будь-якій країні залежить від спроможності банківської системи забезпечувати потреби суб'єктів господарювання необхідними кредитними ресурсами. Однак загальна тенденція кредитних операцій вітчизняних банків на сучасному етапі розвитку характеризується значним зменшенням обсягів кредитування та збільшенням частки проблемних позик у кредитних портфелях банку, це свідчить про недосконалість методів і підходів, що використовуються при здійсненні кредитування.

Проблема простроченої заборгованості залишається актуальною для банківського сектора України, про що свідчать основні показники діяльності банків про постійне зростання обсягів проблемних кредитів (табл. 1).

Питання проблемних кредитів у розвинених країнах світу намагались оптимізувати за допомогою реструктуризації проблемних боргів, однак, такий метод є недостатньо ефективним, оскільки дає змогу лише очистити від них баланси банків, а не вплинути на ситуацію. Разом із тим, даний метод в умовах кризових явищ виявився чи не найоперативнішим у контексті зниження ризиків для банку та можливості відновлення кредитоспроможності позичальника. Враховуючи значний обсяг проблемних активів у банківських кредитних портфелях, реструктуризація видавалася чи не єдиним оптимальним способом знизити рівень простроченої заборгованості. Так, серед основних методів реструктуризації в Аргентині використовують викуп проблемних кредитів, зниження відсоткових ставок, конвертацію валютних кредитів; у Мексиці – викуп проблемних кредитів, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту; у США – зниження відсоткових ставок, пролонгацію термінів позичок, зменшення основної суми кредиту тощо [8].

Як бачимо, у різних країнах використовують поєднання різних методів реструктуризації, однак найпоширенішими під час кризових явищ у банках світу виявилися викуп проблемних позичок, пролонгація термінів кредитування та зниження відсоткових ставок.

Зарубіжні банки для оцінки кредитного ризику застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу, що становлять сукупність оцінних параметрів кредитоспроможності позичальника.

Англійські клірингові банки здійснюють оцінку потенційного ризику неплатежу по кредиту із використанням методик «PARSEL» і «CAMPARI».

Методика «PARSEL» включає: *P (Person)* – інформація про персону потенційного позичальника, його репутація; *A (Amount)* – обґрунтування суми затребуваного кредиту; *R (Repayment)* – можливість погашення; *S (Security)* – оцінка забезпечення; *E (Expediensly)* – доцільність кредиту; *R (Remuneration)* – винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту.

Таблиця 1

Динаміка рівня простроченої заборгованості в кредитних портфелях банків України [6]

Показник	01.01.07	01.01.08	01.01.09	01.01.10	01.01.11	01.03.11
В абсолютному вираженні, млн грн	4456	6357	18015	69935	83556	90095
У відносному вираженні (від обсягу портфелю), %	1,7	1,3	2,27	9,35	11,1	11,8

Методика «СAMPARI» більш розширена в системі оцінки: *C (Character)* – репутація позичальника; *A (Ability)* – оцінка бізнесу позичальника; *M (Means)* – аналіз необхідності звертання за позичкою; *P (Purpose)* – ціль кредиту; *A (Amount)* – обґрунтування мети кредиту; *R (Repayment)* – можливість погашення; *I (Insurance)* – спосіб страхування кредитного ризику.

У практиці американських банків використовують «правило п'ятьох С»:

1 *C (customer's character)* – характер позичальника) – репутація позичальника, ступінь відповідальності, готовність і бажання сплатити борг;

2 *C (capacity to pay)* – фінансові можливості) – припускає ретельний аналіз доходів і витрат позичальника і перспективи їхнього розвитку в майбутньому;

3 *C (capital)* – капітал, майно;

4 *C (collateral)* – забезпечення позики, достатність, якість і ступінь реалізуваної застави у випадку непогашеної позички;

5 *C (current business conditions and goodwill)* – загальні економічні умови) – визначають діловий клімат у країні і впливають на становище банку і позичальника.

Перераховані критерії «С» іноді доповнюють шостим критерієм – 6 *C (control)* – моніторинг законодавчих основ діяльності позичальника і відповідність його стандартам банку [6].

Оптимально використовуючи дані методики, зарубіжні банки мінімізують кредитний ризик, чітко організують кредитний процес, домагаючись найкращої якості кредитного портфеля [1]. Загалом, якщо говорити про світовий досвід розв'язання проблеми простроченої заборгованості, то варто зазначити, що, крім реструктуризації боргів, найпоширенішим методом є й використання інформації з кредитних бюро, які діють при центробанках держав і створюються приватними структурами [6].

Поряд із кредитним бюро у багатьох країнах діє інститут державної реєстрації кредитів – *Public credit registers (PCR)*. Основна відмінність PCR від кредитних бюро полягає в тому, що надання інформації у базу даних є обов'язковим і встановлюється відповідним правилом (окрім Фінляндії та Шрі-Ланки, де участь є добровільною) [3].

Зазначений досвід є дуже змістовним і актуальним із погляду необхідності створення та використання у вітчизняній банківській системі відповідного центру із систематизованою базою даних стосовно клієнтів банківських установ, що сприятиме об'єктивнішому оцінюванню ними позичальників та, за рахунок цього, зниженню рівня кредитного ризику. Також у багатьох країнах почали створювати спеціальні підрозділи, покликані здійснювати оцінку, моніторинг та управління проблемними позиками, які функціонують на рівні або банківської установи, або банківської системи.

Таким чином, створення системи з організації проблемних кредитів допомагає оптимізувати кредитний портфель банків, даючи їм можливість зосередитися на розвитку основного бізнесу. Однак проблемами застосування даного методу в українській банківській систе-

мі залишаються недосконалість нормативно-правової бази, необхідність значних коштів для створення такої організації, проблема визначення реальної вартості сумнівних боргів та повернення кредитів [6].

Слід зазначити, що в світі дедалі більше банків починають використовувати у практиці нові підходи стосовно процесу кредитування, що дає змогу надавати позики на основі ґрунтового фінансового аналізу клієнта замість вимог забезпечення, адже сьогодні дуже мало надійних позичальників, які, крім того, не мають стабільних грошових потоків і неспроможні залучити кредит за наявними процентними ставками. Зокрема, у даному контексті цікаво розглянути досвід та особливості здійснення кредитних операцій ісламськими та польськими банківськими установами.

Так, у Польщі використовують спеціальні методи забезпечення погашення кредитів їхніми позичальниками. Банки, які використовують групове поручительство замість застави та інших традиційних засобів забезпечення, були названі «банками довіри». Повернення кредитів забезпечувалося скоріше моральними принципами, ніж економічними – позичальник знав, що якщо він не розплатиться за кредит, то це змушені будуть зробити інші громадяни, які за нього поручилися. Таким чином, саме соціальне середовище було гарантією того, що позичальник погасить борг [6].

Кредитування ісламськими банками можна розглядати скоріше як участь в прибутку того чи іншого проекту. Так, за одним із типів кредиту видача банком підприємцеві грошей на певний проект здійснюється з умовою участі на правах партнера. Тому банківська установа зацікавлена тільки в процвітанні клієнта, і якщо виникнуть хоча б найменші сумніви щодо перспективності його бізнес-плану, буде відмовлено у фінансуванні. Справу ісламського позичальника ретельно вивчають – не менше, ніж в українських банках, однак в ісламському банку основними факторами служать релігійність клієнта: крім довідок із роботи і наявності застави, вагому значимість мають судження про позичальника з боку імама мечеті, сусідів, друзів, членів громад. Навіть якщо в клієнта немає забезпечення, у нього є всі шанси отримати кредит тільки завдяки своїй вірі. Безумовно, банк ризикує, видаючи кредит без застави, однак банкіри знають, що справжній мусульманин не візьме гроші в борг на сумнівний захід [7]. У результаті, частка проблемних кредитів у загальному обсязі кредитування ісламських банків становить майже 0,9%. Банк відкриває рахунки, на яких розміщуються кошти позичальника, а замість відсотків, як у традиційній формі плати за кредит, підприємець ділиться прибутком або збитком [2].

Банк Канади Alberta Treasury Branches (ATB Financial) пропонує окремі спеціальні кредитні продукти для підприємств таких галузей, як енергетична, лісова, харчова, та для сільського господарства [5].

Зарубіжні банки дають позичальникам можливість вибору гнучких варіантів погашення кредитів. Так, дуже популярний за кордоном метод *Balloon loan*, коли схема погашення кредитів відбувається відносно невеликими частинами протягом кредитного періоду й більшою сумою після закінчення терміну погашення боргу.

Зарубіжні банки також враховують той факт, що започаткований бізнес на перших порах має незначні прибутки, тому вони йдуть на зниження першого внеску інколи навіть до 0%, нерідко одночасно піднімаючи процентну ставку за кредит. Що стосується відсоткових ставок, то у зарубіжному досвіді використовуються фіксовані та плаваючі процентні ставки. Видача кредитів за фіксованою процентною ставкою страхує позичальника від можливих втрат при підвищенні процентних ставок на кредитному ринку підвищує ризик втрат для банку, а при видачі кредитів за плаваючою процентною ставкою, кредитна ставка переглядається і встановлюється відповідно до ринкової. Видача кредитів при цьому мінімізує ризик втрат для банку, однак збільшує його для позичальника. Тому деякі зарубіжні банки пропонують комбіновану форму застосування процентних ставок. Наприклад, італійський банк Intesa Sanpaolo використовує поєднання обох ставок у певних процентних співвідношеннях, залежно від умов конкретного позичальника та розміру кредиту [5].

ВИСНОВКИ

Таким чином, для ефективної діяльності комерційних банків і суб'єктів господарювання перші повинні змінити свої традиційні загальні підходи до кредитування і застосовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника, врахувавши потреби кожного сектора економіки та можливості погашення для окремого позичальника. У цьому плані банкам варто звернути увагу на зарубіжні кредитні технології, які розробляють для кожного позичальника індивідуально, залежно від оцінки позичальника, його доходів, потреб у кредитних ресурсах та особливостей сфери його діяльності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Грачева М. Н.** Особливості корпоративного управління в банках / М. Н. Грачева // Банківський огляд. – 2009. – № 9. – С. 43.
- 2. Заманбеков Д.** Общее понятие исламского банкинга и религиозно-психологические предпосылки его формирования / Д. Заманбеков // Актуальные проблемы психологии. – 2010. – № 20. – С. 150 – 154.
- 3. Колісник М.** Проблеми та перспективи функціонування бюро кредитних історій України / М. Колісник, О. Кобилицька // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.2. – С. 208 – 219.
- 4. Ольшаний А. И.** Банковское кредитование: российский и зарубежный опыт / А. И. Ольшаний. – М. : РДЛ, 2006. – 365 с.
- 5.** Основні напрямки розширення операцій банків з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів в умовах кризових явищ в економіці [Електронний ресурс] / О. Малахова // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 26(1). – С. 127 – 135. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2010_1/finance_and_credit_support/021.pdf
- 6. Прийдун Л.** Оцінка зарубіжного досвіду мінімізації рівня проблемної заборгованості у кредитних операціях банків / Л. Прийдун // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2011. – № 16. – С. 201 – 209.
- 7. Станков О.** Особливості діяльності арабських фінансових інституцій на світових ринках / О. Станков // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 151 – 156.
- 8. Ширинская Е. Б.** Операции коммерческих банков: отечественный и зарубежный опыт / Е. Б. Ширинская. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 407 с.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ПРИКЛАДІ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

КАРАСЬОВА З. М.

ШАХОВА О. О.

Харків

Функціонування ринкової економіки країни неможливе без ефективної банківської системи, яка забезпечує функціонування грошового ринку, активно обслуговує і впливає на всі економічні та соціальні процеси, які відбуваються в державі, виступає важливим складником інвестиційного процесу.

Одним із головних чинників забезпечення належного розвитку регіонів є функціонування в них банківських установ. Банківська система регіону впливає в цілому на регіональний розвиток, цим самим створюючи умови для активної інвестиційної діяльності, забезпечення належного фінансування підприємств, а отже і збільшення обсягів виробництва та зайнятості і, як

наслідок, підвищення рівня життя населення. Тому питання діяльності банків Харківського регіону набувають особливого значення і обумовлюють актуальність проведеного дослідження.

Мета дослідження – обґрунтування теоретико-методичних засад і розроблення практичних підходів до вдосконалення функціонування регіональної банківської системи і посилення її ролі в забезпеченні соціально-економічного розвитку території.

Регіональна банківська система є невід'ємною складовою господарського комплексу регіону і тісно пов'язана з його розвитком. На регіональному рівні банківська система є невід'ємною складовою регіональної економічної системи, тому у відповідності до виконуваних нею завдань визначається специфіка її ролі в регіоні. Від того, наскільки ефективно банки будуть виконувати покладені на них завдання в регіоні, залежить результативність взаємодії банківського сектору та регіональної економіки. Це пов'язано, у першу чергу,

з тим, що «банківські інститути, крім власне фінансово-кредитних функцій, виконують унікальні функції системоутворення діяльності всіх суб'єктів економічних відносин по отриманню банківських послуг. А стійкість, стабільність, надійність банку починають залежати від системної організації відносин усіх учасників цієї діяльності. Банківська система являється єдиним інституціональним механізмом, який здійснює прямі зв'язки по всіх ланках вказаних економічних відносин і за кожним конкретним їх проявом. Ці вихідні позиції визначають загальну логіку формування системи взаємодії банківського сектору і регіональної економіки» [1, с. 35].

Головною метою стратегічного розвитку банківської системи України є створення надійної, ефективною і прибутковою банківської системи, яка б максимально задовольняла вимоги та потреби клієнтів, інвесторів і була б стійкою до криз. Функціонування банківського сектору в економіці висуває нові вимоги щодо оцінки банківської діяльності з позицій урахування її впливу на економічний розвиток, виявлення позитивних і негативних тенденцій у розвитку банківської системи та окреслення невідкладних заходів щодо вдосконалення вихідних умов її функціонування.

Банківська система Харківської області – це система концентрації капіталу для інвестування пріоритетних проектів, вирішення регіональних проблем розвитку економіки регіону. На сучасному етапі розвитку банківництва на Україні, дана система є однією з провідних. На території області діє 9 регіональних банків [4]. Упродовж останніх років у банках Харківського регіону зберігалася тенденція до зростання статутного і балансового капіталу банків, що, у свою чергу, позитивно вплинуло на рівень їх капіталізації. Ефективність використання власного капіталу, в тому числі статутного капіталу, у банків Харківського регіону значно нижче середніх показників у цілому по банківській системі України (табл. 1).

Слід зазначити, що протягом останніх десяти років банківські установи області активно нарощували обсяги залучення депозитних коштів клієнтів, що сприяло нарощуванню ресурсної бази та свідчило про укріплення довіри до банківської системи. За 2000 р. темпи зростання залишків за депозитними зобов'язаннями банківських установ області склали 157,2%, за 2005 р. – 151,0%, за 2006 р. – 141,6%, за 2007 р. – 154,4%, за 2008 р. – 118,9% і лише з жовтня 2008 р. і в 2009 р. негативні наслідки економічної та фінансової кризи в Україні призвели до недовіри до банківської системи та впливу коштів із депозитних рахунків клієнтів [3].

Важливе значення для розвитку регіону матиме створення комунального банку, характерною рисою функціонування якого є можливість для органів місцевої влади прямо впливати на регіональний розвиток шляхом здійснення контролю та регулювання процесів акумуляції, розподілу та перерозподілу банківських грошових ресурсів з метою фінансування економічних і соціальних програм на мезорівні. Відповідно до цього виділено головні чинники створення комунального банку: 1) фінансові; 2) контрольно-регулюючі; 3) організаційно-інституціональні. Основними напрямками функціонування комунального банку є: обслуговування потоків бюджетних ресурсів регіону; фінансування бюджетних підприємств, установ та організацій; акумулювання коштів для здійснення вкладень у пріоритетні програми регіонального розвитку; залучення капіталу, у тому числі іноземного, для фінансування місцевої економіки, тощо.

Конструктивним елементом банківської інфраструктури Харківської області повинна стати мережа кооперативних банків, створених для обслуговування сільгоспвиробників та стимулювання розвитку регіональної економіки. Створення системи кооперативних банків дозволить зосередити грошові ресурси сільського населення, цільове державне фінансування, кредити, отримані від комерційних банків, що дасть змогу ефек-

Таблиця 1

Власний капітал дев'яти банків Харківського регіону

Банки	Усього власного капіталу на 01.01.2010 р.	Усього власного капіталу на 01.01.2011 р.	Відхилення на 01.01.2011 р. до 01.01.2010 р.	
	млн грн	млн грн	млн грн	%
УкрСиббанк	4901,54	4855,44	-46,1	-0,94
Мегабанк	634,03	636,7	2,67	0,42
Інпромбанк	-4,02	226,4	230,417	-5731,77
Базис	121,54	163,09	41,55	34,19
Меркурій	111,29	165,73	54,44	48,92
Золоті ворота	114,42	101,92	-12,5	-10,92
РЕАЛ БАНК	120,87	125,74	4,87	4,03
Грант	106,6	107,78	1,18	1,11
Регіон-банк	60,94	67,53	6,59	10,81
Усього по банках Харківського регіону	6167,21	6450,33	283,12	4,59
Усього по банківській системі України	120207,62	137725,11	17517,49	14,57

тивніше управляти грошовими коштами та враховувати потреби галузі. Наслідком цього повинно стати раціональне фінансування аграрної сфери та оперативне реагування на її потреби, а також здешевлення кредитів для сільгоспвиробників.

Слід зазначити, що темпи зростання зобов'язань банків регіону у 2010 р. проти 2011 р. є значними і дорівнюють 1,93%, а в грошовому еквіваленті відхилення на 1 січня 2011 р. до 1 січня 2010 р. дорівнює 928,52 млн грн (табл. 2).

ВИСНОВКИ

Таким чином, проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що в Харківській області сформувалася розвинена банківська система. Ознакою її розвитку є тенденція до зростання усіх показників. Для забезпечення її подальшого стабільного функціонування та розвитку банки мають постійно підвищувати рівень капіталізації, знижувати рівень ризикованості здійснюваних операцій, формувати необхідний обсяг резер-

Таблиця 2

Зобов'язання 9 банків Харківського регіону

№ з/п	Банки	Усього зобов'язання, млн грн		Відхилення на 01.01.2011 р. до 01.01.2010 р.	
		на 01.01.2010 р.	на 01.01.2011 р.	млн грн	%
1	Укрсиббанк	41446,3	41272,74	-173,56	-0,42
2	Мегабанк	2537,98	2872,39	334,41	13,18
3	Інпромбанк	593,6	749,37	155,77	26,24
4	Базис	1082,89	1154,68	71,79	6,63
5	Меркурій	827,37	1044,12	216,75	26,2
6	Золоті ворота	831,74	993,97	162,23	19,5
7	Реал банк	222,95	259,11	36,16	16,22
8	Грант	340,24	399,18	58,94	17,32
9	Регіон-банк	188,13	254,16	66,03	35,1
Усього по банках Харківського регіону		48071,2	48999,72	928,52	1,93
Усього по банківській системі України		753241,95	804358,88	51116,93	6,79

Найменші темпи зростання спостерігаються в Укрсиббанку – -0,42%. Також необхідно зазначити, що темпи зростання зобов'язань за всіма іншими банками Харківського регіону позитивні, це впливає на загальну тенденцію банків Харківського регіону – темпи зростання в регіоні складають 1,93% [2, с. 43].

Розвиток депозитного ринку області у 2011 р. характеризувався зменшенням залишків коштів на депозитних рахунках як корпорацій, так і домашніх господарств, що пов'язане з високими інфляційними очікуваннями, загостренням політико-економічної ситуації в країні, подальшим скороченням реальних доходів населення та падінням обсягів виробництва щодо більшості видів економічної діяльності.

вів під ризику за активними операціями, покращувати якість активів і пасивів, оптимізувати витрати і доходи та підвищувати ефективність своєї діяльності. Науковими результатами дослідження є аналіз показників розвитку банківської системи України на прикладі Харківського регіону.

Отже, можна стверджувати, що на сучасному етапі головним завданням банківських установ має бути збереження фінансової стабільності в країні, а також відновлення довіри населення до банківської системи в посткризовий період. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Качук В. Банківська система Харківської області – важлива складова економічного потенціалу регіону / В. Качук // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 1. – С. 2 – 9.
2. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2011 року // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 43.
3. <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. <http://www.bank.gov.ua>

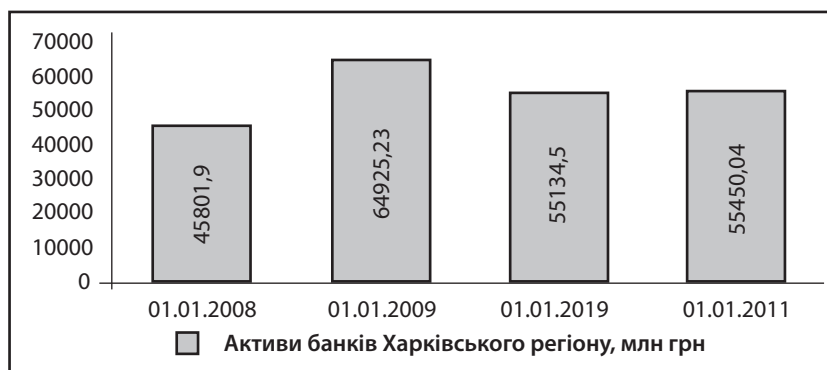


Рис. 1. Динаміка активів 9 банків Харківського регіону

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗАХОДІВ ДИСКРЕЦІЙНОЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА БАЗИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРЯМИХ ПОДАТКІВ

КОСТЯНА О. В.

аспірантка

Харків

Зазвичай зміни в правилах оподаткування, що є наслідком здійснення дискреційної податкової політики, впроваджуються задля певного впливу на бази оподаткування. Однак зміни податкових баз можуть відрізнятися і за характером, і в кількісному виразі, а також мати різний часовий лаг. В Україні протягом 2011 – 2014 рр. відбуватиметься зниження ставок за податком на прибуток та податком на додану вартість, що має призвести до позитивного впливу на економічні процеси, однак точно спрогнозувати результати таких впроваджень досить складно. Тому необхідним є детальний аналіз результатів застосування заходів дискреційної податкової політики, що вже мали місце в нашій державі.

Питання використання інструментів податкового регулювання з метою впливу на соціально-економічні процеси розглянуті у роботах В. Вишневецького, О. Василика, О. Данілова, М. Кизима, А. Крисоватого, В. Мельника, А. Соколовської, О. Тищенко, С. Юрія. Однак деякі питання щодо оцінки внутрішнього лагу податкової політики висвітлені недостатньо.

Метою роботи є оцінка внутрішніх лагів дискреційної податкової політики при зменшенні ставок з податку на прибуток та податку з доходів фізичних осіб, оцінка результату впливу таких заходів на податкові бази.

Внутрішній лаг податкової політики триває від моменту набрання чинності певних змін у податковій системі, до моменту, коли такі зміни призведуть до певного впливу на економічні процеси [3]. На його тривалість здійснює вплив:

1) характер заходів податкового регулювання, тобто зміна в обсязі податкових зобов'язань платників, до якого вони приведуть. Чим істотніше зменшиться або навпаки збільшаться податкові платежі суб'єктів, тим раніше та суттєвіше проявляться результати такого впровадження;

2) тривалість податкового періоду за податком, відносно до якого запроваджено заходи. Чим коротшим є період, тим скоріше суб'єкти відчують зміни в оподаткуванні, і швидшою буде реакція на такі заходи;

3) поточна стадія економічного циклу та спрямованості впроваджених заходів відносно неї. Зазвичай реакція на зміни в оподаткуванні на більш динамічних стадіях спаду та піднесення є швидшою ніж в період депресії та поживлення. Якщо заходи мають проциклічну спрямованість, то результати застосування проявляються скоріше, ніж за антициклічної;

4) характер податкової системи – співвідношення прямих і непрямих податків, податків з підприємств і громадян, ставок податків, долі ВВП, що розподіляється за допомогою податкової системи;

5) внутрішні властивості економічної системи – загальний рівень економічного розвитку держави, частки секторів економіки, ефективність державного управління, поширеність ухилень від сплати податків.

Усі елементи економічної системи держави знаходяться у тісному зв'язку, тому зміни в оподаткуванні одним податком можуть через певний проміжок часу спричинити, окрім впливу на об'єкт оподаткування даним податком, також і на бази оподаткування за іншим податком. Так, унаслідок зниження ставки податку з доходів фізичних осіб, збільшується обсяг коштів, що витрачається на придбання товарів та послуг, це веде до зростання доходів підприємств – бази оподаткування податку на прибуток. Зменшення ставки з податку на прибуток сприяє збільшенню коштів підприємств, які можуть витрачатися для підвищення заробітної плати працівників.

При провадженні заходів дискреційної податкової політики щодо податку на прибуток та податку на доходи фізичних осіб результати впливу відрізняються і за тривалістю внутрішнього лагу і за обсягами зміни податкових баз.

Внаслідок податкової реформи, що відбулася в період економічного піднесення у 2004 р., було знижено ставку податку на прибуток з 30 до 25% [1], а також скасовано прогресивну шкалу ставок прибуткового податку з громадян і замінено її єдиною ставкою ПДФО, що у 2004 р. дорівнювала 13%, а з 2005 р. – 15% [2]. Подібні заходи вели до зміни в базах оподаткування податками – доходами фізичних осіб і прибутком підприємств від звичайної діяльності. Значення даних показників протягом всього періоду змінювалися нерівномірно, адже на кожний рівень ряду динаміки можуть впливати сезонні, випадкові, а також трендові фактори, які формують тенденцію ряду. Для виявлення тенденцій в рядах динаміки здійснюється аналіз їх структури.

При наявності у часовому ряді тренду сезонної компоненти спостерігається кореляція між рівнями часового ряду – автокореляція. Кількісно автокореляція встановлюється за допомогою лінійного коефіцієнта кореляції між рівнями цього ряду та деяким лагом $\tau = k$. Величина лага визначає порядок коефіцієнта кореляції. Коефіцієнт автокореляції k -го порядку обчислюється за формулою [4]:

$$r_k = \frac{\sum_{t=k+1}^n (y_t - \overline{y_{2k-1}})(y_{t-k} - \overline{y_{2k}})}{\sqrt{\sum_{t=k+1}^n (y_t - \overline{y_{2k-1}})^2 \sum_{t=k+1}^n (y_{t-k} - \overline{y_{2k}})^2}}, \quad (1)$$

$$\text{де } \overline{y_{2k-1}} = \frac{1}{n-k} \cdot \sum_{t=k+1}^n y_t, \quad \overline{y_{2k}} = \frac{1}{n-k} \cdot \sum_{t=k+1}^n y_{t-k}.$$

Для щоквартальних рівнів обсягів доходів населення та прибутків підприємств від звичайної діяльності до оподаткування протягом 2002 – 2005 рр. були розраховані коефіцієнти автокореляції з лагом від 1 до 8 (табл. 1).

Оскільки найбільші значення коефіцієнтів автокореляції для обох часових рядів спостерігаються при лагу, що дорівнює 4 та 8, це дозволяє зробити висновок про наявність у досліджених рядах сезонних коливань з періодичністю у чотири квартали. Тому для більш точного аналізу тенденцій необхідно для кожного рівня ряду відділити сезонну складову.

Таблиця 1

Розрахунок коефіцієнтів автокореляції для щоквартальних обсягів доходів населення та прибутку підприємств від звичайної діяльності

Лаг	Обсяг прибутку підприємств від звичайної діяльності	Доходи населення
1	0,59	0,83
2	0,59	0,60
3	0,47	0,69
4	0,88	0,96
5	0,48	0,66
6	0,37	0,18
7	0,07	0,37
8	0,91	0,88

Для оцінки сезонної компоненти виділяються сезонні складові для кожного рівня ряду [5] за допомогою ковзаючих середніх, що є оцінками сезонності та враховують відхилення фактичних значень від згладжених. Результати розрахунку коефіцієнтів автокореляції показали, що даний ряд містить сезонні коливання з періодичністю 4 квартали, тому ковзаючи середні розраховуються з інтервалом в чотири квартали (табл. 2).

За допомогою розрахунку оцінки сезонної складової її було виключено з кожного рівня ряду і виявлено темпи приросту показника без її урахування. Для кожного періоду було розраховано темпи приросту прибутку підприємств від оподаткування. Найбільший темп збільшення об'єкта оподаткування податком на прибуток спостерігався у 2004 р., саме в цей період знизилася ставка податку на 5% (табл. 3). Зростання показника в середньому за 2004 р. дорівнювало 12,2%, що на 5% вище за середньорічний темп приросту попереднього року. Однак слід зазначити, що у наступному 2005 р. тенденція до зростання взагалі майже припинилася – у двох перших кварталах спостерігався незначний приріст показника – близька 2% за квартал, а в 3-4 квартали характеризувався від'ємними темпами зростання. Тобто результати впливу зниження ставки податку на прибуток у вигляді збільшення бази оподаткування спостерігалися лише протягом чотирьох кварталів.

Найбільше зростання прибутків спостерігалось в першому кварталі 2004 р., коли підприємства ще не встигли отримати додаткові кошти від зниження ставки. Така ситуація може пояснюватися, по-перше, сприятливою ринковою кон'юнктурою, адже вся економіка знаходилася на стадії піднесення, а, по-друге, очікуваннями

Таблиця 2

Оцінка сезонної компоненти для обсягів прибутку підприємств від звичайної діяльності

Рік, квартал	t	Ковзна середня за 4 квартали	Центрована ковзна середня	Оцінка сезонної складової
2001	1	8051,2	-	-
	2	10787,85	9950,85	-
	3	9295,95	9666,188	9808,519
	4	11668,4	8924,988	9295,588
2002	1	6912,6	8955,175	8940,081
	2	7823,1	9352,675	9153,925
	3	9416,7	10029,41	9691,044
	4	13258,4	10019,23	10024,32
2003	1	9619,5	9981,925	10000,58
	2	7782,3	11454,25	10718,09
	3	9267,5	12146,91	11800,58
	4	19147,7	14244,1	13195,51
2004	1	12390,2	16219,71	15231,91
	2	16171,1	18423,68	17321,69
	3	17170,0	20376,44	19400,06
	4	27963,6	21438,05	20907,24
2005	1	20201,2	21582,19	21510,12
	2	20417,5	22291,28	21936,73
	3	17746,5	21289,93	21790,6
	4	30799,9	21565,4	21427,66

суб'єктів, що планували свою діяльність з урахуванням того, що наприкінці кварталу не доведеться відволікати додаткові кошти на сплату податків.

Таблиця 3

Темпи приросту прибутку підприємств від звичайної діяльності відносно до попереднього періоду в 2002 – 2005 рр.

Квартал	Рік			
	2002	2003	2004	2005
1 квартал	-3,8	-0,2	15,4	2,9
2 квартал	2,4	7,2	13,7	2,0
3 квартал	5,9	10,1	12,0	-0,7
4 квартал	3,4	11,8	7,8	-1,7
Середнє значення	2,0	7,2	12,2	0,6

Впровадження ПДФО за єдиною ставкою 13% замість прибуткового податку, що стягувався за пропорційною шкалою ставок, відбулося одночасно зі змінами в оподаткуванні податком на прибуток. Для аналізу змін, що мали місце в обсязі доходів фізичних осіб внаслідок впровадження пропорційної ставки, з ряду динаміки, що характеризує даний показник, також було виключено сезонну складову, що має періодичність чотири квартали.

Розрахунки темпів приросту доходів населення у 2002 – 2005 (табл. 4) показали, що майже протягом всього періоду показник демонстрував тенденцію до зростання. У 2004 р. середній темп приросту доходів населення склав 7,2%, що майже на 4% більше, ніж в попередньому. Зростання показника відбувалося поступово, з щоквартальним збільшенням темпів приросту. У 2005 році ставка податку збільшилася на 2% у порівнянні з попереднім роком, але при цьому тенденція до зростання доходів населення збереглася. Це може пояснюватися декількома причинами: по-перше, через загальну тенденцію до зростання та збільшення рівня прибутку підприємств-працівців, а, по-друге, через те, що продовжували проявлятися результати від зниження ставки податку у попередньому році.

Таблиця 4

Темпи приросту доходів населення відносно до попереднього періоду у 2002 – 2005 рр.

Квартал	Рік			
	2002	2003	2004	2005
1 квартал	15,2	1,9	5,5	9,2
2 квартал	16,8	3,0	6,9	8,4
3 квартал	7,6	3,9	7,7	7,1
4 квартал	2,1	4,6	8,6	6,1
Середнє значення	10,4	3,3	7,2	7,7

Отже тривалість і швидкість результатів від зниження ставок податку на прибуток підприємств та на доходи фізичних осіб істотно відрізняються. Лаг дискреційної податкової політики для заходів податкового регулювання податку на прибуток є досить коротким –

істотні результати впроваджень починають проявлятися майже відразу, однак ця тенденція тривала тільки впродовж 4 кварталів, а потім темпи приросту прибутків підприємств значно скоротилися.

Лаг для заходів податкової політики щодо податку з доходів фізичних осіб є більш тривалим. Результати впроваджених заходів проявляються поступово впродовж декількох періодів – тенденція до зростання темпів приросту доходів громадян тривала протягом двох років після запровадження нових ставок податку.

Наслідки зміни ставок податків з фізичних та юридичних осіб відрізняються між собою не тільки часовим діапазоном проявлення результатів, але і їх характером. Протягом 2004 р. середньорічний темп приросту прибутків підприємств дорівнював 12,2%, при цьому збільшення доходів населення в даний період відбувалося з приростом лише в 2,2%.

У результаті зміни ставки податку відбулося зміщення лінії тренду прибутків підприємств (рис. 1). Прогнозні значення лінії тренду, що була побудована на показниках 2002 – 2003 рр. не відповідають реальним показникам, що були зафіксовані у 2004 – 2005 рр. У лінії тренду, побудованої за даними 2004 – 2005 рр. збільшився кут нахилу та рівень, порівняно з трендом, що характеризує тенденції 2002 – 2003 рр., внаслідок чого всі рівні ряду у 2004 – 2005 рр. є більшими, за ті що відповідають прогнозу. Відбулося збільшення на 60% параметра a , який формує кут нахилу тренду, демонструє середню зміну рівня прибутків підприємств за 1 часовий інтервал. При цьому параметр b , що відповідає за рівень ряду, збільшився лише на 12%. Тобто, у результаті зниження ставки податку посилюється тенденція до щоквартального збільшення прибутків підприємств.

Однак при цьому слід зазначити, що достовірність прогнозу за трендом, побудованим на основі показників зафіксованих після зниження ставки податку, є нижчою ніж за трендом, характерним для попереднього періоду. Це може свідчити про те, що тенденція до зростання високим темпами зафіксована 2004 – 2005 рр. може бути нестійкою.

Лінії тренду доходів громадян після зміни ставки податку з доходів фізичних осіб у 2004 р. також була зміщена (рис. 2). Обсяг доходів громадян, визначений за допомогою тренду, розрахованого за даними 2002 – 2003 рр., є нижчим за його реальні значення. Збільшення параметра a є надзвичайно високим і складає 177%, параметр b зменшився на 90%, а отже і знизився рівень ряду.

Коефіцієнт детермінації для тренду, розрахованого на основі показників 2002 – 2003 рр., дорівнює 0,91 і є досить значущим, а для тренду, побудованого з урахуванням показників 2004 – 2005 рр., дорівнює 0,99, тобто є надзвичайно високим, а отже, тенденції зміни обсягу доходів населення протягом даного періоду можна назвати досить стійкими та тривалими.

Отже і податок на прибуток підприємств, і податок з доходів фізичних осіб є прямими податками, однак лаги податкової політики для заходів регулювання оподаткування фізичних та юридичних осіб істотно відрізняються між собою (табл. 5).

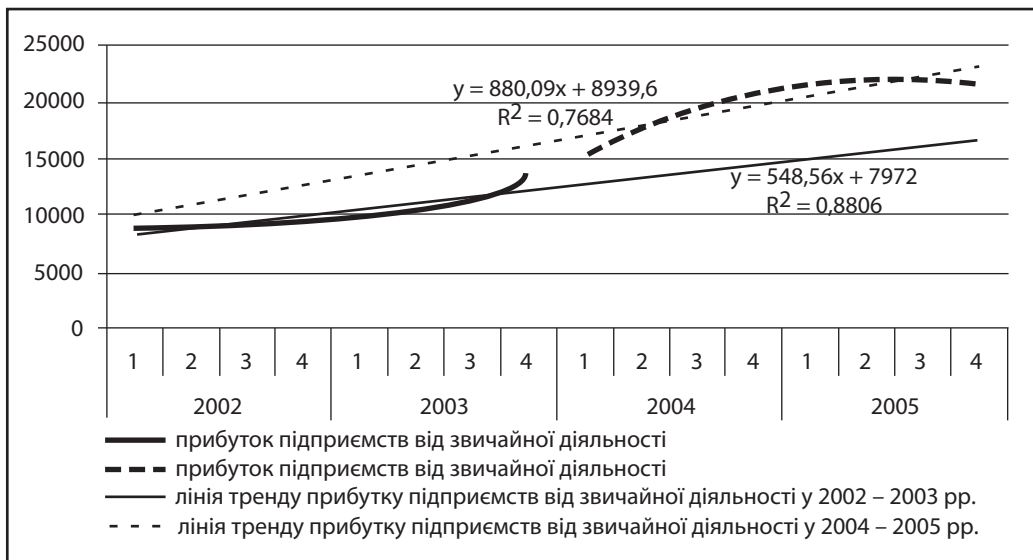


Рис. 1. Лінії тренду прибутку підприємств від звичайної діяльності, побудовані на основі показників розвитку 2002 – 2003 рр. та 2004 – 2005 рр.

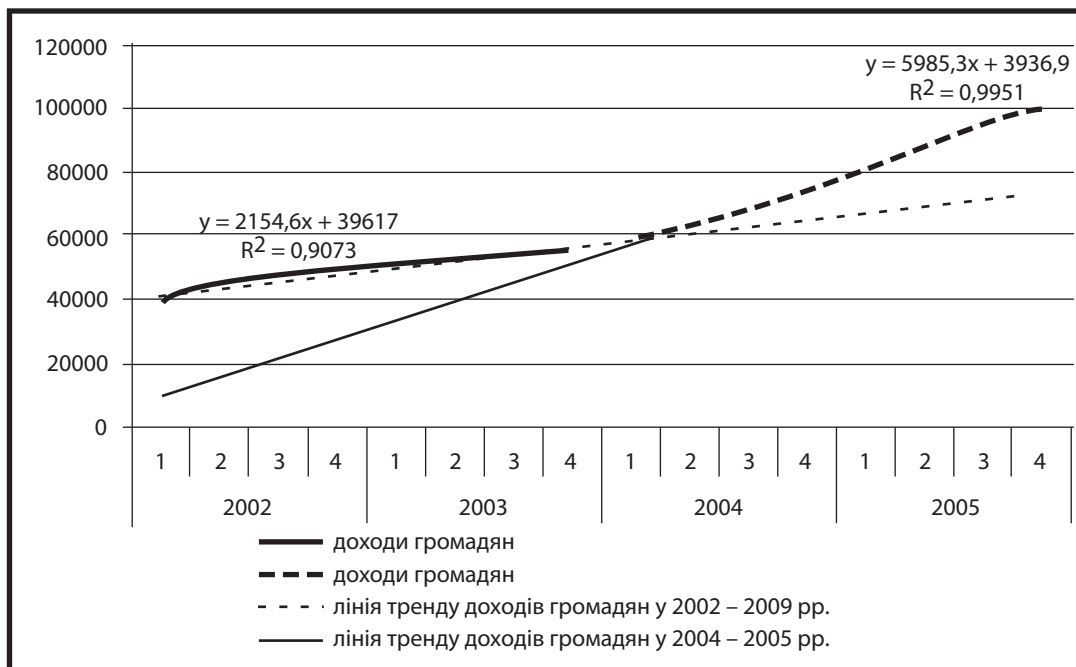


Рис. 2. Лінії тренду доходів громадян, побудовані на основі показників розвитку 2002 – 2003 рр. і 2004 – 2005 рр.

Таблиця 5

Порівняльна характеристика результатів здійснення заходів дискреційної податкової політики щодо податку на прибуток та щодо податку з доходів фізичних осіб

Показник	Податок на прибуток підприємств	Податок з доходів фізичних осіб
Характер змін в оподаткуванні	Зниження ставки податку	Перехід від прогресивної шкали оподаткування до пропорційної
Період проявлення перших результатів зміни ставок податку щодо бази оподаткування	З першого кварталу	З першого кварталу
Характер перших результатів зміни ставок податку щодо бази оподаткування	Істотне збільшення бази оподаткування	Незначне збільшення бази оподаткування
Період дії заходів	Близько 1 податкового року	Тривалий
Зміни бази оподаткування	Стрімке зростання протягом перших двох кварталів, з подальшим зниженням темпів зростання	стабільне зростання помірними темпами протягом тривалого періоду

Слід зазначити, що зміни податкових ставок щодо обох податків відбувалися одночасно і мали однаковий характер, усі інші чинники, пов'язані з поточною економічною ситуацією в державі, паралельно впливали і на прибутки підприємств, і на доходи громадян, а отже, різний характер результатів податкового регулювання не можна пов'язати з впливом зовнішніх факторів.

ВИСНОВКИ

Отже, зниження ставок прямих податків сприяє зміні тенденції зростання податкових баз. При зниженні ставки податку на прибуток відбувається помірне збільшення рівня і куту нахилу лінії тренду, а отже, щоквартального приросту прибутків, що веде до істотного збільшення значень прибутків в перші періоди (здебільшого за рахунок підвищення рівня ряду). У подальшому ж зростання прибутків відбувається з невеликим щоквартальним темпом приросту, через те, що збільшення кута нахилу лінії тренду є не настільки істотним. Таким чином, зниження платежів за податком на прибуток підприємств є досить ефективним методом збільшення прибутків юридичних осіб, результати від подібних заходів проявляються майже відразу та є досить значними, однак тенденція до зростання є нестабільною і досить швидко може змінитися на протилежну.

При зміні прогресивної шкали ставок податку на доходи фізичних осіб на пласку і зменшенні ставки відбу-

вається зниження рівня лінії тренду і досить значне збільшення середнього рівня зміни щоквартальних прибутків підприємств. Внаслідок цього спостерігається неістотне підвищення доходів населення в перші періоди (через зниження рівня ряду) і високі темпи зростання в подальшому (за рахунок збільшення куту нахилу тренду). Через зміни ставки податку з доходів фізичних осіб також відбувається зростання бази оподаткування податком – доходів громадян, такі результати мають місце майже відразу, однак у перші періоди вони є не дуже значними, та тенденція до зростання є досить тривалою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (у редакції Закону України від 22 травня 1997 року № 283/97-ВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22 травня 2003 р., № 889-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
3. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія / За заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.
4. Економетрика : Учебник / Под ред. И. И. Елисеовой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 344 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЧАСТКИ ЯК НАПРЯМ ОПТИМІЗАЦІЇ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

ПАШОВА С. М.

Харків

Банківське інвестиційне кредитування інноваційного розвитку України сприяє: розширенню та оновленню технологій, реалізації інноваційних проектів, реконструкції підприємств з урахуванням НТП і, як наслідок, виходу на світовий ринок. Без фінансової підтримки банків жодне інноваційно-активне підприємства не спроможне вирішити ці складні завдання, навіть за рахунок власних коштів. Хоч Україна і має великий економічний та інноваційний потенціал, але рівень банківського фінансування залишається недостатнім. Для вирішення цієї проблеми необхідно розробити й впровадити в практику нові бізнес-моделі діяльності банківських установ.

Указаному питанню приділяється значна увага Національним банком України та Кабінетом Міністрів України. Дослідженням питань інвестиційного кредитування інноваційного розвитку займалися як вітчизняні науковці: А. Бут, О. Барановський, Т. Васильєва, О. Васюренко, І. Вядрова, А. Кузнецова, О. Лапко, В. Осецький, Б. Пшик, А. Череп та ін., так і закордонні вчені:

М. Бегович, П. Друкер, Н. Манків, В. Сігурт, М. Калецкі, Г. Менш та ін.

Метою статті є вдосконалення методичного підходу до визначення коефіцієнта інноваційного розвитку за рахунок банківського інвестиційного кредитування за допомогою методу Уорда та кластерного аналізу та використання отриманих результатів для впровадження в діяльність українських банків.

Для розв'язання окреслених вище проблем, досліджено практику використання національних та закордонних моделей інвестиційного кредитування інноваційного розвитку та встановлено, що національні моделі є актуальними лише для економік слаборозвинутих держав, а Україна більш наближена до Континентально-європейської моделі економічного розвитку. Цей висновок слугував підґрунтям для визначення площини дослідження. Для оцінки результативності Континентально-європейської моделі здійснено аналіз обсягів фінансування інноваційної сфери за рахунок банків країн цієї групи та в Україні.

Статистична база дослідження складається з показників Європейського інноваційного табло та показників фінансування банківськими установами інноваційних процесів у державах – учасницях Континентально-європейської моделі розвитку. Для визначення відстані

України від загальноєвропейського значення, яке, у нашому випадку, є усередненим показником інноваційного розвитку країн європейської групи, використовуємо формулу (1) (табл. 1):

$$S_n = \sum_{i=1}^n \sqrt{\left(Z_{ec} - \frac{x_i - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i)^2}} \right)^2}, \quad (1)$$

де S_n – відстань країни від загальноєвропейського значення; Z_{ec} – загальноєвропейське нормалізоване значення; x_i – вибіркове значення i -го показника; $\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$ – середнє арифметичне значення; $\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i)^2}$ – стандартне відхилення; n – розмір вибірки.

цього групування мають значно вищі значення відносно усередненого показника інноваційного розвитку країн європейської групи.

2. *Другий кластер*: передові новатори. Країни цього кластера мають найменшу відстань від еталона й характеризуються помірними темпами приросту продуктивності інноваційної діяльності. Усі показники цього групування перевищують еталонне значення.

3. *Третій кластер*: послідовники інновацій. Показники цього угруповання наближається до значення еталона.

4. *Четвертий кластер*: помірні новатори. Країни цього кластера розташовані значно далі від еталонного значення й характеризуються низькими темпами приросту продуктивності інноваційної діяльності.

5. *П'ятий кластер*: скромні новатори. Країни цього кластера розташовані якнайдалі від еталонного

Таблиця 1

Показники інноваційного розвитку України

№ з/п	Країна		Відстань інноваційного розвитку від еталону, %			Приріст продуктивності інноваційної діяльності, %			Частка банківського фінансування підприємств на розвиток інновацій, %		
	Скорочена назва	Повна назва									
	2006	2008	2010	2006	2008	2010	2006	2008	2010		
1	UA	Україна	6,37	5,5	1,49	0,45	0,44	2,85	0,48	0,46	0,6
...
33	ЄС	Середньо-європейське значення	0–4	0–3,5	0–1,2	0,45	0,48	0,85	1,2	1,42	1,36

Розраховано автором за даними [1, с. 237 – 242; 2].

Зробимо кластерне групування отриманих даних, використавши програмне забезпечення Statgraphics Centurion XV. Так, за допомогою методу Уорда розраховано матрицю відстаней між кластерами, на основі якої проведено групування за аналогічними характеристиками спостережень (табл. 2).

Характеристика кластерів за першою ознакою інноваційного розвитку:

1. *Перший кластер*: країни лідери-новатори. Країни цього кластера мають найменшу відстань від еталона й характеризуються високими темпами приросту продуктивності інноваційної діяльності. Усі показники

значення й характеризуються низькими темпами приросту продуктивності інноваційної діяльності. Мають нижчий рівень інноваційного розвитку відносно усередненого показника інноваційного розвитку країн європейської групи.

6. *Шостий кластер*: майбутні новатори. Країни цього кластера мають найбільшу відстань від еталона й характеризуються низьким, а іноді й від'ємним темпом приросту продуктивності інноваційної діяльності. Усі показники цього групування мають якнайнижчі значення відносно усередненого показника інноваційного розвитку країн європейської групи.

Таблиця 2

Матриця відстаней між кластерами для здійснення групування за аналогічними характеристиками спостережень

Кластер	Центроїди першої величини			Центроїди другої величини			Кількість членів у кожному кластері			Центроїди третьої величини			Кількість членів у кожному кластері		
	2006	2008	2010	2006	2008	2010	2006	2008	2010	2006	2008	2010	2006	2008	2010
1	2,621	0,531	1,358	0,496	0,531	2,015	8	8	9	0,471	0,507	0,671	9	6	5
2	5,542	0,377	0,835	0,356	0,377	2,097	5	7	4	1,135	1,209	1,441	8	7	4
3	2,194	0,47	1,334	0,664	0,47	0,206	5	5	5	1,667	1,913	0,927	7	5	6
4	4,662	0,293	1,033	0,262	0,293	3,26	5	6	6	0,181	0,934	2,103	4	6	7
5	3,09	0,265	1,114	0,35	0,267	6,798	2	4	5	2,34	2,455	0,264	3	7	7
6	5,848	0,643	1,785	0,21	0,643	3,245	8	3	4	2,987	3,207	2,871	2	2	4

Розраховано автором.

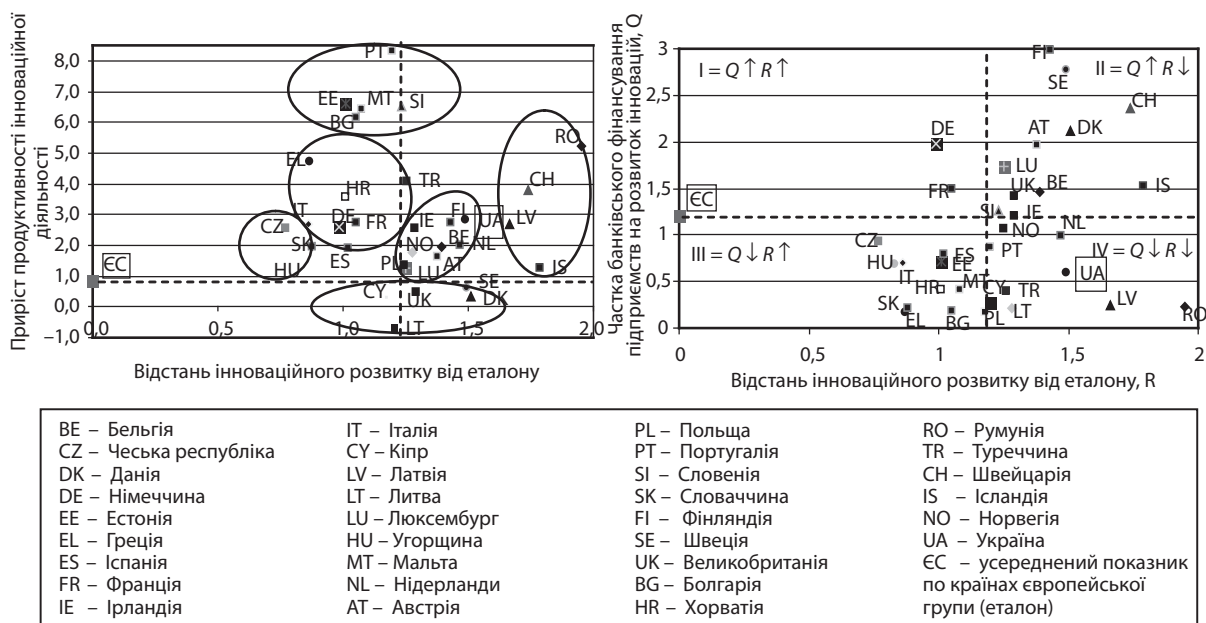


Рис. 1. Характеристика світового досвіду інвестиційного кредитування інноваційного розвитку в 2010 р.

Використаємо результати кластерного аналізу й розраховані раніше показники інноваційного розвитку досліджуваних країн, та, за допомогою програмного забезпечення Microsoft Excel, зобразимо графічно місце України у світовому інноваційному просторі в 2010 р. (рис. 1).

Загальний показник приросту продуктивності інноваційної діяльності по Європейському Союзу та показник банківського фінансування підприємств на розвиток інновацій зображено пунктирними горизонтальними лініями. Виходячи з проведених розрахунків вони дорівнюють в 2010 р. – 0,85% та 1,36% відповідно. Еталонне значення інноваційного розвитку по Європейському Союзу зображено вертикальною пунктирною лінією. Виходячи з проведених розрахунків воно має межі у 2010 р. – від 0 до 1,2%.

Країни поділені на чотири групи відносно еталона, це означає, що цікавими є тільки ті з них, які відповідають еталонним значенням та знаходяться в їх межах, а саме: країни сектора I = Q ↑ R ↑: Німеччина та Франція.

Країни сектора II = Q ↓ R ↑ – мають показник банківського фінансування інновацій, вищий за еталонний, а показник інноваційного розвитку – за межами еталонного значення, тобто відстань досліджуваних країн від еталонного значення – більше, ніж це допустимо визначеними межами.

Країни сектора III = Q ↑ R ↓ – мають показник банківського фінансування інновацій, нижчий за еталонний, а показник інноваційного розвитку в межах еталонного значення.

Країни сектора IV = Q ↓ R ↓ – мають як показник банківського фінансування інновацій, нижчий за еталонний, так і показник інноваційного розвитку за межами еталонного значення, тобто відстань досліджуваних країн від еталонного значення є більшою, ніж це допустимо визначеними межами. Україна знаходиться саме в цьому секторі.

Методичний підхід дозволив встановити країни, які займають піонерні позиції у сфері банківського

кредитування інноваційного розвитку, та місце України у світовому інноваційному просторі. Визначені тенденції практичної реалізації Континентально-європейської моделі інноваційного розвитку дають підстави стверджувати, що найкраще свій кредитно-інвестиційний потенціал використовують Франція та Німеччина.

Для реалізації економічного й інноваційного потенціалу нашої держави необхідно запустити в дію ефективну модель інноваційно-інвестиційного кредитування, котра буде відповідати європейським стандартам і максимально наблизить Україну до середньоевропейського значення. Спираючись на охарактеризований закордонний досвід, вважаємо раціональним залучати всі українські банки до фінансування інноваційно активних підприємств. Це досягається шляхом впровадження в кредитні портфелі банківських установ інноваційно-інвестиційної частки, яка розраховується за формулою (2):

$$Ch_i = \frac{Ch_R \times Kp_i}{\sum_{i=1}^n (Kp_1 + Kp_2 + \dots + Kp_n)}, \quad (2)$$

де Ch_i – найкращий розмір інноваційно-інвестиційної частки в кредитному портфелі i -того банку, млн дол. США; Ch_g – розмір інноваційно-інвестиційної частки в загальному кредитному портфелі банків України; Kp_i – кредитний портфель i -того банку, млн дол. США; n – кількість банківських установ в Україні, шт; i – індекс банківської установи.

Розрахункове значення розміру інноваційно-інвестиційної частки в кредитному портфелі банку складає 0,77% (1 465,4 млн дол. США). Сьогодні банківська система України бере участь у фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку України всього на 0,34% (646,5 млн дол. США). Таким чином, для покриття існуючого розриву між розрахунковим і фактичним значеннями показника необхідно здійснити заходи щодо впровадження інноваційно-інвестиційної частки в кредитні портфелі банків.

Схематична візуалізація місця інноваційно-інвестиційної частки в кредитному портфелі банку представлена на рис. 2.

Автор пропонує такі практичні рекомендації щодо впровадження інноваційно-інвестиційної частки в кредитному портфелі банку:

- ✦ банки, власний капітал, яких більше 1 000 млн грн, повинні підтримувати інноваційний розвиток в Україні та кредитувати інноваційно активні підприємства в межах розрахованого розміру інноваційно-інвестиційної частки;
- ✦ першочерговим значенням при виборі інноваційних проектів є їх пріоритетність. Оскільки банківське інвестиційне кредитування інноваційного розвитку не повинно йти в розріз із державною економічною політикою;

значну відстань від загальноєвропейського еталонного значення й характеризуються низькими темпами приросту продуктивності інноваційної діяльності та банківського фінансування інновацій, відповідно має низькі показники інноваційного розвитку.

Застосування розроблених методичних рекомендації щодо розрахунку розміру інноваційно-інвестиційної частки в кредитному портфелі банку дозволить наблизити рівень інноваційного розвитку України до європейських стандартів. Реалізація запропонованих заходів сприятиме переорієнтації інвестиційної діяльності банків на нову інноваційно-інвестиційну стратегію розвитку. Це сприятиме підвищенню зацікавленості комерційних банків інвестувати ресурси в інноваційні проекти. Ефекти від впровадження досягаються за допомогою встановлення обов'язків щодо проведення ак-

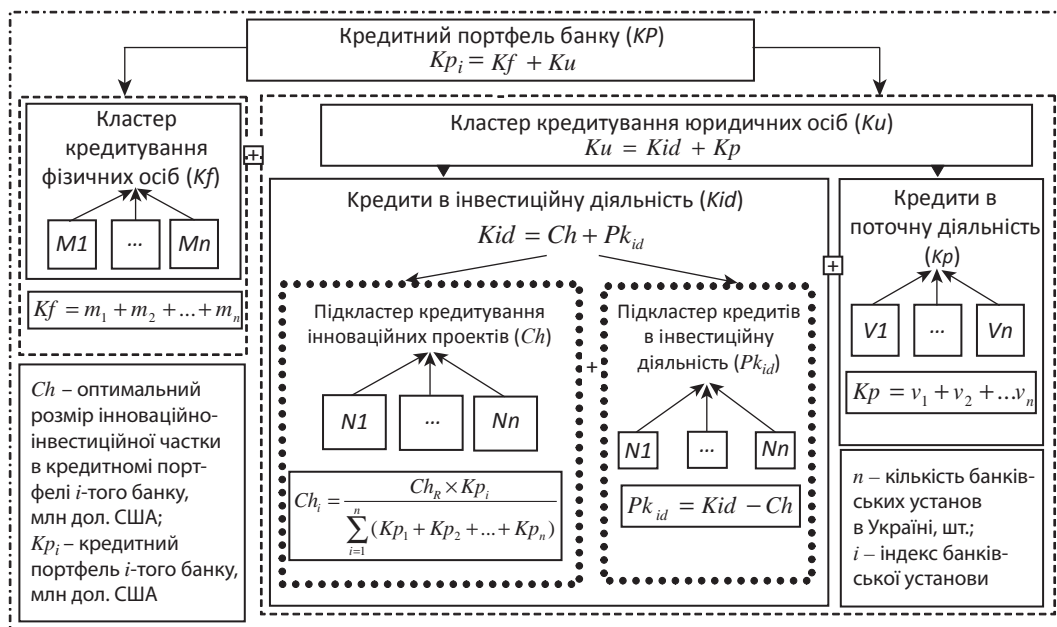


Рис. 2. Формування інноваційно-інвестиційної складової в кредитному портфелі банку

- ✦ запровадити гарантії держави, щодо повернення банку 70 – 85% кредитної суми за рахунок розміщення міжбанківського депозиту Національного банку (досвід Великобританії);
- ✦ упровадити компенсацію частки вартості інноваційних кредитів за рахунок клірингу по ставках за кредит і депозит (досвід Німеччини);
- ✦ запровадити штрафні санкції у розмірі 5% вартості власного капіталу за неналежне виконання банком умов кредитування (досвід країн Азії).

тивної інвестиційної політики з боку банків, що, у свою чергу, повинно стимулюватися державою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Analysis of innovation drivers and barriers in support of better policies // Economic and Market Intelligence on Innovation. – 2010. – 15 th November. – Vienna. – p. 247.
2. Central Intelligence Agency [Електронний ресурс] : The World Factbook. – Режим доступу : www.cia.gov

ВИСНОВКИ

Таким чином, за допомогою кластерного аналізу й ієрархічного методу Уорда встановлено, що Україна має

Науковий керівник – Вядрова І. М., канд. екон. наук, доцент, заступник директора з науково-методичної роботи Харківського інституту банківської справи УБС НБУ

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЛОГІСТИЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ НА БАЗІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

КЛУНКО Н. С.

кандидат економічних наук

Харків

Сучасні реалії національної та зарубіжної економіки ґрунтуються у сфері інформаційних технологій та глобальних зв'язків. Ця залежність вимагає від компаній використання усіх новітніх інформаційних засобів для підвищення продуктивності та конкурентоспроможності. Здатність компаній своєчасно генерувати, обробляти й ефективно використовувати отриману управлінську інформацію значно підвищує шанси підприємства по досягненню лідерства у своїй галузі. У період збільшення надлишків товарів і зменшення потенційних покупців неабияку роль відіграє не тільки якість товару, але й своєчасна доставка. Можливості традиційних методів вирішення цієї проблеми підприємства вже вичерпані, що обґрунтовує необхідність впровадження нового підходу для її розв'язання.

Новий підхід як за кордоном, так і в Україні вже масово використовується. Логістичний підхід – це підхід, основною задачею якого є розробка пропозицій, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, збереження та розширення обсягів ринку й одержання переваг перед конкурентами за рахунок раціонального використання оборотних активів, зниження витрат виробництва та скорочення виробничого циклу [1]. Практика управління, яка склалася на вітчизняних фармацевтичних підприємствах, надає широкі можливості для ефективного використання логістичного підходу шляхом впровадження сучасних комп'ютерних технологій у сфері матеріально-технічного забезпечення, що підкреслює актуальність статті. Проте впровадження логістичного підходу до управління ефективністю діяльності фармацевтичного підприємства – суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності гальмується слабким концептуальним і методичним обґрунтуванням, у тому числі й у сфері розробки логістичних інформаційних систем, а також недостатнім рівнем адаптації практики і теорії створення логістичних систем до умов сучасної фармацевтики.

Головним чином впровадження логістики за допомогою зовнішніх розробок набуває суто декоративного характеру, що не сприяє інтенсивному засвоєнню досягнень сучасної логістики. Актуальність питань підвищення ефективності управління діяльністю фармацевтичного підприємства в цілому та матеріальними ресурсами зокрема обумовила вибір теми статті.

Розкриттю питань впровадження логістичного підходу на підприємствах присвячені праці провідних вітчизняних учених, серед яких: Г. Азаренкова, Є. Кри-

кавського, Р. Ларіна, В. Ніколайчука, М. Окландера, О. Тридіда, Л. Фролової, Н. Чухрай, Л. Шемаєвої. Їх дослідження суттєво доповнюють роботи таких зарубіжних науковців, як: Б. Анікіна, Д. Бауерсокса, Й. Беккера, Д. Гаврилова, А. Гаджинського, Д. Костоголодова, Л. Миротина, А. Некрасова, Ю. Неруша, О. Новикова, А. Радіонова, А. Семеново, Д. Сток, Дж. Хескетт. Хоча ними було розроблено загальне теоретичне підґрунтя й визначено принципи використання топологічних підсистем логістики, безпосередньо аспекту системного впровадження логістичного підходу надано недостатньо уваги.

Метою данного дослідження є: вибір і систематизація логістичної складової компанії за допомогою розробки системи показників, що її характеризують.

Будь-яка фармацевтична компанія, впроваджуючи і формуючи відповідну їй цілям логістичну стратегію, має намір перш за все оцінити її фактичну або перспективну ефективність. Завдяки наявності багатьох інструментів виміру показників діяльності компанії у цих компаніях не виникає труднощів при виборі: Збалансована система показників (BSC), Ключові показники ефективності (KPI) тощо. За декілька останніх років більшість компаній запроваджує у використання змішані системи: зв'язок KPI та BSC. Таку закономірність легко пояснити наявністю у обох систем доповнюючих характеристик та систем. Так звана «головоломка» показників KPI (далі KPI) досить чітко прослідковується у блоках Збалансованої системи показників (далі ЗСП). [4, с. 232]

Застосування важливого інструменту досягнення стратегії – ЗСП у фармацевтичній компанії дозволить відповісти власникам компанії на низку важливих питань:

1. Як оцінюють логістичну складову компанії внутрішні та зовнішні клієнти?
2. Які процеси можуть забезпечити реалізацію логістичної стратегії?
3. Як досягнути подальшого розвитку інновації у логістиці?
4. Як оцінюють діяльність логістики акціонери компанії?

Для відповіді на ці питання й необхідна розробка ЗСП. Для розробки логістичної складової у фармацевтичному бізнесі необхідно створити проектну групу, у складі якої повинні бути:

1. Фахівці логістичного блоку компанії.
2. Фахівці ЗЕД блоку компанії.
3. ТОП-менеджери.
4. Незалежний аудитор-консультант.

Подальшим кроком у роботі проектної групи є визначення головних етапів розробки та впровадження ЗСП. Основні етапи наведено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Послідовність розробки системи показників

Етап	Зміст роботи
1 етап	Формалізація мети логічної стратегії
2 етап	Визначення основних показників ефективності логістики
3 етап	Визначення оптимальних та критичних значень розроблених показників
4 етап	Визначення методів та алгоритму розрахунку показників
5 етап	Затвердження визначених показників
6 етап	Оголошення та навчання персоналу компанії розробленим показникам
7 етап	Перегляд та оновлення показників в залежності від зовнішніх факторів

Після узгодження послідовності розробки системи показників проектна група компанії безпосередньо приступає до першого етапу розробки оцінки логістичної складової на базі ЗСП.

Згідно з вищезазначеними етапами стає зрозуміло, що на початку оцінки логістики необхідно визначитися з метою логістичної стратегії. Наприклад, якщо фармацевтична компанія застосовує стратегію роботи з дистриб'юторами з метою масштабного зростання за рахунок розширення ринків збуту та збільшення асортименту медикаментів, як стратегію та основні цілі компанія може поставити таке:

- ✦ зниження суми операційних логістичних витрат;
- ✦ зменшення складських площ;
- ✦ збільшення якості логістичного сервісу;
- ✦ використання в бізнесі аутсорсингових схем.

Після визначення основної мети логістичної стратегії проектна група переходить до другого етапу. Реалізація цього кроку вимагає перед групою формулювання цілей логістичної стратегії за допомогою конкретних показників управління. Після проведення кількох робочих нарад група повинна винести на розгляд кілька блоків показників. Одним з прикладів є два блоки показників:

- ✦ показники, що оцінюють роботу із зовнішніми клієнтами і якість сервісу;
- ✦ показники, що оцінюють внутрішню роботу;
- ✦ блоки показників мають бути поділені на оперативні та стратегічні.

Показники, що оцінюють роботу із зовнішніми клієнтами та якість логістичного сервісу, дозволяють контролювати своєчасність забезпечення та якість поставки, регламент та термін проходження документообороти, обробку замовлення тощо. Залежно від досягнень оптимальних значень цих показників, персонал преміюється, або, навпаки, демотивується.

Оперативними підпоказниками цього блоку є оцінка роботи з клієнтом за місяць, а стратегічними є виконання плану продаж за півроку, рік тощо.

Слід також зазначити, що перший блок показників залежний від другого, який характеризує внутрішню

роботу фармацевтичної компанії. Так, відділ по роботі з дистриб'юторами оцінює діяльність менеджерів зовнішньоекономічної діяльності з питань своєчасного оформлення документації для перетину кордону вантажівками з медикаментами. Неабияка значущість цих показників обумовлюється специфікою фармацевтичного бізнесу (сезонність на ряд медикаментів, відсутність вітчизняних аналогів медикаментів тощо).

Окрім того, проектна група має встановити по другому блоку показники, які характеризують роботу самого відділу логістики. Одним із важливих показників є: кількість рекламацій та відсоток їх закриття. Тобто, ці показники характеризують задоволеність клієнтів, таким чином, він є оберненим показником лояльності клієнтів до компанії. Лояльність клієнта до компанії від нижчого рівня (людина похилого віку відвідує весь час одну аптеку) до вищого (дистриб'ютори працюють з одним постачальником протягом довгого проміжку часу) робить фармацевтичну компанію лідером у конкретному регіоні та задає стиль роботи своїм конкурентам.

Важливо також зазначити, що для оцінки логістичної складової ЗСП необхідно вводити не більше 5-6 показників. По-перше, це позбавить від плутанини, по-друге, кожен співробітник буде відповідати за 1-2 показники, що дозволить більш серйозно ставитись до їх виконання. [4]

Для доведення показників до персоналу компанії перед проектною групою також поставлене завдання з визначення критичних та оптимальних значень розроблених показників. Цей етап вимагає від групи глибокого аналізу зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на показники. Нажаль, у вітчизняному бізнесі (фармацевтичний не став виключенням) й досі продовжується політика залякування та жорсткого адміністрування. У питанні показників це виявляється через встановлення таких значень, які не можуть бути досягнуті в реаліях сучасного ведення бізнесу. Тому більшість компаній ризикує зустрітись не тільки з неприйняттям розробленої системи показників, але й з її навмисним системним блокуванням. Для уникнення цих проблем необхідно аналізувати і конкурентне середовище для виявлення оптимальних і критичних значень низки важливих показників [5].

Четвертим етапом є розробка методики та розрахунку показників. Слід зазначити, що саме на цьому етапі необхідно мотивацію співробітників зробити залежною від значень показників ЗСП. З цією метою проводяться кілька нарад для пояснення цілі цих показників, методики їх розрахунку, оптимальних та критичних значень та їх вплив на мотивацію персоналу. Цей етап може поставити крапку в розробці ЗСП з питання логістики. Дуже велика відповідальність покладається на проектну групу, яка повинна довести всі нюанси, всі можливі недоліки та переваги цих показників. І найголовніше – довести до співробітників розуміння того, що саме показники залежать від співробітників, а не навпаки (метод каузальних зв'язків) [2].

Після затвердження залежності мотивації від досягнення показників і первинного роз'яснення персоналу

показники логістичної складової ЗСП затверджує ТОП-менеджмент компанії, тим самим даючи старт впровадженню ЗСП по досягненню логістичної стратегії.

Шостий етап суттєво переплітається з четвертим, але головна його відмінність полягає в тому, що ці показники вже затверджені, і персонал приймає їх до відома та виконання, у той час як на четвертому етапі персонал мав право внести свої корективи, тим самим посприяти усуненню недоліків та доведення системи до більш реально-го становища.

Як вже зазначалось вище, ведення бізнесу в Україні, а особливо фармацевтичного, який тісно пов'язаний з міжнародним середовищем вимагають від компанії системного аналізу та аудиту затвердженої системи показників. Система показників іноді має життя, яке відмінне від бізнесу, задля якого вони були розроблені.

У зв'язку з недосконалістю українського законодавства та періодичними змінами норм, регламентів, що стосуються роботи с митними органами, система показників повинна раз на півроку-рік переглядатись. Необхідно зазначити, що 13.03.12 р. Верховна Рада України прийняла доопрацьований варіант нового Митного Кодексу України, який поставив низку завдань для компаній, які мають безпосереднє відношення з зовнішньо-економічною діяльністю. Цей факт ставить фармацевтичний бізнес у нові реалії, до адаптації яких потрібен час. Саме тому, ТОП-менеджмент компанії повинен своєчасно реагувати на зміни не тільки внутрішнього середовища, але й зовнішнього, для того, аби система показників мала реальний, а не декларативний характер.

ВИСНОВКИ

Більшість українських фармацевтичних компаній, що мають загальне уявлення про методологію ЗСП і збираються використовувати її в логістиці або не знають, як приступити до впровадження, або не мають достатньо сформованого уявлення, що їм дасть розробка цієї системи показників. Ефективність застосування ЗСП багато в цьому визначається грамотною побудованою корпоративною базою даних про логістичну складову бізнесу (операції, процеси, документообіг, тощо).

Деталізація витрат є основою для нормування витрат ресурсів компанії і дозволяє ефективно контролювати та коригувати показники логістичної складової, яка останнім часом викликає занепокоєння у більшості компаній фармацевтичного бізнесу [7].

Таким чином, запропоноване впровадження ЗСП у діяльність відділів логістики ЗЕД фармацевтичних компаній України дає можливість досягти таких цілей:

- ✦ отримувати стабільний прибуток;
- ✦ забезпечити лояльність клієнтів;
- ✦ досягти високої налагодженості внутрішніх логістичних бізнес-процесів;
- ✦ домогтися гнучкого реагування на зовнішні і внутрішні чинники, пов'язані з логістикою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бауерокс Д. Дж.** Логистика: интегрированная цепь поставок / Д. Дж. Бауерокс, Д. Дж. Клосс / Пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2004. – 640 с.
2. **Долгов А. П.** Теория запасов и логистический менеджмент: методология системной интеграции и принятия эффективных решений / А. П. Долгов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 272 с.
3. **Кальченко А. Г.** Логістика / А. Г. Кальченко : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2000. – 148 с.
4. **Каплан Роберт С.** Как заставить работать сбалансированную систему показателей / Каплан Роберт С., Дэвид П. Нортон // Harvard Business Review, сентябрь – октябрь 1993. – 438 с.
5. **Крикавський Є.** Логістичне управління : Підручник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.
6. **Орлов А. И.** Оптимальные методы в экономике и управлении. Учебное пособие. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2007. – 44 с.
7. **Применение интервальных методов в управлении запасами / В. В. Домбровский, Е. В. Чаусова / Томский государственный университет, Россия // Вычислительные технологии. – 2002. – Том 7. – № 2.**
8. **Фролова Л. В.** Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти : Монографія. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.

ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ

МАКСИМІВ Б. М.

кандидат економічних наук

Львів

Сучасний етап реформування економіки України вимагає нового підходу до управління підприємствами, вироблення такої господарської політики та стратегії, що дозволила б організації підтримувати конкурентні переваги в довгостроковому періоді. Прийняття управлінських рішень керівниками організацій не може обмежуватися вузькими рамками поточних виробничих проблем. Їхня діяльність повинна бути науково обгрунтованою і не тільки враховувати, але і передбачати зміни, що відбуваються в зовнішньому середовищі, щоб впливати на них для досягнення поставлених цілей.

Зниження ефективності діяльності підприємств багато в чому пов'язане з проблемами управління. Серед цих проблем слід виділити: відсутність стратегій розвитку, орієнтація підприємств на короткострокові результати, недостатнє знання кон'юнктури ринку, недостатня кваліфікація і мотивація управлінського персоналу.

Вагомий науковий внесок у дослідження проблем формування рекламних стратегій за сучасних умов розвитку економіки України, а також у розроблення і реалізацію маркетингових стратегій внесли: І. Ансофф, Н. Бутенко, Ф. Котлер, А. Мороз, В. Немцов, Н. Чухрай, З. Шершньова та інші вчені.

Основною метою даної статті є розкриття всіх елементів SWOT-аналізу, а також внесення пропозицій щодо наступного набору підпорядкованих цілей на підприємствах кавової галузі.

Стратегічне управління базується на вивченні відносин, які можна охарактеризувати за допомогою системи «середовище – організація». Більшість серед існуючих сьогодні концепцій управління розглядає організацію як відкриту систему, котра постійно взаємодіє з окремими елементами зовнішнього середовища: іншими організаціями, банками, організаціями, що належать до соціально-політичних та економічних інституцій держави, місцевих органів тощо, і дає змогу організаціям підтримувати більш-менш стійке становище, вижити в умовах, що постійно змінюються.

Вихідним процесом стратегічного управління є аналіз середовища, оскільки він забезпечує основу як для визначення місії та цілей підприємства, так і для вироблення стратегії поведінки. Необхідність проведення аналізу середовища пояснюється тим, що підприємство не завжди може вибрати певну бажану стратегію. Його діяльність обмежується законами, державною регуляторною політикою, соціальним регулюванням. Не менш важливий вплив мають ті складові, з якими підприєм-

ство перебуває у безпосередній взаємодії: конкуренти, постачальники, споживачі. При цьому важливим моментом є те, що воно може істотно впливати на характер і зміст цієї взаємодії.

Узагальнивши напрацювання багатьох економістів, можна зробити висновок, що рекламна стратегія – система дій оптимальної форми, змісту, часу і шляхи доставки масового рекламного повідомлення до певної аудиторії. Метою рекламної стратегії є досягнення певного комунікаційного ефекту контактуючої з рекламним повідомленням аудиторії і спонукання її до цільової поведінки.

Автор акцентує увагу на тому, що важливими чинниками, що впливають на вибір рекламної стратегії, є можливості підприємства та загрози зовнішнього середовища. Розробляючи стратегію, слід враховувати обидва компоненти. Саму стратегію необхідно будувати так, щоб реалізувалося якомога більше можливостей, особливо тих, що пов'язані зі стабільними конкурентними перевагами. Аналогічно, ця система заходів має бути спрямованою на захист підприємства від зовнішніх загроз теперішньому та майбутньому його стану.

Відповідно, аналіз середовища включає такі етапи:

- ✦ аналіз зовнішнього середовища організації;
- ✦ аналіз безпосереднього оточення організації;
- ✦ аналіз внутрішнього середовища організації.

Будь-яка організація є відкритою системою, та її розвиток залежить від зовнішнього середовища, що характеризується економічними, політичними, соціально-демографічними, технічними чинниками та чинниками правового регулювання. Можна зробити висновок про наявність у ньому значної кількості негативних чинників, що характеризуються високим рівнем впливу як на галузь у цілому, так і на підприємство зокрема. Але слід відзначити, що є і позитивні тенденції, які намітилися останнім часом.

Наступним етапом аналізу середовища є вивчення безпосереднього оточення підприємства, тобто учасників ринку, які безпосередньо контактують з підприємством і впливають на нього. До нього відносяться: споживачі, постачальники, посередники, конкуренти.

Останнім відрізком є проведення аналізу внутрішнього середовища, тобто сукупності чинників, що визначають процес діяльності підприємства.

Автором згруповано сильні і слабкі чинники, а також визначено загрози і можливості, що відкриваються перед підприємством внаслідок дії цих чинників.

З метою встановлення взаємозв'язку між сильними і слабкими сторонами та можливостями і загрозами їх розміщено у вигляді матриці (рис. 1).

Відповідно, стратегія повинна бути орієнтованою на реалізацію можливостей, особливо тих, що пов'язані з перевагами підприємства, та на захист підприємства від загроз.

	Можливості:	Загрози:
	– збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок підвищення ефективності виробництва;	– підвищення цін на ресурси;
	– розширення асортименту продукції за рахунок введення нових технологій та рецептур;	– зростання продажу товарів заміників;
	– вихід на нові сегменти ринку;	– підвищення конкурентного тиску;
	– збільшення обсягів реалізації за рахунок якісної рекламної підтримки;	– непередбачувані заходи з боку уряду;
	– розширення виробничої лінії, (додаткові супутні товари);	– зміна потреб і смаку споживачів;
	– часткове зменшення енергомисності виробництва за рахунок оновлення обладнання.	– більша розкрученість іноземних марок (компанії багатші і витрачають на рекламу значно більші кошти).
Сильні сторони:	Поле СІМ	Поле СІЗ
– у країні і у світі тенденція до активного росту обсягів споживання кави;	– стратегія формується з використанням сильних сторін діяльності підприємства, щоб отримати віддачу від можливостей, що з'явилися у зовнішньому середовищі.	– стратегія має передбачати використання сильних сторін в діяльності підприємства для уникнення загроз.
– висока якість продукції (численні перемоги на міжнародних виставках);		
– висококваліфікований персонал;		
– компетентність керівництва;		
– наявність власних розробок продукції;		
– ефективна система контролю якості;		
– відсутність довгострокових боргів;		
– платоспроможність;		
– власна мережа фірмових кав'ярень і крамниць;		
– експорт продукції за кордон.		
Слабкі сторони:	Поле СЛМ	Поле СЛЗ
– технологічне відставання від іноземних виробників;	– стратегія має бути побудована так, щоб за рахунок нових можливостей подолати слабкі сторони діяльності підприємства.	– стратегія має дати можливість позбутися слабких сторін у діяльності та загроз.
– недостатність рекламної підтримки;		
– недосконалість законодавчої бази;		
– наявність на балансі неприбуткових підприємств соціальної сфери;		
– застаріле обладнання;		
– порівняно з іноземними аналогами деякі види продукції неконкурентоздатні;		
– енергомістке виробництво;		
– недостатня комп'ютеризація підприємства;		
– недосконала система розрахунку витрат на рекламу.		

Рис. 1. Матриця SWOT для підприємств кавової галузі

Окрім врахування умов ринкового середовища, стратегічне управління підприємством повинне відповідати економічній суті та завданням підприємства. Відповідно розробка стратегічної програми вимагає визначення стратегічних цілей Підприємства кавової промисловості.

На кожному з полів потрібно розглянути всі можливі парні комбінації та відокремити ті, які необхідно врахувати при розробці стратегії діяльності підприєм-

ства. Проте, варто мати на увазі, що можливості і загрози можуть перетворитися в свою протилежність, так невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використає конкурент, а ліквідована загроза може відкрити для підприємства додаткові можливості, якщо конкуренти неспроможні її усунути.

Розробка «дерева цілей» повинна підпорядковуватись генеральній меті підприємства. Генеральною

метою підприємства кавової галузі на 2011 рік є збільшення частки ринку з 23% до 34% у секторі розчинної кави, з 11% до 19% у секторі натуральної кави, за рахунок збільшення витрат на стимулювання збуту на 7%, а також витрат на рекламу на 8%.

Якщо місія задає загальні орієнтири, напрямки функціонування підприємства, виражає зміст його існування, то конкретний кінцевий стан, до якого в кожний момент часу прагне підприємство, фіксується у вигляді цілей. Цілі є вихідним моментом планування діяльності, вони лежать в основі побудови внутрішніх зв'язків, на цілях ґрунтується система мотивування, цілі представляють собою пункт відліку в процесі контролю та оцінки результатів роботи окремих працівників, підрозділів та підприємства в цілому.

Враховуючи визначену генеральну мету підприємств, напрямок їх господарської діяльності та умови зовнішнього середовища доцільно запропонувати для нього наступний набір підпорядкованих цілей:

- ★ інформування споживачів про підприємства кавової промисловості;
- ★ формування позитивного іміджу підприємств;
- ★ мотивація споживачів кави;
- ★ формування і актуалізація потреб споживачів;
- ★ стимулювання акту купівлі кави;
- ★ формування відданості товарній марці;
- ★ нагадування про підприємства та їх товар.

Доцільність застосування саме такої системи цілей обумовлена таким.

В умовах насиченого ринку недостатньо розробити новий якісний товар, встановити на нього оптимальну ціну і вибрати ефективні канали розподілу. Дедалі більшої ваги набуває система маркетингових комунікацій фірми – спрямована на інформування, переконання, нагадування споживачам про товар, підтримку його збуту, а також створення позитивного іміджу фірми. Після визначення підпорядкованих цілей визначається цільова аудиторія маркетингових комунікацій фірм. Це можуть бути потенційні покупці підприємства чи сьогоденні споживачі, ті, хто приймає рішення про купівлю, чи ті, хто може вплинути на це рішення. Аудиторія може складатись як з окремих осіб, так і з груп людей, спеціалістів чи широкого загалу споживачів. Від вибору цільової аудиторії залежить і рішення фірми про те, що, як, коли і де потрібно сказати, а також хто повинен це зробити. Основними цільовими аудиторіями маркетингових комунікацій підприємств кавової галузі є ті особи, яким до вподоби кава [2, с. 74].

Визначивши цільову аудиторію, слід вирішити, яка необхідна зворотна реакція на звернення. Звичайно, в більшості випадків це має бути купівля. Але купівля – це результат тривалого процесу прийняття рішення про неї. Фірма повинна знати, в якому стані купівельної готовності знаходиться в даний момент цільова аудиторія і в який стан її необхідно перевести. Для цього слід з'ясувати, чи готовий покупець здійснити купівлю.

Цільова аудиторія фірми може перебувати у будь-якому з шести станів купівельної готовності. Метою маркетингової комунікації підприємств кавової проми-

ловості є послідовний перехід покупця від одного стану до іншого, результатом якого повинна бути купівля.

Перш за все підприємство повинно знати, наскільки цільова аудиторія поінформована про продукцію. Цільова аудиторія може зовсім нічого не знати про товар, знати тільки його назву або знати про нього небагато.

Визначивши бажану зворотну реакцію аудиторії, комунікатор приступає до розробки ефективного звернення. В ідеалі воно повинно привернути увагу, втримати інтерес, викликати бажання і підштовхнути до дії – стратегія, відома під назвою моделі АІДА [3, с. 178]. На практиці лише одиничним зверненням вдається примусити покупця пройти весь шлях від поінформованості до купівлі товару, і модель АІДА пропонує критерії якості звернення.

При створенні звернення маркетинговий комунікатор повинен вирішити, що сказати (зміст звернення) і як сказати (структура звернення і його форма). Комунікатор повинен продумати привабливі елементи чи мотиви звернення, які здатні викликати бажану зворотну реакцію.

У рекламних зверненнях підприємства кавової промисловості використовують два типи мотивів: раціональні та емоційні. І лише останнім часом почали використовуватися моральні мотиви.

Раціональні мотиви пов'язані з особистою вигодою аудиторії. Вони показують, як товар може задовольнити потреби покупця. Прикладом таких звернень є реклама, яка демонструє якість товару, методи зберігання та переваги які пропонує фірма. Раціональні мотиви доцільно використовувати з огляду на те, що продукція виготовлена з екологічно чистої сировини.

Емоційні мотиви прагнуть викликати додатні чи від'ємні емоції, які могли б підштовхувати до купівлі кави.

Крім того, комунікатор повинен визначити, як побудувати своє звернення. Від комунікатора вимагається визначити три структурні моменти:

- 1) чи потрібно зробити у зверненні чіткий висновок чи надати таку можливість аудиторії;
- 2) викласти тільки аргументацію «за» чи надати аргументи і «за», і «проти»;
- 3) слід виділити, коли надавати найбільш вагомі аргументи – на початку чи в кінці звернення. Аргументація на початку звернення збуджує увагу слухача, але може призвести до кволого закінчення.

У аналізованих рекламних зверненнях зроблено чіткий висновок проте, що продукція є якісною, однією з найкращих вітчизняних марок, може задовольнити смаки та побажання будь-якої категорії споживачів. У зверненнях викладені тільки аргументи на користь рекламованої продукції. Ці аргументи наводяться протягом усього звернення.

Комунікатор повинен надати своєму зверненню відповідну форму. У випадку друкованої реклами необхідно продумати текст заголовка, зміст, ілюстрації і кольорове оформлення. Для привернення уваги виробники реклами прагнуть знайти незвичайні рішення, ілюстрації і заголовки, які кидаються в очі, незвичайні формати повідомлень, поєднання кольору, форми і ма-

люнку. Для радіореклами вибираються слова, звуки та голоси. Якщо звернення буде передаватись по телебаченню чи особисто, необхідно крім всіх цих елементів, враховувати і мову текстів. Для того хто представляє товар, має значення вираз обличчя, тексти, одяг, зачіска. Якщо реклама розташована на самому товарі або його упаковці, комунікатор повинен прийняти рішення про фактуру товару, його колір, розміри і форму. Навіть якщо людина зустрічалась зі зверненням, воно може не привернути її увагу через свою ординарність. Збільшить шанси звернення у привертанні уваги цільової аудиторії, можна маючи на увазі таке:

- ✦ звернення повинне представляти собою практичну цінність для цільової аудиторії, оскільки кожному покупцю потрібен свій товар;
- ✦ звернення повинне зацікавити цільову групу;
- ✦ звернення повинне містити нову інформацію про товар чи марку. На нове звернення споживач звертає, як правило, більше уваги;
- ✦ звернення повинне закріпити чи допомогти підтвердити недавні рішення покупця про купівлю;
- ✦ представлення звернення повинне бути впливовим. Цієї мети можна досягти приділивши увагу формі звернення, творчому підходу до створення екземплярів, художнього оформлення, ілюстрацій і розташуванню чи презентації.

Звернення повинне бути таким, щоб справити максимальне враження, при цьому не наносячи шкоди суспільству і не діючи на нерви людям.

На думку автора, застосування у рекламних зверненнях образу стародавнього міста Лева та життя простих людей того часу виявилось досить ефективним, оскільки вони прямо асоціюються з великими пам'ятками стародавнього міста та архітектурного стилю XVI – XVIII ст. А чим більш привабливе джерело інформації, тим більше аудиторія йому довіряє.

Велике значення для помітності та сприйняття рекламного звернення має його художнє оформлення, оскільки його помічають першим. Особливість психологічного впливу художнього оформлення проявляється в тому, що, порівняно з текстом, воно має більш давнє походження і впливає перш за все на почуття, а текст – на інтелект.

На думку фахівців, зображення і колір впливають на настрій, загострюють сприйняття рекламних звернень. Вони не потребують перекладу на іншу мову, миттєво сприймаються аудиторією, створюючи стійке враження. Рекламне звернення – це засіб, через який трансформуються цілі рекламодавця. Хороші рекламні звернення особливо важливі при сьогоденній дорожнечі і насиченості рекламного середовища [2, с. 98].

Для того, щоб бути ефективними, рекламні звернення повинні володіти трьома властивостями:

1. Вони повинні бути значними і вказувати на переваги, які роблять товар привабливим для споживачів.
2. Звернення повинні бути правдоподібними – споживачі повинні вірити в те, що товар чи послуга надають обіцяні переваги. Однак, може виявитись, що

найбільш яскраво виражені і правдоподібні переваги – не найкращі варіанти для використання.

3. Звернення повинні бути характерними – розповідати, чим товар кращий від подібних товарів конкурентів.

Удосліджуваних рекламних зверненнях виконуються такі функції: показ товару при певних обставинах або процесі коректування; фокусування уваги на упаковці або етикетці; концентрація уваги на перевагах товару, таких як зручність, приємні враження, задоволення власного «Я», схвалення з боку суспільства тощо; створення проблеми ситуації, якої необхідно уникнути; ситуації, що склалася до використання товару; створення образу виробника, магазину чи організатора послуг, створення образу фірми; привертання уваги до однієї чи декількох особливостей товару.

Далі комунікатор повинен обрати канали комунікації. Розрізняють два основні види каналів комунікації: особисті та неособисті (знеособлені).

Канали особистої комунікації – це канали, через які двоє або більше осіб спілкуються один з одним на пряму. Це спілкування двох співрозмовників, лектора з аудиторією, телефонний контакт і навіть особисте листування, або розмова через «Інтернет».

Як показала практика торгової марки «Галка», найбільш результативним методом стимулювання продажу є мерчандайзинг. Результати пілотного проекту переконали керівництво відділу маркетингу і реклами в необхідності створення власного штату мерчандайзингу, що забезпечуватиме контроль на всіх етапах.

При присутності професійних промоутерів достатньо ефективним методом просування є акції, що спрямовані на стимулювання моментальної купівлі. Про це свідчить значний ріст об'єму продажу під час проведення таких промоушн-акцій.

Так, у 2010 р. було проведено сім акцій у містах України, після яких обсяги продаж цього продукту зросли на 30 – 50%.

Канали особистої комунікації ефективні завдяки тому, що надають можливість особисто спілкуватись, звертатись до аудиторії і одразу ж отримувати зворотну реакцію. Деякі канали особистої комунікації безпосередньо контролюються комунікатором, наприклад, торговельні представники компанії спілкуються з покупцями на торговельних ярмарках. Але в ряді випадків інформація про товар надходить до покупця через особисті канали, які не контролюються компанією безпосередньо. Наприклад, чутки та слухи – це обмін думками про товар між цільовими покупцями і їх сусідами, друзями, членами родини і колегами [3, с. 384].

Канали неособистої інформації – це засоби масової інформації, які розповсюджують повідомлення в умовах відсутності особистого контакту або без зворотного зв'язку. Основні засоби масової інформації включають пресу теле- і радіомовні засоби масової інформації; наочні засоби реклами (рекламні щити, вивіски, плакати), а також незначну частку займає реклама в мережі Інтернет (рис. 2).

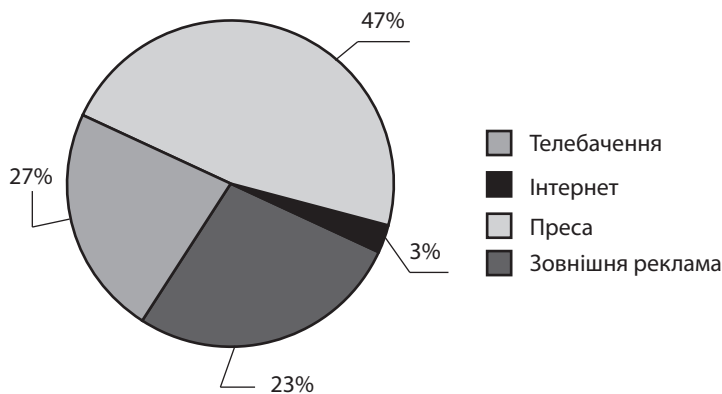


Рис. 2. Розподіл по медіа-засобах реклами кави

Суттєву роль відіграє і атмосфера – специфічне оформлення місця продажу товару, яке сприяє прийняттю рішення про купівлю. Хоча канали особистої комунікації впливають на покупців безпосередньо, а засоби масової інформації лише опосередковано, вони також стимулюють особисту комунікацію [5, с. 205].

Реклама в засобах масової інформації формує думку лідерів, а ті пізніше діляться своєю думкою з рештою. Таким чином думка лідера служить ніби мостом між засобами масової інформації і споживачами, які рідше контактують із засобами масової інформації.

Після відправлення звернення комунікатор повинен дослідити, який ефект на цільову аудиторію воно здійснило. Це передбачає опитування членів цільової аудиторії з метою вивчення того, пам'ятають чи ні звернення, скільки разів вони його бачили, які моменти запам'ятали, яке враження після нього залишилось, а також їх відношення до товару до знайомства з рекламою і після. Комунікатору бажано також з'ясувати, які конкретні дії викликало повідомлення: скільки людей купили товар, говорили про нього з іншими чи відвідали магазин. З результатів соціологічного дослідження видно, що рекламні звернення досягли своєї мети і можуть вважатись ефективними.

При просуванні товару послуги на ринок компанія повинна узгоджено використовувати всі інструменти комплексу маркетингу. Власне рекламна стратегія вирішує одне із завдань стратегії маркетингових комунікацій, і тому тільки реклама не може відповідати за успіх маркетингових комунікацій взагалі, і тим більш – за успішне досягнення цілей маркетингової стратегії. Досягнення планованих результатів маркетингової стратегії рекламодавця при постановці рекламних завдань агентству можливо тільки при успішній реалізації всього комплексу елементів маркетингової та комунікаційної стратегії [4, с. 179].

ВИСНОВКИ

Отже, опираючись на аналіз зовнішнього середовища, котре визначено шляхом дослідження слабких і сильних сторін діяльності підприємства, загроз і можливостей середовища, підприємства кавової промисловості розробляють свої стратегічні напрямки діяльно-

сті, спрямовані, переважно, на посилення конкурентних позицій на ринку кави та завоювання більшої ринкової частки, особливо для натуральної кави.

На основі виведеної стратегії розвитку підприємствами сформовано основні напрямки рекламної діяльності, котрі полягають у ретельному опрацюванні рекламних звернень, проведенні промо-акцій та дегустацій, збільшення кількості рекламної продукції на телебаченні, з метою привернення уваги більшої аудиторії споживачів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про рекламу» від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР.
2. **Бутенко Н. В.** Маркетинг: Підручник / Н. В. Бутенко. – К.: Атіка, 2006. – 300 с.
3. **Котлер Ф.** Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
4. **Мороз Л. А.** Маркетинг: Підручник. – 3-є вид. / Л. А. Мороз, Н. І. Чухрай. – Львів: Видавництво «Інтелект-Захід», 2005. – 276 с.
5. **Шершньова З. Є.** Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ: ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ

ПОСОХОВ І. М.

кандидат економічних наук

Харків

На сучасному етапі розвитку та інтеграції вітчизняних корпорацій у світове господарство підвищується актуальність розробки та становлення ефективної вітчизняної моделі корпоративного управління. Для розробки рекомендацій щодо створення української моделі корпоративного розвитку необхідно провести порівняльний аналіз існуючих моделей корпоративного управління в ринковій економіці та виділити їх переваги і недоліки.

Дослідженню передумов розвитку світового досвіду корпоративного управління присвячені публікації О. Бобровської [1], В. Євтушевського [2], Г. Кочеткова [4, 5], А. Поважного, [10], В. Пурлик [7], Т. Семко [7], становленню вітчизняної моделі корпоративного управління присвячені публікації таких науковців, як О. Мороз [6], Я. Квач [3], С. Румянцев [8], Н. Супрун [11]. Разом з тим, незважаючи на дані наукові дослідження, питанням аналізу існуючих моделей корпоративного управління та виділенню їх переваг і недоліків з метою створення та розвитку вітчизняної моделі корпоративного управління приділяється недостатня увага, тому ці питання потребують подальших наукових досліджень.

Мета статті – на основі порівняльного аналізу моделей корпоративного управління в ринковій економіці виділити їх переваги та недоліки, розробити рекомендації щодо їх подальшого розвитку та застосування в Україні для становлення вітчизняної моделі корпоративного управління.

Англосаксонська (американська) модель організації великого бізнесу, в основу якої закладено принцип суворого розмежування фінансового та виробничих секторів економіки, – найбільш відкрита і прозора, являє собою більш високий рівень організації та управління власністю. У ній на першому місці стоять інтереси масових акціонерів-власників. У рамках американської моделі процеси прийняття оперативних і стратегічних рішень максимально відкриті для громадських спостерігачів, що дозволяє суспільству в цілому і окремим зацікавленим групам обґрунтовано формувати своє ставлення до корпорації. Саме ця прозорість і доступність для зовнішнього спостереження і контролю дозволяє американським корпораціям акумулювати інвестиційний потенціал, розпорошений серед потенційних інвесторів. Це також дозволяє споживачам, постачальникам, діловим партнерам більш впевнено будувати свої плани щодо корпорації [1, 2].

Доведено, що англосаксонська модель більш демократична, що дозволяє швидше і динамічніше розвиватися в умовах вільного, відкритого суспільства, дає більше можливостей для конкурентного розвитку, але в той самий час вона вимагає більш високого рівня економічної демократії, більшої відкритості суспільства в цілому, більш тонких механізмів руху власності. Вона складніша як за структурою, так і за функціонуванням. Адаже з урахуванням високої роздробленості пакета акцій акціонери можуть контролювати дії менеджменту, що виступає в ролі агентів, яким делегуються обмежені права з оперативного управління корпорацією, лише за допомогою колективних зусиль. Тому ключова проблема управління даної моделі полягає в тому, щоб привести у відповідність інтереси менеджерів як групи, що має значну владу в корпорації де-факто, і інтереси акціонерів, що володіють владою де-юре [4].

У корпоративному управлінні є безліч сфер, де інтереси власників і менеджерів вступають в конфлікт. Це обумовлено тим, що менеджери крім корпорації включені також в більш широкую систему суспільних відносин, яка часто набагато сильніше впливає на формування структури їх інтересів, ніж внутрішньокорпоративні відносини. Наприклад, соціальний статус менеджера в США в значній мірі залежить від розміру компанії, де він працює, і від його місця в ієрархії. Тому у менеджера корпорації існує груповий інтерес збільшувати розміри компанії і ускладнювати її ієрархію. Це часто робиться за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто шляхом зменшення виплат дивідендів, що може суперечити інтересам акціонерів.

Але, до честі американської ділової практики, значимо, що існують механізми, які, з одного боку, перешкоджають виникненню подібних конфліктів, а з іншого, – сприяють їх найбільш ефективному вирішенню. В основному вони пов'язані з наявністю певної культурної і правового середовища. Стандарти етичної поведінки менеджерів в США настільки високі, а каральні акції управлінського співтовариства настільки серйозні, що застосування легального переслідування менеджерів у разі порушення ними встановлених норм вкрай рідкісні.

Також одним із основних недоліків англосаксонської моделі вважається її зайва орієнтованість на короткострокові інтереси інвесторів, якій сприяє висока прозорість відносин, публікація щоквартальних звітів і простота угод з акціями на високоліквідному фондовому ринку.

Іншим приводом для критики даної моделі останнім часом служить принцип суворого розмежування фінансового та виробничих секторів економіки, що суперечить фактам успішного функціонування країн з континентальною моделлю. Неминучий характер інтеграційних процесів в американській економіці все час-

тіше супроводжується постановкою питання про необхідність усунення перешкод до більш тісного контакту промислових і фінансових секторів, підвищенню ролі великих фінансових установ в корпора-тивному управлінні і подальшого формування конгломератів з банків і промислових компаній. А це є одним із основних аргументів на підтримку скасування Закону Гласса – Стігалла (1933), Закону про банківські холдингові компанії (1956). Однак, незважаючи на подібну критику, досвід останніх десятиліть показав, що у цієї моделі існує величезний потенціал розвитку. Вперше аргументоване твердження про те, що «великі фінансові установи, особливо банки, мають потенційну економічну владу, що дозволяє істотно впливати на багато, і, у першу чергу, великих, компаній, акції яких знаходяться в портфелі цих установ», було сформульовано в доповіді урядової комісії США з цінних паперів і бірж «Про діяльність інституційних інвесторів» в 1974 р. на підставі зібраної інформації про пакети акцій, що належать фінансовим установам.

У даний час пакети акцій промислових підприємств в розпорядженні банківських монополістів дуже значні. Аналіз розподілу вирішальних голосів в 122 великих корпораціях показав, що 25,2% голосів мають банки, а 4,3% – страхові компанії. Це дає їм можливість безпосередньо впливати на політику корпорацій, не обмежуючись лише проведенням консультативної діяльності, пов'язаної з податковим маневруванням [4, 5].

Досвід розвитку країн з континентальною моделлю ринкової економіки (у даному разі японська модель розглядається як окремий випадок континентальної моделі) безпосередньо пов'язується зі зниженням економічної ролі відкритого ринку акцій, високим ступенем концентрації капіталу, що припадає на частку банків, і, як наслідок, посиленням впливу фінансових інститутів, що одночасно виступають власниками і кредиторами фірм. Через банки здійснюються додаткові зв'язки між компаніями-суміжниками, формуються промислові групи, що спеціалізуються на технологічно орієнтованих галузях бізнесу. Прихильники континентальної моделі бачать в цьому позитивну, організуючу роль банків і вважають, що це одна з основних ознак даної моделі корпоративного будівництва. Юридично вона закріплена в наданні банкам права володіти акціями нефінансових корпорацій в будь-якому обсязі.

Але не можна не враховувати такі моменти: в Європі відсутній розподіл банків на інвестиційні і комерційні, що дає можливість одній компанії забезпечувати весь спектр фінансових послуг. Останнє дозволяє банкам збирати про своїх клієнтів інформацію в значно більш повному обсязі, ніж це доступно рядовому акціонеру. Таким чином, банки, що мають можливість використовувати внутрішню інформацію про стан справ у компаніях, отримують незаперечні переваги в маніпуляціях з акціями. Однак мала ліквідність фондового ринку не дозволяє великому акціонеру легко реалізувати свій пакет акцій, і для збереження своїх інвестицій (наприклад, у випадку банкрутства підприємства) у нього є єдиний шлях – реструктуризація. Крім того, відповідно до традиції банки несуть не тільки фінансову (як кредитори), а й моральну відповідальність за ефективність контрольованих

ними компаній перед суспільством. Банкрутства погано поєднуються з ідеями гармонізації інтересів, і великий акціонер, яким найчастіше є банк, в очах суспільства зобов'язаний вжити всі зусилля з виведення компанії зі скрутного становища. Таким чином, робота з проблемними компаніями – невід'ємна частина їх діяльності. Банки створюють спеціальні фонди, активно беруть участь в реструктуризації, надають фінансові послуги [7].

І все ж, при всіх перевагах континентальної моделі не можна не відзначити, що вона більше відповідає олігархічній структурі економічного співтовариства, дозволяючи фінансовим центрам сили (олігархам) контролювати бізнес з міццю важелів, прихованих від очей громадськості.

Крім того, континентальну і японську (як її різновид) моделі критикують головним чином за суперечливу роль банків, які, виступаючи акціонерами і одночасно кредиторами, потрапляють в зону конфлікту інтересів, що призводить до видачі незворотних кредитів (Німеччина) або кредитування неефективних програм у цілях стабільності (Японія).

Слід також зазначити, що в країнах, де домінують японська або континентальна моделі і їх різновиди, значно вищий рівень корумпованості, непрозорості господарських трансакцій і, як наслідок, рівень промислового шпигунства і кримінальності. Одночасно з цим великий бізнес і в Європі і в Японії до цих пір не може подолати пережитки станового походження.

Набагато серйозніша критика цих моделей пов'язана з роллю держави, з тим, що в них свідомо обмежується свобода конкуренції. У континентальній і японській моделях корпорація як інститут невід'ємна від держави, з якою у неї існують партнерські відносини і яка часто володіє значними пакетами акцій, має своїх представників у правліннях всіх великих фірм. Держава стимулює і підтримує координацію між компаніями в межах окремих галузей. За підтримки держави існують асоціації, де виробляються стратегії розвитку. Рішення їх мають рекомендаційний характер, проте до фірм, які не виконують ці рекомендації, можуть бути застосовані штрафні санкції, які можуть сильно ускладнити життя неслухняної компанії.

Уцілому ряді західноєвропейських країн і країн Південно-Східної Азії державні компанії зіграли важливу роль в становленні і розвитку базових капіталомістких галузей промисловості. Разом з тим історичний досвід ринкових економік не дає підстав для однозначних і беззастережних оцінок ролі державного підприємництва у розвитку промислового виробництва. Зазвичай для великих державних промислових компаній виділяють такі типові недоліки: опір скороченню робочих місць; слабку увагу до інноваційного процесу; слабкий облік динаміки конкурентної боротьби на світовому ринку і стратегії конкурентів; надмірний акцент на великомасштабні інвестиційні програми в спробах досягти ефекту масштабу; відсутність прагнення до розвитку закордонних операцій і небажання утворювати спільні підприємства з іноземними компаніями, навіть у тих випадках, коли це необхідно для досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку; слабку увагу

до проблем розподілу та збуту продукції (нереалістичні прогнози попиту). У кінцевому рахунку, це є фактором втрати ефективності. У зв'язку з цим створення державних промислових компаній – не єдиний і в сучасних умовах далеко не самий оптимальний інструмент впливу держави на технологічну структуру промисловості країни. Вони гарні на етапах, коли економіка країни перебуває в положенні наздоганяючої по відношенню до світових лідерів. Але в міру наближення до лідерів розвитку ефективність подібних моделей падає, що і було продемонстровано Німеччиною і Японією в кінці ХХ століття, коли темпи розвитку там різко знизилися.

Крім того, не можна не розглядати і той факт, що урядова опіка – фактор цілком позитивний сам по собі – за певних обставин може перетворюватися у свавілля, а то і породжувати корупцію, що часто має місце при утворенні корпорацій, видачі ліцензії на певні види діяльності та ін. І, тим не менше, слід визнати, що посилення державного втручання в життя корпорацій – це не тільки європейський, а й світовий процес.

ВИСНОВКИ

1. Підбиваючи підсумки, слід зазначити таке: подальший розвиток існуючих моделей корпоративного розвитку буде йти шляхом зближення японської та континентальної (німецької) моделей з англосаксонською (американською) моделлю ринкової економіки. На такий розвиток вказують ряд моментів в еволюції німецької та японської моделей і деякі загальні світові тенденції, серед яких можна назвати такі:

- ✦ формування світової фінансової системи і посилення інтернаціональних зв'язків фондових ринків приводить до того, що все більше число компаній з різних країн починають розміщувати свої акції на найбільш ліквідних фондових ринках, у тому числі в США. Це дозволяє подолати одну з головних проблем німецької та японської моделей – нездатність місцевих ринків цінних паперів до виконання ними функцій регулятора ефективності корпорацій, знижуючи залежність від національних особливостей країни основного базування;
 - ✦ нові корпорації, переважно, транснаціональні компанії, що утворилися в результаті міжнародних злиттів і поглинань, організуються відповідно до американської моделі. У них немає місця таким специфічним факторам, як робітничі ради, контроль з боку державних органів, «невняний договір», що характеризують «національні» моделі Німеччини і Японії;
 - ✦ глобалізація господарської діяльності, загальносвітові інтеграційні процеси та уніфікація корпоративних законодавств призводять до звільнення від національних особливостей, що перешкоджають свободі конкуренції.
2. Одночасно розглянутий матеріал дозволяє зробити ряд висновків і рекомендацій стосовно України:
- ✦ кожна з існуючих моделей ринкової економіки (англосаксонська, континентальна, японська) формувалася протягом історично тривалого періоду і відображає, насамперед, специфічні націо-

нальні умови соціально-економічного розвитку; історію розвитку, сучасні особливості правової системи та культури; традиційну (історично сформовану) національну ідеологію; сформовану практику ділових відносин, ступінь втручання держави в економіку і його роль в регулюванні правової системи. Тому пряме і автоматичне перенесення зарубіжних моделей на країни з перехідною економікою не тільки безглуздо, але й небезпечно для подальшого реформування;

- ✦ перехід від системи командної економіки до ринкової не може відбуватися за єдиним зразком. Існує цілий набір різних корпоративної моделі, з яких можна вибрати варіанти, найбільш відповідні ситуації, що складається. Якщо Україна прийме рішення про впровадження однієї із зазначених моделей організації ринкової економіки чи прийме рішення будувати вітчизняну модель корпоративного управління, то необхідно спочатку передбачати всі можливі як позитивні, так і негативні моменти, потенційно закладені в них. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бобровська О. Ю.** Корпоративне управління в місцевому самоврядуванні : монографія / О. Ю. Бобровська / Національна академія держ. управління при Президенті України; Дніпропетровський регіональний ін-т держ. управління. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2008. – 284 с.
2. **Євтушевський В. А.** Стратегія корпоративного управління : монографія / В. А. Євтушевський, К. В. Ковальська, Н. В. Бутенко. – К. : Знання, 2007. – 287 с.
3. **Квач Я. П.** Корпоративне управління організаційним розвитком: креативні засади : монографія / Я. П. Квач, К. С. Шапошников, М. М. Адамкович ; О. С. Редькін (наук. керівництво). – Ізмаїл : СМІЛ, 2008. – 272 с.
4. **Кочетков Г. Б.** Корпорация: американская модель / Г. Б. Кочетков, В. Б. Сулян. – СПб. : Питер, 2005. – 320 с.
5. **Кочетков Г. Б.** Национальные модели управления и использование зарубежного опыта / Г. Б. Кочетков // США и Канада: экономика, политика, культура.– 2000.– № 12.– С. 73 – 87.
6. **Мороз О. В.** Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 2008. – 180 с.
7. **Пурлик В. М.** Сравнительный анализ моделей корпоративного управления и российская практика / В. М. Пурлик // Экономический анализ: теория и практика.– 2005.– № 2.– С. 20 – 27.
8. **Румянцев С. А.** Українська модель корпоративного управління: становлення та розвиток / С. А. Румянцев. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. – 149 с.
9. **Семко Т. В.** Переваги та недоліки формування корпоративного сектора в ринковій економіці України / Т. В. Семко, І. В. Ховрак // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 8. – С. 6 – 11.
10. Становление и развитие эффективного корпоративного управления : автореферат дис. ... д-ра екон. наук, 08.02.03 / А. С. Поважний; Институт экономики промышленности НАН Украины. – Д., 2003. – 32 с.
11. **Супрун Н. А.** Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління : монографія / Н. А. Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270 с.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПІДТРИМКИ ТОВАРНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

ПТАЩЕНКО О. В.

кандидат економічних наук

Харків

Сьогодні кожне сучасне підприємство постійно стикається з необхідністю впровадження інновацій як основної умови підтримки і розвитку своєї діяльності. Потреба ринку в нових продуктах чи послугах є ключовим фактором інноваційного процесу, саме цю потребу допомагають виявити маркетингові дослідження.

Серед науковців, які досліджували теоретичні основи планування, розроблення і випробовування товарних інновацій та маркетингової підтримки в цілому та нового товару зокрема, можна виділити Ф. Котлера, Ж-Ж. Ламбена, Р. Чейза, К. Д. Кленсі, Р. Г. Куперта, А. Ф. Павленка, Н. Чухрай, В. М. Щербаня та інші.

Разом з тим, деякі питання маркетингової підтримки інноваційної діяльності та товарної інноваційної політики вітчизняних підприємств приділяється сьогодні недостатня увага. Тому доцільним є розгляд процесу формування маркетингової підтримки товарної інноваційної політики більш детально.

Слід зазначити, що в умовах ринкової економіки постійно підвищується роль товарної політики. Це передусім обумовлено загостренням конкурентної боротьби за ринку збуту товарної продукції, підвищенням ролі споживачів та їх уваги до якості товарів, брэнда, обслуговування, упаковки, а також збільшенням темпу зростання появи інноваційних товарів та товарів замінників, різної категорії новизни та в наслідок цього підвищенням ролі реклами, стимулювання збуту та заходів промоушену.

Головним елементом комплексу маркетингу є товар, від якого вирішальною мірою залежить успіх ринкової діяльності підприємства. Таким чином, товар є головним елементом ефективного функціонування підприємства та вирішальним в задоволення споживчих потреб. Про це свідчить те що, якщо товар не відповідає запитам споживачів чи програє за своїми характеристиками товарам конкурентів, то сподівання на успіх його на ринку буде зведено практично нанівець.

Тому сьогодні перед вітчизняними підприємствами постає важливе завдання, яке полягає в ефективній організації виробництва товарів і послуг, спираючись на формування маркетингової підтримки цього процесу з боку найбільш оптимального використання маркетингових інструментів.

Товарна політика (товарна інноваційна політика) – це комплекс заходів, за допомогою яких один або

декілька товарів використовуються як основні інструменти виробничо-збутової діяльності підприємства.

Товарну інноваційну політику доцільно розглядати як сукупність методів та інструментів, спрямованих на реалізацію стратегічних і тактичних заходів при збалансуванні товарного портфеля підприємства з цільовими потребами споживачів [5].

Таким чином, основним завданням товарної політики на рівні підприємства є створення такого товару чи послуги і таке управління ними, щоб інші елементи маркетингового комплексу або були непотрібні взагалі, або ж використовувалися мінімально як допоміжні для досягнення поставлених підприємством цілей.

Товарна політика підприємства передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього наперед обдуманих принципів поведінки. Вона покликана стимулювати організацію системи прийняття рішень стосовно формування товарного асортименту й управління ним; підтримання конкурентоспроможності товару на певному рівні; знаходження для товарів оптимальних товарних ніш (сегментів); розробка та реалізація стратегії пакування, маркування, обслуговування товарів [1].

Розробка та здійснення товарної політики вимагають дотримання наступних умов [3]:

- ✦ чіткої уяви про мету виробництва й збуту на перспективу;
- ✦ наявності стратегії виробничо-збутової діяльності підприємства;
- ✦ знання ринку й характеру його вимог;
- ✦ чіткої уяви про внутрішні можливості й ресурси (дослідницькі, науково-технічні, виробничі, збутові) підприємства сьогодні та у майбутньому.

За будь-яких умов важливим елементом товарної політики підприємства є розробка товарів (послуг), але сьогодні важливим стає той факт, що процес розробки та впровадження нового товару є тим елементом ринкового успіху підприємства від якого залежить саме його існування. Отже, створення нових товарів, дає підприємству:

- ✦ здійснити прорив на ринок;
- ✦ перемогти конкурентів;
- ✦ зберегти й розширити свій ринок;
- ✦ збільшити доходи й прибуток.

Іншими важливими елементами товарної політики є обслуговування та елімінування.

Обслуговування – це забезпечення сталості відповідних характеристик товарів, що впроваджені на ринку і користуються попитом споживачів [2]. Основним у цьому елементі товарної політики є контроль за якістю продукції, своєчасне інформування виробництва про необхідність її поліпшення, збереження характеристик товарів у процесах розподілення та продажу.

Елімінація – це процес зняття застарілого товару підприємства з ринку [2]. Головне завдання цього елементу товарної політики – оптимізувати усунення з ринку товару, попит на який падає. Саме тому потрібно узгодити витрати підприємства на виробництво й реалізацію товару, який все важче знаходить свого споживача, з доходами від його продажу, які все ще наявні й можливі в майбутньому.

Уточнюючи це визначення, сфокусуємо увагу на тому, що це розроблення та прийняття рішень щодо створення і просування на ринку в цілому або сегменті ринку товарів підприємства.

Таким чином, можливо визначити завдання товарної інноваційної політики підприємства, яка формується з урахуванням маркетингового комплексу [4]:

- ✦ формування ідеї та реальне створення інноваційно-ексклюзивного товару, стосовно якого решта факторів маркетингу має виключно додатковий (обслуговуючий) характер;
- ✦ розроблення нового товару та оновлення тих виробів, що вже існують на ринку;
- ✦ розроблення товарного асортименту, упаковки та товарних марок;
- ✦ забезпечення якості та конкурентоспроможності товарів;
- ✦ позиціонування товарів на ринку;
- ✦ аналіз та прогнозування життєвого циклу товарів.

Отже, основним завданням товарної політики на рівні підприємства є створення такого товару чи послуги і таке управління ними, щоб інші елементи маркетингового комплексу або були непотрібні взагалі, або ж використовувалися мінімально як допоміжні для досягнення поставлених підприємством цілей.

Маркетингова підтримка товарної інноваційної політики складається з багатьох етапів: комплексу стратегічних та оперативних досліджень маркетингового середовища підприємства, стратегічно-діагностичного аналізу підприємства, розробки інноваційної стратегії, реалізації оперативних маркетингових заходів. Кожен з цих етапів має свою цінність для впровадження інновації на підприємстві.

Маркетингова підтримка орієнтована на досягнення визначених цілей в умовах конкурентного середовища, коли цілі інших суб'єктів ринку можуть з ними не збігатися. Це протиріччя слід враховувати, коли проходить процес узгодження дій у межах використання маркетингового комплексу для прискорення інноваційного розвитку підприємства.

У процесі своєї господарської діяльності кожне підприємство, яке займається виробництвом товарів і послуг, здійснює цілий ряд заходів, серед яких найважливішими є вибір цільового ринку та визначення комплексу маркетингових засобів впливу на споживачів. Найбільш суттєвою складовою останнього комплексу є товар, який складає основу товарного виробництва.

Зазначимо, що характеристика маркетингової підтримки спирається на координування, стимулювання та налагодження каналів зв'язку між виробником та споживачем кінцевого продукту товарної політики підприємства, що веде до сталого його розвитку та сприяє підвищенню інноваційної активності.

Тому, можливо дійти висновку про те, що маркетингова підтримка – це необхідні для підприємства інструменти, структури та інші засоби завдяки яким підприємству стає можливим здійснювати маркетингову діяльність.

Спираючись на зазначене вище, доцільним стає представлення обґрунтування маркетингової підтримки товарної інноваційної політики [5]. Таким чином, маркетингова підтримка товарної інноваційної політики – це сукупність інструментів, які орієнтовані на ефективне використання ресурсного та інноваційного потенціалу підприємства, щодо розробки, освоєння та комерціалізації конкурентоспроможних товарних інновацій у процесі просування і розвитку ідей, товарів та послуг, що у подальшому буде сприяти ефективному розвитку підприємства.

Підкріплення товару здійснюється всіма наявними інструментами маркетингу. У цілому маркетингове розуміння товару можливо представити у вигляді такої формули:

$$\text{ТОВАР} = \text{ПРОДУКТ} + \text{ПІДТРИМКА} + \text{ІНСТРУМЕНТИ МАРКЕТИНГУ}$$

Таким чином, одним із найважливіших завдань фахівця з маркетингу є точне визначення товару з тим, щоб запропонувати його ймовірним покупцям з огляду на їх потреби, які він задовольняє. Товарна політика підприємства, в свою чергу, це одна з найважливіших і складних галузей маркетингової діяльності, що припускає обґрунтований алгоритм дій, що передбачає визначення виробничої програми підприємства з урахуванням інтересів споживачів, рівня впливу конкурентів, виробничих та інших ресурсних можливостей підприємства, а також стадії життєвого циклу продукту. Сутність маркетингової підтримки товарної політики полягає у визначенні й розвитку оптимальної структури вироблених і реалізованих товарів на основі поточних і довгострокових цілей підприємства.

Об'єктом маркетингу є комплекс, що складається з елементів «потреби – товар – ціна – реклама – збут». Центральне місце в цій системі займає товар – все, що продається з метою задоволення певних потреб. Саме тому важливо зазначити, що саме поняття «маркетингова підтримка», як комплекс маркетингових інструментів, відбиває сутність маркетингової складової управління товарною політикою.

Так у процесі формування маркетингової підтримки нового продукту на підприємстві формується стратегія маркетингу, яка містить у собі перспективні та поточні його цілі, опис завдань, які необхідно вирішити для їх досягнення, перелік заходів, спрямованих на вирішення поставлених завдань, контрольні показники і критерії досягнення цілей. Також при формуванні маркетингової підтримки та маркетингової стратегії враховується інноваційний потенціал підприємства, що суттєво впливає на сам процес формування, бо від інно-

ваційного потенціалу підприємства насамперед буде залежати той маркетинговий комплекс, який планується провадити.

Серед основних інструментів маркетингової підтримки діяльності підприємства виділимо комплекс стимулювання, проведення ефективної товарної, цінової та збутової політики з обґрунтованим використанням інтелектуального та фінансового потенціалу.

Маркетинговий комплекс для товарної інноваційної політики являє собою вид соціальної технології, спрямованої на виявлення ефективних засобів керування ринком на основі об'єктивного розуміння ситуації на ньому

При цьому необхідно підприємству чітко визначити цілі розробки та впровадження нової продукції. Планувати та координувати процес використання маркетингових інструментів для нової продукції та чітко визначити етапи розробки та впровадження стратегії для нововведення.

Також слід зазначити, що необхідно врахувати напрямні стратегічного управління інноваційною діяльністю та товарною політикою. При цьому, звернемо увагу на такі принципи:

- ✦ формування інноваційного процесу згідно цілям та задачам розвитку підприємства;
- ✦ пошук нових можливостей та вибір найбільш ефективних;
- ✦ оцінка ступеня достатності потенціалу підприємства для досягнення цілей та його розвиток.

Саме тому реалізація функцій процесу управління товарною політикою підприємства в повному обсязі можлива на основі комплексного аналізу та оцінки по-

тенціалу підприємства та його складових, що обумовлює важливість удосконалення методики його оцінки.

ВИСНОВКИ

Товарна політика в діяльності сучасного підприємства є важливим елементом формування його маркетингової підтримки. Це, у свою чергу, враховує потреби самого підприємства, споживачів його продукції та ринкових вимог у цілому. Тому за умов мінливого ринкового середовища сьогодні саме вірно зорієнтована товарна політика підприємства є запорукою його конкурентоспроможності. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Герасим'як Н. В.** Основні аспекти формування маркетингової товарної політики підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 2, Т. 1. – С. 60 – 62.
- 2. Голошубова Н. О.** Розробка товарної політики на підприємствах оптової торгівлі в системі маркетингу / Н. О. Голошубова, Н. І. Трішкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 18 – 27.
- 3. Гончарова Н. П.** Інноваційна економіка: проблеми і пріоритети / Н. П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. Економіка та управління народним господарством. – 2009. – № 6. – С. 1 – 19.
- 4. Кардаш В. Я.** Товарна інноваційна політика: Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2006. – С. 5 – 29.
- 5. Сербіненко Н.** Маркетингова товарна політика виробничого підприємства України / Н. Сербіненко, М. Гергель // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2007. – № 3. – С. 220 – 224.

КООРДИНАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ І ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

РІПКА Д. О.

кандидат економічних наук

Харків

За класичною концепцією організації господарська система складається з двох взаємопов'язаних підсистем: виробничої та управлінської. Техніко-технологічна основа господарської системи розглядається як базова, що визначає всі аспекти побудови діяльності. Система управління має займатись плануванням, організацією праці, навчанням персоналу. Організація господарської системи, якою є підприємство, вимагає такого підбору та поєднання елементів, які забезпечать гармонійне функціонування та розвиток як єдиного цілого організації праці, організації матеріально-речової частини виробництва, організації управління.

Глобалізація світової економіки приводить до того, що зовнішнє середовище господарювання підпри-

ємств кардинально змінюється, і ці зміни приймають постійний характер. Складність сучасних процесів розвитку зовнішнього середовища підприємств руйнує сформовані пропорції усередині господарських систем. Це приводить до необхідності вирішення суб'єктами господарювання нових завдань у внутрішньому середовищі й обумовлює зростання активних організаційно-економічних перетворень на підприємствах. Отже, підвищення потенціалу підприємства як господарської системи можливо досягти за рахунок удосконалення організації виробництва та управління. Важливо, щоб в результаті цих удосконалень було підвищено рівень системності виробничих та управлінських процесів, і за рахунок цього отримано синергетичний ефект (ефект взаємозв'язку та взаємоузгодженості), за якого сумарна результативність господарської системи (наприклад, віддача від інвестицій) вища, ніж сума аналогічних показників за кожною складовою окремо.

Метою даного дослідження є постановка проблеми необхідності узгодження виробничих і управ-

лінських процесів на підприємстві в умовах реалізації перетворень у внутрішньому середовищі та обґрунтування концептуальних напрямів її вирішення шляхом побудови матриці бізнес-процесів.

Існує багато способів описання підприємства як в статичному, так і в динамічному плані. Згідно мети даного дослідження, підприємство можливо визначити як сукупність певних способів, за допомогою яких процес виробництва спочатку розподіляється на окремі виробничі завдання, а потім досягається координація дій з вирішення цих завдань. Сукупність завдань та дій, які разом перетворюють витрати в результати, являють собою певні бізнес-процеси. В рамках підприємств такими витратами є інформація, матеріали, люди, а результатами – товари та послуги. В наукових дослідженнях [1; 3; 5] бізнес-процес розглядається як:

1) сукупність різних видів діяльності, у рамках якої «на вході» використовується один або більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності «на виході» створюється продукт, що являє собою цінність для споживача;

2) набір логічно взаємопов'язаних дій, що виконуються для досягнення певного виходу бізнес-діяльності;

3) структурована кінцева множина дій, спроектованих для виробництва специфічної послуги (продукту) для конкретного споживача або ринка, або специфічна впорядкована сукупність робіт, завдань в часі та просторі, з вказівкою початку та закінчення й точним визначенням входів і виходів, або структурований, змінюваний набір дій, створений, щоб виробити певний вихід для конкретного клієнта або ринка;

4) множина внутрішніх кроків (видів) діяльності, що починаються з одного чи більше входів і закінчуються створенням продукції, яка необхідна клієнту й задовольняє його за вартістю, сервісом та якістю;

5) логічні серії взаємопов'язаних дій, що використовують ресурси підприємства для створення чи отримання у майбутньому корисного для замовника виходу, такого як продукт чи послуга;

6) будь-які види діяльності в роботі організації;

7) систематизоване послідовне виконання функціональних операцій, які приносять специфічний результат;

8) сукупність взаємопов'язаних ресурсів і діяльності, що перетворює вхідні елементи у вихідні;

9) ряд взаємопов'язаних видів діяльності, що перетворюють входи у виходи.

Отже, як типові бізнес-процеси можна виділити такі, як розробка нового продукту, виконання замовлення, обслуговування клієнтів, розподіл ресурсів, прийняття рішень, тощо. В даному дослідженні пропонується загальний розподіл процесів на дві групи, а саме: виробничі та управлінські. Виробничі процеси сфокусовані на виробництві продукції та впровадженні інновацій, а управлінські на організації управлінської діяльності. У складі виробничих бізнес-процесів доцільно виділити такі основні категорії – основні виробничі процеси, інноваційні процеси та інформаційно-комунікаційні. Управлінські бізнес-процеси включають процеси стра-

тегічного вибору, побудови контактів з зовнішнім середовищем, контролю.

Щодо виробничих процесів, то в даному випадку має місце зосередження на відповідних виробничих операціях та їх оновленні, а також підвищенні ефективності виробничої діяльності на основі удосконалення інформаційно-комунікаційної взаємодії в рамках певних поведінкових процесів:

1) виробничі процеси формуються відповідно до виробничої потужності, продуктів, що виробляються, ринкового сегменту, сформованої стратегії та інших факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства. Усі виробничі процеси відрізняються послідовністю взаємопов'язаних дій, наявністю початку та закінчення процесу, власних споживачів результатів процесу. Виділяються адміністративні та операційні процеси, що саме і відрізняються за їх результатами. Операційні процеси пов'язані з виробництвом товарів і послуг, тобто вони орієнтовані на створення зовнішнього результату. Адміністративні процеси створюють інформацію та плани, якими користуються внутрішні групи. Виробничі процеси реалізують роботу підприємства;

2) інформаційно-комунікаційні (поведінкові) процеси у виробничій діяльності являють собою послідовність кроків, що використовуються для реалізації когнітивних та міжособистісних аспектів роботи. Вони передбачають приділення основної уваги певним моделям поведінки, що відображають типові для підприємства способи взаємодії. Інформаційно-комунікаційні процеси пов'язані з прийняттям рішень, комунікаціями. Вони передбачають збирання, передачу та інтерпретацію інформації, а також різноманітні форми міжособистісної взаємодії. В більшості випадків відповідним формам поведінки навчаються неформально через отримання досвіду на робочому місці. Поведінкові процеси впроваджують та формують спосіб виконання роботи, впливаючи на поведінку індивідуумів та груп;

3) інноваційні процеси пов'язані з послідовністю певних подій в часі за різними напрямками, що описують, яким чином підприємство розвивається. Інноваційні процеси перетворень динамічні. Вони змінюють рівень, характер та індивідуальність підприємства.

Управлінські процеси, перш за все, стосуються того, яким чином забезпечити розвиток підприємства в потрібному напрямі, як отримати підтримку, узгодити різноманітні інтереси та цілі групи. Увагу в даному випадку спрямовано на те, як менеджери управляють певними подіями та залучають інших до виконання завдань з метою отримання необхідних результатів. Ключовими процесами серед управлінських доцільно виділити такі:

1) процеси стратегічного вибору спрямовані на визначення та оцінювання поточного стану підприємства, вибір напрямів його розвитку, цілепокладання. Це, у першу чергу, стосується функцій керівних органів підприємства щодо визначення загальної політики підприємства та стратегії його розвитку. У даному випадку мова йде про прийняття на себе відповідальності за довгострокові результати розвитку підприємства. Про-

цес визначення напрямів розвитку передбачає вивчення внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства з урахуванням широкої системи взаємодій, оцінок рівня готовності та динаміки активності розвитку підприємства та постійної апробації, формування програми, що буде виконуватися, а також об'єднання людей через комунікацію, мотивацію. Важливий вибір менеджера в даному процесі полягає в тому, які необхідні джерела інформації, які засоби комунікацій потрібні;

2) процеси побудови контактів із зовнішнім середовищем передбачають організацію процесів переговорів, побудову мережі контактів, створення коаліції, що має достатню владу для реалізації відповідних планів. Це потребує розуміння особливостей кожної людини, того, які відносини для неї потрібні, які її пріоритети. Проблеми, що виникають, мають бути сформульовані та подані таким чином, щоб вони були прийняті окремими людьми та групами з різними інтересами та потребами;

3) контролюючі процеси необхідні внаслідок нестабільності зовнішнього середовища, яке може привести до певних порушень в розвитку підприємства. Процеси контролю виявляють порушення, реалізують коригуючі дії та відтворюють стан рівноваги підприємства.

Бізнес-процеси підприємства складаються з різноманіття організаційних і інформаційних зв'язків, що виникають усередині господарюючого суб'єкта між керуючими системами різних рівнів, між суб'єктом і об'єктом управління. Це вимагає узгодження (координації) діяльності окремих виробничих і управлінських підрозділів підприємства як складної виробничо-господарської системи. Саме координація виробничих і управлінських дій у процесі розвитку підприємства є основою забезпечення ефективності та гнучкості його господарської системи, оскільки саме координація забезпечує взаємозв'язок, взаємозалежність, синхронізацію діяльності різних складових підсистем підприємства.

Координація – це ключовий момент управління, що, з одного боку, може бути розглянутий як деякий системний об'єкт, а з іншого боку як динамічне явище (оскільки виробничо-економічна система в процесі свого розвитку переходить із одного стану в інший, що потребує нових координаційних управлінських впливів) [4].

Зміст координаційної роботи полягає в тому, щоб знайти доцільне співвідношення між виробничими та управлінськими бізнес-процесами. У загальному випадку координація – це забезпечення односпрямованості дій в рамках конкретних бізнес-процесів або попередження виникнення відхилень у функціонуванні автономних частин системи для досягнення загальної мети підприємства шляхом коригування дій, що відхиляються, та підтримки співпадаючих дій.

Оскільки всі процеси взаємопов'язані, то їх доцільно об'єднати в матрицю бізнес-процесів, що дозволяє представити їх з єдиних позицій і може бути корисною для вирішення різноманітних координаційних завдань, які знаходяться на перетині виробничих і управлінських процесів (табл. 1). При цьому необхідно виділити два типи відповідальності за певні процеси, а саме: відповідальність за виробничі процеси та відповідальність за

управлінські процеси. За виробничі процеси на підприємстві відповідає операційний менеджмент, а за управлінські – менеджмент вищого рівня.

Залежно від певних умов взаємодія між виробничими та управлінськими бізнес-процесами може відрізнятися. Так, взаємодія між робочими процесами, які розподіляються на операційні та адміністративні, та процесами стратегічного вибору може відбуватися таким чином: операційні процеси залишаються під контролем операційного менеджменту, а адміністративні – вищого. Щодо взаємодії інформаційно-комунікаційних процесів з процесами побудови контактів з зовнішнім середовищем, то в даному випадку матиме місце жорстке підпорядкування. Операційний менеджмент може бути обмежений в прийнятті рішень щодо розвитку. Основне завдання взаємодії передбачає забезпечення прямого керівництва та видачу відповідних розпоряджень. Взаємодія інформаційно-комунікаційних процесів і процесів побудови контактів із зовнішнім середовищем спрямована на стимулювання поведінки, сприйнятливої до перетворень, розвиток адаптаційних здатностей, делегування повноважень в прийнятті операційних рішень, стимулювання творчого підходу. Взаємодія контролюючих процесів з процесами перетворень відповідає достатньо жорсткій системі управління. Контроль спрямовується на відхилення від заданого порядку.

Зазначені можливі напрями взаємодії виробничих і управлінських бізнес-процесів характеризуються доцільністю використання більш жорсткої координації з метою зменшення негативного впливу зовнішнього середовища через реалізацію перетворень. Наступні напрями взаємодії бізнес-процесів потребують більш гнучкої координації.

Так, взаємодія процесів встановлення контактів з зовнішнім середовищем та виробничих процесів можлива у випадку пояснення сутності виробничих процесів, їх побудови. У випадку взаємодії, що відповідає такому управлінню, яке орієнтується на правильну поведінку операційного менеджменту, адміністрування може не здійснюватись вищим менеджментом, а лише операційним. Тобто вищий менеджмент управляє більш гнучко через поведінкові процеси. У даному випадку важливі правильні контакти між вищим менеджментом та виконавцями з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Взаємодія контролюючих і виробничих процесів, за умови гнучкості взаємовідносин, спрямованості на досягнення результатів, вміння та навички персоналу, може бути побудована за принципом контролю результатів. Зв'язок процесів стратегічного вибору та інформаційно-комунікаційних характеризується впливом на поведінкові процеси через формування середовища для прийняття рішень, створення відповідного комунікаційного простору. Взаємодія контролюючих процесів з інформаційно-комунікаційними процесами, за умови фокусування контролю на поведінці, характеризується контролюванням адаптації, поведінки в нових умовах, правил прийняття рішень, процесів удосконалення. Взаємодія процесу стратегічного вибору та інноваційних процесів характеризується орієнтацією на

Взаємозв'язок виробничих і управлінських процесів на підприємстві

Управлінські процеси	Виробничі процеси		
	Основні виробничі процеси	Інформаційно-комунікаційні процеси	Інноваційні процеси
Процеси стратегічного вибору	Наявність чіткої цілі виробничої діяльності; представлення через стратегію чіткого уявлення про внутрішні та зовнішні результати; узгодженість напрямів і цілей з існуючим процесом планування; детальність визначення нових параметрів і їх достатність для організації процесів планування, бюджетування, кадрової роботи, тощо; наявність чітких операційних цілей	Наявність згідно зі стратегією та напрямами діяльності підприємства чітко сформульованих підходів до комунікацій, прийняття рішень; наявність механізмів прийняття рішень	Наявність чітких напрямів перетворень; наявність зон ключових перетворень; обґрунтованість шляхів досягнення цілей та необхідних перетворень; радикальність інновацій та їх відповідність рівню гнучкості підприємства; терміновість реалізації інновацій
Процеси побудови контактів з зовнішнім середовищем	Досягнутість домовленостей із зацікавленими групами; наявність необхідних ресурсів; наявність впливових коаліцій і взаєморозуміння між ними	Прийняття бажаних підходів до комунікацій та прийняття рішень зацікавленими групами та впливовими коаліціями; наявність чіткого уявлення про розподіл і спрямованість інтересів різних груп; наявність чіткого уявлення про структуру цих груп; наявність конкретних методів комунікацій і узгодження інтересів	Переконаність зацікавлених груп і впливових коаліцій у необхідності інновацій; наявність коаліції, що має достатню владу й підтримує перетворення; правильність обраних напрямів інновацій
Процеси контролю	Наявність критеріїв і показників, за допомогою яких можливо контролювати виконання робіт; точність виконання робіт відповідно планам і вимогам; наявність достатньої повної системи показників, що відображають ефективність виробничих процесів	Співвідношення поведінки зацікавлених груп з бажаними підходами до комунікацій і прийняття рішень	Наявність запланованих напрямів проведення перетворень; досягнутість проміжних цілей

управління перетвореннями, включаючи їх стимулювання, приведення підприємства у відповідність до вимог зовнішнього середовища. Такі процеси взаємодії дуже важливі на підприємствах, що орієнтуються на перетворення. Основним завданням в даному випадку є забезпечення довгострокової перспективи перетворень. Взаємодія процесів встановлення контактів з зовнішнім середовищем та процесів інноваційних перетворень може характеризуватись узгодженням інтересів операційного менеджменту та менеджменту вищого рівня по відношенню до перетворень через відповідне комунікаційне забезпечення, перебудову системи прийняття рішень.

Наведені можливі ситуації взаємодії виробничих й управлінських процесів не є вичерпними і можуть варіюватися відповідно до певних умов, цілей та завдань, що вирішуються.

Координація управлінських і виробничих процесів підприємства досягається шляхом застосування різних методів координації. Ґрунтуючись на наукових дослідженнях учених-економістів [2, с. 40], пропонується використовувати такі методи координації: жорстка координація, координація з частково самокерованими елементами, гнучка координація. Перший метод координації здійснюється на підставі детального опису бізнес-процесів підприємства та їх взаємозв'язків. Координуюче завдання супроводжується певними стимулюючими

факторами, які активізують відповідальні підрозділи на виконання завдання. Жорстка координація передбачає наявність стійкого вихідного результату. Другий метод передбачає встановлення умов самоуправління з метою організації цілеспрямованої діяльності відповідальних підрозділів. Кожен бізнес-процес у даному випадку кординується відносно загальної мети підприємства. Однак у той же час відповідальні підрозділи мають виробничі сили для формування та реалізації власних цілей. Цей метод ґрунтується на перерозподілі ресурсів для реалізації функції самоуправління, оскільки всі елементи розглядаються як рівноправні. Третій метод здійснюється шляхом використання процедур узгодження або ігрової поведінки, коли кожен суб'єкт має свої інтереси, які можуть не співпадати.

Оскільки координація виступає як певна управлінська функція, а також як результат приведення комплексу виробничих і управлінських бізнес-процесів у відповідність до стану факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ підприємства, важливим є оцінювання досягнення цього результату, що потребує визначення відповідних критеріїв та показників. Для цього пропонується використовувати показники оцінки ефективності діяльності керівників підприємства, які безпосередньо реалізують функцію координації.

У табл. 2 представлений взаємозв'язок між методами координації, критеріями та показниками оцінки для досягнення мети координації – узгодженої дії виробничих і управлінських підрозділів підприємства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абдикеев Н. М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса : учебник / Н. М. Абдикеев, А. Д. Киселев. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 382 с.

Таблиця 2

Методи, заходи, критерії, показники координації

Методи координації	Критерії координації	Показники оцінки координації як кінцевого результату
Жорстка координація	Виконання правил	Коефіцієнт ретельності (розраховується на підставі порівняння кількості запланованих заходів та невиконаних у встановлений термін)
Координація з частково самокерованими елементами	Досягнення мети	Коефіцієнт раціональності використання робочого часу, коефіцієнт ефективності використання витрат часу (розраховуються на підставі визначення частки корисної роботи у загальному фонді часу)
Гнучка координація	Ефективність взаємодії	Коефіцієнт ефективності праці керівників (розраховується на підставі порівняння кількості робіт з достатнім та недостатнім рівнями якості)

Управління в цілому має координаційну природу, і координування властиве будь-якій функції управління. Для досягнення певного рівня відповідних конкурентних переваг необхідно організувати процес і виробництва та управління підприємством з погляду забезпечення їх узгодженості, оскільки проблема координаційного управління – це проблема об'єднання, інтеграції дій і зусиль окремих об'єктів управління, що переслідують загальну мету. ■

2. Кизим Н. А. Корпорация-холдинг: организационный, логистический и координационный аспекты / Н. А. Кизим, Л. И. Янов. – Х. : Бизнес Информ, 1998. – 68 с.

3. Ойхман Е. Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е. Г. Ойхман, Э. В. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 234 с.

4. Рудашевский В. Г. Координационное управление – резерв перестройки / Рудашевский В. Г. – М. : Экономика, 1990. – 255 с.

5. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж Чампи. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 1997. – 232 с.

МОДЕЛЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТИВНОЇ СКЛАДОВОЇ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ЯСТРЕМСЬКА О. О.

кандидат економічних наук

Харків

Промислові підприємства активізують інформаційну взаємодію в умовах глобалізації економічного простору та збільшення значущості інформаційних ресурсів і інтелектуального капіталу для підвищення ефективності господарювання. Складовою клієнтської частини інтелектуального капіталу підприємств є імідж. Дослідженню проблем формування, оцінювання іміджу підприємств, організації їх ефективної інформаційної взаємодії займалися такі відомі вчені, як Б. Джи, Г. Падафет, Г. Почепцов, Є. Ромат, Дж.Р. Россітер, С. Сміт, Н. Чухрай, Т. Хомуленко та ін. Їх роботи слугували основою для проведення теоретичних і практичних досліджень. Проте аналіз публікацій з проблем формування іміджу довів, що попередні дослідники недостатньо уваги приділяли моделюванню його кількісних значень за об'єктивним підґрунтям: ресурсним забезпеченням та результатами інноваційної діяльності, що забезпечують розвиток підприємств.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження щодо моделювання показників визначення іміджу підприємств за об'єктивною складовою.

Узагальнення існуючих теоретичних положень дозволяє зробити висновок, що імідж необхідно розглядати з позиції його об'єктивної сутності, оскільки він залежить від результатів господарювання, що являють собою об'єктивне підґрунтя для прийняття управлінського рішення щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Тому в процесі управління підприємством важливо мати об'єктивні дані про його можливості і здобутки, що характеризують конкурентоспроможність за результатами господарювання за ресурсним аспектом і можливостями до розвитку за результатами інвестиційно-інноваційних процесів, а також становлять об'єктивну складову іміджу.

Найбільш повну інформацію про підприємство суб'єкти зовнішнього середовища взагалі й партнери зокрема можуть отримати, аналізуючи результати використання всіх видів ресурсів і здобутки інноваційної діяльності як підґрунтя управління його розвитком. Тому виникає об'єктивна необхідність в уточненні складу показників, що характеризують об'єктивну складову іміджу. Як інструмент доцільно використовувати бага-

товимірний факторний аналіз, що дозволяє сконцентрувати інформацію про об'єктивні дані, які мають безпосередній вплив на формування іміджу підприємства, не змінюючи сутності інформації, не стикаючись з її втратами, а ущільнюючі обсяги [1 – 7].

З метою практичного підтвердження висунутих положень про склад показників об'єктивної складової іміджу, який включає всі види економічних ресурсів (фінансові, матеріальні, людські, інформаційні) і характеризує складову в тактичному періоді та результати інноваційної діяльності як підґрунтя розвитку, що характеризує об'єктивну складову у стратегічному періоді, було досліджено діяльність 25 машинобудівних промислових підприємств за період з 2006 по 2010 рр. Оскільки об'єктивна складова іміджу характеризується одночасним впливом результатів використання економічних ресурсів і здобутків інноваційної діяльності, їх значущі показники доцільно аналізувати в комплексі з метою

виявлення їх остаточного складу, що повно характеризує об'єктивну складову іміджу.

Відібрані для аналізу показники (за суттєвими значеннями факторних навантажень, що перевищують 0,7) наведено в *табл. 1*. Аналіз результатів застосування факторного аналізу з використанням пакету Statistica 6.0 дозволяє зробити висновок про те, що запропонована системи показників характеризується системністю і з достатнім ступенем достовірності уможливує виявлення особливостей використання економічних ресурсів і перебігу інноваційних процесів, які характеризують об'єктивну складову іміджу підприємств. Цей факт підтверджує кількість факторів, що пояснюють достатній відсоток накопиченої дисперсії спостережень.

За результатами застосування факторного аналізу виділено 9 факторів, які пояснюють 76,44% розкиду значень первинних даних, що є достатнім, оскільки накопичена дисперсія факторів перевищує 70%.

Таблиця 1

Система показники для факторного аналізу за ресурсним та інноваційним напрямками, що характеризують об'єктивну складову іміджу підприємства

Показник	Код показника
1	2
Ресурсний напрям	
<i>Фінансові ресурси</i>	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	X1
Рентабельність сукупного капіталу	X2
Чиста рентабельність продажу	X3
Коефіцієнт фінансової автономії	X4
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	X5
Коефіцієнт фінансового ризику	X6
<i>Матеріальні ресурси</i>	
Коефіцієнт придатності основних фондів	X7
Коефіцієнт оновлення основних фондів	X8
Фондоозброєність	X9
Питома вага матеріальних витрат у загальних витратах на виробництво	X10
<i>Людські ресурси</i>	
Питома вага працівників у віці від 29 до 50 років	X11
Питома вага працівників, навчених новим професіям	X12
Питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію в звітному році	X13
Питома вага витрат на оплату праці в загальних витратах на виробництво	X14
<i>Інформаційні ресурси</i>	
Питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації	X15
Питома вага інвестицій на інформатизацію до загального обсягу інвестицій	X16
Питома вага інвестицій на програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію	X17
Питома вага інвестицій на обчислювальну техніку в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію	X18
Питома вага інвестицій в нематеріальний основний капітал в загальному обсязі інвестицій в основний капітал	X19
Інноваційний напрям	
Питома вага працівників, що виконують науково-технічну роботу	X20
Питома вага поточних витрат на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації	X21
Питома вага довгострокових інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації	X22

1	2
Питома вага витрат на дослідження і розробки (без амортизації) в загальному обсязі витрат на інновації	X23
Питома вага витрат на технологічну підготовку виробництва в загальному обсязі витрат на інновації	X24
Питома вага витрат на машини, обладнання, інструменти, інші основні фонди і капітальні витрати, пов'язані з впровадженням інновацій, в загальному обсязі витрат на інновації	X25
Питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації	X26
Питома вага інших джерел фінансування інноваційної діяльності в загальному обсязі інвестицій на інновації	X27

Значення факторних навантажень показників за кожним фактором доводить доцільність використання в якості часткових для оцінювання об'єктивної складової іміджу промислових підприємств машинобудівної галузі таких показників, факторні навантаження яких є більшими за 0,7. Ґрунтування на факторних навантаженнях дозволило виділити такі часові показники: рентабельність сукупного капіталу (X2); чиста рентабельність продажу (X3); коефіцієнт фінансової автономії (X4); коефіцієнт маневреності власного капіталу (X5); коефіцієнт фінансового ризику (X6); коефіцієнт оновлення основних фондів (X8); питома вага працівників, навчених новим професіям (X12); питома вага працівників, що підвищили кваліфікацію в звітному році (X13); питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації (X15); питома вага інвестицій на інформатизацію до загального обсягу інвестицій (X16); питома вага інвестицій на програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію (X17); питома вага інвестицій на обчислювальну техніку в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію (X18); питома вага інвестицій в нематеріальний основний капітал в загальному обсязі інвестицій в основний капітал (X19); питома вага поточних витрат на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації (X21); питома вага витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі витрат на інновації (X23); питома вага витрат на технологічну підготовку виробництва в загальному обсязі витрат на інновації (X24); питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації (X26); питома вага інших джерел фінансування інноваційної діяльності в загальному обсязі інвестицій на інновації (X27).

Факторні навантаження показників за результатами багатовимірного факторного аналізу наведено в *табл. 2*.

Аналізуючи економічну сутність відібраних показників, можна зробити висновок, що гіпотеза про вплив на об'єктивну складову всіх видів економічних ресурсів – фінансових, матеріальних, людських, інформаційних та результатів перебігу інноваційних процесів підтверджується. В остаточну відібрану систему показників увійшли 5 показників, що характеризують фінансові ресурси, 1 – матеріальні, 2 – людські, 5 – інформаційні, 5 – інноваційні процеси. Саме виявлені значущі показники доцільно включити як часткові у склад системи показників оцінювання імідж підприємства за об'єктивною складовою.

Щодо загальних тенденцій господарювання, підприємства протягом п'яти років з 2006 р. по 2010 р. найбільшу увагу приділяли використанню людських ресурсів (перший фактор) щодо їх навчання новим професіям та підвищення кваліфікації, інформаційних ресурсів (другий фактор) з позицій витрат на рекламу і маркетинг, інвестування у програмне і технічне забезпечення. Фінансові ресурси за тенденціями використання займають 3 місце, про що свідчить склад показників третього фактора: фінансової автономії, маневреності власного капіталу, фінансового ризику. Четвертий і п'ятий фактори характеризує інноваційні процеси щодо їх фінансування, а саме – витрат на дослідження і розробки та витрат на технологічні інновації у короткостроковому періоді. Шостий фактор підтверджує значущість оновлення основних фондів, сьомий характеризує активність інформатизації процесів господарювання, восьмий – рентабельність сукупного капіталу підприємства та рентабельність продажу, дев'ятий фактор підтверджує існування у підприємств зацікавленості здійснювати інформаційну взаємодію з суб'єктами зовнішнього середовища на основі збільшення витрат на маркетинг та рекламу. Тобто пріоритетність використання економічних ресурсів відповідає такій послідовності: людські, інформаційні, фінансові, інноваційні, матеріальні.

Причому інформаційні ресурси утворюють три фактори, інноваційні – два, фінансові – два, матеріальні і людські по одному фактору, що підтверджує зацікавленість підприємств в інформаційній взаємодії з суб'єктами зовнішнього і внутрішнього середовища.

Таким чином, саме ці наведені показники доцільно обрати як часткові, які характеризують об'єктивну складову іміджу, спираючись на значення факторних навантажень за результатами факторного аналізу, що доводить наявність суттєвого впливу показників на загальну тенденцію зміни досліджуваного економічного явища, а саме – імідж.

Наведені часткові показники, виявлені за допомогою факторного аналізу, вимагають згортання з метою їх використання при ухваленні управлінських рішень. Таке згортання доцільно здійснювати за методом адитивної згортки, нормуючи фактичні значення часткових показників з урахуванням коефіцієнтів значущості, що розраховані також за допомогою нормування факторних навантажень і представлені в *табл. 3*.

Факторні навантаження показників за факторами

Показ-ник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	Фактор 6	Фактор 7	Фактор 8	Фактор 9
X1	-0,086547	-0,039927	0,226345	-0,029512	0,325303	-0,112331	0,602282	0,388828	-0,008091
X2	0,260716	-0,019482	0,319723	-0,045341	0,097006	-0,216872	0,008662	0,786111	-0,044524
X3	0,106646	0,044795	0,060444	0,122217	0,134111	0,012334	-0,022842	0,868687	0,007918
X4	-0,177724	-0,017775	0,744011	-0,069970	0,004855	0,041588	0,122817	0,328341	-0,145205
X5	0,081108	0,004709	0,953404	0,059456	0,044191	-0,039045	-0,007378	-0,001251	0,041966
X6	-0,005368	-0,018428	-0,958584	-0,007481	-0,021798	0,029947	0,050893	-0,104107	0,002362
X7	0,215467	-0,010407	-0,018455	-0,348847	-0,170917	-0,156082	0,053066	0,137744	-0,132817
X8	0,215276	-0,038523	0,064809	0,038429	-0,123066	-0,840372	-0,000378	0,119004	0,046953
X9	0,163627	0,032229	0,022755	-0,048782	-0,059382	0,155120	0,040410	0,031027	0,352973
X10	0,690432	0,155362	0,019682	0,007532	0,184056	-0,382014	0,017162	0,319618	-0,223620
X11	-0,095001	-0,057591	0,071944	0,113013	0,422689	-0,352404	-0,057071	0,353450	-0,007640
X12	0,842461	-0,053831	0,022406	0,014298	-0,029052	0,068373	-0,072281	0,062531	0,129683
X13	0,723899	0,100478	-0,033885	0,154993	0,285867	-0,064825	0,257794	0,102024	-0,070146
X14	-0,693213	-0,116945	0,032225	0,078987	-0,191230	0,424482	-0,004351	-0,102014	0,206449
X15	0,058702	0,785675	0,010383	0,048358	0,025236	0,027308	0,016266	0,087458	-0,049623
X16	0,074331	0,082399	-0,072315	-0,039218	-0,143963	0,039702	0,865546	-0,101368	0,037285
X17	0,031281	0,956911	0,003825	-0,028759	0,127984	-0,001902	0,025701	-0,012277	0,012482
X18	-0,031281	-0,956911	-0,003825	0,028759	-0,127984	0,001902	-0,025701	0,012277	-0,012482
X19	0,121416	0,003228	0,020520	-0,032217	-0,019828	0,024822	-0,018246	0,034955	-0,872413
X20	0,057698	0,011106	0,064567	0,685459	0,273530	0,125441	-0,110498	0,091876	-0,124720
X21	0,068362	0,166009	0,006797	0,329904	0,846101	0,044773	0,047743	0,120870	0,086032
X22	0,389022	-0,062135	0,090935	0,232436	0,056948	-0,119445	-0,148891	-0,066072	-0,366652
X23	-0,033730	-0,023823	-0,020040	0,831565	0,155202	-0,210646	0,023784	-0,064172	0,016624
X24	0,033202	0,102453	0,029632	-0,171440	0,880435	0,082729	-0,058263	0,093852	0,057720
X25	0,514981	-0,004682	0,044459	0,230769	0,044744	0,068481	-0,076121	0,024512	-0,296103
X26	0,254480	0,129291	0,052037	0,115373	0,847401	-0,055255	-0,036924	0,033660	-0,154967
X27	0,110248	-0,031066	0,022896	0,875246	-0,066197	0,067929	-0,020007	0,104513	0,042105

Таблиця 3

Коефіцієнти значущості часткових показників оцінювання іміджу за об'єктивною складовою

Код показника	Коефіцієнт значущості показника
X2	0,05093
X3	0,05628
X4	0,04820
X5	0,06177
X6	0,06210
X8	0,05444
X12	0,05458
X13	0,04690
X15	0,05090
X16	0,05607
X17	0,06199
X18	0,06199
X19	0,05652
X21	0,05481
X23	0,05387
X24	0,05704
X26	0,05490
X27	0,05670

Спираючись на пропозиції щодо розрахунку інтегрального показника (ОС), були розраховані його фактичні кількісні значення для досліджуваних підприємств за формулою (1), які наведено в табл. 4.

$$OC = \sum_{i=1}^n K_{zni} \frac{X_{phi i}}{X_{emi}}, \quad (1)$$

де K_{zni} – коефіцієнт значущості i -го часткового показника об'єктивної складової іміджу;

$X_{phi i}$ – фактичне значення i -го часткового показника об'єктивної складової іміджу;

X_{emi} – еталонне значення i -го часткового показника об'єктивної складової іміджу;

n – кількість часткових показників об'єктивної складової іміджу (18 часткових показників).

Аналіз даних табл. 4 свідчить про незначні кількісні значення інтегральних показників об'єктивної складової іміджу підприємств, оскільки його максимально можливе значення наближається до одиниці.

Такі незначні кількісні значення інтегральних показників можна пояснити як об'єктивною ситуацією на підприємствах, так і застосуванням процедури нормування. Тому всю сукупність підприємств доцільно розподілити на збиткові та прибуткові підприємства та розрахувати для кожної з них інтегральні показники окремо. У такому разі найкращим значенням показника іміджу за 2010 р. та протягом всього досліджуваного періоду серед збиткових підприємств характеризується ЗАТ «Лозівський завод «Трактородеталь» – 0,378, а найменшим ВАТ «Завод «Потенціал» – 0,106. Серед прибуткових підприємств найбільшим значенням показника іміджу за 2010 р. та протягом всього періоду характеризується ВАТ «Вовчанський агрегатний завод» (0,426), а найменшим – ДНВП «Об'єднання Комунар» (0,166). Проте загальні значення інтегрального показника суттєво не збільшились, що свідчить про недостатнє використання економічних ресурсів підприємствами та незначну активність інноваційних процесів.

Таблиця 4

Інтегральний показник об'єктивної складової іміджу підприємств Харківської області за 2006 – 2010 рр.

№	Назва підприємства	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
1	ВАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0,300	0,342	0,214	0,355	0,422
2	ВАТ «Електромашина»	0,301	0,281	0,212	0,306	0,303
3	ВАТ «Завод «Потенціал»	0,143	0,092	0,115	0,084	0,083
4	ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0,129	0,117	0,118	0,157	0,145
5	ВАТ «Харківський електроапаратний завод»	0,242	0,183	0,223	0,178	0,157
6	ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0,305	0,375	0,370	0,322	0,300
7	ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	0,444	0,415	0,303	0,393	0,363
8	ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т. Г. Шевченка»	0,154	0,160	0,146	0,147	0,144
9	ДНВП «Об'єднання Комунар»	0,156	0,157	0,159	0,158	0,162
10	ДП «Завод «Електроважмаш»	0,314	0,288	0,147	0,274	0,342
11	ДП «Завод «Радіореле»	0,270	0,285	0,159	0,316	0,319
12	ДП «Харківський радіозавод «Протон»	0,155	0,164	0,199	0,160	0,154
13	ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0,255	0,372	0,361	0,212	0,251
14	ДП «Завод ім. Малишева»	0,105	0,101	0,102	0,093	0,113
15	ЗАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0,217	0,289	0,192	0,236	0,349
16	ЗАТ «Завод «Південкабель»	0,345	0,310	0,258	0,270	0,272
17	ДП «Ізюмський державний завод офтальмологічної лінзи»	0,153	0,129	0,196	0,121	0,096
18	Ізюмський казенний приладобудівний завод	0,158	0,157	0,162	0,144	0,164
19	ВАТ «Коннектор»	0,167	0,201	0,194	0,174	0,181
20	ВАНВТ «Теплоавтомат»	0,169	0,180	0,124	0,101	0,095
21	ТОВ «Харківський завод підйомнотранспортного устаткування»	0,264	0,301	0,261	0,262	0,225
22	ВАТ «Турбоатом»	0,309	0,316	0,202	0,406	0,394
23	ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0,267	0,300	0,134	0,287	0,308
24	ДП «Харківський завод транспортного устаткування»	0,161	0,168	0,183	0,179	0,170
25	ДП «Харківський електромеханічний завод»	0,092	0,091	0,083	0,078	0,088

Доцільно не зупинятися тільки на розрахунку інтегрального показника, а й прогнозувати його значення на наступний період, використовуючи в якості інструментарію метод нейронних мереж, який дозволяє враховувати нелінійність досліджуваних процесів господарювання.

За допомогою пакету Statistica Neural Networks (StatSoft Inc.), який надає широкі можливості вибору різних типів нейронних мереж, проведено конструювання та дослідження моделей нейронних мереж для підприємств машинобудівної промисловості для визначення найбільш придатної моделі для прогнозування інтегрального показника об'єктивної складової іміджу підприємств [33]. Як вхідні показники моделей використано часткові показники об'єктивної складової іміджу підприємств згідно з результатами факторного аналізу, а вихідним – розрахований інтегральний, що її характеризує. Обґрунтування найбільш придатних за архітектурою та характеристиками моделей нейронних мереж проводилося в інтерактивному режимі на основі аналізу їх чутливості до кожного з вхідних показників за допомогою модулю Sensitivity Analysis (Аналіз чутли-

вості). Результати моделювання показників об'єктивної складової іміджу підприємств є такими.

За даними підприємств було проаналізовано 26 моделей нейронних мереж: 8 лінійних, 16 – багаторівневого перцептронну, 2 – радіально-базисних функцій. Результати моделювання наведено в *табл. 5*.

Найкращим автоматичним конструктором нейронних мереж було обрано модель багаторівневого перцептронну за номером 23, яка має 14 вхідних показників, 1 латентний шар з 5 показників, величину помилки 0,02645 та значення ефективності 0.2845115, що підтверджує доцільність її подальшого використання.

Обрана модель підтверджує нелінійність перебігу процесів господарювання машинобудівних підприємств, складність такого економічного явища, як імідж підприємства, і процесів господарювання, інформація про результати яких може зацікавити суб'єктів зовнішнього середовища, а особливо партнерів по бізнесу, які прагнуть працювати зі стійкими, відомим підприємствами.

Загальний вид моделі багаторівневого перцептронна наведено на *рис. 1*.

Таблиця 5

Характеристики побудованих моделей нейронних мереж

Номер моделі	Тип моделі	Величина помилки	Кількість входів	Кількість елементів на латентному шарі	Ефективність моделі
1	RBF	0.07873	11	1	0.8401492
2	MLP	0.07416	2	1	0.7856323
3	MLP	0.07299	2	1	0.7919868
4	RBF	0.06929	11	1	0.7462529
5	MLP	0.0581	2	3	0.6304954
6	MLP	0.05654	2	3	0.6118216
7	MLP	0.04303	3	2	0.4668807
8	MLP	0.04019	5	4	0.4248956
9	MLP	0.04017	5	6	0.4304308
10	MLP	0.038936	3	2	0.4174362
11	Linear	0.03854	16	–	0.417431
12	Linear	0.0372424	13	–	0.403802
13	Linear	0.03693	14	–	0.3995919
14	Linear	0.03667	15	–	0.397859
15	MLP	0.03549	5	6	0.3851125
16	MLP	0.03515	6	6	0.3801561
17	MLP	0.0341	5	4	0.3671704
18	MLP	0.03408	6	6	0.3665272
19	MLP	0.0313004	6	6	0.3386037
20	MLP	0.03088	6	6	0.325019
21	Linear	0.0273083	12	–	0.2956464
22	Linear	0.02707	11	–	0.2932413
23	MLP	0.02645	14	5	0.2845115
24	Linear	0.02487	18	–	0.2686185
25	Linear	0.02332	17	–	0.2513671
26	MLP	0.02323	14	5	0.2420963

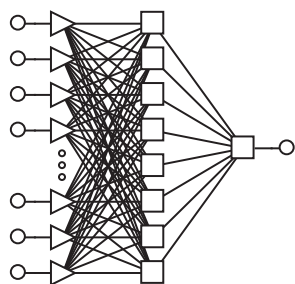


Рис. 1. Загальний вид найкращої моделі багаторівневого перцептрона

У табл. 6 представлено показники якості обраної моделі, що доводять адекватність її побудови досліджуваним процесам і високу якість. До таких показників доцільно віднести коефіцієнт кореляції – 0,9878581, коефіцієнт відношення Error S.D. до Data S.D. – 0,1554378. Саме співставлення показників помилки, ефективності та чутливості дозволило прийняти вірне рішення щодо вибору моделі нейронних мереж для прогнозування інтегрального показника об'єктивної складової іміджу підприємства [6].

Чутливість показників моделі представлено в табл. 7.

можна відмітити, що значення коефіцієнта Ratio більше 1 для всіх виділених вхідних показників підтверджує доцільність їх використання для оцінювання об'єктивної складової іміджу та обґрунтованість запропонованої системи показників.

За моделлю багаторівневого перцептрона не всі показники запропонованої системи часткових показників були використані для прогнозування (див. табл. 8). Так, до складу вхідних показників не увійшло чотири показники – коефіцієнт фінансового ризику (X6), питома вага інвестицій в нематеріальний основний капітал у загальному обсязі інвестицій в основний капітал (X19), питома вага витрат на технологічну підготовку виробництва в загальному обсязі витрат на інновації (X24) та питома вага інших джерел фінансування інноваційної діяльності в загальному обсязі інвестицій на інновації (X27). Це свідчить про їх недостатній вплив на перебіг процесів господарювання для досліджуваної сукупності підприємств машинобудування.

За значенням ранга чутливості (табл. 7) найбільш вагомим показником є питома вага поточних витрат на технологічні інновації, питома вага власних інвестицій на технологічні інновації, рентабельність сукупного капіталу, коефіцієнт фінансової автономії. Найменшу чут-

Таблиця 6

Характеристики якості обраної моделі багаторівневого перцептрона

Характеристика	Умовне позначення	Tr. VAR19
Середнє значення вихідного показника	Data Mean	0,2058274
Середнє квадратичне відхилення значень вихідного показника	Data S.D.	0,09024
Помилка середнього значення вихідного показника	Error Mean	0,0004067
Середнє квадратичне відхилення значень помилки вихідного показника	Error S.D.	0,01403
Абсолютна середня помилка значень вихідного показника	Abs E. Mean	0,01118
Коефіцієнт відношення Error S. D. до Data S. D.	S.D. Ratio	0,1554378
Коефіцієнт кореляції	Correlation	0,9878581

Таблиця 7

Аналіз чутливості показників обраної моделі багаторівневого перцептрона

	VAR1	VAR2	VAR3	VAR4	VAR6	VAR7	VAR8	VAR9
Rank	2	8	3	14	6	10	11	7
Error	0.0312199	0.0161016	0.02438	0.0137	0.01896	0.0156	0.01437	0.01621
Ratio	2.242686	1.15666	1.751318	0.9844333	1.362136	1.1207	1.032118	1.164682
	VAR10	VAR11	VAR12	VAR14	VAR15	VAR17	-	-
Rank	9	12	13	1	5	4	-	-
Error	0.01575	0.01397	0.0139328	0.04683	0.01905	0.02332	-	-
Ratio	1.131403	1.003406	1.000864	3.363971	1.368618	1.675064	-	-

Відповідність кодів показників у факторному аналізі та нейромережному моделюванні, що використовувалися у табл. 7, наведено в табл. 8, де введено додаткову змінну, якою є інтегральний показник іміджу за об'єктивною складовою, що є вихідною змінною моделі, тоді як всі інші часткові показники – вхідними змінними.

За результатами аналізу чутливості вхідних показників моделі багаторівневого перцептрона (див. табл. 7),

ливість має коефіцієнт маневреності власного капіталу та показник питомої ваги інвестицій на обчислювальну техніку у загальному обсязі інвестицій на інформатизацію. Витрати на маркетинг і рекламу, від значення яких залежить проінформованість зовнішнього середовища про здобутки і можливості підприємства, посідають 7 місце, що підтверджує необхідність зосередження уваги з боку менеджерів підприємств на інформаційній скла-

довій господарювання. У цілому згідно з рангами часткових показників доцільно виділити таку послідовність показників, що створюють імідж підприємства: показники інноваційних процесів, ранги яких становлять 1, 5, 4, матеріальних ресурсів щодо оновлення основних фондів (6 ранг), фінансових ресурсів (2, 3, 8 і 14 ранги), людських ресурсів (ранги 10 та 11) та інформаційних ресурсів (ринги 7, 9, 12, 13). Таким чином, у майбутньому підприємствам машинобудування доцільно звернути увагу на інноваційну складову як пріоритетну щодо формування іміджу та інформаційну, як таку, що потребує значної уваги для покращення її використання.

Таблиця 8

Відповідність кодів показників, що використані у багатовимірному факторному аналізі та нейромережному моделюванні

Коди показників, які використовувалися у факторному аналізі	Коди показників у нейромережному моделюванні
X2	VAR1
X3	VAR2
X4	VAR3
X5	VAR4
X6	VAR5
X8	VAR6
X12	VAR7
X13	VAR8
X15	VAR9
X16	VAR10
X17	VAR11
X18	VAR12
X19	VAR13
X21	VAR14
X23	VAR15
X24	VAR16
X26	VAR17
X27	VAR18
Інтегральний показник	VAR19

Аналіз значення вагових коефіцієнтів синапсів для першого рівня моделі багаторівневого перцептрону, функцій активації елементів латентного шару, доводять доцільність застосування нелінійних моделей для оцінювання іміджу підприємств за об'єктивною складовою [6, с. 121].

У табл. 9 наведено результати прогнозування інтегрального показника об'єктивної складової іміджу підприємств за моделлю багаторівневого перцептрона на 2013 р. Як вхідні були використані значення часткових показників досліджуваних підприємств, враховуючи темпи їх зміни за останні 5 років.

Аналіз результатів прогнозування інтегрального показника об'єктивної складової іміджу доводить, що підприємства мають позитивну тенденцію до її підви-

щення, їм, в першу чергу, треба звернути увагу на управління тими показниками, які мають більшу чутливість, тобто управлінню інноваційними процесами на основі інформаційної взаємодії.

Таблиця 9

Прогнозне значення інтегрального показника об'єктивної складової іміджу підприємств на 2013 р. за моделлю багаторівневого перцептрона

Підприємство	Інтегральний показник
ВАТ «Вовчанський агрегатний завод»	0.4263446
ВАТ «Електромашина»	0.2398168
ВАТ «Завод «Потенціал»	0.08996
ВАТ «Харківський верстатобудівний завод»	0.1447786
ВАТ «Харківський електроапаратний завод»	0.1294842
ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	0.3460879
ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря»	0.410412
ДП «Харківський приладобудівний завод ім. Т. Г. Шевченка»	0.1944008
ДНВП «Об'єднання Комунар»	0.180611
ДП «Завод «Електроважмаш»	0.3660907
ДП «Завод «Радіореле»	0.2213572
ДП «Харківський радіозавод «Протон»	0.1398091
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	0.3487879
ДП «Завод ім. Малишева»	0.1220202
ЗАТ «Лозівський завод «Трактородеталь»	0.3599368
ЗАТ «Завод «Південкабель»	0.2430668
ДП «Ізюмський державний завод офтальмологічної лінзи»	0.09585
Ізюмський казенний приладобудівний завод	0.1757314
ВАТ «Коннектор»	0.1692354
ВАНВТ «Теплоавтомат»	0.1035874
ТОВ «Харківський завод підйомнотранспортного устаткування»	0.2135523
ВАТ «Турбоатом»	0.4156578
ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	0.3474729
ДП «Харківський завод транспортного устаткування»	0.1580723
ДП «Харківський електромеханічний завод»	0.08728

Таким чином, результати моделювання оцінок показників об'єктивної складової іміджу підприємств машинобудування за допомогою інструментарію нейронних мереж дозволяють зробити такі висновки: найкращою моделлю для оцінювання об'єктивної складової іміджу підприємств є модель багаторівневого перцептрону, оскільки її характеристики поєднують високий рівень

апроксимації і прогнозування, про що свідчать результати навчання моделей. Оцінювання об'єктивної складової іміджу підприємств доцільно здійснювати на основі аналізу показників всіх видів економічних ресурсів: фінансових, матеріальних, людських, інформаційних та інноваційної діяльності з урахуванням їх різної чутливості. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Благуш П.** Факторный анализ с обобщениями / П. Благуш. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 248 с.
2. **Гуревич П. С.** Объекты и методы формирования имиджа / П. С. Гуревич. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dit.perm.ru/articles/marketing/data/010809.htm>
3. **Егоршин О. О.** Методи багатомірного статистичного аналізу / О. О. Егоршин, А. М. Зосімов, В. С. Пономаренко. – К. : ІЗМН, 1998. – 208 с.
4. **Заруба В. Я.** Концепция ценностей в управлении социально-экономическими системами / В. Я. Заруба // Проблемы та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти : зб. наук. пр. – Вип. 1(5). – Харків : НТУ «ХПІ», 2003. – С. 120 – 125.
5. **Инберла К.** Факторный анализ / К. Инберла. – М. : Статистика, 1980. – 398 с.
6. **Кизим Н. А.** Нейронные сети: теория и практика применения : монография / Н. А. Кизим, Е. Н. Ястремская, В. Ф. Синчуков. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.
7. **Ким Дж.-О.** Факторный, дискриминантный и кластерный анализ / Дж.-О. Ким, Ч. У. Мюллер., У.Р. Клекка – М. : Финансы и статистика, 1989. – 216 с.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

ВУЙЦІВ М. М.

аспірант

Київ

На сьогодні вітчизняна наука менеджменту перебуває на етапі оновлення підходів до управління фінансово-господарською діяльністю промислових підприємств. Даний процес відбувається як на практичному, так і на теоретичному рівні. Участь науки полягає в адаптації методичного забезпечення процесу управління викликам сучасності, виникнення яких зумовлюється нездатністю радянських інструментів управління забезпечувати економічну ефективність господарської діяльності. У свою чергу, участь практики менеджменту – двояка. З одного боку, вона є об'єктом дослідження, а з іншого – «передовою» апробації оновлених теоретико-методологічних основ інструментарію управління. Отже, критичною умовою для ефективної діяльності як перших, так і других, є забезпечення достатнього ступеню взаємозв'язку між ними.

Проблема доступу до першоджерел аналітичної інформації перебуває на горизонті вітчизняної науки вже тривалий час. Очевидно, що її початком стало саме виникнення підґрунтя для подібної взаємодії – виділення приватної власності як самостійного впливового суб'єкта соціально-економічних відносин. Вона виявляється у переважачому небажанні власників підприємств надавати доступ до внутрішньої інформації. Саме відсутність досвіду взаємодії між приватним та державним сектором дає нам підстави вважати, що подолання перешкод в інформаційному обміні між теорією та практикою є, у першу чергу, питанням розвитку культури бізнес-середовища. Проте, її вирішення, на нашу думку, залежить не лише від громадянської свідомості, а, у першу чергу, потребує створення певного правового поля для налагодження співпраці бізнесу та наукових і освітніх установ.

Особливого значення згадана проблема набуває при вивченні діяльності економічних систем на мікрорівні. Одним із значимих аспектів є організація внутрішнього обліку та контролю. Оскільки у зв'язку із переходом до ринкової економіки згадані системи зазнають суттєвих змін, зростає наукове значення будь-якої інформації про особливості їх функціонування, та поширення передового досвіду в практиці управління. Наведеним зумовлюється актуальність та необхідність проведення «польових» досліджень сучасної практики менеджменту у всіх сферах підприємницької діяльності.

Метою статті є визначення тенденцій використання інструментів контролінгу в діяльності вітчизняних промислових підприємств. Досягнення мети передбачає виконання такого кола завдань:

- ✦ проаналізувати роботи вітчизняних вчених, присвячених дослідженням використання вітчизняним менеджментом інструментів контролінгу;
- ✦ провести та опрацювати матеріали власного опитування;
- ✦ визначити основні тенденції у розвитку систем контролю;
- ✦ визначити основні тенденції щодо застосування інструментів контролінгу в менеджменті.

За підсумками опрацювання дисертаційних робіт вітчизняних науковців [1 – 10] стало можливим виділити такі аспекти досліджуваної проблематики:

- ✦ характеристика застосовуваних у реальному секторі підходів до управління та передумови впровадження системи контролінгу;
- ✦ характеристика функціональних підсистем обліку та контролю;
- ✦ характеристика впровадження інструментів контролінгу в управлінській діяльності;
- ✦ характеристика факторів, що перешкоджають ефективності застосування інструментів контролінгу.

За окресленими напрямками нами було проведено соціологічне опитування, завданням якого було дослідити використання та сприйняття інструментів контролінгу в практиці вітчизняних підприємств. Наявну інформацію про використання інструментів контролінгу було отримано шляхом опитування серед фінансових директорів, головних бухгалтерів, середньої та вищої ланки менеджменту 161-го вітчизняного промислового підприємства. На поштові скриньки підприємств-респондентів надсилалися запрошення до участі в онлайн опитуванні, які проводилися у мережі Інтернет на спеціально створеній для цієї мети веб-сторінці. У підсумку, з числа надісланих поштою пакетів (які окрім бланків анкети, пояснювальних записок та особистих звернень містили оплачені конверти – для повернення результатів), із відповідями повернулися лише близько 35%, тобто 60 листів.

Опитані підприємства представляють такі галузі промисловості: енергопостачальну, деревообробну, харчову, хімічну, металургійну, легку. Серед їх числа переважають кількість представників харчової промисловості – 15, легкої – 10 та деревообробної – 8 підприємств. Решта галузей представлені меншою кількістю учасників. Варто звернути увагу на те, що серед числа опитаних перебуває значна кількість великих та середніх підприємств, що робить результати опитування співвідносними для характеристики застосування систем контролю великими бізнесом, в цілому.

У подальшому викладі, з метою здійснення поглибленої оцінки достовірності, результати опитування будуть порівнюватися із відповідними висновками вітчизняних дослідників. Для зручності сприйняття інформації, наявні дані згруповано за наступними секціями: а) підґрунтя для оновлення/удосконалення діючих систем обліку та контролю; б) управління витратами та оцінка ефективності; в) взаємодія систем управління, обліку та контролю.

Підґрунтя для оновлення/удосконалення діючих систем обліку та контролю. Респондентами визнано, що рушійними силами, які «підштовхують» до удосконалення діючої системи обліку та контролю є: потреба у більшій деталізації (сегментації) інформації про продуктивність (66%) та зміни в організаційній структурі підприємства (42%). Також відмічено вплив таких чинників як: зміни в структурі виробництва (26%), зміни в технології виробництва (16%), зміни в структурі ринку (13%). Цим засвідчується, що саме необхідність у пристосуванні до зростання конкуренції на ринку змушує керівництво підприємств здійснювати інвестиції у розвиток облікової та контрольних систем.

Порівняння наведених даних із результатами досліджень, проведених Козуб О. В., дозволяє більш глибоко оцінити чинники, які зумовлюють необхідність удосконалення діючих систем обліку та контролю, це, зокрема, відсутність:

а) інформаційної підтримки процесу прийняття управлінських рішень; б) обліку витрат та прибутків за центрами відповідальності; в) фінансового планування (бюджетування) та аналізу; г) управління ризиками;

д) роботи щодо оптимізації структури активів та пасивів [5, с. 8 – 10].

Аксентюк М. М. на матеріалах аграрних підприємств Хмельницької області за період 2002 – 2007 рр. встановлено, що більшість із них мають катастрофічно низький рівень коефіцієнта використання виробничих потужностей (не більше 0,5). Простежується неготовність систем менеджменту функціонувати в нових умовах транзитивної економіки, що впливає з відсутності інтеграційних зв'язків в управлінській діяльності та несформованості нових інтеграційних систем господарювання. Невідповідність систем менеджменту підприємств плодоовочеконсервної галузі вимогам господарювання в ринковому середовищі характеризується відсутністю системи цільових критеріїв і показників діяльності, несвоєчасністю отримання інформації для прийняття управлінських рішень і невідповідністю структури та форми управлінської звітності реальним потребам менеджменту [1, с. 10].

Наведене дозволяє нам зробити висновок про те, що в середовищі вітчизняного менеджменту лише починає формуватися прошарок активно налаштованих управлінців, котрі спроможні оцінити необхідність у вдосконаленні діючих систем обліку й контролю, та володіють достатньою компетенцією для того, щоб здійснити реальні кроки для підвищення ефективності управління. Так, близько 44% респондентів ствердили, що за останні 5 років так чи інакше, але на їх підприємствах було розширено функціональність діючих систем обліку та контролю. 56% респондентів планують запровадити вдосконалення контролю за обліком і плануванням витрат, що дасть змогу більш деталізовано та повно фіксувати інформацію про виробничі витрати. Зокрема, основними сферами, які потребують удосконалення, визнані: а) методики розподілу прямих витрат; б) методи обрахунку собівартості продукції; в) планування змінних витрат із врахуванням маржі доходності; г) розрахунку витрат за обсягом виконаних робіт (Activity Based Costing).

У цьому ж контексті цінними є дані наведені Брухун Н. С., яка за результатами дослідження діяльності 58 підприємств Житомирської області за період 2008 – 2009 рр. у розрізі форм власності встановила, що у 20,7% (12) суб'єктів господарювання функціонує відділ контролінгу або введена посада контролера. Крім того, 13,79% (8) підприємств на даному етапі впроваджують контролінг, на 65,51% (38) підприємствах система контролінгу відсутня [2, с. 7].

Управління витратами та оцінка ефективності. Більшість із опитаних підприємств (80%), поділяють витрати на виробничі та невиробничі, із них 58% – на змінні і постійні, а 75% виділяють прямі та непрямі. Хоча у загальних рисах аналіз витрат широко представлений, багато підприємств вибрали занадто широкий діапазон сегментів та одиниць. Аналіз прямих і непрямих витрат проводиться, в основному, в організаційному вимірі, і, відповідно, постійних витрат – у виробничому вимірі.

Щодо принципів розрахунку собівартості за витратами на виробництво продукції, то 54,8% підпри-

емств здійснюють розрахунок собівартості із повним розподілом витрат, 38,7% – за граничними витратами і 6,5% – поєднуючи ці два методи. Із числа методів ціноутворення, розрахунок виробничих витрат за процесами здійснюють 51,3%, на виготовлення партії продукції – 33,7%, у той час як 15% компаній використовували обидва методи. За нашими оцінками, тільки 7% респондентів використовують розрахунок витрат за обсягом виконаних робіт (ABC).

Результати опитування виявили, що виробничі накладні витрати, як правило, визначаються на основі основних витрат. До їх числа відносяться: прямі витрати на робочу силу (42%), на реалізацію продукції (38%), погодинна праця (28%), прямі витрати матеріалів (26%), машино-години (16%) і за кількістю операційних циклів (8%). Невиробничі накладні витрати, як правило, визначаються залежно від витрат на виробництво продукції, меншою мірою – залежать від обсягів продажів. Опитування також, показало, що 50% підприємств використовували до двох і 70% – до чотирьох різних баз розрахунку. У більшості компаній прямі витрати не пов'язуються із технологічними картами процесу виробництва, що створює можливість довільного розподілу ставок витрат.

Організаційна структура підприємств також чинить певний вплив на використання інструментів контролінгу в практиці вітчизняних підприємств. Так, у більшості опитаних (68%), оцінка економічної ефективності засновується на результатах діяльності різних структурних чи відокремлених підрозділів, бізнес-одиниць. Більшість підприємств проводять моніторинг і здійснюють оцінку прибутковості підрозділів, продуктів або групи продуктів. Лише кілька з числа респондентів заявили, що вимірюють прибутковість за групами клієнтів та за регіонами реалізації продукції. 74% використовують прибутковість, як засіб вимірювання ефективності, а 26% не вимірюють прибутковості взагалі. Розрахунок прибутковості переважно засновується на доходах бізнес-одиниць та продукції.

Внутрішні системи вимірювання ефективності та представлення інформації впроваджені у 82% опитаних підприємств. Тим не менше, більшість із них використовують дані фінансової звітності як інформаційну основу для складання внутрішньої звітності. Метод розрахунку маржинального прибутку застосовується меншою мірою. Тут існує різниця між великими та малими підприємствами: 50% великих та 18% малих застосовують метод розрахунку маржинального прибутку у внутрішній звітності.

Проблему використання внутрішньої звітності для управління оборотним капіталом досліджено у праці Петрусевиц Н. Ю. Аналіз стану промислових підприємств дав можливість констатувати, що на багатьох підприємствах відсутнє управління складовими оборотного капіталу за окремими продуктовими напрямками діяльності [7, с. 10].

На основі проведених авторкою розрахунків у процесі аналізу даних вибірки підприємств визначено, що витрати на інвестований капітал суттєво перевищують віддачу від використання активів, неодмінною скла-

довою яких є оборотні активи. Це вказує на наявність прихованих резервів в управлінні активами та означає поступову втрату підприємством економічної вартості. Отримані результати свідчать про необхідність проведення реорганізації управління оборотним капіталом з метою оптимізації та підвищення рівня керованості окремими його складовими, у результаті чого має відбутися приріст вартості бізнесу. Так, у розрізі показників Return On Net Assets та Weighted Average Cost Of Capital, він становитиме від 1 до 16%, та від 16 до 19%, відповідно [7, с. 11 – 12].

Взаємодія систем управління, обліку та контролю.

Результати проведеного нами опитування засвідчили, що попри значні зміни в сприйнятті ролі та значення управлінського обліку та управління витратами, менеджмент вітчизняних підприємств досі проектує свої цілі, методи та повноваження на управлінські рішення по-різному, що негативним чином впливає на ефективність прийнятих управлінських рішень.

На існування даної тенденції вказують й інші дослідники. Так, Козуб О. В. з цього приводу відмічає, що в Україні немає єдиної концепції побудови організаційної структури фінансово-економічної служби на великих і середніх підприємствах, де була б залучена система контролінгу: на більшості промислових підприємствах бухгалтерська служба відокремлена від фінансової служби, що спричинює конфлікт інтересів між фінансовим директором і головним бухгалтером та негативно позначається на роботі підприємства й стані колективу [5, с. 8 – 9].

За результатами оцінки, проведеної Аксентюк М. М., виявлено, що потенціал функціональних системи контролінгу задіяний лише на 20 – 26%, що свідчить про невикористання значних можливостей функціональних систем менеджменту та відсутність цільової орієнтації на стратегію розвитку. Чиста констатація фактів, що пролизує управлінську звітність, не дає змоги відслідкувати та попередити виникнення можливих загроз в діяльності підприємства [1, с. 11].

Розглянемо ініціативу власників як фактор удосконалення систем обліку та контролю шляхом впровадження сучасних інструментів контролінгу. Із числа підприємств-респондентів – всі є приватної форми власності. Їх можна розділити на три групи за наступними критеріями: залежності від впливів, структури системи внутрішнього обліку та участі іноземного капіталу:

1) унітарні підприємства (у тому числі материнські підприємства), які взяли на себе відповідальність самостійно розробити системи внутрішнього обліку (включаючи облік витрат, оцінку ефективності і т. д.) – 36 підприємств (58%). У цій групі лише у двох підприємствах більшість акцій знаходяться у власності іноземних інвесторів (5,5%);

2) дочірні підприємства, які взяли на себе відповідальність самостійно розробити внутрішні системи обліку – 15 підприємств (24,3%). У восьми компаній, більша частина акцій належить іноземним власникам (53,3%);

3) дочірні підприємства, діяльність внутрішньої систем обліку та контролю яких централізованою – 11 компаній (17,7%). У десяти підприємства більшість акцій перебувають у власності іноземного капіталу (90,9%).

Одним із застосовуваних у міжнародній практиці методів оцінки ступеню ефективності систем управління, обліку та контролю, є запропонована Купером і Капланом [11] градація етапів внутрішньо-організаційної інтеграції, яка складається із 4-х рівнів взаємодії. Узагальнення вищенаведеного дає нам підстави констатувати, що найвищого рівня взаємодії вказаних систем, вітчизняними підприємствами ще не досягнуто. Розглянута практика відповідає 2-му та 3-му рівням, які характеризуються впровадженням інструментів контролінгу з метою: удосконалення формування фінансової звітності та створення умов для уточнення виробничих планів для різних підсистем підприємства у залежності від особливостей та специфічних задач управління, відповідно. Частина підприємств перебуває також на 1-му рівні, який характеризується повною відсутністю взаємодії між системами.

ВИСНОВКИ

Отже, окремі результати проведеного дослідження підтверджують висновки про зв'язок між впливом таких обставин, як посилення конкуренції, ускладнення структури підприємства із прагненням керівництва удосконалити діючі системи обліку та контролю. Також варто зазначити, що концептуальні зміни в галузі обліку та контролю, яких зазнає практика менеджменту колишніх соціалістичних держав, – особливі, завдяки обмеженості часових рамок, за яких такі зміни мали б відбутися. Власне, розвиток систем обліку та контролю, на нашу думку, сповільнюється внаслідок дії декількох вагомих факторів, серед яких особливо хотілося б виділити: недостатність кваліфікаційного рівня управлінців, вихованих «у дусі» планової економіки та внутрішньо-організаційний опір подібним нововведенням.

Загалом, за результатами проведеного серед керівництва та управлінського апарату вітчизняних промислових підприємств опитування отримано такі висновки. Діючим на більшості підприємств системам обліку та контролю притаманні наступні недоліки: а) неефективна взаємодія менеджменту зі службами обліку та контролю; б) відсутність методів здійснення контролю за різними сферами діяльності; в) поширення практики формування внутрішньої звітності на основі фінансової, що призводить до формалізації контролю; г) слабкий взаємозв'язок між бюджетуванням і звітністю призводить до неможливості використовувати облікову інформацію в управлінні; д) для більшості підприємств притаманний односторонній підхід до оцінювання ефективності.

Насамкінець, зазначимо, що через географічну обмеженість опитування, зроблені висновки можуть лише частково стосуватися підприємств окремих регіонів. Водночас результати опитування здатні слугувати орієнтирами для подальших досліджень, необхідність яких зумовлена тим значенням, яке вони можуть відіграти для розвитку вітчизняної науки управління, обліку та контролю. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Аксентюк М. М.** Формування адаптивної системи контролінгу в менеджменті аграрних підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Мар'яна Миколаївна Аксентюк. – К., 2008. – 24 с.
2. **Брохун Н. С.** Бухгалтерський облік як інструмент інформаційного забезпечення системи контролінгу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.09 / Наталія Степанівна Брохун. – Житомир, 2010. – 23 с.
3. **Гасило О. О.** Маркетинговий контролінг в системі управління підприємством : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / Олена Олександрівна Гасило. – Донецьк, 2005. – 23 с.
4. **Деменіна О. М.** Організаційно-економічний механізм оперативного контролінгу на промисловому підприємстві : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / Олена Миколаївна Деменіна. – К., 2005. – 25 с.
5. **Козуб О. В.** Формування системи управління промисловими підприємствами на засадах контролінгу : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Олена Вікторівна Козуб. – Запоріжжя, 2009. – 23 с.
6. **Крушельницька Т. А.** Формування витрат виробництва в сільському господарстві : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.07.02 / Таїсія Анатоліївна Крушельницька. – Дніпропетровськ, 2006. – 23 с.
7. **Петрусевич Н. Ю.** Контролінг в управлінні оборотним капіталом : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.06.01 / Наталія Юріївна Петрусевич. – Харків, 2005. – 23 с.
8. **Сабліна Н. В.** Контролінг в управлінні витратами підприємств промислового залізничного транспорту : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Наталія Вікторівна Сабліна. – Харків, 2009. – 20 с.
9. **Стефаненко М. М.** Трансформація системи контролінгу в умовах розвитку технологій управління підприємством : автореф. дис... док. екон. наук : 08.00.04 / Маргарита Миколаївна Стефаненко. – Донецьк, 2010. – 36 с.
10. **Хайлук С. О.** Контролінг в системі управління підприємствами молокопереробної галузі : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.04 / Світлана Олексіївна Хайлук. – К., 2008. – 17 с.
11. Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance / Р. С. Каплан. Р. Купер. – М., СПб., Киев : Вільямс, 2008. – 344 с.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. Київського національного університету ім. Тараса Шевченка **Швец В. Г.**

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНО-ГРОМАДСЬКОГО УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ПРОФТЕХОСВІТИ

Доля З. В.

Харків

Національна доктрина розвитку освіти визначає освіту як основу розвитку особистості, суспільства, нації та держави, запоруку майбутнього України. Вбачає освіту стратегічним ресурсом поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені [2].

Водночас стан справ у галузі освіти не повною мірою задовольняють потреби особистості, суспільства і держави, ставлять завдання забезпечити пріоритетність розвитку освіти і науки, першочерговість розв'язання їх нагальних проблем.

Питання ефективності освіти на державному рівні розглядали багато вітчизняних і зарубіжних дослідників. Одну з перших методик визначення ефективності управління запропонував Г. Струмилін, пізніше ці питання розглядалися в роботах А. Аганбегяна, А. Жаміна, В. Клочкова, С. Костянина, М. Ременникова та ін.

Проблемам розробки механізмів управління професійною освітою присвячені численні публікації С. Батишева, Е. Вільчковського, В. Гаськова, С. Гончаренка, Т. Десятова, І. Зязюна, Ю. Зінковського, А. Козак, В. Кременя, Л. Лук'янової, О. Макаренко, С. Ніколаєнка, Н. Ничкало, В. Огнев'юка, В. Петренка, П. Помаран, Л. Пуховської, В. Радкевич, А. Щербак та ін.

Дослідження механізмів державного управління системами освіти найбільш розвинених країн відображено в працях Н. Абашкіної, А. Власюка, Г. Дмитренка, І. Зязюна, С. Калашнікової, І. Ковчиної, К. Корсака, М. Лещенко, О. Локшиної, В. Лугового, С. Майбороди, В. Медведя, Б. Мельниченка, В. Олійника, А. Парінова, Л. Пуховської, А. Сбруєва, І. Тараненка та ін. [6].

Мета статті полягає у комплексному вивченні проблем державно-громадського управління ПТО в Україні.

Традиційно вважається, що професійно-технічні навчальні заклади здійснюють підготовку кваліфікованих робітників за державним замовленням, а випускники мають гарантоване перше робоче місце для працевлаштування. Але однією з найважливіших проблем випускника ПТНЗ є проблема пошуку першого робочого місця. В Україні до сьогоднішнього дня не підготовлено нової методики науково обґрунтованого прогнозування ринку праці з урахуванням програм розвитку галузей економіки та не запропоновано нового адекватного механізму визначення потреб у підготовці кваліфікованих робітників за державним замовленням.

Під прогнозом взагалі розуміють науково обґрунтоване судження про можливий стан об'єкта у майбут-

ньому. Прогнозування потреб ринку праці законодавчо віднесено до компетенції Мінекономіки. Проте воно практично усунулося від виконання своїх повноважень у сфері професійно-технічної освіти. Мінпраці, якому рішенням Кабміну в лютому 2010 р. доручалося реалізувати це завдання, поінформувало про неспроможність його виконання.

Державне замовлення у більшості своїй розуміється як підготовка кадрів за державні кошти, а це все більше віддаляє профтехосвіту від економіки та перетворює її в державний інститут соціальної опіки молоді. Це значною мірою провокує утворення такого дисбалансу на ринку освітніх послуг, який не відповідає потребам ринку праці і вимогам економіки. За даними Державної служби статистики, у 2009/2010 навчальному році в середньому по Україні з розрахунку на 10 тисяч населення навчалось близько 570 студентів. У той же час в навчальних закладах профтехосвіти цей показник складав всього 92 учні. Тобто, на одного з професійно-технічною освітою припадало майже шість з вищою освітою. В деяких регіонах цей показник можна вважати катастрофічним для розвитку їхньої економіки. Наприклад, у Харкові на 1 учня ПТНЗ припадало 15 студентів ВНЗ, а в Києві на 1 учня ПТНЗ – 30 студентів ВНЗ. При цьому ні ринок праці, ні рівень технологій не вимагав таких пропорцій у підготовці кадрів. Більше того, сфера виробництва відчувала дефіцит тоді і продовжує потребувати зараз саме кваліфікованих робітників [7].

Сьогодні молоду людину вже не влаштовує абстрактна професійна освіта, що не прив'язана до ринку праці і здатна задовольнити потреби особистості лише у освіті як такій, але при цьому не може забезпечити фінансового достатку людини. У більшості своїй молодь намагається обрати те, що дасть їй гарантоване робоче місце, гарні умови праці і високу заробітну плату.

В Україні існує Закон України «Про професійно-технічну освіту», в якому задекларована підготовка робітничих кадрів відповідно до потреб галузей економіки та постанова Кабінету Міністрів України «Про Порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням», проте не затверджено нормативного акту щодо механізму визначення цієї потреби.

Міносвіти ще у 2006 році свої повноваження щодо держзамовлення передало наказом на керівників закладів профтехосвіти. Як наслідок, професійно-технічними навчальними закладами державне замовлення формується не відповідно до потреб економічних галузей з урахуванням динаміки їх розвитку, а з урахуванням існуючої кількості учнів і номенклатури професій, орієнтованої не на ринок праці, а на попит вступників. У результаті одночасно за одними професіями фіксується

ся укомплектованість підприємств на рівні 19 відсотків, а за іншими – навантаження на одне вільне робоче місце становить до 1000 відсотків.

Усе це підтверджує висновок, що існуюча в державі система формування державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників та порядок їх працевлаштування є хибними, призводять до незаконного та неефективного використання сотень мільйонів гривень з державного бюджету на те, що не призводить до бажаного кінцевого результату.

Необхідно терміново створювати чіткий механізм взаємодії центральних і регіональних органів виконавчої влади, підприємств, установ, організацій, навчальних закладів при формуванні державного замовлення на підготовку робітничих кадрів з метою недопущення необґрунтованих витрат на підготовку незатребуваних кваліфікованих робітників та унеможливлення збільшення кількості безробітних на ринку праці.

В Україні немає закону чи іншого нормативного акту, які б регулювали питання взаємовідносин підприємств і навчальних закладів в ринкових умовах. Між тим, відомо, що кожний товар має свою вартість, у тому числі і такий, як кваліфікація кадрів, що підготовлені за державні кошти. Спроба розв'язати означену проблему вже робилась. Проте в основу її вирішення були покладені адміністративні принципи, що не дало і не дає в ринкових умовах очікуваних результатів.

Зокрема, стаття 29 Закону України «Про професійно-технічну освіту» зобов'язує підприємства, установи, організації незалежно від форм власності надавати учням, слухачам професійно-технічних навчальних закладів оплачувані робочі місця або навчально-виробничі ділянки для проходження виробничого навчання чи виробничої практики. Більше того, замовники підготовки кваліфікованих робітників зобов'язані відповідно до укладених угод перераховувати кошти на зміцнення навчально-виробничої бази, безоплатно передавати для навчальних цілей професійно-технічним навчальним закладам приміщення, споруди, обладнання, техніку, інструменти, матеріали, енергоносії, науково-технічну інформацію, нові технології виробництва тощо. До того ж законодавчо визначено, що керівники підприємств за невиконання зазначених положень несуть відповідальність [1].

За цими ж неринковими принципами був створений і затверджений постановою Кабінету Міністрів України «Порядок надання робочих місць для проходження учнями, слухачами професійно-технічних навчальних закладів виробничого навчання та виробничої практики», який за таких умов не спрацьовує на вирішення проблеми. Не полегшили ситуації й ті зміни, що уряд вніс в серпні 2010 року до зазначеного документу.

Поклавши на роботодавців обов'язки та відповідальність, законодавець при цьому не передбачив для них жодних прав і гарантій щодо кількості і якості підготовки робітничих кадрів за їх замовленням, а також стосовно ефективності використання вкладених ними фінансових і матеріальних ресурсів. У результаті замість очікуваних інвестицій у багатьох випадках отримали до-

даткову напругу у взаємовідносинах між потенційними соціальними партнерами, особливо в організації виробничої практики на виробництві. Саме тому роботодавці, центральні органи виконавчої влади, які опікуються питаннями економіки, не поспішають включитися у вирішення проблем профтехосвіти.

Як один із варіантів для вирішення зазначених вище проблем потрібно сформулювати чіткий механізм державного замовлення, яке повинно включати два компоненти: загальнодержавний та муніципальний (комунальний). Загальнодержавне замовлення має формуватися з урахуванням стратегічних потреб соціально-економічного розвитку країни, муніципальне – з урахуванням потреб місцевих ринків праці. Кожний із зазначених видів замовлень повинен оплачуватися з бюджетів відповідних рівнів і розподілятися між навчальними закладами I-II рівнів акредитації на конкурсній основі [5]. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Законі України «Про професійно-технічну освіту».
2. Національна доктрина розвитку освіти.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Порядок формування та розміщення державних замовлень на поставку продукції для державних потреб і контролю за їх виконанням».
4. **Головінов В. П.** Професійно-технічна освіта України у 1991-2011 роках (перелік головних подій розвитку, проблемні питання, інформаційно-аналітичні, статистичні матеріали) // Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти. – 2011.
5. **Коробко Л. І.** Державне регулювання системи професійно-технічної освіти в Україні : автореф. дис. ... канд. наук з державного управління / Л. І. Коробко. – Запоріжжя, 2008.
6. **Кухарчук П. М.** Державно-громадське управління системою професійно-технічної освіти в Україні (регіональний аспект) : Дис. ... канд. наук: 25.00.02 – 2009.
7. www.ukrstat.gov.ua

МАРКЕТИНГ ВЗАЄМОВІДНОСИН В УПРАВЛІННІ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАВОК

ТАНЬКОВ К. М.

кандидат економічних наук

Харків

Тривалий час концепція управління ланцюгами поставок (ЛП) представлялася як така, що має суто логістичні коріння: основною метою управління ланцюгами поставок є досягнення економічної ефективності матеріального потоку і, відповідно діяльності всіх учасників такого ланцюга [1]. Завдання логістики полягає насамперед у формуванні й управлінні локальними функціями перетворення споживчих властивостей продукту (суть матеріального потоку) у ЛП. При цьому не вирішувалася проблема встановлення того, у чому полягає цінність потенційної сукупної пропозиції ЛП для певного сегмента (або ж у ідеальному випадку навіть для конкретного споживача) і яким чином реалізувати таку пропозицію максимально ефективним чином. Логістичний аспект концепції управління ЛП не приводить також до вирішення завдання щодо забезпечення цінності стратегічних взаємовідносин, оскільки логіка логістики полягає саме у мінімізації витрат з збереженням відповідного рівня обслуговування споживачів. За таким, сьогодні більшість фахівців схильні вважати, що відповіді на ці питання про те, як збільшити цінність для кінцевого споживача, повинні лежати у дослідженні інтеграції маркетингу взаємовідносин і управління ЛП, що сьогодні представлено як управління ланцюгами попиту [5 – 9; 13; 14; 16].

У зв'язку з цим виникає потреба у теоретичному осмисленні комплексу міждисциплінарних проблем з якими стикаються фахівці при управлінні ЛП. Це визначило вибір теми даного дослідження і його основну мету: подальший розвиток теоретичних положень інтеграції маркетингу взаємовідносин і управління ЛП.

Для досягнення цієї мети у роботі вирішується таке завдання: дослідити основні етапи еволюції теорії маркетингу взаємовідносин з позицій розширеного представлення концепції управління ЛП.

Сутність вирішення сформульованих завдань визначається таким.

Маркетинговий підхід до управління ЛП дає можливість визначити підвищення ціни інтегрованої пропозиції у слід за збільшенням її цінності, що на думку Дж. Хайккіла та ін. [27], потребує додаткового вивчення цього питання. У свою чергу Дж. Бейкерт вважає, що таке дослідження повинно привести до корінної реорганізації загального підходу до управління ЛП, насамперед, перегляду сутності формування й розвитку стратегій управління взаємовідносинами їх учасників [22]. Для вирі-

шення цього питання у першу чергу необхідне розуміння сутності маркетингу взаємовідносин всередині ЛП.

Оскільки термін «маркетинг взаємовідносин» був введений Л. Беррі у науковий обіг ще у 1983 р. [21], необхідно відзначити, що і сьогодні ще більшість питань визначення підходів до визначення сутності й змісту самого поняття «взаємовідносини», пов'язані з певною теоретичною плутаниною. Насамперед, це пов'язано з надмірним захопленням таким терміном у різних сферах науково-практичної діяльності. Так, у багатьох наукових роботах «маркетинг взаємовідносин» термінується як «маркетинг взаємодії». В. Черенков, відзначаючи, що формально це ніяк не суперечить англійськомовному варіанту цього терміна (*relationship marketing*), зауважує: «...при розробці загальної теорії маркетингу, де «відношення» розглядаються нами як ресурс, а ресурс, у свою чергу, залишається ресурсом компанії і у бездіючому стані (тобто в якості резервного ресурсу), ми прийняли тут термін «взаємодія» непідходящим» [14].

У той же час сутність категорії «взаємовідносини» може бути представлена таким філософським постулатом: існування будь-якої речі, її специфічні особливості та властивості, її розвиток залежить від всієї сукупності відносин до інших речей у об'єктивному світі [15]. Саме властивості, які необхідно належні тому чи іншому процесу чи речі, проявляються лише у їх відносинах до інших процесів і речей.

Тобто, взаємовідносини мають розглядатися як категорія, що відображає певні системні процеси дії елементів один на одного, їх взаємну обумовленість і породження одним суб'єктом іншого. Взаємовідносини у будь-якій системі – це об'єктивна і універсальна форма її руху та розвитку через відповідні зв'язки між відповідними елементами. Вони визначають існування і організацію будь-якої системи. Виходячи із позиції А. Пуанкаре «наука може зрозуміти не суть речі, а лише відношення між речами» [10], як первинні поняття теорії взаємовідносин у ЛП слід прийняти «неусвідомлені об'єкти» (елементи системи у їх невизначеності) і «взаємовідносини» у яких вони знаходяться між собою. При цьому всі елементи ЛП і їх взаємовідносини набувають двоїстого трактування. З одного боку, елемент не може бути віднесений до ЛП якщо він не знаходиться у будь-яких взаємовідносинах з іншими елементами цього ланцюга (оскільки буде відсутня інформація про такий елемент, а від так і про весь ЛП), з іншого боку без елементів ЛП не виникають взаємовідносини у яких вони знаходяться. Тому, використовуючи «мову взаємовідносин», яка виражає сутність й зміст усвідомлених взаємовідносин між елементами ланцюга, можна стверджувати: не повинно існувати питання – що первинно, елементи ЛП, чи взаємовідносини між ними у межах такого ланцюга.

Повертаючись до питання встановлення витоків терміна *маркетингу взаємовідносин*, необхідно відзначити, що ще задовго до введення його у науковий обіг з'явилися роботи, які мали пряме відношення до цієї проблематики. На початку 50-х рр. ХХ ст. у роботах американських вчених відзначалася важливість взаємовідносин між виробничими організаціями і споживачами. Так, на початку 50-х рр. ХХ ст. Е. Мак-Гаррі до списку основних функцій маркетингу поряд з ціновою, збутовою, функцією пропаганди, фізичного розподілу, вніс контактну функцію [32]. На його думку, контактна функція повинна розглядатися як одна з найбільш головних у маркетингу і спрямовуватися на розвиток співробітництва і взаємозалежності всіх учасників ринку [33]. На відміну від робіт Е. Мак-Гаррі, більшого поширення отримали роботи В. Алдерсона [18], у яких вчений досліджував проблеми дистрибуції, зокрема питання міжканального і внутрішньоканального співробітництва, у тому числі елементи маркетингу взаємовідносин. Незважаючи на те, що представлена теорія дистрибуції не отримала належного місця у теорії маркетингу, сама ідея каналного співробітництва використовувалася фахівцями досить тривалий час, що значною мірою сприяло розвитку теорії маркетингу взаємовідносин.

Упродовж 60 – 70 рр. ХХ ст. значний внесок у розвиток теорії маркетингу взаємовідносин зробили вчені, які прийняли тенденцію учасників промислового ринку до розвитку тривалих відносин із ключовими партнерами взаєм дискретних операцій обміну:

Т. Левітт привертає увагу до маркетингової міопії (*marketing myopia*), яка пропонує усвідомити, що «організація повинна мислити себе не як таку, що виробляє товари чи послуги, а як таку, що купує споживачів, створює те, що заставить споживачів забажати мати з нею справу» [31];

Ф. Котлер і С. Леві переглядають основні положення маркетингу, пропонуючи розширене його трактування (розширена концепція маркетингу – *broaden marketing conception*), за яким маркетинг може і повинен застосовуватися не тільки до товарів й послуг, але також до організацій, особистостей, місць та ідей [29], а подальшому обґрунтовують необхідність і сутність демаркетингу (*remarketing*), який складає специфічний маркетинговий механізм управління організацією попитом (загального чи вибіркового його скорочення) [30];

Л. Шостак пропонує розглядати концепцію маркетингу послуг (*service marketing*) як самостійний науковий напрям, відокремлений від маркетингу товарів, що вважається більшістю фахівців першим кроком до маркетингу взаємовідносин [36].

Але найбільш відчутний поштовх до розуміння сутності маркетингу взаємовідносин у ланцюгами поставок дали роботи А. Алдера [17], Дж. Арндта [20].

А. Алдер представив дослідження взаємовідносин між компаніями на промислових ринках, які пов'язані не лише традиційними посередницькими торговими відносинами, Дж. Арндт виявив тенденцію учасників промислового ринку до розвитку тривалих відносин з

ключовими партнерами, які заміщували відносини дискретних обмінів.

У кінці 70-х рр. ХХ ст. у Європі був створений міжнародний дослідницький проект групи ІМР (*The Industrial Marketing and Purchasing Group*). Ця група послідовно й всебічно досліджує проблеми промислового маркетингу і закупок. Її перші роботи були зосереджені на дуальних відносинах фірм (П. Турнбул, М. Кунінгхан [38]). Дослідження мережних підходів у маркетингу на промислових ринках привели до виникнення нових концепцій, таких як структура мережі, позиція організації у мережі і мережна динаміка (Х. Хаканссон, Й. Снехота [28]). До основної заслуги ІМР відносять розробку підходів упровадження маркетингу взаємовідносин на промислових ринках та у міжфірмових мережах (Л. Геллен, Дж. Джонсон, Н. Сейд-Мохамед [26]).

Незважаючи на великий «послужний» список досягнень теорії маркетингу взаємовідносин, більшість дослідників визнають, що вона по відношенню до проблематики ЛП все ще не має сталої термінології та структури. Сьогодні робляться спроби систематизованого вивчення природи маркетингу взаємовідносин при управлінні ЛП, передумов його виникнення й основних етапів становлення. Найбільш знайомими зарубіжними дослідженнями у цій сфері є роботи М. Крістофера, Дж. Мора і Р. Спідмана, Д. Вілсона та ін.

М. Крістофер визначив менеджмент ЛП як «менеджмент мережі організацій, які залучені через висхідні і вихідні зв'язки у різні процеси і види діяльності, які створюють цінність у вигляді продуктів і послуг у руках кінцевого (*ultimate*) споживача» [4]. Дж. Мор і Р. Спідман на підставі проведених досліджень визначили, що основними характеристиками будь-яких партнерських відносин є такі фактори, як довіра, прихильність до партнера, координація дій, якість комунікацій між взаємодіючими підприємствами, здатність розв'язання конфліктів шляхом спільного вирішення проблем [34]. У пропонованій ними моделі виділені два показники успішних взаємовідносин: обсяги продаж і ступінь задоволеності кожного із підприємств взаємодією з своїми бізнес-партнерами. Схожу позицію займають Д. Вілсон і С. Янтрація: єдність цілей взаємодіючих підприємств, довіра, задоволеність взаємовідносинами, наявність взаємних інвестицій і взаємних зв'язків [39]. П. Науде і Ф. Балт вважають, що не всі фактори у одноковій мірі впливають на ефективність взаємовідносин [35]. На їх думку, ефективні взаємовідносини характеризуються високим рівнем довіри, задоволеності, інтеграції та прибутковості. Але такий фактор як вплив не має прямої дії на якість взаємовідносин.

На відміну від вищенаведених дещо узагальнених підходів до визначення сутності стратегії взаємовідносин у ЛП, К. Сторбака та ін. пропонують чітку послідовність впливу факторів, які впливають на ефективність таких взаємовідносин: якість послуг → задоволеність партнера → міцність взаємовідносин → тривалість взаємовідносин → прибутковість [37].

У роботах російських вчених О. Третяка [12], В. Катькало [2], С. Куца і ін. [77], В. Черенкова [7 – 9] представ-

лені різні аспекти розвитку маркетингу взаємовідносин у мережах російських підприємств.

Так, В. Черенков представив цілісну періодизацію еволюції маркетингової теорії з виділенням етапів, важливих для сучасного дослідження теорії взаємовідносин у ЛП [14]:

а) емпатичний маркетинг (80 – 90 рр. ХХ ст.), у рамках якого акцент теоретичних узагальнень переноситься з «конкурента» на «покупця»;

б) глобальний інтегровано-комунікативний маркетинг (середина 90-х рр. ХХ ст. – до даного часу). Його концептуальну основу продовжує складати маркетинг взаємовідносин, причому такий перехід не порушує ідеології маркетингу взаємовідносин й техніки мережного підходу (*networking approach*), а лише надає йому нові виміри за рахунок створення віртуальної маркетингової Internet-оболонки.

У подальшому намагання координувати взаємодію з боку споживача привело до розширеного представлення концепції ЛП її поєднанням з концепцією CRM, що сьогодні представлено розширеною концепцією управління ЛП – управління ланцюгом поставок (*Demand Chain Management – DCM*), яка базується на сучасних досягненнях маркетингу взаємовідносин.

Концепція DCM (маркетинг CRM + логістика SCM) фокусується на способах, за допомогою яких взаємодія маркетингу (сфера створення попиту) і логістики (сфера задоволення попиту) дозволяє управляти ЛП з метою доставки споживачеві продукції найбільш ефективним способом (*рис. 1*) [16].

Концепція DCM передбачає формування й управління ЛП на основі ретельно вибудованих ланцюжків дуальних взаємовідносин, які складаються на ринку у процесі створення у ЛП доданої вартості. Вона забезпечує синхронізацію діяльності логістичних і маркетингових служб всіх учасників ЛП. Такий підхід може розглядатися як маркетинговий механізм управління ЛП, орієнтованого на споживача [16]. У іншому випадку узгодження підприємством всіх своїх дій із іншими учасниками ЛП, можуть виявитися безадресними і не отримати кінцевого визнання на споживчому ринку.

У свою чергу О. Третяк такий підхід визначає «революційним», оскільки «він об'єднує штучно розділені у ринковій економіці маркетинг і логістику» [12]. За таким, вчений представляє управління ланцюгом попиту як «об'єднання процесів управління ЛП та взаємовідносинами із споживачами, за рахунок чого досягається координація між створенням попиту на ринку, отриманням замовлення від споживача та визначенням структури постачальників і субпідрядників залежно від специфіки купівельного попиту».

Таким чином, розширення концепції управління ЛП (концепція управління ланцюгами попиту) визначається інтеграцією функцій маркетингу і логістики, що складає інтегровану систему створення споживчої цінності. Результатом такої інтеграції (об'єднання сфери створення попиту і сфери задоволення цього попиту) є створення керованої споживчим ринком стратегії формування ланцюга попиту, яка визначає доставку цінності покупцеві / кінцевому споживачеві найбільш ефективним способом. ■

Управління:

взаємовідносинами зі споживачами;
обслуговуванням споживачів;
споживчим попитом;
виконанням замовлень споживачів;
потокami виробництва;
взаємовідносинами з постачальниками;
розробкою і комерціалізацією продукції;
зворотними матеріальними потоками

Визначення учасників ЛП (основані і допоміжні учасники;
встановлення структурної розмірності мережі (структура маркетингових каналів: горизонтальна і вертикальна структура; горизонтальне становище підприємства-інтегратора ЛП);
типи зв'язків бізнес-процесів (керовані, відслідковані, некеровані зв'язки; зв'язки з об'єктами, що не входять у ЛП

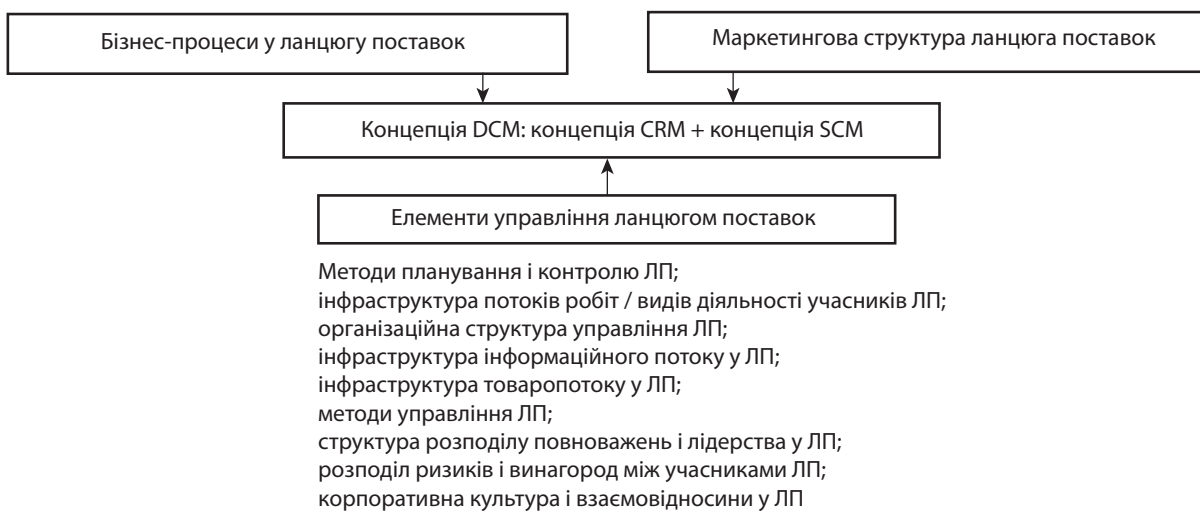


Рис. 1. Складові концепції управління ланцюгами поставок, орієнтованої на попит

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Иванов Д. А.** Управление цепями поставок / Д. А. Иванов. – СПб. : Издательство Политехн. университета, 2010. – 660 с.
- 2. Катькало В. С.** Межфирменные сети: проблематика исследований но-вой организационной стратегии в 1980 – 1990-у годы / В. С. Катькало // Вестник С.-Петербургского ун-та. 1999, Сер. Экономика (2): С. 21 – 38.
- 3. Кирюков С. И.** DCM: Основные положения концепции управления цепью спроса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hghltd.yandex.net>
- 4. Кристофер М.** Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер // Под общ. ред. В. С. Лукинского. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.
- 5. Кристофер М.** Маркетинговая логистика / М. Кристофер, Х. Пэк. – М. : ИД «Технология», 2005 г. – 200 с.
- 6. Кротов К. В.** Маркетинг взаимоотношений в управлении цепями поставок / К. В. Кротов, С. П. Куц, М. М. Смирнова // Российский журнал менеджмента. – 2008. – Том 6, № 2, С. 32 – 37.
- 7. Куц С. П.** Сравнительный анализ основных концепций теории маркетинга взаимоотношений / С. П. Куц // Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия «Менеджмент». – 2003. – № 4. – С. 3 – 25.
- 8. Куц С. П.** Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт / С. П. Куц, А. А. Афанасьев // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 1, Т. 2. – С. 33 – 52.
- 9. Куц С. П.** Сетевой подход в маркетинге: российский опыт / С. П. Куц, Д. Рафинеджад, А. А. Афанасьев // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент (1), 2002, С. 81 – 107.
- 10. Пуанкаре А.** О науке / А. Пуанкаре. – М. : Наука, 1983. – 256 с.
- 11. Сергеев В. И.** Управление цепями поставок в России: миф или реальность? / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2004. – № 1. – С. 14 – 33.
- 12. Третьяк О. А.** Сетевые формы межфирменной кооперации : подходы к объяснению феномена / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента.– 2003. – № 2, Т. 1 – С. 25 – 50.
- 13. Уотерс Д.** Логистика. Управление цепью поставок / Д. Уотерс, пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
- 14. Черенков В. И.** Эволюция маркетинговой теории и трансформация доминирующей парадигмы маркетинга / В. И. Черенков // Вестник Санкт-Петербургского университета, 2004, Сер. 8, Вып. 2 (№ 16), С. 3 – 32.
- 15. Философский словарь** / Под. ред. М. М. Розенталя; изд. 3-е. – М. : Политиздат, 1972. – 495 с.
- 16. Ютнер У.** Управление цепочкой спроса: интеграция маркетинга и управления цепочкой поставок / У. Ютнер, М. Кристофер, С. Бейкер // Росийский журнал менеджмента. 2008, 6(4): С. 83 – 112.
- 17. Adler L.** Symbiotic Marketing / L. Adler // Harvard Business Review. 1966. 45(2). p. 59 – 71.
- 18. Alderson W.** Dynamic Marketing Behavior: A Functionalist Theory of Marketing / W. Alderson, R. D. Irwin // 1965; Homewood, IL.
- 19. Anderson J.** Dyadic business relationships within a business network context / J. Anderson, H. Hakansson, J. Johanson // 1994. Journal of Marketing, 1994. 58(4): p. 1 – 15.
- 20. Arndt J.** Toward a concept of domesticated markets / J. Arndt // Journal of Marketing, 1979. 43(4): p. 69 – 75.
- 21. Berry L.** Relationship marketing. In Emerging Perspectives of Service Marketing / L. Berry, G. Chostack, G. Upah (eds.) // American Marketing Association: Chicago, IL; 25 – 38.
- 22. Biekert J.** The data Revolution / J. Biekert // Target Marketing. 1992. Vol. 15. May. № 1.
- 23. Coldman S.** Agile Competitors and Virtual Organizations: Strategies for Enriching Customer / S. Coldman, R. Nagel, K. Preiss // Van Nostrand Reinhold: 1995, N.Y.
- 24. Grönroos Ch.** Service Quality Model and Its Marketing Implications / Ch. Grönroos // 1984. European Journal of Marketing, Vol. 18. № 4. p. 36 – 44.
- 25. Hakansson H.** No business an Island. / H. Hakansson, I. Snehota // Scandinavian Journal Management. 1989. 5(3): p.187 – 200.
- 26. Hallen L.** Interterm adaptation in business relationships / L. Hallen, J. Johanson, N. Seyed-Mohamed // Journal of Marketing, 1991. 55 (2), p. 29 – 37.
- 27. Heikkila J.** From supply to demand chain management: Efficiency and customer satisfaction / J. Heikkila // Journal of Operation Management, 2002, 20(6): p. 747 – 767.
- 28. Hakansson H. J.** The Network as a Governance Structure: Interfirm Cooperation beyond markets and Hierarchies / H. J. Hakansson, J. Johanson, ed. by G. Grabher. // The Embedded Firm: On the Socioeconomics of Industrial Network / London, 1993. p. 35 – 51.
- 29. Kotler Ph.** Demarketing, Yes, Demarketing / Ph. Kotler, S. Levy // Harvard Business Review. 1971. Vol. 49. November-December. № 6. p. 74 – 80.
- 30. Kotler Ph.** Buying is Marketing Too / Ph. Kotler, S. Levy // Journal of Marketing, 1973. Vol. 37. January. № 1, p. 54 – 59.
- 31. Levitt T.** Marketing Myopia / T. Levitt, R. J. Dolan (ed.) // Strategic Marketing Management/ Boston, MA, 1991. p. 21 – 44.
- 32. Mc-Garry E. D.** Some new viewpoints in marketing / E. D. Mc-Garry // Journal of Marketing, 1953. 18 (1), p. 36 – 43.
- 33. Mc-Garry E. D.** Some functions of marketing reconsidered. In Theory in Marketing / E. D. Mc-Garry, R. Cox, W. Alderson (ed.), D. R. Irwin // Homewood, IL; 263 – 278.
- 34. Mohr J.** Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques / J. Mohr, R. Spekman // Strategic Management Journal, 1994, 15 (2) : p. 135 – 152.
- 35. Naude P.** Assessing relationship quality / P. Naude, F. Buttle // Industrial Marketing Management, 2000, 29 (4) : p. 351 – 361.
- 36. Schostack L.** Breaking Free from Product Marketing / L. Schostack // Journal of Marketing, 1977. V. 41, April. № 2, p. 73 – 80.
- 37. Storbacka K.** Managing customer relationships for profit: the dynamics of relationship quality / K. Storbacka, T. Strandvik, C. Grönroos // Service Industry Management, 1994, 5(5) : p. 21 – 38.
- 38. Turbull P.** International Marketing and Purchasing: A Survey Among Marketing and Purchasing Executives in Five European Countries / P. Turbull, M. Cunnigham // Macmillan Press: London, 1981.
- 39. Wilson D.** Understanding the value of a relationship / D. Wilson, S. Jantrania // Asia-Australian Marketing Journal, 1996, 2(1) : p. 55 – 66.

ПОДГОТОВКА ИТ-ПРОФЕССИОНАЛОВ В НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

БЫВШЕВ В. А.

доктор технических наук

БОГОМОЛОВ А. И.

кандидат технических наук

КОСТЮНИН В. И.

кандидат технических наук

Москва (Россия)

В современном обществе информационная индустрия становится одной из основных отраслей экономики, а знания и информационные технологии (ИТ) являются важнейшими факторами экономического развития. Знания, имеющие непосредственное прикладное значение, как правило, оформляются в виде патентов и стандартов.

Процессы глобализации и комплексной стандартизации информационных технологий являются важными доминантами развития информационной индустрии [1]. Для создания всеобъемлющей системы стандартов мировым сообществом сформирована система, объединяющая многие десятки специализированных профессиональных организаций: ISO, IETC, IEEE, OMG и др.

В последнее десятилетие наблюдается стремление крупных компаний, разработчиков ИТ-технологий, объединить свои усилия в области исследования, разработки и унификации спецификаций новых технологий. В качестве примера может служить проект UDDI (англ. *Universal Description Discovery & Integration*) [2]. Этот проект объединяет усилия ведущих мировых компаний по разработке информационных технологий (IBM, Microsoft, Oracle и др.) с целью создания технологии для расположения описаний веб-сервисов (WSDL) в сети, последующего их поиска другими организациями и интеграции в свои системы. Можно утверждать, что интеграция мирового научно-технического потенциала информационных технологий, осуществляемая на основе деятельности международной системы стандартизации, характеризуется масштабом, аналогов которого еще не знала история науки и техники [см. 1].

Разработка новых технологий образования также становится всё более привязанной к соответствующим международным стандартам ИТ-образования. Основу этих стандартов составляют рекомендации международных организаций, таких как ACM и IEEE [3].

ACM – ассоциация по вычислительной технике (*The Association for Computing Machinery – ACM*) (<http://info.acm.org>). Это международная научная и образовательная организация, основная задача которой распро-

странение навыков, теорий и приложений из области информационных технологий.

IEEE – институт инженеров по электротехнике и электронике (*Institute of Electrical and Electronic Engineers – IEEE*) (<http://www.ieee.org>). Это всемирная организация инженеров, направляющая деятельность технических обществ и участвующая в разработке стандартов.

Рекомендации этих организаций – СС2001 [4] формулируют общие требования к учебным программам по информатике, в частности, предполагая, что необходимые знания по конкретным языкам программирования и практический опыт их использования учащиеся должны приобретать самостоятельно или на факультативных курсах.

Образовательные стандарты являются квинтэссенцией современных представлений о методике, содержания, технологиях и т. д. обучения студентов. Естественно, эти стандарты не могут не учитывать процессы глобализации и перехода к информационному обществу. Стандарт по подготовке бакалавров по направлению 230700.62 «Прикладная информатика» также учитывает мировой опыт и необходимость соответствия уровня и качества подготовки бакалавров в нашей стране международному уровню. Тем не менее, применение этого стандарта в образовательном процессе в научно-исследовательском университете должно иметь существенные отличия от обучения в обычном университете.

Несмотря на экономический спад и последовавшее за ним сокращение числа рабочих мест, высококвалифицированных ИТ-профессионалов по-прежнему не хватает. Разрыв между числом рабочих мест и количеством квалифицированных сотрудников заставляет бизнес и государство требовать от сферы образования готовить выпускников высших учебных заведений на таком уровне, чтобы они могли приступить к производственной деятельности немедленно после получения диплома. А это может быть лишь в том случае, если выпускник университета уже имеет соответствующий практический опыт использования полученных теоретических знаний.

Различие между выпускниками научно-исследовательских университетов и выпускниками «обычных» университетов как раз и должно заключаться в большей ориентации на решение практических задач и большем практическом опыте. И это различие может быть определено как «американский» и «российский» подходы к подготовке ИТ-профессионалов.

В концепции обучения, сформулированной в СС2001 [3] основной целью является подготовка ИТ-профессионалов для исследовательских лабораторий корпораций, индустрии и бизнеса, а не выпускников университетов, прослушавших много курсов, но не

подготовленных к конкретной работе. Этот «американский» подход обусловлен тем, что компьютерные науки и соответствующие образовательные программы в США исторически инженерные, а в России преимущественно математические. В «российском» подходе, по сравнению с американской системой образования, придается большее значение фундаментальному математическому образованию и несколько меньшее значение профессиональной подготовке.

Следствием этого является то, что американский стиль обучения ориентирован на изучение процесса набора стандартных решений под типовые ситуации. Такой подход к подготовке ИТ-специалистов является, как показывает сравнение уровней развития и применения ИТ-технологий в России и США, более подходящим для профиля бакалавра научно-исследовательского университета.

Специалисты, получившие степень бакалавра после окончания научно-исследовательского университета, должны быть готовы работать в научно-исследовательских центрах (R&D), которые имеют каждая крупная компания в России и за рубежом. Для этого необходимо знать не только языки программирования, те или иные информационные системы, но и как начинаются и проводятся научно-исследовательская работа, как оформляются результаты исследования, а также требования, которые предъявляет бизнес к выпускникам университета.

Для анализа требования бизнеса к ИТ-специалистам, факультет электротехники и проектирования компьютерных систем Университета штата Алабама, опросил руководителей предприятий отрасли с тем, чтобы выяснить, какими качествами должны обладать выпускники колледжей. Руководителей попросили охарактеризовать базовые бизнес-навыки, которых недостает большинству выпускников, и составить список предметов, которым им надо обучиться дополнительно [4].

Прежде всего, руководители отметили, что выпускники не имеют навыков управления. Они подчеркнули серьезную нехватку технически грамотных менеджеров, способных организовать разработку новых информационных сервисов, выполнять функции руководителей старшего звена, особенно директоров информационных служб и директоров по технологиям. Как правило, руководители технологических направлений, имеющие бизнес-образование, обладающие деловой хваткой и опытом управления, не понимают специфики информационных и компьютерных ресурсов, которыми управляют, чем невольно ведут компанию и самих себя к провалу.

Для того чтобы выйти из этого положения, многие университеты предлагают технические программы MBA, чтобы наделить будущих руководителей бизнеса некоторыми техническими знаниями. Однако в рамках этих программ не даются принципы разработки информационных систем, которые должен знать будущий директор информационной службы.

Многие крупные компании и государственные организации имеют в своём составе научно-исследовательские центры (R&D-центры), задачей которых

является получение конкурентных преимуществ за счёт разработки инновационных технологий и создания новых информационных сервисов. R&D-центры имеют предприятия и компании различного профиля и вида деятельности, в том числе финансовые и промышленные, что обеспечивает им необходимые конкурентные преимущества. Однако, независимо от вида деятельности компании, проведение НИР и ОКР в них следуют определённым и схожим методикам и стандартам [5]. Эти методики и стандарты, начиная от предпроектного исследования и разработки технического задания и до подготовки отчёта и сдачи инновационного изделия в эксплуатацию, также должны быть хорошо знакомы студентам научно-исследовательского университета.

Опыт организации, проведения и внедрения результатов НИР и ОКР на основе соответствующих стандартов в СССР также может оказаться весьма полезным. Например, ГОСТ 24.602-86 [6] определяет состав и содержание работ по стадиям создания автоматизированных систем управления (ныне называемых информационными системами). Каждые из этапов и стадий проведения НИР, приведенные в данном стандарте, не утратили своей актуальности и в наше время. Студенты научно-исследовательского университета, которые должны получить навыки проведения научно-исследовательских работ, обязаны знать и этот, и другие, относящиеся к проведению НИР, отечественные и зарубежные стандарты.

Обобщая вышеизложенное, определим основные особенности подготовки студентов в научно-исследовательском университете.

1. Больше внимания и времени обучения уделяется изучению международных стандартов в области информационных технологий.
2. Увеличен объём часов на самостоятельное изучение языков программирования и практику на факультативных курсах.
3. Выделяется время на изучение методик и стандартов проведения НИР и ОКР. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Сухомлин В. Подготовка бакалавров и магистров в области ИТ / В. Сухомлин // Открытые системы. – 2002. – № 3.
2. <http://ru.wikipedia.org/wiki/UDDI>
3. Computing Curricula 2001. Association for Computing Machinery and Computer Society of IEEE.
4. <http://amp177.spb.ru/publications/114-kharakteristika-osnovnykh-etapov-provedeniya-nir-i-okr>
5. Подготовка ИТ-профессионалов для бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/os/2003/02/182631/#top>
6. ГОСТ 24.602-86. Единая система стандартов автоматизированных систем управления. Автоматизированные системы управления. Состав и содержание работ по стадиям создания.

МАТЕМАТИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ СТУДЕНТА ПРИ ТЕСТИРОВАНИИ

БЫВШЕВ В. А.

доктор технических наук

БОГОМОЛОВ А. И.

кандидат технических наук

КОСТЮНИН В. И.

кандидат технических наук

Москва (Россия)

Педагогические тесты являются общепринятым инструментом обучения и контроля знаний студентов в Финуниверситете. Тесты дают возможность преподавателю осуществлять оперативную массовую оценку уровня полученных студентами знаний и навыков по соответствующей дисциплине, и в настоящее время используются при аттестации вузов¹. Многие преподаватели вузов (в частности, Финуниверситета) используют тестовый контроль знаний на итоговых зачётах и экзаменах по дисциплинам. Чаще всего экзаменационный билет (тест) состоит из некоторого количества тестовых заданий с выбором в каждом задании одного правильного ответа из определённого числа предложенных ответов². В процессе проверки результатов тестирования возникает естественная проблема объективной трансформации количества (R) правильных ответов студента в шкалу привычных оценок, например, в шкалу «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

В предлагаемой работе обсуждён формализованный подход к упомянутой выше трансформации, основанный на математико-статистической теории проверки гипотез³. Предлагаемый подход прошел многолетнюю (с 2004 г.) проверку на кафедре математического моделирования экономических процессов Финуниверситета и всегда проявлял объективный характер оценки знаний студентов.

ПРЕДПОСЫЛКИ И ОБОЗНАЧЕНИЯ

Ниже приняты следующие предположения.

1. Тест (билет) составлен в виде (n) заданий в тестовой форме с выбором в каждом задании одного правильного ответа из (m) предложенных ответов. Реальный пример, в котором $n = 10$ и $m = 4$, приведён в приложении.

¹ <http://www.fepo.ru>

² Аванесов В. С. Современные методы обучения и контроля знаний / В. С. Аванесов. – М.: Наука, 1998. – С. 9 – 10.

³ Нейман Ю. Вводный курс теории вероятностей и математической статистики / Ю. Нейман. – М.: Наука, 1968. – С. 320.

2. В процессе тестирования проверяются следующие семантические (смысловые) гипотезы.

1) H_f : Студент совершенно не знает материал дисциплины и, следовательно, выбирает ответы наугад.

2) \bar{H}_f : Студент обладает определёнными знаниями и навыками и поэтому не выбирает ответы наугад.

3) H_e : Студент в полной мере освоил дисциплину и способен правильно ответить практически на любой вопрос.

Очевидно, в ситуации справедливой гипотезы 1) студент должен получить оценку «неудовлетворительно». Если же верна гипотеза 2), студент заслуживает, по крайней мере, оценку «удовлетворительно». Наконец, при справедливой гипотезе 3) преподаватель имеет основание оценить знания и навыки студента на «отлично».

3. Обозначим символом (p) вероятность правильного ответа студента на вопрос из тестового задания. Будем предполагать, что эта вероятность остаётся неизменной для всех заданий теста. Так, если имеет место равенство

$$p = p_c = \frac{1}{m}, \quad (1)$$

то это равносильно справедливости гипотезы 1). Если же справедливо неравенство

$$p > p_c, \quad (2)$$

то это равносильно истинности гипотезы 2). Наконец, когда упомянутая вероятность удовлетворяет неравенству

$$p \geq p_{\bar{c}} = 0,95, \quad (3)$$

где $p_{\bar{c}} = 0,95$ – вероятность практически достоверного события⁴, то такая ситуация равносильна справедливости гипотезы 3).

После завершения тестирования в распоряжении преподавателя оказывается информация о знаниях и навыках студента в виде количества (R) его правильных ответов. Множество возможных значений этой величины состоит, очевидно, из следующих констант:

$$MR = (0, 1, 2, \dots, n). \quad (4)$$

По наблюдаемому значению R преподаватель должен оценить уровень знаний и навыков студента по стандартной шкале оценок – «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

4. Будем постулировать, что величина R является биномиальной случайной переменной, вероятностная функция которой имеет вид⁵

$$P_R(k|p) = P(R = k) = C_n^k \cdot p^k \cdot (1-p)^{n-k}, \quad (5)$$

$$k = 0, 1, 2, \dots, n.$$

⁴ Бывшев В. А. Эконометрика / В. А. Бывшев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – С. 69.

Данный постулат позволяет придать упомянутым выше семантическим гипотезам 1), 2) и 3) характер статистических гипотез⁶ и, в итоге, объективизировать трансформацию величины R в оценку знаний и навыков студента по стандартной шкале. Конкретно, гипотезы 1), 2) и 3) принимают характер следующих статистических гипотез о параметре (p) закона распределения (5) случайной переменной R :

$$\begin{aligned} H_f : p &= p_c = \frac{1}{m}, \\ \bar{H}_f : p &> p_c, \\ H_e : p &= p_{\bar{Q}} = 0,95. \end{aligned} \quad (6)$$

Результаты проверки этих гипотез и позволяют объективизировать трансформацию величины R в оценку знаний и навыков студента по стандартной шкале.

ПРОЦЕДУРА ПРОВЕРКИ СТАТИСТИЧЕСКИХ ГИПОТЕЗ (6) И ТРАНСФОРМАЦИЯ КОЛИЧЕСТВА R ПРАВИЛЬНЫХ ОТВЕТОВ СТУДЕНТА В ОЦЕНКУ ЕГО ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ ПО СТАНДАРТНОЙ ШКАЛЕ

Процесс проверки статистических гипотез (6) и трансформации величины R в оценку знаний и навыков студента по стандартной шкале удобно осуществить в итоге следующих шагов.

1. Задаёмся уровнем значимости α (вероятностью отвергнуть гипотезу в ситуации, когда она верна), например, $\alpha = 0,075$, и исследуем гипотезу $H_e : p = p_{\bar{Q}}$ против альтернативы $\bar{H}_e : p < p_{\bar{Q}}$. Стандартная наиболее мощная критическая область гипотезы H_e против альтернативы \bar{H}_e имеет вид⁷

$$M_R(\bar{H}_e) = (0, 1, \dots, T(n)). \quad (7)$$

Правая точка этого множества вычисляется как корень уравнения

$$P(R \in M_R(\bar{H}_e) / H_e) = \sum_{k=0}^{T(n)} C_n^k \cdot p_{\bar{Q}}^k \cdot (1 - p_{\bar{Q}})^{n-k} = \alpha, \quad (8)$$

согласно принятому уровню значимости α . Если величина R попадает в множество (7), то гипотеза H_e отклоняется и, следовательно, испытуемый не получает оценку «отлично». Напротив, если количество R оказывается в множестве принятия гипотезы H_e :

$$M_R(H_e) = (T(n) + 1, \dots, n), \quad (9)$$

то испытуемый получает оценку «отлично». Предположим, однако, что количество R оказалось в критической области (7). Для решения вопроса об оценке испытуемого нужно сделать следующий шаг.

2. Исследуем гипотезу $H_f : p = p_c = \frac{1}{m}$ против альтернативы $\bar{H}_f : p > p_c$. Стандартная равномерно

наиболее мощная критическая область гипотезы H_f против альтернативы \bar{H}_f имеет вид⁸

$$M_R(\bar{H}_f) = (t(n), t(n) + 1, \dots, n). \quad (10)$$

Левая точка $t(n)$ этого множества вычисляется как корень уравнения

$$\begin{aligned} P(R \in M_R(\bar{H}_f) / H_f) &= \\ &= \sum_{k=t(n)}^n C_n^k \cdot p_c^k \cdot (1 - p_c)^{n-k} = \alpha, \end{aligned} \quad (11)$$

согласно принятому уровню значимости α . Если величина R попадает в множество (11), то гипотеза H_f отклоняется и, следовательно, испытуемый не получает оценку «неудовлетворительно». Напротив, если количество R оказывается в множестве принятия гипотезы H_f :

$$M_R(H_f) = (0, 1, \dots, t(n) - 1), \quad (12)$$

то испытуемый получает оценку «неудовлетворительно». Предположим, однако, что количество R оказалось в критической области (10), а точнее, в следующем подмножестве этой области:

$$M_R(\bar{H}_f \cap \bar{H}_e) = (t(n), t(n) + 1, \dots, T(n)). \quad (13)$$

В этой ситуации испытуемый заслуживает либо оценку «удовлетворительно», либо оценку «хорошо», и для решения вопроса об оценке испытуемого нужно сделать последний шаг.

3. Вычисляем середину множества (13):

$$A(n) = \frac{1}{2} \cdot (t(n) + T(n)). \quad (14)$$

Если количество R оказывается меньше величины $A(n)$, то испытуемый получает оценку «удовлетворительно»; если же количество правильных ответов R равно или больше величины $A(n)$, то студент заслуживает оценку «хорошо».

Подводя итог, сформулируем алгоритм трансформации количества R правильных ответов студента в оценку по стандартной шкале, полагая известными (см. пример) обсуждённые выше величины $t(n)$, $T(n)$ и $A(n)$.

- 1) Ситуация соответствует оценке «неудовлетворительно».
- 2) Ситуация соответствует оценке «удовлетворительно».
- 3) Ситуация соответствует оценке «хорошо».
- 4) Ситуация соответствует оценке «отлично».

ПРИМЕР

1. В приложении размещён один из реальных вариантов множества тестов по эконометрике, которые используются на кафедре ММЭП Финиуниверситета в процессе итогового контроля знаний студентов. Видно, что тест составлен в виде $n = 10$ заданий в тестовой форме с выбором в каждом задании одного правильного ответа из $m = 4$ предложенных ответов. Следовательно, в множестве (4) величина $n = 10$. В свою очередь, вероятность выбрать наугад правильный ответ в задании $p_c = 0,25$.

⁵ Нейман Ю. Вводный курс теории вероятностей и математической статистики / Ю. Нейман. – М.: Наука, 1968. – С. 239.

⁶ Там же. – С. 321.

⁷ Там же. – С. 419.

⁸ Там же.

2. Определим величины $t(10)$ и $T(10)$ критических областей (7) и (10). Примем уровень значимости $\alpha = 0,075$ и, используя функцию БИНОМРАСП Excel, находим при $p = 0,95$ величину $T(10) = 8$, которая приближённо является корнем уравнения (8). Затем при $p = 0,25$ отыскиваем величину $t(10) = 5$, которая приближённо служит корнем уравнения (11). Наконец, вычисляем согласно (14) значение $A(10) = 6,5$.

3. В данном примере обсуждённый выше алгоритм трансформации количество R правильных ответов студента в оценку по стандартной шкале выглядит так:

1) ситуация $0 \leq R \leq 4$ соответствует оценке «неудовлетворительно»;

2) ситуация $5 \leq R \leq 6$ соответствует оценке «удовлетворительно»;

3) ситуация $7 \leq R \leq 8$ соответствует оценке «хорошо»;

4) ситуация $9 \leq R \leq 10$ соответствует оценке «отлично».

ПРИЛОЖЕНИЕ: ПРИМЕР ТЕСТА

13.1. Укажите номер правильного ответа.

Количество параметров в простой макромодели

Кейнса,
$$\left\{ \begin{array}{l} C = a_0 + a_1 \cdot Y + u \\ Y = C + I \\ 0 \leq a_1 < 1; E(u) = 0; E(u^2) = \sigma_u^2 \end{array} \right\},$$
 где Y –

доход, C – уровень потребления, I – объём инвестиций, равно 1) единице; 2) двум; 3) трём; 4) четырём.

13.2. Укажите номер правильного ответа.

Пусть (A, \bar{m}, Cov) – параметрическая модель Марковица фондового рынка и \bar{x} – портфель активов из списка A . Тогда по правилу $\bar{x}^T \cdot Cov \cdot \bar{x}$ вычисляется: 1) доходность портфеля; 2) ожидаемая доходность портфеля; 3) дисперсия доходности портфеля; 4) ковариация портфеля

13.3. Укажите номер правильного ответа.

В зависимости $y = f(x) + u$ между экономическими переменными (x, y) , где u – случайная переменная с нулевым ожидаемым значением, величина $f(x)$ отражает: 1) влияние неучтённых факторов; 2) экономический закон; 3) случайные причины; 4) влияние эндогенной переменной.

13.4. Укажите номер правильного ответа.

В модели годовой доходности (r) на обыкновенную акцию
$$\left\{ \begin{array}{l} r = a_0 + u \\ E(u) = 0; E(u^2) = \sigma^2 \end{array} \right\}$$
 параметр σ^2 имеет смысл: 1) ожидаемой доходности; 2) меры несистематического риска; 3) меры систематического риска; 4) ковариации.

13.5. Укажите номер правильного ответа.

В рамках оценённой инвестиционной модели

$$\left\{ \begin{array}{l} I_t = 200 + 0,18 \cdot Y_t - 19 \cdot R_t + u \\ (40) \quad (0,01) \quad (4) \quad (50) \\ R^2 = 0,82 \end{array} \right\}$$

дохода (Y_t) и реальная ставка процента (R_t) не объясняют: 1) 0,01 величины I_t ; 2) 4% величины I_t ; 3) 50% величины I_t ; 4) 18% величины I_t .

13.6. Укажите номер правильного ответа.

В рамках модели
$$\left\{ \begin{array}{l} y = a_0 + a_1 \cdot x + u \\ E(u) = 0; E(u^2) = \sigma_u^2 \end{array} \right\}$$
 по

формулам
$$\left(\begin{array}{l} \tilde{\sigma}_u \cdot \frac{1}{\sqrt{\sum_1^n (x_i - \bar{x})^2}} \end{array} \right)$$
 вычисляется: 1) оценка

\tilde{y} ; 2) характеристика точности оценки коэффициента функции регрессии; 3) оценка σ_y ; 4) оценка \tilde{y} .

13.7. Укажите номер правильного ответа.

Переменная u в рамках модели

$$\left\{ \begin{array}{l} y = a_0 \cdot \exp(a_1 \cdot x) \cdot x^{a_2} \cdot (1 + u) \\ E(u) = 0; E(u^2) = \sigma_u^2 \end{array} \right\}$$

обладает физической размерностью: 1) переменной x ; 2) переменной y ; 3) нулевой; 4) как у параметра a_1 .

13.8. Укажите номер правильного ответа.

Для модели из задания 13.7: 1) выполняются предпосылки теоремы Гаусса – Маркова; 2) не выполняются предпосылки теоремы Гаусса – Маркова; 3) выполняются условия теста Голдфелда – Квандта; 4) выполняются условия теста Дарбина – Уотсона.

13.9. Укажите номер правильного ответа.

Модель из задания 13.7: 1) является линейной по коэффициентам; 2) не является линейной по коэффициентам; 3) образует схему Дарбина – Уотсона; 4) образует схему Голдфелда – Квандта.

13.10. Укажите номер правильного ответа.

Функция регрессии модели из задания 13.7 является: 1) степенной функцией; 2) показательной функцией; 3) кинематической функцией; 4) функцией Кобба – Дугласа.

ОБ ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ НАПРАВЛЕНИЯ «БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА» МОДЕЛИРОВАНИЮ СИСТЕМ

НАУМОВ В. Н.

доктор военных наук

Санкт-Петербург (Россия)

Образовательные стандарты высшего профессионального образования третьего поколения предъявляют требования к уровню образованности, определяют общекультурные и профессиональные компетенции, обеспечивающие возможность выпускника работать в современном информационном обществе. Так, к компетенциям, которые определены стандартами по направлению «бизнес-информатика» относятся: способность использовать для решения задач современные технические средства и информационные технологии; способность применять методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования систем; наличие навыков работы с компьютером как средством управления информацией и др. Выпускник должен знать методологию построения моделей сложных систем, владеть теорией систем и методами системного анализа, методами статистического анализа и прогнозирования случайных процессов. Данные компетенции направлены на формирование у выпускника математической и информационной культуры.

С целью формирования данных компетенций необходимо определить требования к создаваемым моделям и к средствам их построения, содержание учебных дисциплин, предназначенных для их формирования.

Требования к моделям и средствам их построения. При рассмотрении прикладных задач моделирования экономических, хозяйственных систем, бизнес-процессов сталкиваются с проблемой их размерности. В реальной ситуации моделируемые системы являются сложными и должны исследоваться методами системного анализа, которые основываются на двух последовательных процессах: декомпозиции на подсистемы с целью их анализа и последующей композиции полученных результатов. Следовательно, основными принципами моделирования сложных систем являются:

- ✦ принцип решения сложных проблем путем их разбиения на множество меньших независимых задач, легких для понимания и моделирования;
- ✦ принцип иерархического упорядочивания – принцип организации составных частей проблемы в иерархические древовидные структуры с добавлением новых деталей на каждом уровне иерархии.

Данные положения определяют следующие требования к моделям сложных социально-экономических

систем, информационных систем и средствам, их реализующим:

1. Так как внутрикомпонентная связь в системе обычно сильнее, чем связь между компонентами, то ее модель должна объединять ранее созданные модели подсистем. С целью обобщимости модели число подсистем и связей в модели на каждом уровне должно быть невелико, однако общее число подсистем велико. Это определяет иерархическую структуру модели. Используемые инструментальные средства должны обеспечить построение такой иерархии.

2. Иерархическая структура модели определяет необходимость предварительного описания модели на языке промежуточной формализации. Таким образом, модель системы должна содержать некоторое число взаимосвязанных представлений, каждое из которых адекватно отражает только некоторый аспект поведения или структуры системы. Данные аспекты должны отражать концептуальный, математический и физический уровни моделирования, наличие статической и динамической составляющей модели. Каждое такое представление должно рассматриваться на своем языке формализации. Средства построения модели должны позволять использовать различные языки, в том числе и графические. Это соответствует определению сложной системы, как системы, для описания которой недостаточно одного языка формализации.

3. Многомодельность системы определяет необходимость определения этапов жизненного цикла модели, начиная с этапа планирования и проектирования и завершая этапом тестирования и верификации модели. Это обстоятельство определяет необходимость рассмотреть модель как проект и при создании модели использовать теорию и средства управления проектами, в частности CASE-технологии и CASE-средства.

4. Входные и выходные переменные должны быть в общем случае векторными. С учетом случайности моделируемых процессов вход и выход модели представляют собой системы (векторы) случайных величин. В состав модели должны быть включены системы уравнений (алгебраические и дифференциальные). Средства построения модели должны содержать вычислительные компоненты, позволяющие автоматизировать вычисления, решать системы уравнений, содержащих характеристики случайных величин.

5. Время должно входить в состав любой социально-экономической модели в качестве независимой переменной. Все модели должны быть динамическими с дискретным, связанным с событиями или с непрерывным временем, что соответствует различным парадигмам моделирования. Модель должна анализировать устойчивые и неустойчивые состояния экономической системы. Средства моделирования должны быть инте-

гированными и включать в своем составе несколько парадигм.

Указанные требования ограничивают применимость для моделирования сложных систем аналитических моделей и определяют необходимость использования имитационного моделирования, как метода «последней надежды». Именно поэтому в учебнике «Моделирование систем» [5] при рассмотрении вопросов моделирования систем, в основном, рассматриваются вопросы имитационного моделирования и, в частности статистического моделирования. На его основе разработана учебная дисциплина «Моделирование систем», которая относится к дисциплинам блока специальных дисциплин государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по нескольким специальностям направления «Информатика и вычислительная техника». В стандарт направления «Бизнес-информатика» включена дисциплина «Имитационное моделирование».

Сравнительный анализ систем имитационного моделирования. Для реализации имитационных моделей на ЭВМ существуют специальные языки имитационного моделирования, программные системы и среды имитационного моделирования. Многообразие языков имитационного моделирования (сейчас их известно более 500) и систем имитационного моделирования (их известно более 200) вызвано применением имитационного моделирования в различных предметных областях, ориентацией на определенный тип моделей, использованием различных способов имитации и различных типов ЭВМ [3].

Во многих образовательных учреждениях России при обучении студентов используется система и язык имитационного моделирования GPSS World. В последнее время значительно увеличилось число публикаций по данной системе [3, 4, 5, 6]. Она представляет собой комплексный моделирующий инструмент, охватывающий области как дискретного, так и непрерывного компьютерного моделирования, обладающий высоким уровнем интерактивности и средствами визуального представления информации. Система имитационного моделирования GPSS World создана на основе языка GPSS, который ввел в имитационное моделирование парадигму потокового, или сетевого программирования. В соответствии с этой парадигмой поток сущностей (транзактов) продвигается по структурной диаграмме, представляющей систему. Транзакты ожидают в очередях, конкурируют за использование ресурсов и блоков, осуществляющих их обработку (обслуживание), и, в конце концов, покидают систему. Накапливая статистику о поведении транзактов, можно оценить параметры моделируемой системы.

Рассмотрим пример использования системы GPSS World для решения задач моделирования. Пусть нужно исследовать непрерывную марковскую цепь, состояния которой описывают фазы случайного процесса. Пример графа марковской цепи, состоящей из трех состояний, представлен на *рис. 1*.

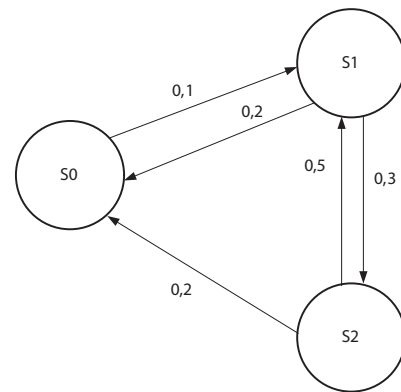


Рис. 1. Граф непрерывной марковской цепи

Система дифференциальных уравнений Колмогорова, описывающая функционирование данной марковской цепи, имеет вид:

$$\begin{cases} \frac{dP_0(t)}{dt} = -0,1P_0(t) + 0,2P_1(t) + 0,2P_2(t) \\ \frac{dP_1(t)}{dt} = -0,5P_1(t) + 0,1P_0(t) + 0,3P_2(t) \\ \frac{dP_2(t)}{dt} = -0,7P_2(t) + 0,3P_1(t) \end{cases} \quad (1)$$

Программа, моделирующая данную цепь, имеет вид

```

GENERATE 10
TERMINATE 1
*задание значений параметров*
lambda01 equ 0.1
lambda10 equ 0.2
lambda12 equ 0.3
lambda21 equ 0.5
lambda20 equ 0.2
*задание начальных значений переменных*
P0_ equ 1
P1_ equ 0
P2_ equ 0
*задание системы дифференциальных уравнений*
P0_ integrate (-lambda01#P0_+lambda10
#P1_+lambda20#P2_)
P1_ integrate (-lambda10+lambda12)#P
1_+lambda01#P0_+lambda21#P2_)
P2_ integrate (-lambda20+lambda21)#P
2_+lambda12#P1_)
start 1
  
```

Использование системы GPSS World позволяет разрабатывать имитационные модели экономических, хозяйственных, информационных и других систем, связанных с обработкой потоков заявок, выполнять машинные эксперименты с ними. Несмотря на простоту решения рассмотренного примера, видно, что приведенная программа и средства ее реализующие, в полной мере не обладают ни одним из ранее указанных требований. В частности, нет возможности построить иерархическую структуру, необходимо создавать программу в текстовом виде без построения визуальных

схем и др. Таким образом, для построения модели системы необходима специальная подготовка по языкам программирования. Язык программирования не относится к уровню языков сверхвысокого уровня, который может быть использован, не только специалистами по информационным технологиям, но и практикующими экономистами. Нет интеграции с другими программными приложениями, в том числе с CASE-средствами, отсутствует встроенная анимация.

Это определяет необходимость выбора для обучения студентов направления «бизнес-информатика» других инструментальных средств моделирования. При анализе таких средств учитывались разные обстоятельства, в том числе и возможность их приобретения, доступность, цена, возможность получения консультаций и др. В результате проведенного анализа выбрана система имитационного моделирования AnyLogic [1], которая разработана в 1999 году Российской фирмой XJ Technologies (г. Санкт-Петербург). За прошедшие годы система получила большое распространение и популярность. Это одна из немногих российских разработок в области имитационного моделирования, получивших признание за рубежом.

Язык и система моделирования AnyLogic доказали свою эффективность при моделировании сложных систем. Основными блоками модели AnyLogic являются активные объекты, которые позволяют моделировать любые объекты реального мира. Активный объект является экземпляром класса. Чтобы создать модель AnyLogic, нужно создать классы активных объектов (или использовать объекты библиотек AnyLogic) и задать их взаимосвязи. AnyLogic интерпретирует графически создаваемые классы активных объектов в классы Java. Поэтому можно пользоваться всеми преимуществами объектно-ориентированного и визуального моделирования: наследованием, полиморфизмом и т. д.

Наследование позволяет значительно упростить процесс разработки моделей. Активные объекты могут содержать вложенные объекты, причем уровень вложенности неограничен, что позволяет производить декомпозицию модели на любое количество уровней детализации. С помощью инкапсуляции объектов можно скрыть детали разработки моделируемого объекта.

Данная система моделирования удовлетворяет всем ранее сформулированным требованиям. Еще одним, важным ее свойством, определяющим целесообразность использования для обучения, является то, что в ней реализованы основные парадигмы имитационного моделирования: дискретно-событийное моделирование, которое реализовано в GPSS, системная динамика, многоагентное моделирование. Следовательно, подход к обучению становится унифицированным при изучении различных парадигм. Кроме того, интегрируя данные парадигмы можно значительно увеличить их возможности.

Рассмотрим пример динамической модели Лоренса, используемой для анализа динамики городов [2]. Такая система исследования динамики города рассматривает три взаимосвязанные переменные: продукция, производимая городской системой; численность насе-

ления города; земельная рента (стоимость жилья). Система дифференциальных уравнений для ее описания имеет вид:

$$\begin{cases} \frac{dx}{dt} = a_1(a_2y - a_3x); \\ \frac{dy}{dt} = c_1(c_2x - c_3y) - c_4xz; \\ \frac{dz}{dt} = d_1xy - d_2z, \end{cases} \quad (2)$$

где a_i, c_i, d_i – положительные коэффициенты, параметры модели;

a_1 – скорость восстановления продукции на городском рынке;

a_2 – спрос потребной городской продукции на душу населения;

a_3y – общий спрос жителей на городскую продукцию;

a_3 – коэффициент, показывающий скорость поступления продукции на городской рынок;

a_3x – общий объем продукции на городском рынке;

c_2 – спрос на труд со стороны фирм на единицу своей продукции;

c_2x – общий спрос на труд на городском рынке труда для производства продукции;

c_3 – коэффициент, показывающий предложение труда на единицу населения;

c_3y – общее предложение труда на городском рынке;

$c_2x - c_3y$ – избыток или недостаток спроса на труд на городском рынке, в зависимости от требуемого объема производства;

c_1 – коэффициент, учитывающий миграцию населения с учетом избытка или недостатка спроса на труд;

c_4 – коэффициент, учитывающий миграцию населения с учетом цены на землю (квартиры);

d_1 – коэффициент, учитывающий изменение ренты на землю (стоимости на жилье), при изменении объема продукции и численности населения;

d_2 – скорость изменения ренты, приведенная к единице цены.

Для решения системы уравнений будем использовать парадигму системной динамики Дж. Форрестера [7]. При ее использовании делается ряд предположений и допущений. Модели системной динамики абстрагируются от индивидуальных характеристик и поведений объектов системы и даже от самих индивидуальных объектов. В этих моделях обычно абстрагируются от физических характеристик среды, в которой протекают процессы. Все переменные, даже если они характеризуют дискретные количества, рассматриваются как непрерывные. Здесь не выделяются отдельные события в системе, все процессы рассматриваются протекающими в непрерывном времени.

В системной динамике предложена своя графическая нотация для построения структур потоковых диаграмм. В моделях системной динамики основной интерес представляют накопители некоторого содержимого и анализ изменения их объемов во времени. Такое представление позволяет построить модель в терминах ги-

дродинамики. Элементами модели являются емкости и клапаны. Емкости между собой связаны каналами, а клапаны определяют скорость протекания процессов в данных каналах, что позволяет описать функционирование системой дифференциальных или интегральных уравнений вида:

$$\frac{dn(t)}{dt} = \text{вход}(t) - \text{выход}(t); \quad (3)$$

$$n(t) = \int_{t_0}^t (\text{вход}(s) - \text{выход}(s)) ds + n(t_0),$$

где $n(t)$ – текущее состояние числа однотипных объектов в емкости;

$n(t_0)$ – начальное состояние числа объектов в емкости.

Графическая модель данной системы дифференциальных уравнений в нотациях, близких к нотациям системной динамики, приведена на рис. 2. На рис. 3 приведены результаты моделирования. Полученные фазовые портреты описывают изменение двух переменных модели (численности населения и объема продукции) для различных значений параметров модели.

Из рисунков видно, что равновесие может быть устойчивым или неустойчивым. В приведенном примере устойчивость равновесия означает равенство нулю численности населения, а также отсутствие выпуска продукции. Город прекращает свое существование. Неустойчивость свидетельствует о колебаниях значений переменных относительно точки равновесия. Происходит мягкая потеря устойчивости. При этом процесс не является периодическим. Траектория «наматывается» хаотически. Существует «странный аттрактор». Поэтому трудно прогнозировать будущие значения переменных системы. Графический анализ других переменных определяет динамику их изменения. Топология рисунков не зависит от начальных условий, а зависит только от параметров системы уравнений.

Простота решения данного примера показывает на высокий уровень языка и системы имитационного моделирования, что существенно повышает производительность труда при моделировании. Это позволяет свести разработку имитационной модели к построению ее визуальной блок-схемы (математической схемы). К сожалению такой подход позволяет реализовать толь-

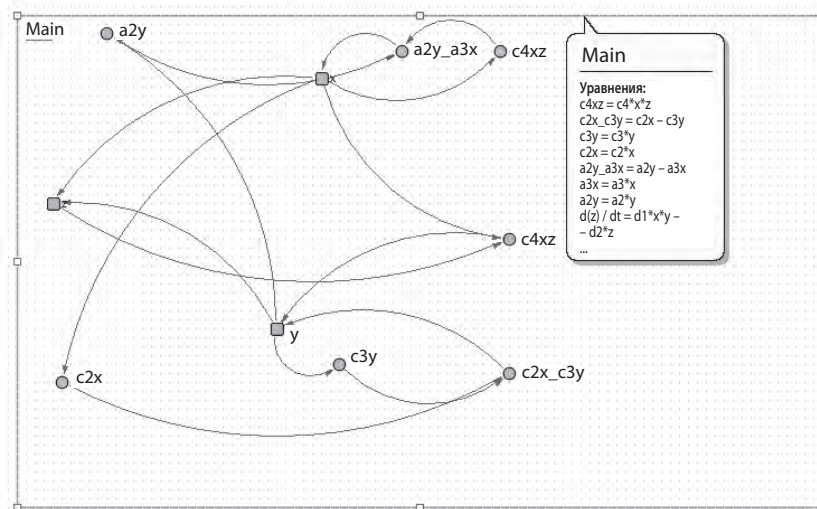


Рис. 2. Графическое представление модели Лоренца

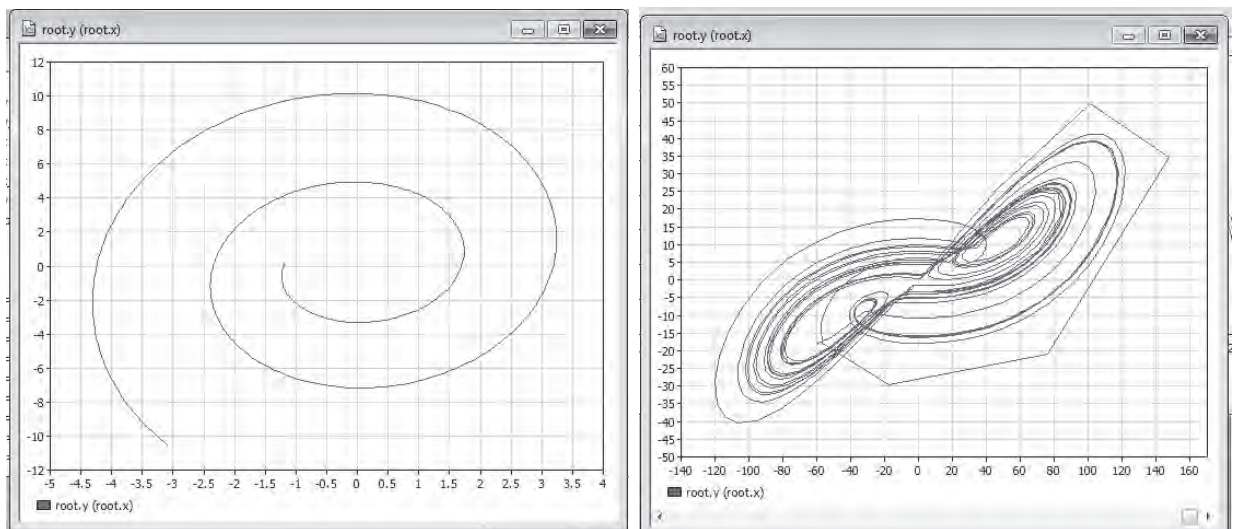


Рис. 3. Результаты имитационного моделирования

ко простейшие структуры. При усложнении логики модели структурные диаграммы необходимо дополнять предложениями языка программирования Java.

Данная модель относится к классу моделей с обратными связями. Скорость изменения для каждой переменной зависит от значений других переменных. К подобным системам относятся также модели Лотки – Вольтерра (модели «хищник-жертва»), описывающие конкуренцию, классовую борьбу, ланчестерские модели, описывающие динамику средних и др., которые могут быть исследованы аналогично.

Проведенный анализ системы AnyLogic показывает эффективность и целесообразность ее применения при решении задач обучения. Первый опыт использования данной системы в образовательном процессе показал наличие высокого интереса к ней со стороны студентов. Это обусловлено, в том числе следующими обстоятельствами:

✦ В системе реализован визуальный подход к моделированию. Для создания простых систем достаточно использовать метод «перенести и вставить» (drag&drop). Полученная визуальная модель является моделью системы на языке визуального моделирования. Такой стиль разработки программ позволяет решать задачи моделирования не только тем, кто профессионально готовится по информационным направлениям, но и другим категориям обучаемым.

✦ Имеющийся «движок» позволяет изменять масштаб времени при моделировании, использовать реальное и виртуальное время. Это позволяет реально оценивать временные затраты или масштабировать «медленные» и «быстрые» процессы.

✦ Система содержит средства для проведения пользовательских экспериментов, в том числе оптимизационных экспериментов, что позволяет численно решить задачи поиска оптимального решения. Таким образом, в системе совмещены средства моделирования со средствами поддержки принятия решений.

✦ Система имеет встроенные средства анимации, позволяющие повысить степень доверия к результатам имитационного моделирования.

✦ Система хорошо документирована. Вся документация составлена на русском языке (к сожалению, кроме библиотеки функций на Java). Имеется большое число примеров. Имеется возможность обратиться в фирму XJ Technologies за консультацией.

ВЫВОДЫ

Проведенный сравнительный анализ двух систем имитационного моделирования свидетельствует об одинаковой точности результатов имитационного моделирования. Поэтому можно сделать вывод о целесообразности дальнейшего внедрения системы AnyLogic в процесс экономического образования в связи с созданием информационного общества, формированием единого информационного пространства. Следует отметить, что если исследуется система одновременных уравнений, то ее решение возможно только после получения приведенной формы. Поэтому рассмотренное

средство не нужно рассматривать как «панацею». Ее нужно изучать совместно с изучением других средств, в том числе и статистическим пакетом STATISTICA, который позволяет решить линейные системы одновременных уравнений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Карпов Ю. Г. Имитационное моделирование систем. Введение в моделирование с AnyLogic 5 / Ю. Г. Карпов. – СПб. : БХВ-Петербург, 2005.

2. Занг В. Г. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В. Г. Занг. – М. : Мир, 1999.

3. Рыжиков Ю. И. Имитационное моделирование. Теория и технологии / Ю. И. Рыжиков. – СПб. : Корона, 2004.

4. Советов Б. Я. Имитационное моделирование систем / Б. Я. Советов, В. Н. Наумов, А. А. Грехов, Ю. В. Демьшев. – Петродворец, ВУНЦ ВМФ, 2010.

5. Советов Б. Я. Моделирование систем / Б. Я. Советов, С. А. Яковлев. – М. : Высшая школа, 2001.

6. Томашевский В. Н. Имитационное моделирование в среде GPSS / В. Н. Томашевский, Е. Г. Жданова. – М. : Бестселлер, 2003.

7. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (Индустриальная динамика) / Дж. Форрестер : пер. с англ. под ред. Д. М. Гвишиани. – М. : Прогресс, 1971.

ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА

РАМАЗАНОВ С. К.

доктор технических наук

КАЛИНЕНКО Н. А.

кандидат физико-математических наук

Луганск

Обучение – целенаправленный процесс двусторонней деятельности преподавателя и студента по передаче и усвоению знаний. Электронные коммуникации в учебном процессе играют в настоящее время ведущую роль. Обусловлено это тем, что большую часть времени молодежь проводит в социальных сетях. Эмоции студентов дают больше информации, нежели официальное сообщение преподавателя. Обучение в информационно-образовательной среде значительно повышает эффективность образования.

Информационное пространство – это пространство создания, хранения, переработки и использования информации. Оно включает в себя информацию, средства ее производства, хранения и передачи, методы и технологии работы с информацией.

Термин «информационно-образовательное пространство» подчеркивает, что цель использования информации в этом пространстве – образование личности.

В понятие «среда» в отличие от понятия «пространство» включается субъект, для которого эта среда создается и которым она используется. Информационно-образовательная среда (ИОС) возникает как результат взаимодействия субъектов образовательного процесса и информационно-образовательного пространства. Это специально организованная для решения определенных образовательных задач среда информационно-образовательного пространства. В нее входят информационные объекты, средства коммуникации, способы получения, переработки, использования, создания информации, коллективные (социальные) и индивидуальные субъекты. Эта среда может быть и источником знаний и одновременно способствовать организации различных форм самостоятельной работы студентов.

ИОС позволяет реализовать дидактические возможности инновационных технологий, эффективно организовать индивидуальную и коллективную работу студентов.

Важно отметить, что информационно-образовательное пространство в какой-то мере складывается стихийно, без учета потребностей конкретного человека, а информационно-образовательная среда создается специально. Начиная действовать в среде, студент одновременно и приспособляется к ней, и старается изменить под себя.

Если в традиционном обучении главной задачей являлась передача студенту определенной суммы зна-

ний, формирование ряда заранее определенных умений, то цель обучения в ИОС – научить студента ставить и решать познавательные проблемы, а для этого находить, перерабатывать, использовать и создавать информацию, ориентироваться в информационном пространстве.

В ИОС студент уже не «ведомый», он полноценный партнер в процессе обучения. Самостоятельно ставя и решая познавательные задачи, студент может обратиться за помощью к учителю, а может и к эксперту, куратору, модератору интернет сообщества [1, 2].

Информационные и коммуникационные технологии продолжают развиваться, и в нашу жизнь уже внедрились социальные сервисы Web 2.0, которые открывают новый этап обучения.

С помощью интернет-технологий легко решаются проблемы обучения в сотрудничестве, а также дифференциации и индивидуализации обучения. Социальные сервисы Web 2.0 позволяют студенту выбрать свой стиль обучения, наметить свою образовательную траекторию. Студент может самостоятельно изучать материал, выполнять задания в удобное для него время и самостоятельно определять длительность выполнения задания. Технологии Web 2.0 дают возможность сочетать индивидуальное и групповое обучение. Оба данные вида обучения важны в образовательном процессе. Важно правильно сбалансировать индивидуальное и совместное обучение, в основе которого лежит личностно-ориентированный подход. Web 2.0 – это синхронное и асинхронное общение в сети, это создание личной зоны в сети и создание сетевых сообществ по интересам.

Изменения в электронном обучении обусловлены влиянием двух основных движущих сил. Первая – быстро возрастающий темп развития бизнеса и создания информации, которые ведут к сдвигу в сторону работы, а конкретно – знаний по специальности, и их видоизменений в соответствии с ростом информации.

Эти силы приводят к следующим требованиям к корпоративному обучению:

- ✦ передача знаний должна быть быстрой;
- ✦ обучение должно стремительно встраиваться в контекст актуальных бизнес-процессов;
- ✦ специалисты по обучению должны уметь быстро развивать нужные навыки, и за меньшую цену для организации.

Второй эффект, оказывающий влияние на обучение – внедрение Web 2.0.

В своем базовом варианте Web 2.0 означает, что каждый может очень просто создавать и распространять контент в Интернете. Это включает запись в блог, передача видео через YouTube, размещение картинок на Flickr, помощь созданию контента в wikis, как в Wikipedia, а также разработка социальных сетей типа MySpace.

Ключевые компоненты для Web 2.0 – простые в использовании инструменты и совместное/социальное взаимодействие с ожидаемыми результатами. Один из самых интересных результатов Web 2.0 – то, что иногда называют коллективным разумом.

Web 2.0 – это эпоха, когда в основе Интернета лежат не сайты, а люди, их знания, их взаимодействие. Особенностью является принцип привлечения пользователей к наполнению и многократной выверке контента.

Новые формы представления информации – это «живая» или записанная предварительно мультимедийная информация, которая передается с помощью сети Internet или других телекоммуникационных средств [6 – 8].

В последние годы в системе образования происходят существенные изменения. Кардинальным образом пересматривается не только содержание, но и методы обучения. Развитие и совершенствование высшего образования предполагает использование современных информационных технологий на различных этапах обучения студентов. Информационные технологии в обучении – это технологии, базирующиеся на использовании техники для создания, передачи и хранения учебных материалов, организации и сопровождения учебного процесса, для интерактивного взаимодействия студента с преподавателем или педагогическим программным средством, а также тестирование знаний студента. К наиболее известным образовательным технологиям, наиболее приспособленным для использования в обучении, относятся:

- ✦ видеолекции;
- ✦ мультимедиа-лекции и лабораторные практики;
- ✦ электронные мультимедийные учебники;
- ✦ компьютерные обучающие и тестирующие системы;
- ✦ имитационные модели и компьютерные тренажеры;
- ✦ консультации и тесты с использованием телекоммуникационных средств;
- ✦ видеоконференции;
- ✦ интернет.

Основная роль, выполняемая телекоммуникационными технологиями в обучении, – обеспечение учебного диалога. Обучение без обратной связи, без постоянного диалога между преподавателем и обучаемым невозможно. Новые информационные технологии предъявляют серьезные требования к качеству и уровню образовательного процесса. Качество образования – это соответствие образования потребностям общества и личности, установленным нормам, требованиям, стандартам. Качество образовательного процесса суммируется из следующих качеств:

- ✦ качества образовательной программы;
- ✦ качества потенциала научно-педагогического состава, задействованного в образовательном процессе;
- ✦ качества потенциала обучающихся;
- ✦ качества средств образовательного процесса (материально-технической, лабораторно-экспе-

риментальной базы, учебно-методического обеспечения, учебных аудиторий, транслируемых знаний и др.);

- ✦ качества образовательных технологий;
- ✦ качества управленческих технологий.

Напомним, что вебинар – это особенный инструмент online-конференции. Он предоставляет широкие возможности обмена информацией, технологиями и мнениями с преподавателями и коллегами из разных стран и регионов, при этом это общение может быть более многогранным, чем другие виды онлайн-взаимодействия, а именно:

- ✦ преподаватель доступен в видео-режиме;
- ✦ необходимая презентация видна параллельно, (для нее не требуется от-крывать отдельное окно);
- ✦ можно в голосовом и видео-режиме лично прояснить сложный момент обсуждения, причем не только с преподавателем, но и другими слушателями;
- ✦ параллельно выступлению и показу презентации можно уточнять ряд вопросов с помощью чата;
- ✦ можно выполнять необходимые упражнения в режиме реального времени и демонстрировать результаты другим участникам непосредственно со своего рабочего стола (монитора).

Поток информации из Интернета все возрастает, и мы уже почти не в состоянии справляться с этим самостоятельно. Мало просто найти в Сети то, что нужно. Попутно мы находим еще много важных и интересных вещей. И так повторяется изо дня в день, снова и снова. Кажется, что этот процесс напоминает водоворот, который затягивает, в который можно запросто нырнуть, но очень трудно выплыть обратно. Мало просто найти. Нужно еще запомнить и классифицировать, чтобы потом иметь возможность все это использовать. Чтобы не погибнуть в лавине информации. И тут на помощь приходят инструменты управления закладками. Наиболее полезный и удобный ресурс для совместной работы по поиску информации – это Diigo. Что такое Diigo? Diigo дает возможность эффективного проведения совместных исследований. Вы можете легко поделиться ссылкой, в комплекте с аннотациями и примечаниями, с вашими друзьями и коллегами. Команда разработчиков, класс или клуб могут создать группу на Diigo, чтобы объединить найденные тематические ресурсы для совместного изучения и обсуждения [3 – 5].

ВЫВОДЫ

Владение информационными и коммуникационными технологиями преподавателями вузов является основой повышения качества образования. Использование средств информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) для создания учебно-методического обеспечения позволяет повысить эффективность образовательного процесса. Компетентное использование ИКТ преподавателем увеличивает педагогическое воздействие на формирование творческого потенциала студента. Для повышения эффективности применения

новых инфокоммуникационных технологий в учебном процессе необходимо повышать качество электронных учебных пособий и программного обеспечения. Выпускнику предстоит жить в мире, в котором умение использовать ИКТ будет во многом определять его жизненный успех, а по-настоящему научиться использовать ИКТ можно, только активно применяя их в учебном процессе, чтобы каждый выпускник вуза был успешен в современных условиях: смог найти и наилучшим образом реализовать себя.

На кафедре «Экономическая кибернетика» Восточноукраинского Национального университета имени Владимира Даля для размещения мультимедийных учебников и материалов по читаемым дисциплинам используется платформа Moodle, апробированы и используются в учебном процессе современные информационные технологии. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Использование Интернет-технологий в современном образовательном процессе. Часть II. Новые возможности в обучении. – СПб.: РЦОКОиИТ, 2008. С. 63 – 80.

2. **Куприянов М.** Дидактический инструментарий новых образовательных технологий / М. Куприянов // Высшее образование в России. – 2001. – № 3.

3. Современный гуманитарный университет – центр новых образовательных технологий // Образование. – 2000. – № 1.

4. **Тихомиров В.** Качество обучения в виртуальной среде: компьютерные технологии в обучении / В. Тихомиров, Ю. Рубин, В. Самойлов // Высшее образование в России. – 1999. – № 6.

5. Использование Интернет-технологий в современном образовательном процессе. Часть II. Новые возможности в обучении. – СПб.: РЦОКОиИТ, 2008. – С. 80 – 90.

6. **Калиненко Н. А.** Интернет семинары (выбинары) – эффективный инструмент для дистанционного обучения, *Materialy v miedzynarodowej naukowii-praktycznej konferencji «Wykształcenie I nauka bez granic- 2009»*, 07 – 15 grudnia 2009 roku, volumt 11, pedagogiczne nauki, с. 3-8, Przemysl, Nauka I studia, Польша.

7. **Калиненко Н. А.** Видеосвязь в системе дистанционного образования / Н. А. Калиненко // Тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми моделювання соціально-економічних систем», 8-9 квітня 2011, с. 241 – 244, м. Харків.

8. **Калиненко Н. А.** Инновационный подход в компетентно-ориентированном обучении: слайд-лекции в e-learning / Н. А. Калиненко // **Материалы за VI международна научна практична конференция «Бъдещи изследвания-2010»** 17 – 25 февруари 2010, Т. 9, пед науки, с. 5 – 11, София «Бял ГРАД-БГ» ООД, Болгария.

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРАЦІ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

ЯДРАНСЬКИЙ Д. М.

доктор соціологічних наук

Запоріжжя

Розвиток економічної науки в сучасних умовах не забезпечує можливості адекватної оцінки практики протікання тих чи інших економічних процесів у реальних умовах господарювання. Натомість нею занадто багато уваги приділяється теоретизованим припущенням, на основі яких виводяться відповідні теоретичні узагальнення та закономірності, що не здатні подолати розрив між економічною теорією і практикою. Більш того, сучасна економічна теорія часто відстає від реальних економічних практик та процесів.

Через те, що сучасна економічна теорія часто відстає від реальних економічних практик і процесів, це призводить до виникнення кризи сучасної економічної теорії, яка, виявляється, була нездатною забезпечити достатній теоретичний базис для дослідження зазначених вище ринкових процесів. Одним із таких процесів, що вимагає реального пояснення, є праця, яка зазнала в умовах інформаційних трансформацій принципових змін. Витоки зазначеної методології ми пропонуємо шукати в аналізі змістовних напрацювань економічних теоретиків.

На наш погляд, у сучасному дослідженні інформаційної праці можна виділити три головні проблеми:

- ✦ що саме вважати інформаційною працею;
- ✦ як встановлювати, вимірювати продукт інформаційної праці;
- ✦ як формувати ціну на інформаційну працю.

Вирішення зазначених питань пов'язані із відповіддю на четверте, загальнотеоретичне питання – щодо вибору парадигми аналізу такої праці.

Шукаючи відповідь, на перше питання, варто звернутися до роздумів А. Маршала, який зіставив працю торговця та столяра червонодеревника. На його думку, тесляр і торговець – обидва виробляють користність. Торговець переміщує та перебудовує матерію так, що вона стає більш придатною до використання [1, с. 122]. Попри відносну простоту прикладу, слід звернути увагу на те, що засновник неокласичного напрямку ототожнював працю робітника та підприємця (по суті розумову працю). Тут також слід згадати вислів Й. Шумпетера, «що праця не в змозі створити ніякої нової фізичної субстанції, проти такого твердження нічого заперечити» [2, с. 77]. Також дослідник підкреслював: «абсолютно неважлива для нас і різниця між розумовою і фізичною працею, бо сам по собі момент, що лежить в її основі, не є причиною скільки-небудь важливої економічної відмінності. Точно така сама справа з «кваліфікованою і некваліфікованою працею» [2, с. 79]. Не вступаючи в дискусію з відомим теоретиком, вважаємо за

доцільне відмітити, що сучасний інформаційний процес трансформував працю настільки, що перше заперечення Й. Шумпетера (про неможливість створення фізичної субстанції) можна поставити під сумнів, зокрема щодо ядерного синтезу.

Відтак виникає питання про універсальну характеристику, що здатна в сучасному економічному просторі нівелювати відмінності висловлені Шумпетером. На наш погляд, такою характеристикою може виступати цінність. Однак суб'єктивність існує і при оцінці певного товару конкретною людиною. За висловленням К. Менгера, «цінність – це судження, яке господарюючі люди мають про значення благ, що знаходяться в їх розпорядженні для підтримки їх життя і їх добробуту, і тому поза їх свідомістю не існуючих». Також К. Менгер зазначав «цінність суб'єктивна не тільки за своєю суттю, а й за своєю мірою» (цит. за [3, с. 26]). Російський науковець А. Рофе вважає, що подібне трактування природи цінності означає повний розрив її з трудовою теорією вартості [3, с. 26]. Частково не погоджуючись із такою думкою А. Рофе, вважаємо за доцільне повернутися до її предметного аналізу нижче. Важливим в контексті даного теоретизування є увага до думки К. Менгера щодо того, що всю сукупність благ можна поділити на дві категорії: з одного боку, матеріальні блага (включаючи сили природи, оскільки вони є благами) та корисними людськими діями, з іншого (у певному випадку бездією), з яких найбільшу важливість представляє праця [4, с. 70]. У цій тезі, на наш погляд, К. Менгер пропонує вважати працею не будь-яку дію, що має корисність, а тільки конкретну дію.

Аналізуючи єдність природи фізичної та розумової праці, варто також звернути увагу на розмірковування А. Маршала щодо винагороди: так, заробітну плату він вважав платою за працю, процент на капітал – винагородою за втрати, з якими пов'язане очікування майбутнього задоволення від матеріальних ресурсів». Цей висновок він робить на підставі того, що «накопичення багатства є результатом відтермінування задоволення або результатом його очікування». Також Маршал зазначає «що накопичення багатства залежить від ... спроможності людини уявити власне майбутнє» [1, с. 311 – 312].

Зазначені тези не втрачають свого значення навіть в умовах інформаційної економіки, що заслуговує на увагу. Сучасні економічні процеси пов'язані з тим, що зазначений А. Маршалом принцип винагороди за працю та за капітал на сьогодні зближуються та все більше виражаються саме в заробітній платі. Власне сам А. Маршал казав про доцільність інвестувати батькам у розвиток дітей, з метою зростання їх подальших доходів. Однак така теза є справедливою, якщо відбувається реальне підвищення доходу суб'єкта від його залучення розумової праці. Звертає увагу також той факт, що інформація (інформаційна праця) постійно ускладнюючись висуває нові вимоги до працівника, змушуючи його інвестувати у набуття додаткової інформації для простого збереження наявного рівня доходу. У такому разі не відбувається збільшення сукупного доходу працівника (за рахунок збільшення плати за працю та до-

ходу від вкладення капіталу). Цим, по суті, відбувається «самокопіювання» інтелектуальної праці, адже має місце замкнене коло інформаційного приросту, пов'язане із тим, що інвестиції в інформацію приводять до поліпшення якості роботи певного суб'єкта з інформацією, з метою збереження сталого рівня доходу. При цьому, варту звернути увагу, на думку російського дослідника В. Іноземцева, який зазначає: «потреба в індивідуалізації, задана науково-технічним прогресом, викликає необхідність використовувати більш висококваліфіковану працю, підвищення кваліфікації стає умовою того, що працівник відчуває чимале задоволення від здійснюваної діяльності, що, у свою чергу, породжує потребу в самореалізації на робочому місці, яка знову, вже не ззовні, внаслідок успіхів техніки, а зсередини, у силу вдосконалення особистості, вимагає індивідуалізації та автономізації діяльності» [5, с. 228].

Однак у такому контексті стає незрозумілим – оплачується сама праця, або її виконавець отримує дохід на капітал (адже за умов нездійснення певним суб'єктом інвестицій він стане неспроможним виконувати таку працю, а відтак втратить можливість інвестувати). Більше того, можна висунути гіпотезу, що в умовах інформаційної праці оплачується не сама праця, а дохід на інвестиції. Відповідно заробітна плата за інформаційну працю практично відсутня. Певною мірою ця думка не нова. Тією чи іншою мірою її визнавав і Дж. М. Кейнс: «за певних умов можливо, що працівники у своїх вимогах виходять з мінімуму грошовий, а не реальної заробітної плати». розвиваючи цю думку дослідник визнає, що працівники часто погоджуються зі зниженням грошової заробітної плати і не протидіють зниженню реальної заробітної плати [6, с. 269]. Щоправда, ми вважаємо, що в умовах інформаційної економіки зазначене зниження пішло далі, та трансформувало соціальну свідомість.

Саме по собі зазначене припущення не дає підстав для визначення інформаційного приросту працею. Для цього варто звернутися до міркувань А. Маршала про корисність як вимірник праці. При цьому намагаючись аналізувати працю з погляду корисності хотілося б знов звернутися до міркувань Й. Шумпетера, який вважав працю, «благом вищого порядку, оскільки в будь-якому виробництві питання про працю актуальне з самого початку. Правда, ми можемо виявити витрати праці і в благах всіх інших порядків. У системі послідовних процесів виробництва або комбінацій будь-яке благо в силу того, що до нього додаються інші блага, які нараховують більше чи менше число порядків, поступово перетворюється в предмет насолоди» [2, с. 74 – 75]. У цій тезі, по суті, прихована визначення характеристики корисності, яка має виступати засобом певної насолоди. При цьому Й. Шумпетер досить чітко визначає також рушійну силу економічних процесів, через відчуття корисності (насолоди). У відповідності до його міркувань «... виявиться, що над засобами виробництва і процесами виробництва взагалі не існує, власне, ніякого керуючого. Таким є споживач. Той, хто «керує» господарством, лише виконує те, що наказують йому потреби або попит, а також

дані засоби і методи виробництва. Окремі господарські суб'єкти впливають лише тією мірою, в якій вони є споживачами, лише остільки, оскільки вони породжують попит [2, с. 82]». Цілком справедлива теза в умовах інформаційної економіки набуває дещо іншого значення. Керівництво сучасного підприємства (яке є об'єктом дуже значного обсягу інвестицій) не може дозволити «керувати» цим підприємством споживачеві.

У найзагальнішому розумінні «задоволення – позитивно забарвлена емоція, що супроводжує задоволення однієї або декількох потреб». У разі, якщо кінцевим результатом праці для працівників є заробітна плата, а для споживачів – відчуття позитивних емоцій, необхідно запропонувати якомога ширше коло способів їх задоволення. При цьому емоції не обов'язково можуть бути пов'язані із використанням матеріальних об'єктів. Більш того, можливість задоволення потреб має певні ресурсні обмеження (щонайменше цінкові). Відповідно необхідно запропонувати потенційно забезпечувані ресурсами споживачів можливості. Найбільше в даному сенсі можливостей створює саме інформаційна праця яка може викликати відчуття задоволення не набуваючи матеріального результату, а відтак будучи набагато дешевшою (доступнішою) для споживання. До того ж спосіб виклику позитивних емоцій, що не набуває матеріального втілення, є більш швидким для його реалізації, а значить, набуває можливості забезпечити економію часу (яка як для споживачів так і для виробників) який є обмеженим ресурсом. Відтак, ми не можемо повністю відійти від політичної економії часу К. Маркса (яка в даному контексті виступає й дещо іншому сенсі). Пропонується зупинити увагу саме на аспекті можливого єднання економічної теорії, пов'язаної із часом, і теорії, пов'язаної з корисністю створеного продукту.

Як відзначав Л. фон Мізес, економія часу носить специфічний характер через унікальність і незворотність часової послідовності. У цьому відношенні автор «Трактату з економічної діяльності» пропонує підкреслити таке: «економія часу не залежить від економії економічних товарів і послуг. Навіть в країні достатку людина буде змушена економити час, якщо вона не буде безсмертною і наділеною вічною молодістю і незламним здоров'ям та силою. Хоча всі його апетити можуть бути задоволені негайно без будь-яких витрат праці, він повинен буде скласти часовий графік, оскільки існують несумісні стани задоволення, яких не можна досягти одночасно. Для цієї людини часом також буде рідкісним фактором і залежати від аспекту раніше й пізніше. [7, с. 77]. Фактично в цій тезі обумовлюється обопільна суспільна потреба в економії часу як дефіцитного ресурсі. Інакше можна допустити, що така економія характеризуватиме (стимулюватиме) характер інформатизації суспільного розвитку. Щоправда остання теза є також дискусійною, адже виникає питання про можливість суспільного розвитку при скороченні артефактів (не вдаючись до філософії постмодернізму який взагалі визначив кінець історії).

У такому сенсі не можна казати про беззаперечну кризу трудової теорії К. Маркса, яка заснована на використанні робочого часу. На наш погляд, на сучас-

ному етапі недоцільно протиставляти марксизм іншим економічним теоріям, зокрема інституціоналізму та неокласичній теорії в поясненні трудових процесів та праці як соціально-економічного явища. Свою думку в цьому контексті ми пов'язуємо з тим, що в сучасній науковій методології, оскільки до сьогодні кількість (та об'єктивізована цінність) не можуть бути універсально виміряні іншим шляхом, зокрема показниками суспільної корисності. При тому, що нами відмічалось, що результат праці – це є продукт, здатний приносити задоволення. Суб'єктивність сприйняття такого задоволення викликає системну проблему (яка, по суті, робить маржиналізм не придатним для оцінки сучасних трудових процесів). Ми не наполягаємо на тому, що час як універсальний вимірник праці (а відповідно теоретичний базис марксистської теорії вартості) є принципово незамінними та за умов подальшої інформатизації суспільних процесів не буде змінений. Однак в умовах сучасної інформаційно-трудої парадигми кількість праці, як показник її міри, поки що є незамінним. На наш погляд, відмова від синтезу економічної теорії в сучасній мінливій економіці і створює теоретичні проблеми для сучасного дослідження праці. Більше того, нам бачиться можливим встановити певну залежність між теорією інституціоналізму та марксизму через вираз такого вигляду (1):

$$\frac{K_{cm}}{Ч_{zn}} = \frac{K_{cn}}{Ч_{cn}}, \quad (1)$$

де K_{cm} – корисність створювана, $Ч_{zn}$ – час застосування праці (на створення даної корисності); K_{cn} – корисність, що споживається, $Ч_{cn}$ – час, що витрачається на споживання корисності даного виду.

Фактично ми припускаємо необхідність існування балансу між створенням і споживанням певної корисності при тому, що час, використовуваний на створення та споживання, мають бути збалансовані. Порушення такого балансу призводить до виникнення системних криз пов'язаних із встановленням ціни праці та встановлення її самої як виду суспільної активності. Більше того, зазначена теза, на наш погляд, не суперечить думці одного з класиків інституціоналізму К. Менглера: «витрачена на благо праця не може бути критерієм економічного характеру благ, ясно, що його потрібно шукати виключно в співвідношенні між потребою та кількістю благ, які доступні до розпорядження» [4, с. 112].

Відтак праця в інформаційному суспільстві (мається на увазі інформаційна праця) характеризується витратами часу на безпосереднє створення певного результату та витратами часу на створення можливості (підготовки) суб'єкта до участі у трудовому процесі, на наш погляд, праця може на сьогодні розглядатися в контексті методологічних принципів інституціоналізму, де вона розглядається як суспільно-корисна діяльність, спрямована на задоволення попиту на корисність даного виду.

Розглядаючи можливість синтезу досить суперечливих у методологічному підґрунті економічних теорій, варто відзначити, що наука та соціальні практики, по мірі

збільшення інформатизації та (внаслідок відміченої вище) економії часу, вимушені проявляти зростаючу динаміку. Сучасні економічні теорії, попри всі намагання, не здатні повною мірою описати різноманіття аспектів соціально-економічного буття, в наслідок чого нам бачиться можливим збільшення площини їх використання

У своїй єдності запропоновані для інтеграції наукові підходи дають можливість підійти до розуміння праці як соціального інституту, що функціонує (та принципово диференційований) часом. При цьому зазначений соціальний інститут об'єднується навколо розуміння корисності. Більш того, спираючись на теоретизування К. Менгера, можна визначити, що необхідність поділу паці, яка у К. Маркса є функцією економії робочого часу (яку, щоправда, це відмічав ще А. Сміт), інституціоналісти трактують через цінність. На думку К. Менгера, лише тільки внаслідок поділу праці виникають великі взаємні відносини, і люди бачать, що для покриття потреби в благах їм, здебільшого, доводиться вдаватися до обміну, для них набуває досить великий інтерес знання не тільки свого власного стану, а й стану всіх тих, хто перебуває з ними в мінових стосунках, тому що, завдяки цьому, стан цих останніх осіб, якщо не прямо, то опосередковано (шляхом обміну) робиться в чималому ступені доступним [4, с. 100]. Зазначене зумовлює активізацію усіх соціальних процесів і зумовлює перетворення інтересу на мінову цінність.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна констатувати, що праця в сучасному інформаційному трудовому процесі може розглядатися як процес створення корисності (задоволення), диференційований часом. При цьому форма отримання задоволення набуває другорядного значення.

Розглядати як продукт інформаційної праці виключно корисність та (задоволення) є передчасним, однак принципово важливо усвідомлювати, що сплачуваність певної діяльності на сьогоднішній день також не може розглядатися як достатня причина для віднесення такої діяльності до праці. При цьому однією з базових характеристик такої праці пропонується вважати її «самокопіювання», тобто прирощення інформації певного типу. Базуючись на гіпотезі щодо того, що праця має викликати задоволення, зазначимо, що інформаційна праця може характеризуватися прирощенням інформації, яка викликає задоволення. Відповідно праця в її марксистському розумінні дещо трансформується.

Поставлене нами питання щодо ціни інформаційної праці в умовах інформаційної економіки, також є досить суперечливим. Так, якщо базуватися на припущенні про те, що сьогодні у випадку інформаційної праці оплачується не праця як така, а інвестиції у здобуття первинної інформації (як умови необхідної для започаткування діяльності), виникає питання про встановлення розміру ренти. Більш того, відсутність оплати праці як такої, на наш погляд, може призводити і до кризи самої праці, в якій критерієм доходу стає не результат, а попередні інвестиції.

Визначені в межах проведеного теоретизування принципи є досить суперечливими за своєю внутрішньою сутністю та, можливо, недостатньо обґрунтованими використанням сучасних і класичних економічних постулатів, що, очевидно, і має стати продовженням запропонованих досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Маршалл А.** Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М. : Издательство «Прогресс», 1983.
2. **Шумпетер Й. А.** Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер : пер. В. С. Автономова и др. – М. : Прогресс, 1982.
3. **Рофе А. И.** Экономика труда : учебник / А. И. Рофе. – М. : КНОРУС, 2010. – 400 с.
4. **Менгер К.** Основания политической экономии / К. Менгер // Избранные работы. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2005.
5. **Иноземцев В. Л.** К теории постэкономической общественной формации / В. Л. Иноземцев. – М. : Таурус, 1995. – 330 с.
6. **Кейнс Дж. М.** Конец laissez-faire / Дж. М. Кейнс : пер. Е. В. Виноградова // Истоки. – Вып. 3. – М. : ГУ – ВШЭ, 2001, С. 437.
7. **Мизес Л.** Человеческая деятельность : Трактат по экономической теории / Л. Мизес; [Куряев А. В., пер. на рус. яз.]. – М. : Экономика, 2000. – 875 с.

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

ДІОБА А. В.

кандидат економічних наук

КУЛЄШОВА Н. В.

Харків

Процес інформатизації освіти є одним з основних факторів, що визначають успішність розвитку економіки, науки і культури. Для сучасного стану розвитку суспільства характерним є стрімкі та масштабні зміни, що відбуваються практично в усіх сферах його життєдіяльності. В умовах постійно зростаючих можливих шляхів доступу до інформації на основі розвитку глобальних систем телекомунікації, для фахівців з економіки є особливо значимою здатність до самостійної розробки раціональної стратегії пошуку необхідної інформації. Тому для досягнення запланованих результатів навчання в процесі підготовки майбутніх фахівців з економіки необхідним є формування та подальший розвиток інформаційної культури особистості.

У наукових працях учених приділяється достатньо уваги дослідженню умов та особливостей формування інформаційної культури особистості відповідно до темпів розвитку науково-технічного прогресу [1 – 8]. Однак, незважаючи на це, теоретичні основи процесу формування та подальшого розвитку інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів і досі залишаються недостатньо дослідженими.

Таким чином, метою статті є дослідження процесів формування та розвитку інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів за економічним напрямом підготовки.

Інформаційна культура є складним і багатозначним поняттям. Так, у вузькому сенсі слова це – оптимальні засоби маніпулювання зі знаками, даними, інформацією та подання їх зацікавленому споживачу для рішення теоретичних і практичних задач; механізми вдосконалення технічних середовищ виробництва, зберігання і передачі інформації; розвиток системи навчання, підготовки людини до ефективного використання інформаційних засобів та інформації [1]. У широкому сенсі – це сукупність принципів і реальних механізмів, що забезпечують позитивні взаємодії етнічних і національних культур, їхнє сполучення в загальний досвід людства.

Основи інформаційної культури мають методологічний, світоглядний, загальноосвітній та загальнокультурний характер, що проявляється у використанні в загальній практиці універсальних процедур пошуку, обробки та представлення інформації на базі відповідної системи наукових понять, принципів і законів як необхідних факторів системно-цілісного пізнання та

відображення об'єктивної реальності, та пов'язаного з такою системою фактографічного матеріалу, і повинні формуватися в процесі вивчення комплексу всіх навчальних дисциплін [2].

Визначну роль під час формування інформаційної культури грає освітній процес, що повинен формувати фахівця інформаційного співтовариства, виробляючи у нього навички та уміння: диференціації інформації; виділення значущої інформації; вироблення критеріїв її оцінки; вироблення інформації та її використання. Інформатизація освіти у вищих навчальних передбачає, перш за все, створення необхідної інформаційної інфраструктури, у складі якої доцільно виділити інформаційно-технологічну та ресурсну підсистеми, що підтримують технології навчального процесу, вводять до обігу та використання в єдиній системі відповідні наукові, навчально-методичні, організаційно-розпорядницькі потоки документів. Це змінює вимоги до поведінки користувачів, а також вимагає певних знань технологій, правил, норм, прав та відповідальності за небажані кроки або дії в цьому середовищі. Впровадження інноваційних методів навчання також передбачає необхідність оперативного реагування на зміни в ньому й включення нових завдань до підвищення інформаційної культури студентів в умовах інформатизації освіти [3].

Таким чином, інформаційну культуру студентів доцільно розглядати як сукупність інформаційного світогляду та системи знань і умінь, що забезпечують цілеспрямовану самостійну діяльність студентів за умови оптимального задоволення інформаційних потреб з використанням як традиційних, так і нових інформаційних технологій. Вона є найважливішим чинником успішної професійної та непрофесійної діяльності, а також соціальної захищеності студентів в інформаційному суспільстві [2; 4]. Перехід до якісно нових технологій роботи з інформацією відкриває широкі перспективи для задоволення інформаційних потреб і запитів, що, разом з тим, суттєво підвищує вимоги до рівня інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів, актуалізуючи тим самим завдання її формування.

Результати аналізу існуючих підходів до формування інформаційної культури особистості в освітніх установах та оцінки сучасного стану інформаційної культури різних соціальних груп дозволили зробити висновок, що основними факторами низької результативності діяльності освітніх установ у цьому напрямі доцільно виділити такі:

- ✦ порушення принципу системного підходу до визначення змісту роботи з інформацією та організації інформаційного навчання;
- ✦ дефіцит інформаційно-методичного забезпечення цієї діяльності;

- ✦ низька підготовленість педагогічних кадрів;
- ✦ відсутність мотиваційного компонента [4].

Порушення принципу системного підходу у визначенні змісту роботи з інформацією полягає у монодисциплінарному характері діяльності, яка зводиться до формування бібліотечно-бібліографічної грамотності, культури читання, комп'ютерної грамотності як окремих, відокремлених один від одного напрямків. Кожен з цих компонентів інформаційної культури особистості має безсумнівну користь. Разом з тим автономне оволодіння знаннями та вміннями, які входять до складу кожного з цих компонентів, не здатне забезпечити формування інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів [4]. Такий підхід, з теоретичної точки зору, спричиняє неповноту, фрагментарність, відсутність цілісного уявлення про феномен інформаційної культури, з практичної точки зору, – неекономічний щодо часу і сил, які необхідні для оволодіння матеріалом.

Однак інформаційна культура особистості не може бути сформована в результаті лише механічного формування знань і умінь за кожним з цих компонентів. Тільки органічне поєднання всіх цих компонентів може забезпечити продуктивність її формування [4; 5]. Відсутність системи в організації інформаційного навчання полягає в недостатньому ступені координованості на державному рівні діяльності бібліотек та освітніх установ у процесі формування інформаційної культури студентів [3]. Кожен з цих соціальних інститутів здійснює свою діяльність відокремлено: бібліотеки не враховують сучасних вимог до знань і умінь у роботі з інформацією, що закладені у навчальних програмах вищих навчальних закладів, а останні, у свою чергу, не спираються при реалізації програмних вимог на можливості бібліотек.

Унаслідок порушення принципів цілісності, логічності, поступовості у процесі викладання навчального матеріалу, а також його невиправданого дублювання страждає якість інформаційної підготовки студентів. Дефіцит інформаційно-методичного забезпечення є наслідком неопрацьованості загальних концептуальних засад методичного забезпечення інформаційної освіти. У результаті відсутнє методичне забезпечення, адаптоване до специфічних завдань діяльності освітніх установ [6].

Невиправдано вузький асортимент методичного забезпечення, що, як правило, не враховує вікові психофізіологічні особливості та специфіку діяльності студентів. Дефіцит методичного забезпечення характеризує не тільки область роботи з традиційними джерелами інформації, але і з електронними [3; 5]. Особливо гостро відчувається потреба в електронних навчальних посібниках – гіпертекстових, мультимедійних, що дозволяють вирішувати завдання інформаційної освіти на якісно новому рівні.

Особливу проблему представляє відсутність кадрів, що володіють як психолого-педагогічними, так інформаційними знаннями й вміннями. Ця проблема не вирішена на державному рівні: у педагогічних навчальних закладах не закладають знань і умінь роботи з інформацією на професійному рівні; у навчальних закладах,

які готують, не передбачена в належному обсязі професійна психолого-педагогічна підготовка [6]. У результаті викладачі формують у студентів непрофесійне, «полегшене» ставлення до роботи з інформацією, здійснюють навчання основам інформаційної культури, поверхнево володіючи формами і методами педагогічного впливу, без диференційованого підходу до визначення змісту навчання різних категорій читачів.

Негативний вплив на діяльність надає відсутність у змісті та організації навчання мотиваційного компонента, сприяючого формуванню у студентів переконань в значимості інформаційних знань та вмінь як основи досягнення успіхів в будь-якому виді діяльності сучасної людини, становленню інформаційного світогляду громадянина інформаційного суспільства [3; 6].

Таким чином, результати теоретичного аналізу процесів формування є дослідження процесів формування та розвитку інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів за економічним напрямом підготовки дають можливість зробити висновки про низький рівень результативності діяльності освітніх установ з формування інформаційної культури особистості. Це дозволило обґрунтувати такі загальні принципи інформаційного освіти: культурологічного підходу; системного підходу; інтегративності; діяльнісного підходу; технологічного підходу; безперервності.

Принцип культурологічного підходу базується на усвідомленні глибокої взаємодії категорій «інформація» і «культура», на уявленні про те, що інформаційна культура – це невід'ємна частина загальної культури людини [4]. З позицій культурологічного підходу інформаційна культура закладає світоглядні установки особистості, формує її ціннісні орієнтації у відношенні до інформації як до елементу культури; перешкоджає дегуманізації і заміні духовних цінностей досягненнями, викликаними до життя науково-технічним прогресом і безпрецедентним зростанням і розвитком нових інформаційних технологій в інформаційному суспільстві [7].

Принцип системного підходу дозволяє забезпечити цілісність процесів формування та розвитку інформаційної культури, подолати, за рахунок введення єдиної методичної бази, ізолюваність при розгляді таких компонентів, як бібліотечно-бібліографічні знання, культура читання, комп'ютерна грамотність, для досягнення заданого результату [3; 4].

ВИСНОВКИ

Таким чином, результати теоретичного аналізу процесів формування є дослідження процесів формування та розвитку інформаційної культури студентів вищих навчальних закладів за економічним напрямом підготовки дають можливість зробити висновки про низький рівень результативності діяльності освітніх установ з формування інформаційної культури особистості. Процеси інформатизації освіти, що поєднують інформаційні технології навчання, самонавчання, використання електронної інформації у процесі підготовки майбутніх фахівців з економіки, потребує корекції змісту діяльності вищих навчальних закладів на основ

врахування таких пріоритетних напрямів, як знання інформаційного права та технології опрацювання електронних документів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Казанцева В. П.** Информационная культура личности и образовательный процесс университета [Текст] / В. П. Казанцева // Научные и технические библиотеки. – 2009. – № 5. – С. 62 – 66.
2. **Врублевський В. К.** Інтелектуальний капітал і формування сучасної (модерної) української нації // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2005. – Вип. 1. – С. 48 – 55.
3. **Апшай Н. І.** Підвищення культури студентів в умовах інформатизації освіти / Н. І. Апшай // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2010. – № 5. – С. 3 – 6.
4. **Камаралі Г. В.** Інформаційна культура: грані взаємодії / Г. В. Камаралі // Гілея : науковий вісник. – 2012. – № 58. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2012_58/Gileya58/F31_doc.pdf
5. **Захарова І. О.** Інтелектуалізація нації в процесі технологізації освіти / І. О. Захарова, І. В. Кожем'якіна // Менеджмент за умов трансформаційних інновацій: виклики, реформи, досягнення. – 2007. – В. II. – С. 137 – 141.
6. **Андрейчиков О. О.** Аналіз значення інтелектуального капіталу в сучасному світі / О. О. Андрейчиков // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 5(86). – С. 173 – 176.
7. **Тодорова Є.** Інформаційна культура студентів / Є. Тодорова, О. Колупаєва // Новий колегіум. – 2007. – № 2. – С. 60 – 65.
8. **Волкова Н.** Педагогічні умови формування інформаційної культури майбутніх вчителів у процесі фахової підготовки / Н. Волкова // Зб. наук. праць Уманського державного педагогічного університету ім. П. Тичини. – 2012. – Ч. 2. – С. 79 – 85.

ПРО ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПРОСТІР СУЧАСНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

ДОНЕЦЬ О. В.

кандидат економічних наук

Сімферополь

Актуальність теми та постановка проблеми. У сучасному суспільстві, яке характеризується бурхливим ростом інформації ідея «навчання через усе життя» приводить до необхідності усвідомлення того факту, що якщо раніше майбутньому фахівцеві достатньо було пройти навчання один раз і майже назавжди, то сьогодні, для того, щоб підтримувати достатній рівень професійної компетентності, йому необхідно вчитися практично все життя.

Слід також відзначити, що у останні десятиріччя вища освіта прийняла масовий характер і стала не стільки вибором обдарованих людей, скільки, в значній мірі, критерієм успішності людини. До того ж, в умовах кадрово-професійної ситуації, що склалася на сучасному виробництві, актуальним є завдання підвищення кваліфікації фахівців, а в останні роки і перепідготовки фахівців, одержання ними другої освіти і другої професії.

У цих умовах для вирішення вказаних проблем і забезпечення якості підготовки фахівців різних вікових та професійних категорій, а також в умовах реформування сучасної освіти та необхідності інформаційної підтримки громадськості, необхідно трансформувати і методологію освітньої діяльності. У першу чергу це можливо за умов використання новітніх освітніх і інформаційно-комунікаційних технологій, які відкривають більш ефективні можливості для реалізації різних сторін освітньо-наукової діяльності навчальних закладів, заснованої на принципах максимального поширен-

ня інформації та знань, індивідуалізації й самостійності навчання, більш прозорих та демократичних відносин між учасниками процесу навчання. Усе вищевказане і зумовило актуальність представленої роботи.

Новітні освітні технології для побудови сучасної відкритої освітньої системи надали абсолютно інші можливості, засновані на принципах побудови відкритого інформаційного простору, у якому змістовним джерелом інформації виступають Internet-ресурси.

На сьогоднішній день найбільш перспективними технологіями сучасної відкритої системи навчання виступають Internet-портал навчального закладу та, так звана, система дистанційного навчання (СДН), які ґрунтуються на формуванні інформаційного або інформаційно-освітнього середовища (ІОС) навчального закладу на базі розвинутих мережевих ресурсів.

Літературні джерела під інформаційно-освітнім середовищем (простором) науково-освітньої установи розуміють засноване на використанні інформаційно-телекомунікаційних технологій та комп'ютерної техніки програмно-телекомунікаційне середовище, яке забезпечує стандартизованими технологічними засобами інформаційне забезпечення учнів, педагогів, науковців та громадськість.

Інформаційний освітній простір вищого навчального закладу містить у собі організаційно-методичні, сукупність технічних і програмних засобів зберігання, обробки, передачі інформації, що забезпечують оперативний доступ до інформації, актуальної для реалізації цілей і завдань освітньої, наукової та інноваційної діяльності в сучасних умовах. Важливим є те, що всі вказані засоби працюють з інтегрованою на мережевих ресурсах сукупністю даних, а не з даними, розбитими по відділах, службах або підсистемах навчального закладу.

Протягом останніх десятиліть центральне місце в системі інформаційного простору вищого навчального займає Internet-сайт ВНЗ, і сьогодні майже неможливо представити навчальний заклад без власного офіційного сайту. Якщо ще декілька десятиліть тому web-сторінка виконувала більше функції презентації освітньої установи в нечисленному мережевому співтоваристві, то сьогодні, в умовах глобалізації освіти та інформатизації суспільства, вона стала актуальним інструментом освітньої, наукової й економічної діяльності вищого навчального закладу. При цьому зараз спостерігається постійний попит на використання інформації, розміщеної на web-сторінках внз, а завдяки цьому і зростання популярності рейтингів вузів, основним критерієм оцінки яких є контент сайту.

Другою складовою інформаційного освітнього простору вищого навчального закладу сьогодні, як правило, займає освітній портал, або сайт дистанційної освіти. Термін «дистанційне навчання» або «дистанційна освіта» (*distance education, distance learning*) має велику кількість визначень, які, насамперед, відбивають або особливості технології організації навчання, або сутність нової освітньої технології, або її зміст як технології самостійної пізнавальної діяльності.

Дистанційна освіта у вузькому розумінні терміна означає освіту на відстані і передбачає опосередковану двобічну комунікацію між тим, хто навчається, і тим, хто навчає з використанням технологій, які забезпечують доставку основного обсягу навчального матеріалу і їх інтерактивну взаємодію учасників процесу навчання.

Таким чином, інформаційне середовище сучасного навчального закладу – це складна система, яка дозволяє вищій школі адаптуватись до сучасних умов і перетворень які відбуваються у навчальному процесі й науково-дослідній діяльності внз. Інформаційно-освітнє середовище навчального закладу будується як відкрита, нелінійна система, що постійно поповнюється і розвивається, представляє собою системно організовану сукупність засобів накопичення та передачі контенту, апаратно-програмного й організаційно-методичного забезпечення навчального процесу. Якщо розглядати цю систему більш поширено, то тоді мова може йти про розподілені в інформаційному просторі суб'єктів, які приймають участь в інтерактивній дистанційній освітньо-науковій діяльності.

У Національному університеті біоресурсів і природокористування України (НУБіП України) ідея адекватного представлення трьох видів діяльності навчального закладу дослідницького типу (навчальна, наукова, інноваційно-впроваджувальна) у інформаційному просторі привела до необхідності обґрунтування Концепції освітнього простору вищого навчального закладу. Південний філіал НУБіП України «Кримський агротехнологічний університет» інтегруючись в систему Освітнього простору НУБіП України формує і свої особисті мережеві ресурси, створюючи інформаційний освітній простір ПФ НУБіП України «КАТУ».

Навчальну підсистему інформаційного середовища ПФ НУБіП України «КАТУ» формує освітній портал на базі впровадженої платформи для електронно-

го навчання Moodle (*Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment* – модульне об'єктно-орієнтоване динамічне середовище навчання), яка, як відомо, є найбільш затребуваною у світі програмних засобів, за допомогою яких створюються системи дистанційного навчання (*Learning Management System, LMS* – системи управління навчанням).

Змістовне наповнення навчальної підсистеми ІОС складає сукупність електронних навчальних курсів (ЕНК). Кожний ЕНК являє собою інформаційно-мережевий контент, який включає: навчально-методичний комплекс дисципліни в повному обсязі (типова та робоча програми, календарно-тематичний план, перелік теоретичних і практичних розділів курсу, залікові поточні, проміжні та підсумкові модулі, перелік літератури), комплекс навчально-методичних, довідкових матеріалів для самостійного та поглибленого освоєння курсу, та систему взаємодії, перевірки й статистики.

У цілому склад ЕНК має бути таким, щоб він дозволив забезпечити самостійну навчальну роботу студентів з освоєння дисципліни з можливістю опосередкованої їх взаємодії з викладачем навчальної дисципліни.

За понад 3 роки функціонування навчального порталу ПФ НУБіП України «КАТУ» курси зі створення ЕНК «Розробка електронних дистанційних навчальних курсів за допомогою платформи Moodle» пройшли понад 100 науково-педагогічних працівників навчального закладу. На відміну від нашого київського центру, у Кримському агротехнологічному університеті при формуванні груп викладачів, що проходять навчання по вказаній програмі, ми змогли відібрати тільки 176 викладачів з 335, які мають достатні навички роботи із комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням та мультимедійним і мережевим обладнанням. Невід'ємною умовою участі науково-педагогічного працівника у навчанні зі створення ЕНК, є наявність електронного пакету забезпечення дисципліни та його бажання змінити особисті підходи до змісту та методики викладання.

Технічних складностей при організації дистанційного навчання, що виникають унаслідок слабкої матеріально-технічної бази навчального закладу, складовими якої є забезпеченість сучасними комп'ютерними класами, швидкісний канал зв'язку з доступом до Інтернет, наявність програмних засобів у ПФ НУБіП України «КАТУ» не має.

Серед проблем, які є найбільш гострими при організації дистанційного навчання, слід визначити юридичні проблеми, що характеризують відсутність або недостатність нормативно-регулятивної і законодавчої бази для дистанційної освіти.

По-перше, це відсутність затверджених методик розрахунків оплати викладачеві, який впроваджує дистанційне навчання, адже вже загальновідомо, що дистанційна освіта процес значно трудомісткий, ніж очна освіта. Тут ідеться про те, що для проведення занять дистанційно в порівнянні із традиційним способом з однієї й тією же аудиторією слухачів викладачеві потрібно значно більше часу. Цей час буде витрачено на підго-

товку навчальних матеріалів, потім на його занесення на електронні носії та в мережу. Не менше часу знадобиться викладачеві на коментування всіх видів діяльності студентів у системі індивідуального навчання.

По-друге, це проблема відсутності єдиної системи сертифікації закладів освіти, що займаються дистанційним навчанням і методик сертифікації освітніх навчальних курсів. У цьому контексті обов'язково необхідно звернути також увагу на проблему захисту авторських прав. Сьогодні повною мірою можна говорити про відсутність захисту від комп'ютерного піратства електронних інформаційних ресурсів. Особливо це питання актуальне у сфері науки й освіти, де інформація має безпосереднє відношення до інтелектуальної власності.

Новою для нас складовою ІОС навчального закладу дослідницького типу є мережеві ресурси науково-інноваційного змісту.

Перш за все, це електронні репозиторії навчально-наукових установ, основним призначенням яких є накопичення, систематизація та зберігання в електронному вигляді інтелектуальних продуктів науково-педагогічної тематики, надання доступу до них засобами Інтернет-технологій, поширення цих матеріалів у середовищі світового науково-освітнього товариства.

Репозиторій НУБіП України – це інституційний електронний архів, основним призначенням якого є накопичення та надання повнотекстового доступу через Інтернет до цифрових копій документів наукового, освітнього та методичного призначення (випускні роботи, наукові статті, методичні посібники та резюме по впроваджених інноваційних розробках та ін.), які були створені студентами, магістрантами, аспірантами та науково-педагогічними працівниками НУБіП України.

В НУБіП України, електронна мережева база даних наукових праць магістрантів і науково-педагогічних працівників функціонує вже три роки, а ПФ НУБіП України «КАТУ» ця діяльність розгорнута тільки перший рік. На першому етапі – створення мережевого ресурсу та опрацювання програмно-методичних підходів до роботи з репозиторієм, в електронному каталозі поки що зберігаються повнотекстові цифрові копії випускних робіт магістрантів університету з можливостями доступу користувачів до анотацій робіт.

Координатором і на початкових етапах основним створювачем репозитарію є Науково-навчально-методичний центр, технічними питаннями організації мережевих ресурсів, програмного комплексу і доступу до репозиторію опікується Навчально-науковий центр інформатизації та телекомунікаційних систем ПФ НУБіП України «КАТУ».

За рекомендацією і виходячи з практичного досвіду НУБіП України, репозиторій ПФ НУБіП України «КАТУ» створено за допомогою open source програмного забезпечення Eprints, призначеного для побудови відкритих репозиторіїв, які відповідають Open Archives Initiative Protocol for Metadata Harvesting, розробки університету Саутгемптона.

У подальшому головним завданням репозиторію буде не тільки наповнення мережевої електронної бази документів науково-інноваційного та освітньо-методичного призначення, яка стане невід'ємною складовою бібліотеки ПФ НУБіП України «КАТУ», а й використання на її основі інструментів-надбудов для перевірки представлених документів на плагіат та обчислення рейтингу науково-педагогічних працівників університету.

Ще однією складовою інформаційного освітнього середовища ПФ НУБіП України «КАТУ» як навчального закладу дослідницького типу є створення довідково-інформаційного мережевого ресурсу – Порталу аграрного консультування, основна мета якого спрямована на задоволення інформаційних запитів товаровиробників та сільського населення з різних галузей агропромислового виробництва та аграрних знань.

Відповідно до рішення Вченої Ради ПФ НУБіП України «Кримський агротехнологічний університет» «Про засади інформаційно-консультаційної діяльності університету» у квітні 2003 року був створений Інформаційно-консультаційний центр (ІКЦ), основною метою діяльності якого є проведення практичної, наукової, інноваційної діяльності для поліпшення зв'язків між наукою й виробництвом, сприяння підвищенню рівня життєдіяльності сільського населення й підвищення прибутковості ведення аграрного виробництва шляхом надання практичних консультацій, проведення семінарів та підготовки інформаційних матеріалів з питань аграрного виробництва.

До останнього часу консультаційна складова інформаційного простору нашого університету була представлена не досить повно. Це був розділ «Науково-інноваційна діяльність» web-сторінки навчального закладу та база даних-резюме технологічних рекомендацій, які відпрацювали університетські Науково-дослідний сектор (НДС) та Інформаційно-консультаційний відділ (ІКЦ) за роки дорадницько-впроваджувальної діяльності. На жаль, нам не вдалося самостійно, без державної підтримки «розкрутити» сайт «Регіональний портал інформаційно-інноваційного забезпечення аграрного сектору економіки АРК» як, це зроблено в НУБіП України за підтримки Міністерства аграрної політики та продовольства України («Аграрний сектор економіки»).

В умовах, що склались, сумісним рішенням НУБіП України та ПФ НУБіП України «КАТУ» прийнята до впровадження концепція створення інтегрованої мережевої системи «Аграрне консультування НУБіП України», складовою якої стануть сайт AgroEkoWIKI НУБіП України та створюваний сумісними зусиллями сайт «Аграрне консультування». У цих умовах основним завданням обох навчальних закладів, як самостійних установ, є не стільки створення цих мережевих підсистем, скільки їх наповнення і представлення як єдиної системи аграрного консультування України.

Ми описали складові інформаційно-освітнього простору ПФ НУБіП України «Кримський агротехнологічний університет»: web-сайт – освітній портал – електронний репозиторій – мережева система аграрного консультування. Але відповідно до Концепції НУБіП

України «Про інформаційний освітній простір» центральне місце в цій системі має займати «електронний портфоліо» науково-педагогічного працівника.

І хоча, як вказують літературні джерела, визначень терміна «портфоліо» багато, більшість з них трактують його як спосіб фіксування, накопичення й оцінки індивідуальних досягнень працівника. Активне використання інформаційних технологій привело до появи нової форми портфоліо – «електронний портфоліо», під яким пропонується розуміти форму мережевого представлення та підтримки портфоліо працівника.

У системі інформаційного освітнього простору ПФ НУБіП України електронний портфоліо науково-педагогічного працівника, крім основних персональних даних викладача, має містити електронні мережеві установчі документи викладача з дисциплін, які він викладає, його особисті методичні розробки, рекомендації та вказівки до практичних і самостійних робіт з дисциплін, публікації, звіти і методичні матеріали наукового, навчально-методичного змісту, а також матеріали з атестації науково-педагогічного працівника, резюме і відзиви на його дослідницькі й творчі роботи.

Таким чином, представлений електронний портфоліо науково-педагогічних працівників дозволить сформулювати цілісну систему інформаційного простору навчального закладу, яка представлена такими ланцюгами-складовими системи: web-сайт, web-сторінка кафедри, електронний портфоліо НПП, електронний репозиторій, освітній портал, портал консультування.

ВИСНОВКИ

Впровадження в освітньо-науково-впроваджувальну діяльність наукових установ та навчальних закладів сучасних засобів телекомунікацій і навчально-наукових інформаційних ресурсів із забезпеченням доступу до них через сервіси мережі Інтернет, зумовлює все більш зростаючу затребуваність будь-яких форм організації дистанційного інформування користувачів, яке розглядається як компонент системи безперервної

освіти та підвищення кваліфікації. Сьогодні інформаційні технології й Інтернет організують життя й діяльність освітнього співтовариства іншим чином, ніж той, що складався століттями: вони дають можливість кожному учасникові цього процесу – навчальному закладу, науковій установі, факультету, кафедрі, лабораторії, студентіві та усім бажаним розвивати свої здатності й конкурентні переваги.

Інтеграція усіх складових (інформаційні ресурси, дистанційне навчання, система консультаційної підтримки) в єдину систему інформаційного простору вищого навчального закладу є найбільш перспективним напрямком розвитку та вдосконалення сучасної системи освіти, оскільки їх комбінація дозволить реалізувати два основні принципи сучасної освіти: «освіта для всіх» і «навчання через усе життя». ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бородачев С. А. Функционирование образовательного пространства педагогического вуза на базе программных систем электронного обучения / С. А. Бородачев // Молодой ученый. – 2011. – № 2. Т. 2. – С. 75 – 77.

2. Гусинский Э. Н. Современные образовательные теории : Учеб.-метод. пособие для вузов / Э. Н. Гусинский, Ю. И. Турчанинова. – М. : Литературное агентство «Университетская книга», 2004. – 256 с.

3. Канава В. Достоинства и недостатки дистанционного обучения через Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.curator.ru/doplus.html>

4. Капуста Л. В. Исследование и анализ основных особенностей, достоинств и недостатков дистанционного обучения / Л. В. Капуста, А. М. Литвиненко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Vsunud/2009-6E/09klvndo.htm>

5. Носкова Т. Н. Психодидактика информационно-образовательной среды : Учебное пособие / Т. Н. Носкова. – Санкт-Петербург : Изд-во РГПУ им. А. И. Герцена, 2007. – 135 с.

6. Чошанов М. А. Гибкая технология проблемно-модульного обучения : Методическое пособие / М. А. Чошанов. – М. : Народное образование, 1996. – 160 с.

УДК 331

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ «ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА» У СУЧАСНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

КОЛДОВСЬКИЙ В. В.
кандидат економічних наук

Севастополь

Незважаючи на ауру новітньої, спеціальність «Економічна кібернетика» має вельми тривалу історію. Відомо, що сам термін «Кібернетика» був введений Норбертом Вінером, який видав у 1948 р. книгу з однойменною назвою, що й послужила фундаментом для нової науки. У Радянському Союзі кі-

бернетику спочатку сприйняли відверто негативно, і на ціле десятиліття офіційні джерела влаштували травлю, оголосивши її лженаукою, що слугує імперіалістичному ладу (однією із найвпливовіших серед подібних публікацій стала стаття «Кому слугує кібернетика», опублікована у журналі «Питання філософії» у 1953 р. у рубриці «Критика буржуазної ідеології» [1]).

Однак під тиском прогресивно налаштованих учених відношення до кібернетики поступово почалося змінюватися, і вже у 1958 р. у СРСР вийшов російськомовний переклад книги Н. Вінера, що спровокував справжній бум на кібернетику в Радянському Союзі.

Зокрема, у 1959 р. в Академії наук СРСР була створена Наукова рада з кібернетики, а 1961 р. під редакцією академіка А. І. Берга був виданий збірник статей «Кібернетика – на службу комунізму», публікація якого була здійснена прискореними темпами у зв'язку з зібранням XXII з'їзду КПРС, на якому і прозвучали головні тези про необхідність поставити кібернетику на службу потребам країни [2].

За результатами з'їзду КПРС відбулося засідання розширеної комісії провідних економістів СРСР, яка й прийняла рішення про необхідність створення нової спеціальності, викликане необхідністю інтенсифікації економічної науки, приведення її до сучасних світових вимог, зокрема у зв'язку з поширенням ЕОМ [3]. Починаючи з 1965 р., у провідних вузах СРСР почали створюватися кафедри економічної кібернетики (у Київському, Новосибірському, Московському університетах, Ленінградському фінансово-економічному інституті та деяких інших). Новостворена спеціальність мала стати основою для підготовки фахівців, спроможних до вирішення економічних задач з використанням сучасних інформаційних технологій.

Водночас, незважаючи на сміливі декларації, розвиток спеціальності далеко не завжди відбувався у тому напрямку, який дійсно відповідав світовим вимогам. У той час як у США у 1960-1970-х рр. розвиток комп'ютерної галузі стрімкими темпами рухався у напрямку до зближення з реальною економікою і приватним сектором, у СРСР використання ЕОМ для потреб народного господарства обмежувалося в основному вирішенням окремих задач, пов'язаних з проектуванням, плануванням чи деякими іншими специфічними і поодинокими завданнями, в основному математичного характеру. Це значною мірою вплинуло як на науково-педагогічний склад відповідних кафедр, який, як правило, формувався за рахунок математиків, так і на характер дисциплін, які викладалися у рамках спеціальності, що в основному передбачали різні форми економіко-математичного моделювання, де ЕОМ виступали не більше ніж допоміжний захід для проведення розрахунків.

Метою статті є дослідження проблеми актуальності і рівня підготовки фахівців зі спеціальності «Економічна кібернетика» у вузах України та формування пропозицій стосовно реформування підходів до викладання.

Деформація економічної науки в СРСР, плановий характер виробництва і розповсюдження продовольчих та промислових товарів безпосереднім чином вплинули на розвиток спеціальності. Ігнорування деяких економічних понять на рівні радянської економічної системи в цілому, таких як, наприклад, маркетинг чи конкуренція, спотворювали і професійну підготовку фахівців, які в результаті готувалися не як фахівці з вирішення прикладних економічних задач за допомогою інформаційних технологій, а як орієнтовані на вузьке коло надуманих задач обмеженої соціалістичними догмами планової економіки. Також слід зазначити, що відставання СРСР у галузі розробки обчислювальних машин, комп'ютерних мереж та програмного забезпечення безпосереднім чином вплинуло як на можливості,

так і на орієнтири до підготовки фахівців з економічної кібернетики – оскільки країна не мала змоги надати необхідні інструменти, то освітній вакуум почав заповнюватися штучно введеними дисциплінами, практична цінність яких для випускника є сумнівною. Зокрема, одна зі спеціалізацій економічної кібернетики є моделювання економіки, яка представлена такими дисциплінами як економетрика, економіко-математичне моделювання, моделювання макро- та мікроекономіки та ін. Однак, ні в якому разі не принижуючи наукову цінність зазначених дисциплін, слід зазначити, що їх практична цінність з питань конкурентоспроможності при працевлаштуванні виявилася вельми низькою.

У результаті, ще у 1980-х рр. відбулася криза спеціальності, саме в той період, коли виявилися фундаментальні проблеми обраного підходу до навчання – у той час, як в США та розвинених європейських країнах рівень комп'ютеризації почав зростати стрімкими темпами, персональні комп'ютери та комп'ютерні мережі стали масово використовуватися для потреб малого та середнього бізнесу, у СРСР комп'ютеризація проходила надзвичайно повільними темпами, доступність ЕОМ для потреб організацій була надзвичайно обмеженою.

Таким чином, для фахівців економічної кібернетики, з одного боку, не виявлялося ні практичних задач, які вони могли вирішувати, використовуючи знання з тих дисциплін, що їм викладалися, ні інструментів, за допомогою яких вказані задачі можна вирішувати. Не дивно, що відбувся суттєвий спад попиту серед абітурієнтів, і деякі ВНЗ навіть до розпаду СРСР відмовилися від зазначеної спеціальності чи суттєво скоротили обсяги набору.

З розпадом Радянського Союзу відбулися суттєві зміни у попиті на спеціальності вузів, зокрема особливо високим попитом почали користуватися економічні спеціальності; також з падінням залізної завіси почали стрімко розвиватися ринки комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. Зазначені фактори справили рішучий вплив на відродження цікавості до спеціальності «Економічна кібернетика», відповідні кафедри почали відкриватися у багатьох економічних вузах незалежної України, навіть якщо за радянських часів подібною спеціальністю вони не цікавилися.

Якщо розглянути освітньо-кваліфікаційну характеристику (ОКХ) бакалавра спеціальності «Економічна кібернетика» (табл. 1), то згідно з цим документом виявляється, що з шести можливих професійних груп, які може посідати випускник спеціальності, п'ять безпосередньо пов'язані з комп'ютерними технологіями і передбачають розробку, супровід чи використання комп'ютерної техніки та програмного забезпечення. Причому професійні назви робіт (посад), які може займати випускник спеціальності, в основному є типовими професіями, які займають випускники технічних ВНЗ (адміністратор бази даних, інженер-програміст, програміст прикладний, програміст системний та ін.)

Водночас, якщо звернутися до навчальних програм вузів, які навчають студентів економічної кібернетики, то в цілому можна побачити картину, що з радянських часів

вони принципово не змінилися, і у списку дисциплін, які пропонуються до вивчення, преважають дисципліни з явним математичним нахилом, що погано узгоджується з переліком професій, який був наведений раніше.

Відповідно виникає закономірне питання: якщо замість низки дисциплін, орієнтованих на комп'ютерні технології, потрібних для опанування професій за ОКХ, викладаються інші, можливо, попит на професії є занад-

у вищих навчальних закладах України є вельми хитким: існуючий підхід до підготовки фахівців спеціальності, обумовлений, насамперед, складним її історичним спадком, не лише не задовольняє сучасні вимоги на ринку праці, а й навіть не має можливості готувати фахівців тих професій, які визначені за освітньо-кваліфікаційною характеристикою спеціальності. Виходом має бути насамперед кардинальний перегляд списку дисциплін, що

Таблиця 1

Професійні назви робіт, які здатний виконувати фахівець освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» спеціальності 6.050102 – «Економічна кібернетика» [4]

№ п/п	Код і назва професійної групи	Професійна назва роботи (посада)
II. Професіонали		
1	2131.2. Розробники обчислювальних систем	Адміністратор бази даних. Адміністратор даних. Адміністратор доступу. Адміністратор доступу (груповий). Адміністратор задач. Адміністратор системи. Інженер з автоматизованих систем керування виробництвом. Інженер з комп'ютерних систем. Інженер з програмного забезпечення комп'ютерів. Конструктор комп'ютерних систем
2	2132.2. Розробники комп'ютерних програм	Інженер-програміст. Програміст прикладний
3	2139.2. Фахівці в інших галузях обчислень	Інженер із застосування комп'ютерів
4	2441.2. Економісти	Економіст. Економіст обчислювального (інформаційно-обчислювального) центру. Оглядач з економічних питань. Економіст з бухгалтерського обліку та аналі-зу господарської діяльності. Економіст з планування. Економіст з договірних та претензійних робіт. Економіст – статистик. Економіст з фінансової роботи
III. Фахівці		
1	3121. Техніки-програмісти	Програміст
2	3122. Оператори електронно-обчислювальної (комп'ютерної) техніки	Оператор електронно-обчислювальної (комп'ютерної) техніки

то низьким і ВНЗ у такий спосіб намагаються дещо переорієнтувати випускників на більш привабливі професії?

Однак, як виявляє простий аналіз стану попиту на робочу силу, ситуація виявляється діаметрально протилежною: попит на технічні комп'ютерні спеціальності невпинно зростає, і уже у 2012 р. міжнародна аналітична агенція CareerCast визнала професію розробника програмного забезпечення (до якої відноситься значна кількість професійних назв робіт спеціальності «Економічна кібернетика» за ОКХ) найпривабливішою у світі [5] (в Україні попит на розробників також є особливо високим). Водночас цікавість зі сторони працедавців до фахівців, здатних проводити, наприклад, математичне моделювання макроекономічних показників є, навпаки, занадто низьким для того, щоб говорити про наявність скільки-небудь стабільного попиту.

ВИСНОВКИ

Таким чином, можна зробити висновок, що сучасне становище спеціальності «Економічна кібернетика»

викладаються, інакше ВНЗ вимушені будуть закрити цю спеціальність з майже піввіковою історією з причин відсутності достатнього попиту на неї. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Матеріаліст. Кому служить кібернетика [Текст] // Вопросы философии. – 1953. – № 5. – С. 210 – 219.
2. Кібернетику – на службу комунізму : Сб. статей [Текст] / Под ред. А. И. Берга. – М.; Л., 1961. – 312 с.
3. **Ляшенко І. Н.** История факультета. Воспоминания [Електронний ресурс] // Випускники факультета кібернетики КНУ ім. Т. Шевченка [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://unicyb.com/content/view/118/31>
4. ГСВО МОН 2004 Освітньо-кваліфікаційні характеристики бакалавра, спеціаліста і магістра спеціальності «Економічна кібернетика» напрямку 0501 – «Економіка і підприємство» / Кол. авт. за заг. керівн. А. Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2003
5. The 10 Best Jobs of 2012 [Electronic resource] // CareerCast [website]. – Access mode: <http://www.careercast.com/jobs-rated/10-best-jobs-2012>

НОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ В ДИСТАНЦІЙНІЙ ОСВІТІ

КОЛДОВСЬКИЙ М. В.

кандидат економічних наук

Севастополь

Дистанційне, як і електронне навчання вже давно перестало бути екзотичним варіантом донесення знань до цільового слухача. На сучасному етапі розвитку інформаційних технологій можна знайти достатню можливість для того, щоб отримати знання віддалено і за допомогою інформаційних технологій, проте з'являються нові можливості розвитку як електронної освіти в цілому, так і дистанційного навчання зокрема, і вони, на наш погляд, незаслужено ігноруються. До таких технологій слід віднести: передачу потокового контенту з комп'ютера викладача в режимі реального часу, створення спільнот у соціальній мережах, або ж створення власної спеціалізованої соціальної мережі, можливість спілкування слухача з лектором як в режимі реального часу, так і офлайн режимі. Розглянемо останні здобутки інформаційної індустрії в контексті впровадження їх в систему віддаленого навчання та надамо рекомендації щодо їх використання.

Проблема впровадження якісного дистанційного та електронного навчання досить актуальна не лише на теренах України, але і далеко за її межами. Серед вітчизняних науковців, що займаються проблематикою розвитку і впровадження електронного та дистанційного навчання, слід відмітити: Триус Ю. В., Самойленко О. М., Ляховська А. А. та ін. Проте науковці не проводять чіткої межі між електронною освітою, та дистанційною, а також не приділяють значної уваги сучасним технологіям, що розширюють можливості дистанційної освіти, та недостатньо уваги приділяється спілкуванню лектора із слухачами курсів.

Мета статті – розмежувати поняття електронної освіти та дистанційної, проаналізувати недоліки традиційних підходів у дистанційній освіті, надати рекомендації щодо їх вирішення та запропонувати новий підхід до проведення занять за дистанційною формою навчання.

Досить часто науковці у своїх дослідженнях не розмежовують поняття дистанційної та електронної освіти. На наш погляд, ці поняття потрібно розмежува-

ти, оскільки поняття електронної освіти більш широке і охоплює не лише дистанційну освіту, але і проведення очних занять з використанням засобів комп'ютерної техніки, наприклад, використання презентацій, внутрішніх засобів автоматизації навчання (інформаційних системи на зразок внутрішніх корпоративних сайтів, або спеціалізованих систем проведення тестування) тощо.

У той же час, дистанційна освіта не обов'язково повинна бути електронною, тобто завдання до слухачів, як і матеріали лекцій, можуть пересилатися засобами поштового зв'язку. Згадані підходи продемонстровані на *рис. 1*.

Однак у сучасних реаліях, як правило, будь-яка, дистанційна освіта є електронною. Відповідно в наших дослідженнях будемо дотримуватись такого ставлення до даних понять, і під дистанційною освітою розуміти саме електронну освіту, що надається віддаленим користувачам засобами сучасних інформаційних технологій через мережу, як правило, мережу Інтернет.

Переваги дистанційного навчання перед традиційним досить очевидні. Однією з основних переваг, звичайно, є вибір часу та місця як для вивчення матеріалів, так і для виконання контрольних робіт, чи тестових завдань. Однак зрозумілими є і недоліки у вигляді досить низького рівня контролю слухачів, також при традиційних підходах до провадження дистанційного навчання слід відмітити недолік у вигляді відсутнього зворотнього зв'язку із користувачем. В останньому випадку мається на увазі не зворотній зв'язок у вигляді контролю знань, а зворотній зв'язок у вигляді уточнюючих запитань лектору.

Розглянемо можливі варіанти усунення вищезгаданих недоліків. Недолік у вигляді неможливості провести контроль знань слухачів вирішується або ж особистою присутністю слухача на контрольному замірі знань (яскравим прикладом можуть виступити курси компанії Cisco), або ж цікавістю та необов'язковістю курсів (наприклад, додаткові заняття з поглибленого вивчення певних дисциплін, програмних продуктів тощо). Згаданий недолік у вигляді відсутності зворотнього зв'язку, як правило, вирішується або ж тестовими заняттями або практичними заняттями. Слід зазначити, що при досить широкому розповсюдженні курсів, за якими навчаються одночасно тисячі користувачів у різних часових поясах і на різних мовах використання

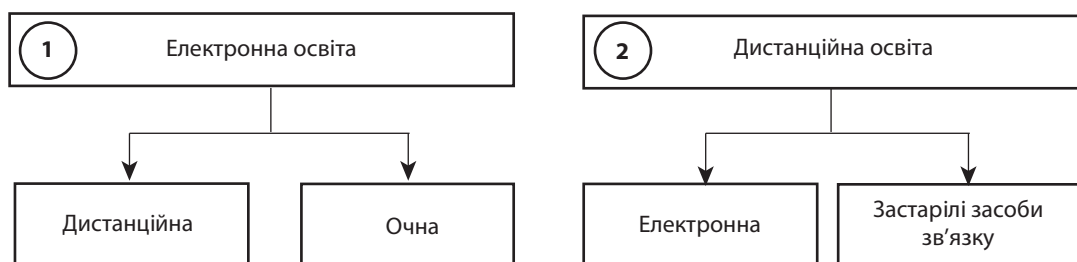


Рис. 1. Різні підходи до дистанційної та електронної освіти

заздалегідь розроблених практичних і тестових завдань, є єдиним можливим виходом.

Проте переважна більшість дистанційних курсів розроблена для викладання однією мовою, і для слухачів, що знаходяться в одному часовому поясі, в такому випадку, на нашу думку, доречним буде скористатися послугами таких сервісів проведення трансляцій в режимі реального часу, як: Justin.tv, own3d.tv, ya.tvта ін. Хоча переважна більшість даних сервісів зорієнтована на ігрове середовище, вони ідеально підходять для проведення трансляцій навчальної тематики. Таким чином, такий підхід дозволить в режимі реального часу слухачам задати уточнюючі питання, подивитися від першої особи на практичне виконання поставлених завдань тощо. Звичайно проведення трансляцій в режимі реального часу дещо зменшує можливості слухача обрати час для навчання, проте запис проведених трансляцій може бути збережений на сервісах зберігання відео, наприклад, youtube.com, а використання системи коментарів

до розміщених на сайті матеріалів і форум підтримки дозволить слухачам, що не змогли задати питання під час трансляції, отримати відповіді. Деякі із перелічених сервісів проведення трансляцій в режимі реального часу дозволяють в автоматичному режимі записувати відео-матеріали на канал youtube.com.

Таким чином, наше бачення в сучасному підході до дистанційної освіти полягає у створенні веб-порталу, який міститиме курси визначеної структури за напрямками, додатково до курсів тестові завдання, та лабораторні. Крім того, по кожному з курсів обов'язково повинна бути проведена трансляція (серія трансляцій за темами), впроваджена система коментарів до всіх матеріалів на сайті, а також форум для спілкування як із лектором, так і з іншими слухачами. Додатково можливо бути розроблена підсистема оцінки якості матеріалів на порталі. Загальна прощена структура порталу така (рис. 2).

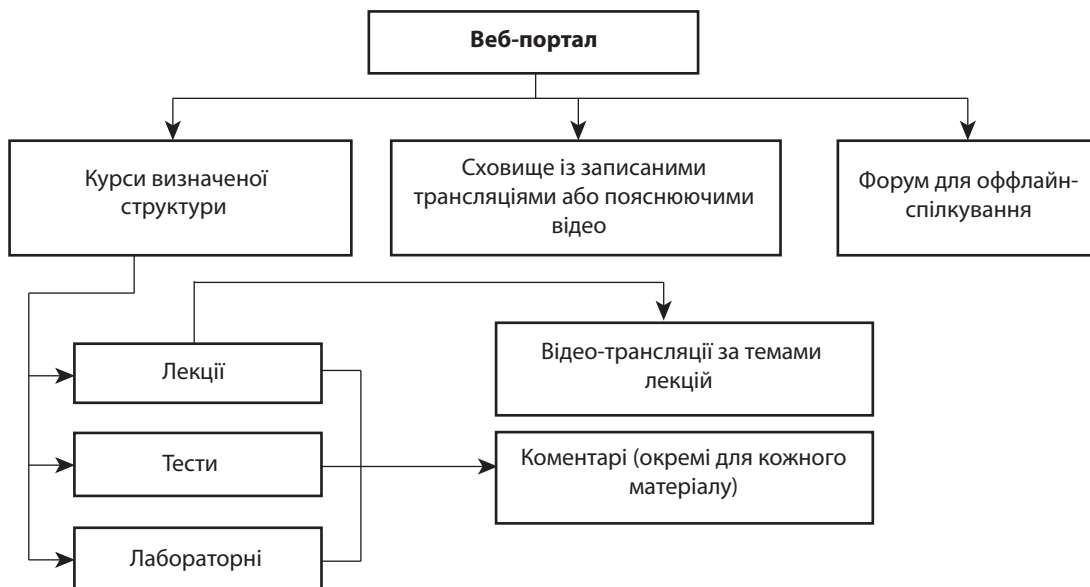


Рис. 2. Спрощена структура порталу для дистанційної освіти

ВИСНОВКИ

Таким чином, даний підхід запропонує слухачу традиційні дистанційні курси за дистанційною формою навчання із розширеною підтримкою у вигляді оффлайн-спілкування та спілкування в режимі реального часу під

час проведення відео-трансляцій відповідно до тем лекцій. На нашу думку, це дозволить заохотити слухача не лише до активного вивчення запропонованого матеріалу, але й до його поглибленого вивчення. ■

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО СТВОРЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ НАВЧАЛЬНИМ ПРОЦЕСОМ

КОНДУС І. С.

кандидат економічних наук

Севастополь

Для ефективної інтеграції України до світового та європейського співтовариства ми повинні мати адекватну систему вищої освіти, здатну відповідати сучасним вимогам глобалізації, жорсткої конкуренції, інформатизації тощо. Тому сьогодні актуальною є проблема створення такого високотехнологічного інформаційно-наукового середовища, в якому студент знаходиться щодня в процесі всього періоду навчання у вищій школі, яке повинне відповідати потребам інформаційного суспільства, сучасному рівню науки, техніки та світовим освітнім стандартам і сприяти підвищенню рівня інформаційно-комунікаційної підготовки та формуванню інформаційної культури студентів.

Аналіз робіт Співаковського О. В., Тихонова А. Н., Філіппова В. М., Федорової Я. Б., Глущенко О. О., Кудас Н. А., Аграновича Б. Л., Аржанової І. В. щодо вітчизняних і зарубіжних інформаційних систем управління ВНЗ показав, що: існуючі системи не забезпечують на потрібному рівні зворотній зв'язок у системі управління навчальним процесом ВНЗ, що є необхідною умовою покращення навчального процесу на рівні як окремої дисципліни, так і навчальних підрозділів ВНЗ; у цих системах практично відсутні засоби моделювання навчального процесу, які б надавали можливість на основі даних про результати навчальної діяльності студентів, професійної діяльності викладачів, функціонування навчальних підрозділів ВНЗ оптимізувати параметри організації і контролю навчального процесу, прогнозувати показники успішності і якості навчання, а також рівень професійної підготовки майбутніх фахівців у різних галузях; найбільш поширені інформаційно-аналітичні системи управління ВНЗ є комерційними продуктами, з англійським і російськомовним інтерфейсом, вимагають наявності ліцензованого програмного та апаратного забезпечення високої вартості і, як правило, не враховують специфіки українських ВНЗ.

Основними завданнями сучасного етапу розвитку системи освіти України є: усвідомлення керівниками освіти, професорсько-викладацьким складом і широкою педагогічною спільнотою доцільності, необхідності та можливості застосування інформаційних технологій навчання у вітчизняну освіту; створення національних, галузевих, регіональних місцевих підсистем електронної освіти і відповідних до них телекомунікаційних мереж з виходом до мережі Інтернет; розробка електронних навчально-методичних комплексів різних дисциплін та їх сертифікація; створення локальних телекомунікацій-

них мереж з виходом до Інтернет навчальних закладів і формування їх Web-сайтів дистанційного навчання; підготовка кадрів для дистанційного навчання; формування експериментальних навчальних груп та їх дистанційне навчання.

Тому метою даного дослідження є аналіз та оцінка освітнього інформаційного простору й реалізація принципу неперервної освіти для всіх верств населення.

Комп'ютерні технології, надаючи в розпорядження викладача могутній інструментарій сучасних програмних продуктів, значно полегшують розроблення навчально-методичних комплексів по дисциплінах, що викладаються, системи оцінювання окремих видів робіт і контролю знань студентів, що приводить до підвищення якості всієї системи освіти в цілому.

Основними критеріями при виборі засобів розробки інформаційно-аналітичної системи управління навчальним процесом є: відкритість, безкоштовність, простота застосування та незалежність від системного програмного та апаратного забезпечення. Технологія і сама система має задовольняти таким вимогам: орієнтація на національні й міжнародні стандарти у галузі вищої освіти, дотримання сервіс-орієнтованої архітектури, забезпечення стабільної роботи із значною кількістю користувачів, підтримка чіткого розподілу прав користувачів на одержання та зміни інформаційних ресурсів, забезпечення модульності кінцевого продукту та його здатності до інтеграції в корпоративну інформаційну систему ВНЗ.

До складу інформаційно-аналітичної системи управління навчальним процесом Інституту мають входити такі підрозділи: інформаційно-аналітична система «Кадри»; автоматизована інформаційна система управління навчальним навантаженням; інформаційно-аналітична система «Деканат»; інформаційно-аналітична система контролю і оцінювання навчальних досягнень студентів; система електронного навчання.

Для оптимізації робочого часу працівників в інституті на основі інформаційно-аналітичної системи «Кадри» розробляються власні веб-ресурси викладачів, які концентрують в одному місці електронного простору всю інформацію за підрозділами.

Сайт підтримує динамічну систему планування поточної роботи, моніторинг ефективності роботи співробітників кафедри, кадрового потенціалу, стану методичних розробок, нових наукових публікацій та участі у конференціях. Наявність у кожного викладача власної веб-сторінки на сайті кафедри допомагає сконцентрувати інформацію, що стосується даного викладача та автоматизувати роботу менеджменту кафедри.

Наступним напрямком підвищення якості навчання на основі використання комп'ютерної техніки, є роз-

робка та розміщення на веб-ресурсі методичних матеріалів по курсах, що вивчаються, які дозволяють студентам мати завжди «під рукою»: учбову програму курсу, календарні графіки виконання практичних і лабораторних робіт, залікових заходів, безпосередньо конспекти лекцій, завдань практичних і лабораторних робіт за цілий курс навчання, питання до проміжних модульних контрольних робіт і іспиту, учбову карту самостійної роботи, приклади типових завдань, що виносяться на іспит, зразок екзаменаційного білету, систему поточного і підсумкового оцінювання знань з дисципліни, список друкованої літератури, що рекомендується, електронні навчальні посібники з курсу, що вивчається, у тому числі і написані викладачем-лектором.

Наступним напрямом підвищення якості навчання на базі інформаційних технологій є правильно організований процес визначення рівня придбаних студентом знань, умінь і навиків, з метою подальшого коригування навчального процесу на основі обліку індивідуальних особливостей особи, що навчається. Для вирішення цього завдання в рамках інформаційно-аналітичної системи контролю і оцінювання навчальних досягнень студентів розробляються комплекти тестів по різних дисциплінах, які упроваджені та реалізуються в навчальному процесі програмними засобами системи Microsoft SharePoint 2010 та надбудови до неї MS SharePoint Learning Kit. Дана система відповідає вимогам забезпечення: об'єктивності контролю і оцінювання навчальних досягнень студентів; індивідуальності контролю за роботою кожного студента, оцінювання його особистої навчальної діяльності; систематичності контролю, що передбачає регулярну перевірку рівня засвоєння навчального матеріалу студентами з метою вироблення подальшої стратегії навчання; всебічності контролю, що передбачає охоплення всіх видів навчальної діяльності студентів, забезпечення перевірки теоретичних знань, практичних умінь і навичок студентів.

Активне використання інформаційно-аналітичної системи автоматизованого обліку успішності студентів «Деканат» дозволить обробляти великі об'єми учбових даних (підсумовування балів, отриманих студентами на практичних і семінарських заняттях, результатів індивідуальної та самостійної роботи, поточних модульних контрольних робіт, підсумкового модульного контролю, іспиту та ін.), автоматизувати переведення оцінок (балів) по шкалах – за національною і ECTS, проводити оперативний моніторинг поточної успішності студентів і оновлення бази даних оцінок, статистично обробляти оцінки і, як наслідок, значно скоротити час викладача на ведення облікової документації.

Таким чином, інформаційно-аналітичне середовище для підтримки освітньо-наукових процесів у межах Інституту забезпечує: управління користувачами, групами користувачів та правами доступу; автоматизовану розробку (модернізацію) навчальних планів за напрямками, спеціальностями і спеціалізаціями; формування в автоматичному режимі робочих навчальних планів за напрямками, спеціальностями і спеціалізаціями на поточний навчальний рік; генерацію розкладу занять з ураху-

ванням контингенту студентів, наявного професорсько-викладацького складу та аудиторного фонду ВНЗ; підтримку електронного, дистанційного і мобільного режимів роботи учасників навчального процесу; індивідуальний діалог і зворотній зв'язок викладача зі студентом через інформаційну базу системи; комплексну автоматизацію технологічних процесів з проведення різних видів контролю і оцінювання навчальної діяльності студентів, а також опрацювання їх результатів; статистичну обробку результатів різних видів контролю: вхідного, поточного, модульного, семестрового, контролю збереження знань, курсового проектування, практик, державної атестації, а також візуалізацію її результатів у вигляді таблиць, графіків, діаграм; визначення рівнів успішності і якості успішності студентів: індивідуальну, за групами, потоками, факультетами, ВНЗ у цілому; удосконалення методичних систем навчання з різних дисциплін в умовах впровадження у вищу освіту України кредитно-модульної системи навчання і принципів Болонської декларації; формування звітної документації щодо функціонування навчально-наукових підрозділів ВНЗ (інститутів, факультетів, кафедр); ведення бази з результатами різних видів контролю, бази тестів з різних видів контролю, контрольних завдань, екзаменаційних білетів, матеріалів ДЕК, бази викладачів і студентів; ведення архіву інформації (корпоративного сховища даних для можливості відобування нових знань щодо змісту та характеру ділових процесів ВНЗ); обмеження доступу до інформації та функцій ПЗ для різних категорій користувачів.

Розробка і впровадження інформаційно-аналітичної системи управління навчальним процесом ВНЗ сприяє більш широкому використанню ІКТ у вищій школі, створенню єдиного інформаційно-освітнього середовища для всіх суб'єктів, що входять до інститутської спільноти, демократизації і відкритості вищої освіти, а також інтеграції ВНЗ у європейський і світовий інформаційні простори.

Унайближчій перспективі використання ІТ-технологій у ВНЗ передбачається в таких напрямках: широке використання ІКТ в навчальному процесі; чергування інтервалів контактного (очного) навчання і неконтактного (дистанційного) навчання за допомогою сучасних технічних засобів телекомунікацій; розширення переліку дистанційних курсів для вільного вибору студентів; забезпечення збалансованості аудиторного навчання, консультаційного обслуговування і самостійної підготовки студентів; гнучкості і динамічності оновлення навчальних інформаційних ресурсів; забезпечення можливості академічної мобільності та свободи студентів при самостійній роботі; організація навчального процесу студентів, які працюють і навчаються за індивідуальним планом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Співаковський О. В.** Управління інформаційними технологіями вищих навчальних закладів : Навчальний посібник / О. В. Співаковський, Я. Б. Федорова, О. О. Глущенко, Н. А. Кудас. – Вид. 3-є, доп. – Херсон : Айлант, 2010. – 302 с.

2. Тихонов А. Н. Использование автоматизированных систем управления в деятельности учреждений высшего профессионального образования в Российской Федерации (аналитический обзор) / А. Н. Тихонов, Д. Ю. Столяров. – М. : ФГУ ГНИИ ИТТ «Информика», 2009. – 96 с.

3. Управление в высшей школе: опыт, традиции, перспективы. Аналитический доклад / В. М. Филиппов, Б. Л. Агранович, И. В. Аржанова. – М. : Логос, 2005. – 541 с.

4. Балакина А. Т. Эффективность управления вузом и педагогический менеджмент / А. Т. Балакина, Н. В. Солнцева // Высшее образование сегодня. – 2002. – № 10. – С. 12 – 16.

5. Беляев Ю. Міжнародні зв'язки як важливий напрям удосконалення управління університетом в умовах європейської освітньої інтеграції / Ю. Беляев // Вища школа. – 2010. – № 7 – 8. – С. 18 – 23.

6. Бородин М. Концептуальный бизнес-план развития системы управления высшим учебным заведением / М. Бородин, Б. Селекин, Т. Маркина // Новый колледж. – 2003. – № 1. – С. 29 – 33.

ВЕРОЯТНОСТНЫЕ МОДЕЛИ АНАЛИЗА КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА

КОНДРАТЬЕВА И. Г.

ОСТАПЕНКО И. Н.

кандидат экономических наук

Кривой Рог

Процессы, происходящие в экономике Украины, ведут к усилению конкуренции во всех областях общественной деятельности. Цель успешности любого бизнеса – стабильная прибыль. А. Сливотски и Д. Моррисон [11, с. 15] рассматривают эту цель как возможность оказаться и как можно дольше действовать в её зоне прибыли – области экономической деятельности, в которой удаётся получать прибыль. Зона прибыли коммерческого банка, несомненно, – в повышении уровня и качества банковских услуг, предоставляемых организациям и населению.

На сегодняшний день одной из важных и актуальных задач банковской системы Украины является эффективное кредитование. В условиях современной трансформационной экономики нашей страны, коммерческие банки должны усовершенствовать стратегию и тактику своей кредитной политики, поскольку именно кредитные операции дают основную часть дохода, а именно – в среднем 70,1% [9, с. 293]. Ситуация, которая складывается в банковской сфере на сегодняшний день, говорит о том, что большинство банков терпит финансовый крах из-за весьма рискованной кредитной политики. В связи с этим актуальным остается вопрос о совершенствовании стратегий управления кредитным риском с целью снижения его уровня.

Проблемы моделирования деятельности коммерческих банков в рамках совершенствования информационных технологий исследуются в работах таких ученых, как: Гнеденко Б. В. [2], Жлуктенко В. И. [3], Клебанова Т. С. [6], Найт Ф. Х. [8], Пикус Р. В. [9], Романенко Л. Ф. [10] и др. Но в недостаточной мере представлены разработки в направлении моделирования анализа кредитной деятельности в рамках электронного банкинга с помощью вероятностных характеристик.

Цель статьи – рассмотреть некоторые вопросы моделирования системы показателей эффективности электронного банка, позволяющие осуществлять своевременную корректировку кредитной деятельности и тем самым повысить эффективность работы коммерческого банка.

Позитивные тенденции в развитии информационных технологий на современном этапе трансформационных преобразований экономики Украины способствовали увеличению темпов прироста активов, объемов привлеченных средств и капитала банковской системы в целом, что дало возможность существенно увеличить объемы кредитования как физических, так и юридических лиц. Однако для обеспечения рынка финансовыми ресурсами в достаточных объемах коммерческим банкам необходимо дальнейшее развитие информационных технологий. Для успешной деятельности коммерческого банка, поддержания уровня конкурентоспособности необходимо превосходить конкурентов в скорости и производительности. Информационные технологии (ИТ) деятельности коммерческих банков создаются для обработки информации, представления ее в удобной для пользователя форме, а также для прогнозирования банковской деятельности с целью уменьшения финансовых рисков. Особую роль играют технологии, обеспечивающие аналитическую деятельность коммерческого банка. Поскольку ИТ тесно связаны со сбором и обработкой необходимой информации, то значение сети Интернет в банковской деятельности возрастает с каждым днем.

Интернет-банкинг – это общее название технологий дистанционного банковского обслуживания, при котором доступ к счетам и операциям по ним предоставляются в любое время и с любого компьютера, имеющего доступ к Интернет. Для выполнения операций используется WEB-браузер, поэтому отсутствует необходимость установки клиентской части программного обеспечения системы [5]. Мобильный банкинг обеспечивает управление банковскими счетами с помощью персональных мобильных телефонов: WAP-банкинг обеспечивает доступ к банковским счетам через WAP; SMS-банкинг обеспечивает доступ к банковским счетам через SMS.

Ведущие банки стремятся к постоянному расширению возможностей Интернет-банкинга, среди них – ПриватБанк, Укрсоцбанк, ОТП Банк, Финансы и кредит, ПУМБ и др.

Преимущества электронного банковского маркетинга рассмотрим через призму его функций в табл. 1 (аналитические (АФ), производственные (ПФ), распределительно-реализационные (РРФ), управленческие (УФ)) [10, с. 150].

видам рисков, имеющих различную природу как внутреннюю, так и внешнюю. Своевременное устранение рисков, правильное их оценивание, управление ими дает возможность значительно снизить затраты, возникающие при работе коммерческих банков.

Избежать экономического риска невозможно, так как он зависит от объективных, присущих переходной экономике, конфликтных ситуаций, уровня инфляции, недооценки конкурентов, а также нехватки необхо-

Таблица 1

Преимущества электронного банковского маркетинга

Функция	Преимущества
АФ – изучение рынка клиентов, конкурентской базы	1) Облегчается процесс: а) типологизации – выявления групп потребителей на основе: социологических характеристик; по социально-экономическим факторам; демографическим факторам; б) сегментации рынка, позволяя: чётко очертить сегменты рынка, собрать достаточную информацию о различных сегментах для их анализа и оценки, выбрать сегменты, приносящие банку ощутимую прибыль, на отобранных сегментах использовать Internet-каналы продвижения услуг, рекламы и т. п.; в) дифференциации конкурентов по категориям. 2) Используются нестандартные технологий маркетинговых исследований, основанные на методах деловой разведки с целью преодоления «информационной непрозрачности» рынка
ПФ – организация предоставления банковских услуг, внедрение новых технологий, обеспечение конкурентоспособности банковских продуктов	1) Клиенты получают доступ к информационным ресурсам по интересующему банку и банкам-конкурентам. 2) Способствует совершенствованию: а) содержания кредитных договоров и формы обеспечения возвратности кредитов, условий и схем вкладов и депозитов из-за возникновения у клиентов дополнительных требований к качеству банковского обслуживания; б) системы обработки информации; в) обеспечению обновления номенклатуры услуг; г) повышению удельного веса постоянных клиентов и улучшению структуры обслуживаемых клиентских групп; д) технологий продвижения услуг на рынок; е) минимизации рисков банк путём модернизации методического, информационного и технического обеспечения работы функциональных подразделений. 3) Онлайн-сервисы: доставка документов; обработка, печать, отправка документов, обработка всех финансовых уведомлений
РРФ – разработка, применение сбыта, ценовой, ассортиментной, коммуникационной политики	1) Отказ от более энергоёмких продуктов (услуг), замена их на менее энергоёмкие (замена индивидуализированных услуг стандартными). 2) Политика непрямого ассортимента (ассортимент услуг формируется с помощью другого кредитного института). 3) Оказание дополнительных услуг за счет более полного привлечения наличных ресурсов банка. 4) Облегчается регулярное индивидуальное общение банка с потребителем
УФ – планирование, информационное обеспечение маркетинга, контроль	1) Обеспечивает: а) повышение точности маркетинговых прогнозов и рекомендаций за счет использования новых методов рыночных исследований; б) комплексное информационное обеспечение маркетинга; в) повышение производительности и качества труда персонала. 2) Облегчает повышение квалификации персонала, необходимое из-за модернизации методического, информационного и технического обеспечения работы функциональных подразделений, повышения требований к интеллектуальным способностям работников, необходимости углубления их теоретических знаний и совершенствования практических навыков работы

Перечислим основные наиболее часто применяемые методы анализа банковской деятельности [7, с. 13 – 14]: сравнения; приведения показателей к сравниваемому виду; абсолютных и относительных показателей; коэффициентов; балансовый; графический; статистический; вероятностный метод оценки результатов. Все эти методы используются в комплексе, однако, на наш взгляд, вероятностный метод оценки результатов используется не в достаточной мере, а иногда и полностью игнорируются, поскольку для него необходима качественная база статистических данных, получаемых своевременно в необходимом количестве и грамотная интерпретация результатов, от которых будет зависеть принятие решений.

Однако банковская деятельность – одна из тех видов деятельности, которая подвержена различным

димо информационного обеспечения, что является причиной необоснованности прогнозных решений руководства банка по выбору клиентской базы с целью предоставления кредита и т. д. Риск по своей природе связан с неполнотой информации или полным отсутствием её, то есть с неопределенностью, связанной с наступлением какой-либо ситуации или её последствиями. В нашем случае его следует рассматривать как риск деятельности, связанной с размерами ожидаемой прибыли, а так же величиной ее возможных колебаний. Речь идёт о рисках, объективная вероятность которых исчисляема, и которые могут быть застрахованы, а также рисках, объективная вероятность которых неисчислима, которые объясняют существование специфического дохода коммерческих организаций. Именно

в снижении не страхуемых рисков кредитной деятельности имеются нереализованные возможности решения основной задачи коммерческих банков – повышения уровня конкурентоспособности, а, следовательно, рост прибыли. Американский экономист Фрэнк Хейнеман Найт в своей книге «Риск, неопределённость и прибыль», пишет: «Мы не пребываем в полном неведении, но и не имеем полной и совершенной информации, а владеем лишь частичным знанием» [8, с. 195]. В этом интересном и актуальном фундаментальном труде сказано: «В момент принятия решений ... прибыль существует лишь как нечто сомнительное в отношении того, что может произойти в будущем, поэтому «волю людей движет» (Тейлор) перспектива или оценка вероятности извлечения прибыли» [8, с. 343]. Для банков в целом неопределенность может возникнуть в результате неожиданных изменений процентной ставки, платежеспособности заемщика, валютных курсов и т. д. Отсутствие точной информации или прогноза по таким ситуациям порождает различного рода риски, но все они имеют финансовую природу. Первым среди финансовых рисков является кредитный риск, который представляет собой опасность временных количественных изменений денежного потока, возникшие при проведении кредитных операций, как со стороны кредитора, так и со стороны заемщика [9].

Кредитный риск зависит от внешних и внутренних факторов. Меры воздействия на внешние факторы крайне ограничены, так как они включают в себя состояние экономической среды, конъюнктуру. В связи с этим основные рычаги управления кредитным риском лежат во внутренней политике коммерческого банка. Эффективная кредитная деятельность коммерческих банков в условиях риска возможна при разработке особого механизма принятия решений, позволяющего определить величину потенциальных потерь, которую банк может на себя принять, а также оценить, насколько ожидаемая доходность оправдывает риск. Поэтому необходима разработка конкретных мероприятий, позволяющих снизить влияние фактора риска. Данную проблему можно решить посредством создания системы управления риском, которая бы позволила руководству банка выявить, идентифицировать, измерить и минимизировать тот или иной риск и тем самым уменьшить его влияние. Разрабатывая стратегию развития, одни банки выбирают мероприятия, обеспечивающие более быстрый рост капитала, другие же поддерживают имидж надежного банка и стремятся к минимизации риска при невысоком уровне выплат процентов и дивидендов.

При этом одним из средств минимизации рисков может быть моделирование деятельности банка на основе моделей отдельных банковских операций и принятие решений с учётом полученных результатов. Рассмотрим модель, позволяющую определить вероятности различных ситуаций, которые могут возникнуть при кредитовании того или иного субъекта.

Выданный кредит может быть отнесен к одному из следующих классов:

1 класс: кредиты, погашенные в полном объеме в надлежащий срок (состояние ω_1); *2 класс:* кредиты, погашенные досрочно на льготных для субъекта кредитования условиях (состояние ω_2); *3 класс:* кредиты, которые погашены частично, но не нанесли банку ущерба (состояние ω_3); *4 класс:* кредиты, которые погашены частично, нанешие банку ущерб (состояние ω_4); *5 класс:* кредиты, которые не погашены совсем (состояние ω_5).

Выданные кредиты в каждый момент времени могут находиться в пяти состояниях, несовместимых друг с другом ω_i , где $i = \overline{1, N}$, $N = 5$, и эти состояния могут изменяться в моменты времени t_1, t_2, \dots, t_k .

Допустим, что условная вероятность перехода выданного кредита в момент времени $t \in (t_k; t_{k+1})$ в какое-либо возможное состояние ω_j зависит лишь от того, в каком состоянии находился выданный кредит в момент времени $t \in (t_{k-1}; t_k)$ и не зависит от того, в каких состояниях он находился в более ранние моменты времени. Тогда общая вероятностная картина всех переходов выданного кредита из одного состояния в другое задается матрицей

$$\pi = \pi_{N \times N} = \begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} \dots & p_{1j} \dots & p_{1N} \\ p_{21} & p_{22} \dots & p_{2j} \dots & p_{2N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{N1} & p_{N2} \dots & p_{Nj} \dots & p_{NN} \end{pmatrix},$$

где $p_{ij} \geq 0$, $i = \overline{1, N}$, $j = \overline{1, N}$, $\sum_{j=1}^N p_{ij} = 1$, p_{ij} – вероятности

перехода выданного кредита из состояния ω_i в состояние ω_j в любой момент времени t .

Кредитный отдел коммерческого банка рассматривается как система обслуживания требований (запросов), поступающих от заемщиков. Понятие систем обслуживания связаны с явлением ожидания в очереди. Для того чтобы предсказать поведение системы обслуживания, «необходимо построить такую математическую модель, с помощью которой можно было бы воспроизвести все возможные ситуации, связанные с функционированием исследуемой системы» [4]. В частности, осуществляя исследования с помощью построенной математической модели, можно получить ответы на важные вопросы, связанные с эффективностью функционирования кредитной системы банка, как системы обслуживания. Процесс образования очередей, время, затраченное каналом на обслуживание каждого требования, имеют случайный характер. Модели, которые созданы для исследования таких систем, являются стохастическими [3, с. 16 – 59].

Запросы, поступающие от заемщиков, образуют поток требований, создавая при этом очередь, то есть рассматривается система обслуживания клиентов кредитного отдела банка, которая имеет S каналов обслуживания. Этот процесс является марковским процессом гибели и размножения. Требования образуют пуассоновский поток, интенсивность которого характеризуется параметром λ . Время обслуживания в каждом канале

является величиной случайной и распределена по экспоненциальному закону с параметром μ . Количество требований такой системы не может превышать Q . То есть,

$$\lambda = \begin{cases} \lambda, & \text{если } 0 \leq k \leq Q \\ 0, & \text{если } k > Q \end{cases} \text{ и } \mu^* = \begin{cases} k\mu, & \text{если } 0 < k \leq c \\ c\mu, & \text{если } c < k \leq Q \end{cases}$$

Математическая модель этой системы имеет вид:

$$\begin{cases} \rho P_0 = P_1, \\ (1 + \rho)P_1 = \rho P_0 + 2P_2, \\ (2 + \rho)P_2 = \rho P_1 + 3P_3, \\ \dots \\ (k + \rho)P_k = \rho P_{k-1} + (k+1)P_{k+1}, \\ (c + \rho)P_c = \rho P_{c-1} + \rho P_{c+1}, \\ \dots \\ (c + \rho)P_{Q-2} + cP_{Q-1}, \\ cP_Q = \rho P_{Q-1}, \end{cases}$$

где $\rho = \frac{\lambda}{\mu}$. Решая эту систему, можно найти выражения

для P_0 и P_k при $k = 1, 2, \dots, Q$:

$$P_0 = \begin{cases} \left(\sum_{m=0}^{c-1} \frac{\rho^m}{m!} + \frac{\rho^c}{c!} \cdot \frac{1 - \left(\frac{\rho}{c}\right)^{Q-c+1}}{1 - \frac{\rho}{c}} \right)^{-1}, & \text{если } \frac{\rho}{c} \neq 1, \\ \left(\sum_{m=0}^{c-1} \frac{\rho^m}{m!} + \frac{\rho^c}{c!} \cdot (Q+1-c) \right)^{-1}, & \text{если } \frac{\rho}{c} = 1, \end{cases}$$

$$P_k = \begin{cases} \frac{\rho^k}{k!} P_0, & 0 < k \leq c, \\ \frac{\rho^k}{c! c^{Q-c}} P_0, & c < k \leq Q. \end{cases}$$

Сложность в применении этой модели состоит в способе определения переходных вероятностей. Информацию по состоянию кредитного продукта необходимо получать ежемесячно. Затем кредитные продукты необходимо поделить на группы по сходным кредитным обязательствам (процентная ставка, дата погашения кредита, субъект кредитования и т. д.), найти отношение количеств кредитного продукта при переходе из одного состояния ($\omega_1, \omega_2, \omega_3, \omega_4, \omega_5$) в другое к общему числу кредитов в этой группе, после чего найти переходные вероятности.

Далее определяем основные параметры очереди: ее длину, математическое ожидание, среднее время нахождения требования в блоке ожидания, среднюю продолжительность нахождения в системе. Данная модель решает ряд проблем: утрата коммерческим банком потенциальных клиентов, оптимизация работы кредитного отдела. Удобна в применении работы именно электронного банка, поскольку для её успешного применения нужна оперативная статистическая информация. Получаемая в результате моделирования информация

крайне важна для оперативного принятия решений по поводу постоянного совершенствования действующей стратегии коммерческого банка.

Итак, конкурентное преимущество коммерческого банка может быть обеспечено применением новейших информационных технологий, позволяющих кардинальным образом изменять подходы к организации своей деятельности, активно внедрять внутриорганизационные инновационные преобразования. Анализируя преимущества банковского электронного маркетинга, заметим, что они позволяют успешно работать рассмотренной модели, повышая общую эффективность работы коммерческого банка. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальні проблеми розвитку електронної освіти в галузі економіки : Тези доповідей I Міжнародної науково-практичної конференції 14 – 16 травня 2011 р. – Х. : ФОП Александрова К. М.; ВД «НЖЕК», 2010. – 224 с.
2. Гнеденко Б. В. Введение в теорию массового обслуживания / Б. В. Гнеденко, И. Н. Коваленко. – М. : ЛКИ, 2007. – 400 с.
3. Жлуктенко В. І. Стохастичні процеси та моделі в економіці, соціології та екології / В. І. Жлуктенко, С. І. Наконечний, С. С. Савіна. – К. : КНЕУ, 2002. – 226 с.
4. Жлуктенко В. І. Стохастичні моделі в економіці : Монографія / В. І. Жлуктенко, А. В. Бегун. – К. : КНЕУ, 2005. – 352 с.
5. Интернет-банкинг [электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
6. Клебанова Т. С. Инвестиционный портфель коммерческого банка / Т. С. Клебанова, Е. И. Решетняк, Е. В. Раевнева, Н. А. Кизим, Н. А. Дубровина. – Х. : Бизнес Информ, 2000.
7. Лисенок О. В. Практикум з курсу «Аналіз банківської діяльності» : навч. посіб. / О. В. Лисенок. – К. : КНЕУ, 2010. – 307 с., С. 13 – 14.
8. Найт Ф. Х. Риск, неопределённость и прибыль / Пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
9. Пікус Р. В. Управління фінансовими ризиками : навч. посіб. / Р. В. Пікус. – К. : Знання, 2010. – 598 с., С. 293.
10. Романенко Л. Ф. Банківський маркетинг : Підручник / Л. Ф. Романенко. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 344 с.
11. Сливотски А. Маркетинг со скоростью мысли / А. Сливотски, Д. Моррисон. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2002. – 448 с.

ЛИЧНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

НЕВЕЖИН В. П.

кандидат технических наук

БОГОМОЛОВ А. И.

кандидат технических наук

Москва

Постиндустриальной фазой развития человечества является информационное общество, или общество знаний, черты которого формируются уже сейчас. Кардинальные изменения происходят и в образовательном процессе, которые, прежде всего, обусловлены развитием информационных технологий, интернета и глобализацией социально-экономических процессов. Новая эпоха предлагает новые реальности и новые шансы, а также новые проблемы и новые вызовы в образовании [1]. На практическую основу поставлена задача создания системы непрерывного образования, охватывающего всю активную жизнь человека. Унифицированную систему образования сменяет многовариантная по содержанию, методам и формам, срокам и траекториям обучения система равноуровневых учебных заведений. В основе этих изменений лежит всё большее использование в образовании информационно-коммуникационных технологий.

С тенденцией глобализации информационно-образовательной среды тесно взаимосвязана тенденция развития открытого (дистанционного) образования. Зарождение в 1960-е годы в Великобритании нового явления, получившего названия дистанционного обучения (Distance learning) и первые результаты деятельности Британского открытого университета были расценены как создание принципиально новых предпосылок обеспечения доступа к качественному британскому образованию [2]. В 1970 – 80-е гг. университеты дистанционного обучения и открытые университеты стали распространяться по всему миру. Сегодня таковых несколько десятков. Это, как правило, очень крупные учебные заведения, в которых обучаются десятки тысяч студентов. Так, в Открытом университете Нидерландов обучаются даже 12-летние студенты, а общее количество получающих дистанционно образование составляет 30 000 человек; в Открытом университете в Хагене (Германия) учится 50 000 студентов, а в Университете Анадолу (Турция) – 1 200 000 студентов [3]. Создана и успешно функционирует EADTU – Европейская ассоциация университетов открытого образования.

Компьютер становится доступным и мобильным устройством, обеспечивающим выполнение учебной работы и в аудиториях, и вне стен учебного заведения. К 2015 г. все ученики российских школ будут обеспечены

гибкими электронными учебниками с мультимедийным интерфейсом. Всё большее число студентов приходят на занятия с ноутбуками, нетбуками, планшетниками имеющими доступ к различным протоколам передачи данных и интернет. Активно формируется электронная информационно-образовательная среда (ЭИОС). Всё это приводит к глобальным изменениям условий функционирования ВУЗов, вызывающим необходимость пересмотра многих традиционных подходов к организации их работы и используемых образовательных технологий. Всё большее распространение и признание получает термин «электронное образование» или «e-learning». Одним из мировых лидеров в «e-learning» является республика Корея, где даже ввели новое понятие электронного обучения – «u-learning», что означает «вездесущий e-learning». В республике Корея создана организация KERIS, роль которой быть связующим звеном между Министерством образования и развития человеческих ресурсов Кореи и всех учебных заведений страны [3]. Одним из приоритетных направлений деятельности KERIS является поддержка и разработка законодательной базы электронного обучения, усиление обмена академическими и информационными ресурсами между вузами страны, предоставление информационных услуг в области образования. Данная организация поддерживает сотрудничество с государственными и частными компаниями, подбирает конкретные примеры из практики реальных компаний и адаптирует их под учебные ситуации, что позволяет учащемуся понять различные сценарии развития событий, выявлять проблемы и находить пути решения на основе полученных компетенций. В России аналогов подобной организации не существует. Сейчас сеть пользователей электронных систем KERIS насчитывает свыше 8 млн пользователей. Специалисты Кореи планируют стать мировыми лидерами в области новейших технологий e-learning.

E-Learning «можно рассматривать как предпосылку преодоления традиционного противоречия между очной и заочной формами образования, с которыми в недавнем прошлом связывались в нашей стране представления соответственно о более качественном и более массовом подходах к обучению» [4].

Будучи идеологическим наследником заочного обучения, дистанционное обучение значительно диверсифицировало технологический арсенал образовательной деятельности, приняв за основу следующие стратегии:

- ✦ технологическое и организационное разнообразие (все технологии и организационные приемы приемлемы, если они работают на результат);
- ✦ рациональное единство живых и виртуальных (как бы очных) технологий обучения, конструкций образовательного контента;

подавателем, ведущим данный предмет, задается общее время на тестирование.

Действующая технология

Перед началом тестирования студент идентифицируется, затем по мере появления на экране компьютера вопроса выбирает, по его мнению, правильный ответ и переходит далее к следующему вопросу. После завершения ответов на 30 вопросов или по истечении отведенного времени автоматически подводится итог тестирования, и на экране компьютера отображается гистограмма и статистика правильных ответов по каждому из разделов. Преподаватель же получает не только оценку студента по тесту, но и развернутый перечень правильных и неправильных ответов по каждому студенту и, в целом, по группе. На основании данной информации преподаватель отражает в журнале оценку результатов прохождения теста студентом.

Технология, с использованием МС

Данная технология имеет от выше приведенной следующие отличия.

1. Наличие компьютеров в классе не требуется.
2. Аутентификация и идентификация студента в базе данных производится со своего сотового телефона или другого мобильного устройства (смартфон, айфон и др., через Wi-Fi).
3. Через Wi-Fi студенту пересылаются вопросы и наборы ответов на каждый вопрос.
4. Студент отвечает и отправляет номера правильных ответов в базу данных тестового центра, программное окружение которой возвращает студенту результат и оценку его работы.
5. Преподаватель через свой сотовый телефон по запросу получает результаты тестирования по каждому студенту и всей группы в целом.

Данное описание технологии является эскизным и требует доработки, но в целом оно достаточно про-

сто реализуемо и может иметь свою «нишу» в образовательном процессе.

Наряду с такими мобильными устройствами, которые в ранце ученика заменяют книги, тетради и дневник, необходимо также учитывать, что и так называемые «наладонники» имеют фактически те же самые функциональные возможности, включая даже приём цветных телевизионных передач. А так как они, обладая возможностями мобильной, в том числе, телефонной связи, всегда присутствуют в наличии и у ученика средней школы, и у студента, и у преподавателя, то следует считать их в ближайшем будущем также одним из основных звеньев технологической цепочки, обеспечивающей качественно новый мобильный образовательный процесс. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. http://kpip.kbsu.ru/pd/did_lec_3.html
2. <http://en.wikipedia.org/wiki/KERISB>
3. <http://paedagogia.ru/2011/66-05/190-molchanov>
4. **Рубин Ю.** E-Learning как предпосылка становления интегрированного обучения на российском рынке образовательных услуг / Ю. Рубин // Высшее образование в России. – 2008. – № 6. – С. 50.
5. **Кулагин В. П.** Виртуальная среда обучения как элемент онлайн-сообщества / В. П. Кулагин, Ю. М. Кузнецов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://school.iot.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=196
6. PLEs 4 Non-Formal Learning // <http://sites.google.com/site/ples4nonformallearning/personal-learning-environments-ples/>
7. **Невежин В. П.** Информационные технологии в системе открытого образования / В. П. Невежин, А. И. Богомоллов // Социально-экономические и правовые аспекты развития общества в современных условиях: материалы III всероссийской научно-практической конференции. – Киров : Изд-во ВятГТУ, 2011, С. 21 – 25/

ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ДИСТАНЦІЙНОЇ ОСВІТИ

НІКОЛАЄВ І. В.

кандидат економічних наук

Кіровоград

У наш час, зростає розуміння того, що традиційна схема отримання освіти в першій половині життя морально застаріла і потребує заміни безперервною освітою та навчанням протягом усього життя. Для нових форм освіти характерні інтерактивність і співпраця у процесі навчання. Повинні бути розроблені нові теорії навчання, такі як конструктивізм, освіта, орієнтована на студента, навчання без часових і просторових кордонів. Для підвищення якості освіти необхідно також інтенсивно використовувати нові освітні технології [1].

Зараз багато менеджерів і теоретики вищої освіти говорять про інформаційні технології, про комп'ютерні технології, трохи рідше – про комунікаційні технології, і зовсім рідко – це вже предмет спеціальних обговорень – про аудіовізуальні технології [2].

Більш вірним буде розглядати інформаційні, комунікаційні та аудіовізуальні технології в сукупності, як підлеглі рішення більш важливого завдання – створення нового освітнього середовища, де інформаційні, комунікаційні та аудіовізуальні технології органічно включаються у навчальний процес для реалізації нових освітніх моделей [3]. Однією з таких моделей є дистанційне навчання.

При організації та впровадженні нових освітніх моделей у системи освіти різних країн, виникає проблема оцінки їх ефективності. Як показують дослідження,

що тривають уже не одне десятиліття, проблема оцінки ефективності є досить складною, багатоплановою та не має остаточного рішення. Важливий внесок у розробку теорії оцінки систем дистанційної освіти внесли такі науковці як Д. Гуллер і Г. Рамбла.

Так, Д. Гуллер для оцінки систем дистанційної освіти пропонує використовувати наступні критерії: доступ до освіти (критерій стосується можливостей для нових груп населення отримати необхідну їм освіту); відповідність програм дистанційної освіти загальнонаціональним, регіональним інтересам і потребам окремих громадян; якість пропонованих програм; ступінь досягнення учнями поставлених цілей; вартісна ефективність; вплив програм дистанційної освіти на суспільство, на інші програми, установи та інститути, окремих громадян [2].

В основу моделі оцінки Г. Рамбла закладено чотири показники: час, витрачений на підготовку випускника; частка випускників від загального числа прийнятих; відповідність кількості випускників та рівня їх підготовки цілям навчального закладу, потребам суспільства в освіченій робочій силі, суспільним потребам в освіті і потребам непривілейованих верств суспільства; економічна і соціальна ефективність [4].

Російська концепція акцентує увагу на: важливості створення єдиної національної системи дистанційної освіти; необхідності стандартизації курсів дистанційної освіти; сертифікації навчальних закладів у системі дистанційної освіти [2].

Отже, питанням оцінки ефективності дистанційної освіти приділено достатньо багато уваги. Причому, як можна помітити, більшість концепцій та методик робить наголос на ефективності дистанційної системи навчання у порівнянні з традиційною. При цьому науковцями зовсім не приділяється увага або приділяється мимохідь (критерії Д. Гуллера) вартісній ефективності дистанційної освіти та однієї з її головних складових – інформаційних технологій. Між тим, це питання є дуже важливим, оскільки впровадження дистанційної освіти напряму пов'язане із значними капіталовкладеннями у розробку, впровадження та підтримку спеціального Web-ресурсу. Крім того, у сучасних ринкових умовах, для будь-якого вищого навчального закладу впровадження системи дистанційної освіти, крім підвищення ефективності самої освіти, у перспективі, має принести економічний прибуток.

Виходячи з вищенаведеного, метою даної статті є обґрунтування доцільності розробки системи дистанційної освіти на підставі оцінки та аналізу прибутковості, а також економічного ефекту від проекту.

На першому етапі необхідно визначити основний економічний ефект від впровадження системи дистанційної освіти. Основний економічний ефект полягає у зростанні прибутку за рахунок збільшення обсягу наданих освітніх послуг. Для його визначення варто спрогнозувати зростання обсягів надання освітніх послуг, побудувати карту-прогноз руху готівки та обчислити приріст прибутку. Причина зростання обсягу надання освітніх послуг – збільшення частки ринку за рахунок

появи нового для вищого навчального закладу сегмента, що складається з користувачів Інтернет. Для прогнозування зростання обсягів надання освітніх послуг розглянемо два варіанти: від загального (ємності сегмента) до частки (росту обсягів надання освітніх послуг).

Сегмент можна представити кількістю користувачів Інтернет з розрахунку 200 користувачів на 1000 жителів України. Якщо додати «непостійних» користувачів, то можна говорити про ємність (ЕВР) близько 9,5 млн користувачів. Із врахуванням користувачів Інтернет, що не цікавляться освітою (розподілення – від 1% до 40%), необхідно визначити частку ємності електронного ринку (ЕВВ). Таким чином, ємність віртуального ринку для вищого навчального закладу складатиме $E\Phi = EBP - EBB$.

З цього числа користувачів далеко не усі стануть віртуальними студентами (відгук багато в чому залежить від рейтингу вищого навчального закладу, зручності для абітурієнта, «розкручування» ресурсу). Як правило, відгук не перевищує 7-8% від ЕФ, а в більшості випадків – не більше 0,5 – 1,5%.

Після реалізації проекту дистанційної освіти не відбувається «вибуху» обсягів надання освітніх послуг. Вони можуть зрости на 0,2 – 0,5% через місяць після запуску проекту та досягають не більш 1 – 5% через рік.

Спрогнозувавши обсяги надання освітніх послуг, варто побудувати cash-flow (табл. 1). Цю таблицю потрібно складати на весь термін функціонування проекту. Для системи дистанційної освіти у вигляді спеціалізованого Web-ресурсу цей період складатиме не менше року і не більше п'яти років. По-перше, тривалість навчання слухача дистанційних курсів, як правило не перевищує п'яти років. По-друге, оскільки інформаційні технології це та галузь знань яка дуже швидко розвивається та змінюється, то як правило, після п'яти років експлуатації система в цілому та Web-ресурс зокрема потребуватимуть суттєвої модернізації або повної переробки.

Отже, основний економічний ефект від проекту ($E_{осн}$) розрахуємо шляхом додавання грошових потоків NCF (результатів за рядком 9).

На другому етапі, буде доцільно визначити супутні економічні ефекти під час впровадження проекту: зниження трудомісткості робіт, економія на відрядженнях, на оборотних коштах, скорочення витрат на рекламу і т. д.

Супутні ефекти – явище не обов'язкове, їх може не бути зовсім. Але часто складається і зворотна ситуація – основного ефекту немає, а за рахунок супутніх проект окупається.

Розглянемо можливі варіанти супутніх ефектів:

- ✦ скорочення трудомісткості і, як наслідок, вивільнення робочої сили за місяць:

$$E_{\text{люд}} = \frac{T_{\text{дб}} - T_{\text{дн}}}{D} \cdot 24 \text{ дні}, \quad (1)$$

де $E_{\text{люд}}$ – вивільнення робочої сили;
 $T_{\text{дб}}$ – трудомісткість денна базисна;
 $T_{\text{дн}}$ – трудомісткість денна нова;
 D – денний фонд робочого часу.

Таблиця руху готівки cash-flow

№ з/п	Показники	Значення показників за кварталами					
		1-й рік				2-й рік	
		I	II	III	IV	I	...
1	Приріст обсягів надання освітніх послуг (натур. од.), ΔQ						
2	Вартість навчання одного студента з ПДВ, грн						
3	Приріст доходу, грн (ряд. 1 \times ряд. 2... \times ... ряд. 5)						
4	Приріст собівартості освітніх послуг, грн						
5	Постійні витрати проекту (B_p) грн, у т. ч.: – оплата праці (ФОП); – вартість МШП; – апаратне та програмне забезпечення; – розміщення сайту; – загальногосподарські витрати ($B_{зог}$)						
6	Змінні витрати проекту, грн, у т. ч.: – витрати на утримання бази даних (B_{ymp}); – витрати на виділену лінію Інтернет; – витрати на оплату праці ($3П_\phi$); – витрати на підтримку ($B_{підтр}$); – витрати на просування ($B_{прос}$)						
7	Прибуток до оподаткування (ряд. 3 – ПДВ – ряд. 4 – ряд. 5 – ряд. 6)						
8	Податок на прибуток $П_{пп} = 0,3 \times$ ряд. 7						
9	Грошовий потік NCF («+» – чисте надходження, «-» – потреба в кредиті), грн (ряд. 7 – ряд. 8)						

– економія грошових ресурсів (E_{mp}) за цим фактором за місяць:

$$E_{mp} = E_{люд} \cdot 3П \cdot 1,38, \quad (2)$$

де E_{mp} – економія грошових ресурсів;
 $3П$ – заробітна платня.

– економія на витратах на відрядження ($E_{відр}$):

$$E_{відр} = (D_б - D_n) \cdot B, \quad (3)$$

де $D_б$ – кількість днів базисна;

D_n – кількість днів нова;

B – денні видатки.

– економія на сплаті за користування засобами зв'язку (телефон, факс, пошта та ін.) – $E_{зз}$:

$$E_{зз} = (Ч_б - Ч_n) \cdot T, \quad (4)$$

де $Ч_б$ – час використання базисний;

$Ч_n$ – час використання новий;

T – тариф.

Крім того, впровадження системи дистанційної освіти в перспективі здатне призвести до значного скорочення чисельності студентів денної форми навчання, а отже, до появи таких супутніх ефектів, як економія на сплаті комунальних послуг, на кількості примірників за куповуваної до бібліотеки вищого навального закладу літератури та ін.

На наступному етапі, визначаємо повний економічний ефект. Повний економічний ефект ($E_{ефекту}$) являє собою суму всіх економічних ефектів за термін роботи проекту:

$$E_{проект} = E_{осн} + \sum_{i=1}^n E_i, \quad (5)$$

де $E_{осн}$ – основний ефект;

E_i – супутні ефекти;

n – кількість супутніх економічних ефектів.

Нарешті останнім, четвертим етапом, йде визначення економічних показників проекту. Перш за все, це строк окупності проекту (бездисконтний показник), що оцінюється за допомогою коефіцієнта окупності $T_{ок}$:

$$T_{ок} = \frac{B_p + B_{обсл}^{мес} \cdot m}{E_{проект}}, \quad (6)$$

де B_p – постійні витрати проекту;

$B_{обсл}^{мес}$ – витрати на обслуговування проекту (у місяць);

m – час, витрачений на обслуговування (місяців).

Якщо $T_{ок} > 1$, то проект неефективний, тому що він не окупається за термін експлуатації спеціалізованого Web-ресурсу.

Цінність майбутніх надходжень знижується з часом. Тому необхідно привести майбутні надходження до початкового моменту інвестування проекту, зробити ці гроші порівнянними, тобто виконати дисконтування. Один з дисконтних критеріїв проекту – чиста поточна вартість NPV:

$$NPV = \sum_{k=1}^m \frac{NCF_k}{(1+r)^k} - B_p, \quad (7)$$

де NCF_k – грошовий потік у період k (місяць або квартал), причому $k = (1, \dots, m)$, де m – число місяців реалізації проекту (тобто сума розраховується без інвестицій, витрачених до реалізації проекту, без B_p);

B_p – витрати на здійснення проекту;

r – ставка дисконтування, тобто мінімальна необхідна норма прибутковості для проекту (ставка банківського відсотка).

Проект має сенс прийняти, якщо $NPV > 0$.

Таким чином, розрахувавши економічну ефективність проекту та провівши аналіз його прибутковості, можна приймати свідоме рішення щодо доцільності впровадження системи дистанційної освіти. Тільки після цього можна займатися аналізом ефективності системи дистанційної освіти у порівнянні з традиційною системою освіти. Так, на думку експертів, нові інформаційні технології навчання дозволяють підвищити ефективність практичних і лабораторних занять з природничих дисциплін не менше ніж на 30%, об'єктивність контролю знань учнів – на 20 – 25% [2, 5]. Успішність у контрольних групах, які навчаються з використанням освітніх інформаційних технологій, як правило, вище в середньому на 0,5 бала (при п'ятибальній системі оцінки). Зокрема, швидкість накопичення словникового запасу при комп'ютерній підтримці вивчення іноземних мов підвищується в 2-3 рази. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Армєнголь М. С. Влияние глобализации на деятельность интерамериканского виртуального университета / М. С. Армєнголь // Высшее образование в Европе. – 2002. – № 3. – С. 54 – 58.

2. Алтайцев А. М. Аналитический обзор международных тенденций развития высшего образования [Электронный ресурс] / А. М. Алтайцев, М. Ф. Гербовицкая, А. М. Корбут, Ю. Э. Краснов и др. – Мн. : ИЦ ПРО БГУ – 2003. – № 5. – Режим доступа к сайту : <http://charko.narod.ru/index15.html>

3. Интервью с Сергеем Кувшиновым, проректором по информатизации и новым технологиям в образовании РГГУ [Электронный ресурс] / CNews.ru. – Режим доступа к сайту : http://www.cnews.ru/edu/interview/rsuh/_default.htm

4. Rumble G. Universites pour L'enseignement a distance en Europe / G. Rumble // Higher education in Europe. – 1983. – № 3, Vol. 8. – P. 5–14.

5. Образование и XXI век. Информационные и коммуникационные технологии. – М. : Наука. – 2009. – С. 138.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ТА ПЕРЕПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ МИТНОЇ СЛУЖБИ

ОГЛІХ В. В.

кандидат фізико-математичних наук

ШАПОВАЛОВ О. В.

кандидат технічних наук

Дніпропетровськ

Динамічний розвиток, суспільства, економіки та технологій визначив постійне підвищення якості людського капіталу, який має відповідати сучасним вимогам, адекватно виконувати посадові обов'язки найважливішою задачею сучасного державного управління. Основні тенденції у сфері розвитку освіти спрямовані на підготовку держслужбовців-професіоналів, інтелектуально розвинутої особистості, здатної до засвоєння і реалізації ключових функцій і компетенцій.

Позитивний вплив на всі сторони життя суспільства, ініціювало розвиток досліджень, пов'язаних з застосуванням інформаційних і комунікаційних технологій в галузі освіти [1 – 6]. Результати аналізу ситуації в системі навчання за допомогою інформаційно-комп'ютерних технологій – «E-learning» показали, їх повільне поширення [1 – 6]. У першу чергу це пов'язано зі складністю розробки спеціалізованого, орієнтованого на інформаційні технології навчального матеріалу. Додаткові складності додає необхідність враховувати педагогічну і андрагогічну специфіку [7, 8].

Враховуючи актуальність проблеми реформування системи освіти у напрямку реалізації інформаційних

викликів суспільства, наявність значної кількості нерішених питань, метою роботи є формування глибокого розуміння технологій та можливостей електронного навчання, а також дидактичних особливостей застосування даних технологій в системі підготовки та перепідготовки державних службовців.

Спеціалістами Національної Адміністрації з Ядерної Безпеки США (*National Nuclear Security Administration – NNSA*) в Академії митної служби України у рамках Міжнародної програми з нерозповсюдження та експортного контролю (*International Nonproliferation Export Control Program – INECP*), яка започаткована в більш ніж в 60 країнах світу, були розроблені для навчального процесу електронні курси: «Ідентифікація зброї масового знищення, ядерних матеріалів і товарів подвійного використання» (*Weapons of Mass Destruction Commodity Identification Training (WMD-CIT)*) для підготовки курсантів та перепідготовки інспекторів Державної митної служби України.

Враховуючи існуючі відмінності у процесі навчання учнів і дорослих слухачів, було розроблено дві різні альтернативні моделі навчання: для підготовки магістрів, спеціалістів та перепідготовки інспекторів Державної митної служби України. Знання цих «дорослих моделей» викладання та їх практичне застосування дозволило суттєво підвищити ефективність викладача при роботі з дорослими, які:

- ★ усвідомлюють себе самостійною, самокерованою особистістю у якої бажання і здатність навчатися, значною мірою, обумовлена тимчасовими, просторовими, професійними, побутовими, соціальними факторами;

- ✦ мають значний запас життєвого (побутового, професійного, соціального) досвіду, який стає важливим джерелом навчання його самого і його колег;
- ✦ свою готовність до отримання знань (мотивацію) визначають на підставі того, як вони оцінили можливість за допомогою навчальної діяльності вирішити свої життєво важливі проблеми і досягти конкретної мети;
- ✦ прагнуть до невідкладної реалізації отриманих знань, умінь, навичок, якостей.

Узагальнюючи набутий досвід, наголошуємо, що основою сучасної системи підготовки, яка забезпечує перехід на кардинально новий рівень, має стати високоякісне інформаційно-освітнє середовище, тобто невід'ємно пов'язана з суб'єктом процесу навчання система навчально-методичного, інформаційного та технічного забезпечення. Інформатизація освіти є одним із найдієвіших механізмів підвищення ефективності освітнього процесу, а впровадження та забезпечення роботи системи керування процесом набуття та поширення знань, визначення ключових компетенцій, проблемних сфер знань, необхідних для виконання роботи, оцінка впливу отриманих знань входять до основних задач керівництва.

Основна засада, яка має бути покладена у фундамент ефективної інформаційної системи, є розробка комфортного середовища, яке підтримує мотивацію майбутніх і діючих держслужбовців до здобуття та поширення знань, необхідних для якісного виконання покладених на них обов'язків. Інформаційне забезпечення у сучасній освітній сфері має розв'язувати завдання, спільні для усіх учасників навчального процесу, які не є сторонніми спостерігачами і беруть безпосередню участь у творчому процесі. І це дає значний ефект щодо розвитку навичок і набуття знань особистістю фахівця. При цьому в інтегрованому освітньому середовищі процес навчання безпосередньо пов'язаний з отриманням фундаментальних знань, практичних навичок та обміном досвідом.

Сьогодення пред'являє все нові і нові вимоги не лише до знань учнів, а й до теорії і методики інформатизації освіти.

Сучасна освітня парадигма, що будується на комп'ютерних засобах навчання, бере за основу не передачу студентам готових знань, умінь і навичок, а прищеплення учням умінь самоосвіти. Одним із найважливіших аспектів у царині оптимізації навчального процесу, вдосконалення арсеналу методичних засобів і прийомів, які дозволяють урізноманітнити форми роботи та зробити заняття насиченим та ефективним, є використання нових інформаційних технологій у викладанні дисциплін.

У розроблені варіанти електронних курсів для підготовки курсантів та перепідготовки інспекторів Державної митної служби України було закладено різні принципи положення щодо специфіки засвоєння матеріалу. Зокрема, електронний курс для підготовки курсантів враховує формально-конкурентний клімат молодіжного середовища, бажання працювати в межах задалегідь визначених цілей і відповідно до плану та

очікуючи оцінки отриманих знань навчаючим. У той же час, курс для перепідготовки інспекторів було побудовано на засадах взаємної поваги до їх практичного досвіду. Неформальне співробітництво знайшло своє відображення у наданій можливості учням самим визначати глибину та обсяги матеріалу, через механізм взаємного планування. Послідовно, спільно осмислюючи потреби, цілі та результати, формується програма навчання.

При цьому робота курсантів (інспекторів) на занятті носить характер опосередкованого, за допомогою інтерактивних комп'ютерних програм та аудіовізуальних засобів, спілкування з викладачем. Одночасне застосування у навчальному процесі мультимедійних засобів, до яких відноситься електронний варіант посібника, елементи якого демонструються за допомогою комп'ютера та проектора, традиційних навчальних матеріалів на друкованій основі та реальних зразків матеріалів і виробів, створює значно більші, порівняно з традиційними, дидактичні та методичні можливості з організації індивідуального навчання та зворотного зв'язку. Використання мультимедіатехнологій при створенні навчального посібника дозволяє в повному обсязі реалізувати дидактичні можливості електронних підручників, надаючи опосередковано інформаційний та емоційний вплив на тих, хто отримує знання.

В основі курсу із застосуванням інформаційних комп'ютерних технологій, орієнтованого на навчання курсантів, лежить певна дидактична концепція, основні положення якої можна сформулювати таким чином. Процес навчання будується на поєднанні інтерактивного і самостійного режимів роботи. Для забезпечення максимального ефекту від навчання інформація представлена в різних формах і на різних носіях. У методичний комплекс навчального мультимедіа курсу входять: програми окремих модулів дисципліни, електронні підручник і довідники, у тому числі e-CIT, e-Guide; комп'ютерні моделі і тренажер, які дозволяють закріпити знання й одержати навички їх практичного застосування під час моделювання реальних ситуацій; бази даних; тестові завдання; ідентифікаційно-контрольна підсумкова робота. Специфіка дисципліни полягає в тому, що курсанти, у першу чергу, повинні не освоїти й запам'ятати необхідний матеріал, який буде корисний у подальшому, а сформулювати власні алгоритми ідентифікації проблем, які можуть виникнути в повсякденній роботі митника. Створюється освітнє середовище, яке в максимальному ступені сприяє розкриттю та розвитку аналітичних здібностей курсанта, формує навички пошуково-аналітичної роботи. І тут, насамперед, необхідно забезпечити максимальний доступ курсанта до навчальної інформації та інформаційних ресурсів за допомогою віддаленого доступу до мережі Інтернет. Контроль засвоєння навчального матеріалу курсантами, оцінка їх знань і умінь проводиться за допомогою перевірки повноти і якості виконання підсумкової роботи. Робота полягає у виконанні, відповідно до сформованих алгоритмів ідентифікації, ряду пошуково-аналітичних завдань.

В основі курсу, орієнтованого на навчання інспекторів, лежить дидактична концепція, основні положення

якої можна сформулювати таким чином. Активну участь більше незалежних і цілеспрямованих, ніж курсанти, інспекторів, які мають «життєвий і професійний» досвід, який підвищує їх здатність до навчання, визначається, головним чином, внутрішньою мотивацією, вираженою як зацікавленість в отриманні значущої інформації. Тому їх короткотермінове навчання є більш насиченим і проводиться в інших формах, які викладач має постійно перемишлювати та поєднувати, орієнтуючись на аудиторію. До таких форм навчання слід віднести мультимедійну лекцію, поїздки до музею з подальшим опрацюванням конкретних ситуацій, мозковим штурмом та обговоренням зі спеціалістами.

Застосування комп'ютерних засобів дозволяє отримати первинну інформацію за сприяння інтерактивних навчальних програм, які допомагають інспектору з деяким ступенем компетентності засвоїти значний об'єм матеріалу. Маючи обмежені просторові та часові рамки отримання знань на семінарі підвищення кваліфікації, інспектор вже у процесі самостійної роботи може знаходитися в режимі постійної консультації з різними джерелами інформації, отриманими під час навчання, або спеціалістами. Крім того, комп'ютер дозволяє постійно здійснювати різні форми самоконтролю, що підвищує мотивацію пізнавальної діяльності та творчий характер навчання.

Уміле поєднання інформаційно-комунікативних технологій з розумінням сутності та специфіки курсу, психологічних особливостей навчання освіти дорослих і молоді дозволяє забезпечити якість освіти. Система навчання пройшла апробацію в рамках International Nonproliferation Export Control Program (INECP), отримала схвальні відгуки та впроваджена в освітній процес

підготовки спеціалістів, магістрів і діючих фахівців митної служби. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Джонассен Д. Х. Компьютеры, как инструменты познания: изучение с помощью технологии, а не из технологии / Д. Х. Джонассен [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://kmssoft.ru/publications/km/select/computers_instrum_knowlgs.html

2. Софронова Н. В. Анализ систем управления информационным образовательным пространством / Н. В. Софронова // Ученые записки ИИО РАО. – М. : ИИО РАО, 2003. – № 10.

3. Семенова Н. Г. Мультимедийные обучающие системы лекционных курсов: теоретические основы создания и применения в процессе обучения студентов технических вузов электротехническим дисциплинам / Н. Г. Семенова: автореферат дис. доктора педагогических наук: 13.00.02. [Место защиты: Астрахан. гос. ун-т]. – Астрахань, 2007. – 38 с.

4. Кухар А. Электронное обучение: начало [Электронный ресурс] / А. Кухар, С. Мишко, Е. Бушуе. – Режим доступа: http://ko.com.ua/jelektronnoe_obuchenie_nachalo_51948

5. Рицкова Т. И. Некоторые методические аспекты применения электронного обучения в учебном процессе / Т. И. Рицкова // Материалы XIII Всероссийской объединенной конференции «Интернет и современное общество» (IMS-2010). – С. 132 – 136.

6. Информационные технологии в образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://technologies.su/informacionnye_tehnologii_v_obrazovanii

7. Фопель К. Психологические принципы обучения взрослых / К. Фопель. – М. : Генезис, 2010.

8. Громкова М. Т. Андрагогика: теория и практика образования взрослых / М. Т. Громкова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 45 с.

УДК 378.147:004.78

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ДЛЯ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

СЕРГИЕНКО Е. А.*экономических наук***РАЕВСКАЯ А. А.****СААКЯН Л. А.****Харьков**

В современной системе образования происходят коренные изменения, требующие поиска новых форм и методик подготовки будущих специалистов. Высокий уровень развития информационных технологий дает возможность модернизировать процесс профессиональной подготовки будущих выпускников и реализовать концепцию обучения на протяжении всей жизни. Альтернативной формой получения знаний, ко-

торая приобретает сегодня широкое распространение, является дистанционное обучение (ДО). В настоящее время в мире накоплен значительный опыт реализации систем дистанционного образования (СДО). На *рис. 1* представлено географическое распределение количества образовательных учреждений, предлагающих дистанционное обучение (ДО) в той или иной разновидности.

Дистанционное обучение приобретает особую актуальность и в Украине благодаря острой потребности в массовой подготовке и переподготовке кадров, способных эффективно трудиться в условиях рыночной экономики. Нехватка на современном рынке труда Украины квалифицированных специалистов высшего управленческого звена различных сфер деятельности выдвигает на первый план проблемы внедрения СДО, адаптированных к пользователям. Практически половина студентов ВУЗов и выпускников заинтересованы в получении второго высшего образования, переподготовке, по-

вышени кваликації в определеннй сфері, що еше не могут забезпечити учебнй заведеннй, поэтому перед дистанционнм обученнм открываються широчайшй возможности.

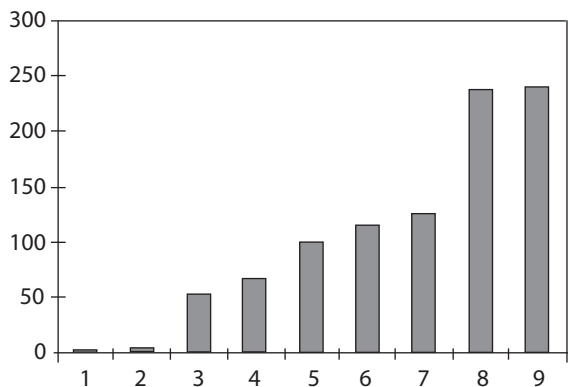


Рис. 1. Образовательные учреждения дистанционного обучения

(1 – Ближний Восток; 2 – Центральная Америка; 3 – Латинская Америка; 4 – Австралия; 5 – Азия; 6 – Россия; 7 – Африка; 8 – Северная Америка; 9 – Европа)

ДО открывает студентам доступ к нетрадиционным источникам информации, повышает эффективность самостоятельной работы, предоставляет новые возможности для творчества, овладения и закрепления разнообразными профессиональными навыками, а преподавателям позволяет реализовать принципиально новые формы и методы обучения. Однако внедрение дистанционного образования в практику подготовки специалистов предусматривает необходимость разработки методического и информационного обеспечения каждого из дистанционных курсов, включенных в процесс обучения. А это – сложный процесс, который требует значительных усилий и затрат времени для преподавателей. Отсутствие разработанных материалов (соответствующего контента) для дистанционных курсов является ключевой проблемой внедрения дистанционного обучения в образовательный процесс.

Таким образом, применение современных информационных технологий и программных сред разработки учебного контента дистанционных курсов позволяет повысить не только качество предоставляемых учебных материалов, удобство их использования, но скорость и масштабность распространения СДО.

В связи с этим, актуальным является исследование и обзор существующих технологий и средств дистанционного обучения, а также возможность их применения в современной системе образования.

В работе под дистанционным обучением понимается совокупность технологий, обеспечивающих доставку обучаемым основного объема изучаемого материала, интерактивное взаимодействие обучаемых и преподавателей в процессе обучения, предоставление обучаемым возможности самостоятельной работы по освоению изучаемого материала, а также в процессе обучения [1, 2, 4]. Данное определение наиболее точно отражает отличие дистанционного обучения от других форм. Именно использование современных технологий

взаимодействия между слушателями, преподавателями и другими участниками учебного процесса, а также технологий доступа к учебному контенту и отличает дистанционную форму обучения.

Анализ отечественной и зарубежной практики ДО позволяют отметить характерные особенности, присущие ДО: гибкость, модульность, параллельность, дальное действие, асинхронность, рентабельность, новые информационные технологии, социальность, интернациональность и др. [1, 4]. Перечисленные особенности определяют преимущества ДО перед другими формами получения образования, однако существуют и некоторые отрицательные стороны дистанционного обучения:

- ✦ отсутствие очного общения между обучающимися и преподавателем, т.е. исключаются все моменты, связанные с индивидуальным подходом и воспитанием (рядом нет человека, который мог бы эмоционально окрасить знания);
- ✦ необходимость наличия целого ряда индивидуально-психологических свойств характера обучающегося: жесткой самодисциплины, самостоятельности и сознательности;
- ✦ необходимость постоянного доступа к источникам информации, для чего нужна хорошая техническая оснащённость обучающегося [2].

И все же, очевидным является тот факт, что ДО значительно расширяет возможности традиционного аудиторного обучения (тренингов и семинаров). В настоящее время все больший интерес со стороны учебных заведений представляет комбинирование дистанционных форм с традиционным, благодаря чему, могут быть ликвидированы перечисленные недостатки ДО.

Выделим основные направления использования возможностей дистанционного обучения в традиционной схеме образования:

- ✦ использование возможностей ДО для усиления эффекта аудиторного обучения. В этом случае дистанционное обучение проводится перед началом обучения студентов (тренинга, семинара) (рис. 2).

Тренинг способен во много раз повысить эффективность учебного процесса, так как направлен на выработку практических навыков. Это связано как раз с самостоятельной работой с материалом. Как известно, на очных лекциях в среднем слушатели усваивают не больше 20%, если просто слушают, и не больше 40%, если записывают. Дистанционные курсы позволяют на 60% процентов повысить эффективность обучения благодаря возможности на практике отработать полученные знания.

- ✦ использование возможностей ДО для удовлетворения локальной потребности в обучении. В этом случае дистанционный курс представляет собой краткосрочную программу (обычно от получаса до четырех часов), которая посвящена одной группе навыков (рис. 3). Дистанционное обучение наиболее эффективно для формирования навыков работы, то есть оно имеет практическую направленность. Применение

дистанционной формы при обучении навыкам напоминает тренинг в очном обучении;

- ✦ использование возможностей дистанционного обучения для организации смешанного обучения. Смешанным называют обучение, осуществляемое в структуре рабочего процесса. Программа смешанного обучения разделена на последовательные микромодули (рис. 4) [3, 4];
- ✦ использование возможностей дистанционного обучения для организации практических занятий. В этом случае практический дистанционный курс представляет собой комплекс практических работ, которые обучаемый выполняет после прослушанного теоретического материала. Итогом такого курса может быть проведение оценивания знаний с помощью как самоконтроля знаний так и системы тестирования (рис. 5).

Однако главной проблемой реализации возможностей ДО для организации учебного процесса является разработка необходимого учебного контента, позволяющего в полной мере доступно и качественно предоставить учебный материал как по отдельным модулям, дисциплинам, так и в рамках совокупности нормативного материала по определенному направлению или специ-

альности, обеспечивающие получение знаний, умений, навыков в рамках соответствующих компетенций.

Одним из наиболее распространенных и значимых компонентов информационного обеспечения учебной дисциплины при дистанционном обучении является электронный учебник, который должен соответствовать современным стандартам и требованиям МОН и реализовывать функцию организации самостоятельного обучения. Так, электронный учебник (web-учебник) – это мультимедийное средство предоставления учебного материала в электронном виде, содержащее форматированный гипертекст, графические изображения, анимацию, аудио и видеозаписи. Для электронных учебников существуют также определенные требования, а именно: наличие четкой структуры; быстрый переход к любому элементу; возможность поиска; защита от несанкционированного изменения [5, 6, 7].

В табл. 1 представлены несколько ведущих компаний разработчиков инструментов и их программных продуктов для создания как самих платформ для дистанционных курсов, так и различного контента, и учебников [2, 3]. Наиболее популярным инструментом является ППП Adobe Captivate [5]. Пакет Adobe Captivate составляет основу набора Adobe eLearning Suite. Именно

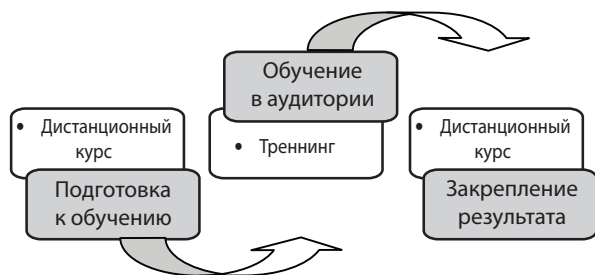


Рис. 2. Реализация возможностей ДО для усиления эффекта аудиторного обучения



Рис. 3. Реализация возможностей ДО для удовлетворения локальной потребности в обучении

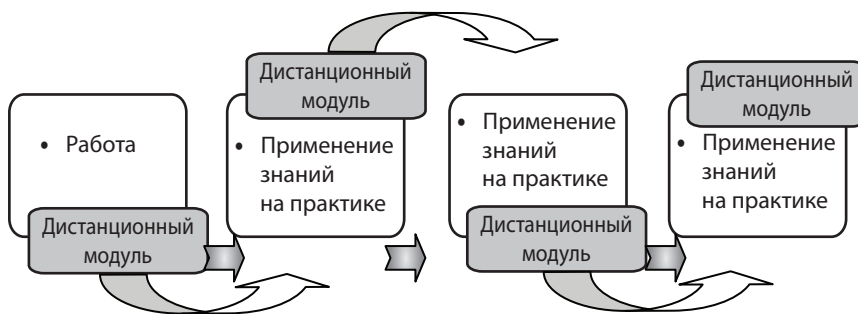


Рис. 4. Реализация возможностей ДО для организации смешанного обучения



Рис. 5. Реализация возможностей ДО для организации практических занятий

в пакете Captivate осуществляется основная работа по сборке электронных учебников и пособий, сочетающих в себе ситуационное моделирование, обучение на основе сценариев, средства оценки знаний, мультимедийное содержание и интерактивные функции.

тов, а также интеграцию с программой Microsoft Power Point. С помощью Captivate можно импортировать и редактировать слайды из презентаций Power Point с сохранением анимации, звукового сопровождения и интерактивных возможностей. В пакете поддерживается

Таблица 1

Инструменты разработки дистанционных курсов

Компании – разработчики и поставщики	Атрибуты		Средства разработки	
	Страна	Статус	Продукт	Форма
1. AdobeSystemsIncorporated	International	Разработчик	AdobeCaptivate AdobePresenter	Коробочная версия Коробочная версия
2. ATBE (ПТБО)	Россия	Эксклюзивный поставщик	Echo360	Коробочная версия
3. Competentum	Россия	Разработчик	Competentum.ABTOP	Коробочная версия
4. Elearning (Белитсофт ООО)	Беларусь	Разработчик	WordForce QuizForce PoverPointForce	Коробочная версия Коробочная версия Коробочная версия
5. IBM	International	Разработчик	IBM Simulation Producer IBM Content Producer	Коробочная версия Коробочная версия
6. iSpring Solutions, Inc	International	Разработчик	iSpring Presenter iSpring QuizMaker	Сервис Сервис
7. Microsoft	International	Разработчик	MicrosoftLearningEssenti	Коробочная версия
8. OracleCorporation	International	Разработчик	UPK	Коробочная версия
9. REDLAB	Россия	Разработчик	REDCLASS Course	Коробочная версия
10. WebSoft	Россия	Разработчик	CourseLabTeamwork CourseLab	Сервис Коробочная версия

Adobe Captivate можно применять для демонстрации возможностей программного обеспечения, создания видеоуроков, симуляций прикладных программ и разработки учебных презентаций для любых предметов. В этой программе можно разрабатывать тесты разных типов, которые предусматривают выбор одного из вариантов ответа, введение ответа в пустое поле, определение правильного порядка действий и т.п. Новая версия пакета Captivate содержит более 20 новых функций и возможностей, в том числе возможность публикации готовых материалов в виде единого файла SWE, преобразование текста в речь, панель рисования для несложного графического оформления, новые шаблоны проек-

публикации готовых материалов в форматах PDF и AVI. Также пакет Captivate поддерживает индивидуальную настройку показа учебного материала. Одним из примеров такой индивидуальной настройки является личное оглавление материала – оно будет меняться по мере ознакомления слушателя с материалом [4, 5].

Учитывая актуальность и перспективность направления создания электронных информационно-образовательных ресурсов, кафедрой Экономической кибернетики ХНЭУ был разработан учебно-методический комплекс по учебной дисциплине «Методы многомерного статистического анализа» (рис. 6). В web-учебнике достаточно полно представлены теоретические основы мето-

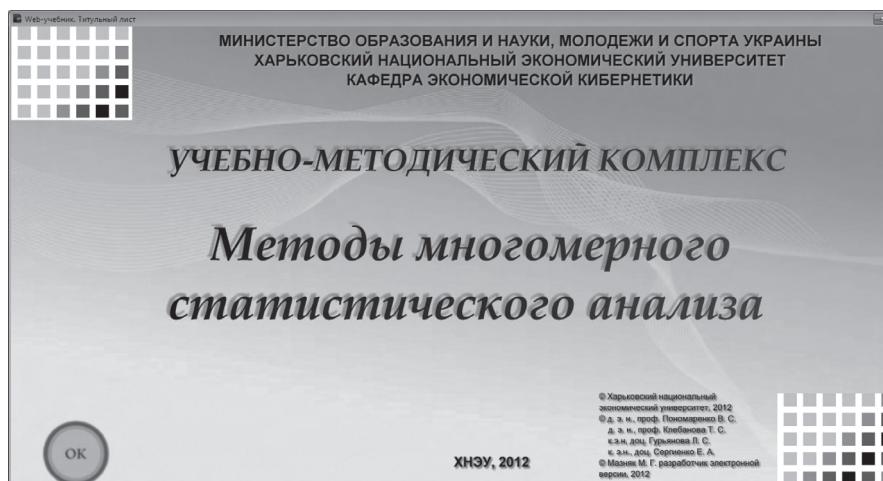


Рис. 6. УМК «Методы многомерного статистического анализа»

дов многомерного статистического анализа, реализация которых позволит комплексно исследовать сложные социально-экономические процессы и явления для систем различного уровня иерархии. Компьютерная практическая реализация аналитических методов с использованием современного инструментария обработки данных позволит исследователю применять их для математически корректного анализа результатов количественного исследования социально – экономических систем.

Структура web-учебника представлена на *рис. 7*.

На *рис. 8* представлено подробное содержание одной из тем учебной дисциплины «Классификация без обучения. Методы кластерного анализа», элементами которого являются: презентационный материал, компьютерный анализ многомерных статистических данных, самостоятельная работа, средства диагностики.

Компьютерный анализ многомерных статистических данных представлен в учебнике в виде мето-

дических рекомендаций и видео-презентаций с возможностью реализации на тестовом примере, которые наглядно и доступно реализуют все функциональные возможности изучаемых методов анализа и особенности программных средств. В качестве примера на *рис. 9* изображен фрагмент видео-презентации лабораторной работы по теме «Методы и модели кластерного анализа. Классификация без обучения».

Таким образом, применение современных информационных технологий и программных ресурсов позволяет повысить не только качество предоставляемых учебных материалов, но и удобство их использования. Большую роль в решении этих задач играют дистанционные образовательные технологии, которые дают возможность предоставлять учебно-методические материалы в электронной форме, проводить виртуальные лабораторные работы, тестирование, on-line и off-

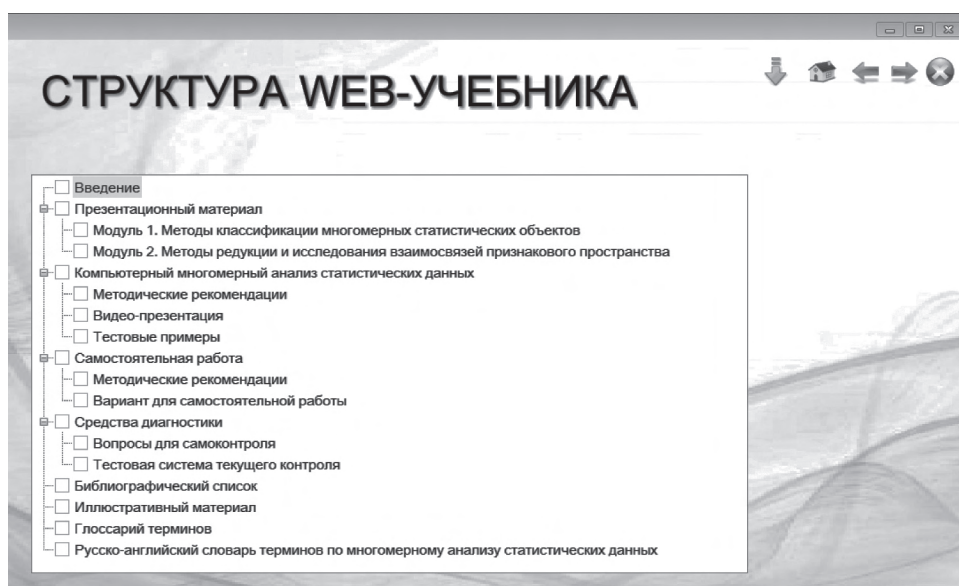


Рис. 7. Структура web-учебника

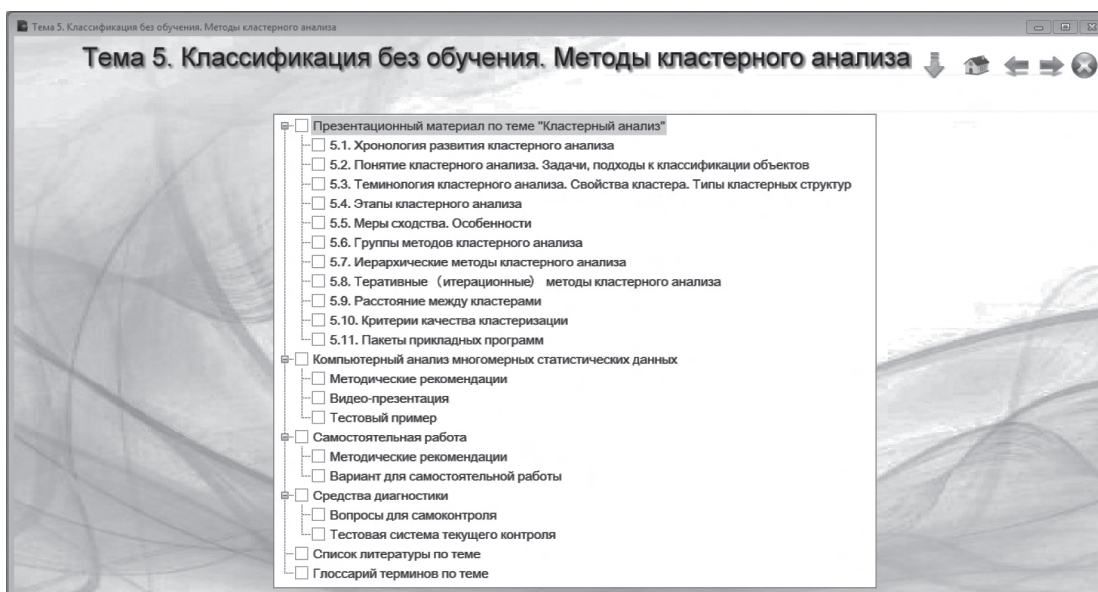


Рис. 8. Содержание темы дисциплины

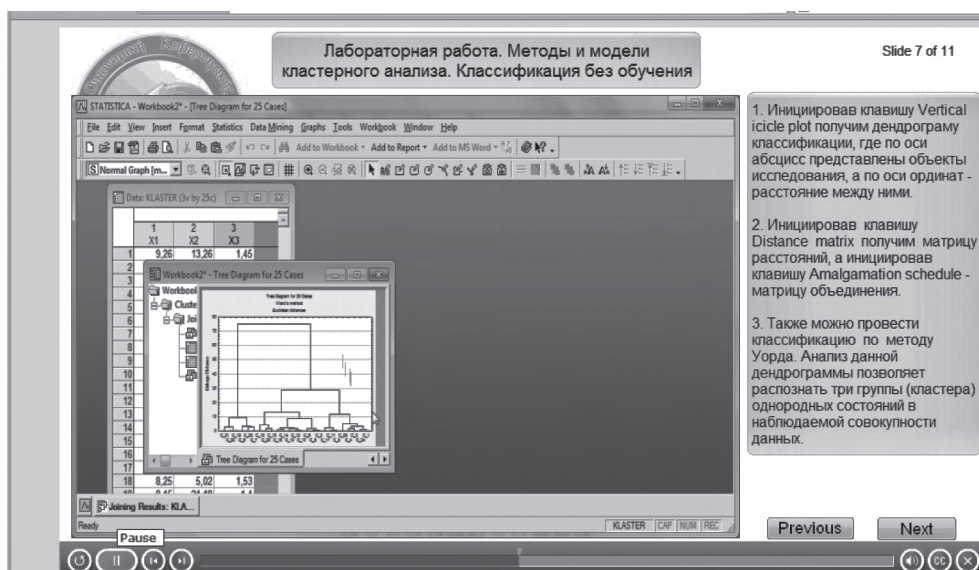
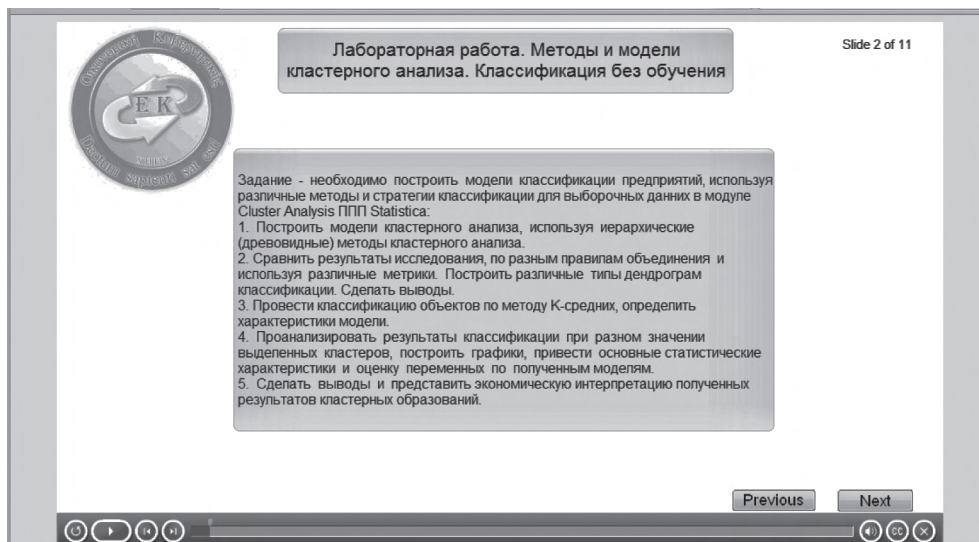


Рис. 9. Фрагмент видео-презентации лабораторной работы

line консультиції, здійснюють контроль успішності та активності вивчення дисципліни студентом.

Активне використання електронних інформаційних ресурсів робить можливим створення та подальше інтенсивне розвиток інтегрованої інформаційно-освітньої середовища в вищих навчальних закладах, що дозволить підвищити якість освіти та кваліфікацію фахівців, забезпечив їм відповідні конкурентні переваги на ринку праці, престиж ВНЗ та його рейтингові позиції. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев А. А., Солдаткин В. И. Дистанционное обучение: сущность, технология, организация / А. А. Андреев, В. И. Солдаткин. – М. : Издательство МЭСИ, 1999. – 196 с.
2. **Ибрагимов И. М.** Информационные технологии и средства дистанционного обучения : учебн. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / И. М. Ибрагимов ; под ред. А. Н. Ковшова – 2-е изд., стер. – М. : Издательский центр «Академия», 2007. – 336 с.

3. Обзор рынка технологий дистанционного обучения в СНГ. Портал Smarteducation [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://www.smart-edu.com>

4. Применение дистанционного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : // <http://www.smart-edu.com/distantionnoe-obuchenie/primenenie-distantionnogo-obucheniya.html>

5. Створення електронних навчальних ресурсів та онлайн-навчання: навч. посібн. / В. С. Березовський, І. В. Стеценко, І. О. Завадський. – К. : Вид. Група ВНУ, 2011. – 208 с.

6. http://www.softwerk.ru/eldoc_r.htm

7. http://www.academiaxxi.ru/Meth_Papers/AO_recom_t.htm

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ З ПРОГРАМНИХ РІШЕНЬ SAP

ЧОРНОУС Г. О.

кандидат економічних наук

Київ

Сьогодні складно знайти організацію, яка не використовує інформаційні технології (ІТ) в управлінні бізнесом. ІТ дозволяють зробити бізнес більш прозорим, уніфікованим, структурованим, а управлінські рішення більш обґрунтованими. У багатьох галузях економіки ІТ починають грати все більш значущу роль у створенні конкурентних переваг. У зв'язку з цим зростає кількість клієнтів у компаній, що виробляють відповідне програмне забезпечення, і разом з нею зростає потреба в кваліфікованих кадрах, які розуміються на сучасних інформаційних технологіях.

Найпотужніша в світі компанія-постачальник програмних рішень для управління бізнесом SAP AG представила план зростання в Росії і країнах СНД до 2015 р., націлений на досягнення обороту в 1 млрд євро [1]. Для українського підрозділу компанії найближчі плани включають зростання щонайменш ніж на 25% в 2012 р. Досягти таких показників в Україні компанія планує за рахунок просування як базової функціональності рішень SAP, так і інноваційних рішень за напрямками Mobility, технологій in-memory, Cloud, а також шляхом формування потужної екосистеми – через активне навчання партнерських команд. Збільшенню числа фахівців по роботі з рішеннями SAP сприятиме розвинення мережі академічних сертифікаційних центрів SAP у провідних ВНЗ України.

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка у січні 2011 р. успішно пройшов акредитацію по програмах SAP і отримав почесний статус Регіонального сертифікаційного центру SAP (першого в ВНЗ України), це відкрило йому нові можливості та перспективи: тепер університет проводить навчання студентів, аспірантів та викладачів ВНЗ України з курсу «TERP10: SAP ERP – Інтеграція бізнес-процесів», по закінченню якого слухачі складають сертифікаційний іспит і (в разі успішного проходження) отримують офіційний сертифікат консультанта SAP [2]. У центрі проведено вже два таких курси, з 24 слухачів 17 стали сертифікованими консультантами.

Враховуючи успішний досвід реалізації аудиторного навчання за програмою SAP TERP10 та зважаючи на швидкий розвиток дистанційних методів навчання у вищій школі, компанія SAP і глобальна академічна ініціатива «Університетський Альянс SAP» представили унікальну програму дистанційного навчання рішень

SAP для студентів «erp4students» (рис. 1). Програма реалізується університетом Дуйсбург-Ессен (Німеччина) і надає можливість отримати необхідні навички роботи з рішеннями SAP і підготуватися до сертифікації за рішеннями SAP в дистанційний спосіб [3].

erp4students – це освітня програма, що складається з факультативних курсів і призначена лише для студентів. У студентів є можливість дистанційно в електронній формі пройти курси з планування ресурсів підприємства (ERP), бізнес-аналізу в середовищі SAP (SAP BI), управління взаємовідносинами з клієнтами в середовищі SAP (SAP CRM), налаштування системи SAP ERP.

Програма дистанційного навчання спрямована на вивчення різних рішень SAP. У рамках курсу TERP10 SAP «Інтеграція бізнес-процесів» проводиться вивчення таких бізнес-процесів, реалізованих в SAP, як продаж, закупівля, управління складами, фінансовий і управлінський облік.

У курсі з CRM основна увага приділяється сценаріям ідентифікації клієнтів, збору, аналізу та управління даними по клієнтах і продажам, а курс з бізнес-аналітики висвітлює питання зберігання даних і формування аналітичної звітності.

Курси повністю проходять в дистанційному режимі, і це чудове рішення для слухачів з регіонів, тому що дозволяє працювати з матеріалами в будь-якому місці і в будь-який час. Графік занять вільний, розрахований на декілька місяців, що дає можливість легко поєднувати навчання з роботою і навчанням.

Теоретичний матеріал викладається в докладних конспектах лекцій. Практичні приклади та вправи виконуються на реальній системі SAP останньої версії і слугують для закріплення на практиці отриманих теоретичних знань.

Протягом всього курсу сертифіковані консультанти зі служби підтримки надають індивідуальні консультації та здійснюють технічну підтримку. До них можна звертатися в будь-який день тижня по електронній пошті.



Рис. 1. Можливості та переваги програми erp4students

Будь-який студент, який успішно пройшов курс (що означає коректне виконання всіх практичних завдань), отримує сертифікат Університету Дуйсбург-Ессена, в якому вказується перелік виконаних практичних вправ в системі SAP і обсяг навчального навантаження. Крім цього, при виборі курсу TERP10 слухачі отримують можливість здати офіційний сертифікаційний екзамен SAP і отримати сертифікат «SAP Certified Associate Business Foundation & Integration with SAP ERP 6.0 EHP5» [4].

Програма erp4students охоплює великий спектр програмних продуктів SAP. У процесі навчання студенти отримують цінні знання та практичні навички роботи з різними програмними продуктами SAP, а також теоретичні і методичні основи, необхідні для здачі сертифікаційного іспиту в компанії SAP. Рис. 2 відображає зв'язки між пропонованими курсами. Основою для всієї програми є курс «TERP10: SAP ERP – Інтеграція бізнес-процесів». Решта курсів побудовані на матеріалі даного курсу. Якщо в якій-небудь сфері пропонується більше одного курсу, відповідні курси слідує один за одним, таким чином, матеріал одного курсу базується на матеріалі іншого.

систем, фінансовий та управлінський облік, логістика, маркетинг.

Метою навчання за програмою erp4students є отримання практичних знань. Для досягнення цієї мети студенти можуть працювати з реальною системою SAP останньої версії в режимі реального часу (онлайн) 7 днів на тиждень, 24 години на добу. Учасникам курсу не обов'язково відвідувати університет. Навчання можна проходити онлайн, не виходячи з дому; достатньо мати персональний комп'ютер, підключений до Інтернету. Кожен студент може вибрати свій власний індивідуальний графік роботи. Усі навчальні матеріали доступні 24 години на добу, аж до останнього дня курсу, включаючи свята і вихідні. Середовище навчання, а також практичні приклади відповідають реальним ситуаціям, з якими майбутній фахівець зіткнеться на підприємстві.

Організаційні засади курсу erp4students відрізняються від традиційних («офлайн») курсів. Учасники erp4students інтенсивно працюють з реальною системою SAP протягом 4,5 місяців, на відміну від стандартних 10 днів навчання, що є нормою для традиційних курсів [5].



Рис. 2. Зв'язки між курсами програми erp4students

Даний електронний курс призначений для студентів університетів більшості країн Західної Європи, а також усіх зацікавлених студентів ВНЗ (університетів, інститутів, академій і т. п.) з таких країн пострадянського простору, як Білорусія, Грузія, Казахстан, Латвія, Литва, Росія, Україна, Естонія. Доступ до дистанційного навчання в Україні координується Регіональним академічним сертифікаційним центром SAP в КНУ імені Тараса Шевченка.

На курси можуть записуватися студенти старших курсів бакалаврату або магістратури, які проходять підготовку за напрямками: економіка, бізнес-інформатика, прикладна інформатика і математика, обчислювальна техніка, а також студенти, які мають базові знання в таких галузях, як моделювання, управління та автоматизація бізнес-процесів, проектування інформаційних

Програма розрахована, перш на все, на студентів, що навчаються далеко від академічних сертифікаційних центрів або з певних причин не можуть відвідувати заняття в дні проведення курсів «TERP10: SAP ERP – Інтеграція бізнес-процесів» в центрі SAP. Новою і корисною є також можливість вивчати курси, що не викладаються в центрах – «Бізнес аналіз в середовищі SAP (SAP BI)» («Вступ до бізнес аналізу в середовищі SAP» (німецькою та англійською), «Поглиблений курс з бізнес аналізу» (німецькою та англійською), «Бізнес-аналіз і інтегроване планування» (німецькою та англійською)); «Управління взаємовідносинами з клієнтами в середовищі SAP (SAP CRM)» («Вступ до управління взаєминами з клієнтами в середовищі SAP» (німецькою та англійською)); «Налаштування системи SAP ERP» («Вступ до налаштування

системи SAP» (німецькою), «Поглиблений курс з налаштування системи SAP ERP» (німецькою); «Розробка бізнес-додатків мовою ABAP» («Вступ до мови розробки бізнес додатків ABAP» (німецькою та англійською), «Поглиблений курс з мови розробки бізнес-додатків ABAP» (німецькою та англійською)).

Важливо, що вартість дистанційного навчання та сертифікації значно нижча, ніж у тренінг-центрах компанії SAP.

Нова ініціатива в рамках «Університетського Альянсу SAP» знайде свою цільову аудиторію і стане ефективним механізмом поширення знань про корпоративні інформаційні рішення одного зі світових лідерів у галузі ІТ. Однак варто особливо відзначити, що критичним чинником успіху подібних ініціатив є наявність мережі представництв партнерських академічних сертифікаційних центрів, що вирішує проблему поїздки до столиці для проходження підсумкового іспиту і робить сертифікацію за рішеннями більш доступною.

Пропонована програма erp4students дозволяє студентам не тільки набути фундаментальних теоретичних знань, але і безцінний практичний досвід використання системи SAP для розв'язання найрізноманітніших завдань. Вона розширює можливості,

що надають академічні сертифікаційні центри SAP у навчальних закладах. Завдяки отриманим знанням після закінчення ВНЗ студенти зможуть працювати на підприємствах без будь-якого подальшого навчання та підвищення кваліфікації. Додаткова освіта в галузі управління ресурсами підприємства значно збільшує шанси працевлаштування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. SAP Ukraine подвела итоги 2011 года: ключевые события, стратегические проекты [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sap.com/cis/about//press/press.erx?pressID=18649>
2. ERP-системи у навчальному процесі: теорія та практика / О. І. Черняк, Г. О. Черноус, С. А. Рибальченко // Бізнес інформ. – 2011. – № 6. – С. 208 – 210.
3. erp4students: E-Learning Courses with SAP software [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.erp4students.eu/>
4. Обучение SAP: программа сертификации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sap.com/cis/services/education/ukraine/certification/index.erx>
5. Інтеграційний курс SAP TERP10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econom.univ.kiev.ua/terp10>

АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЕЙ В СИСТЕМЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ СНАМІЛО

ЯЦЕНКО Р. Н.

кандидат экономических наук

ПОЛЕВИЧ О. В.

Харьков

Современный этап развития мировой экономики характеризуется переходом от индустриального к информационному обществу во всех сферах человеческой деятельности. Такой переход требует внедрения интеллектуальных информационных технологий, построенных на новых принципах массовой переработки и использования информации. Основная задача подобных технологий – создавать информационную среду для аккумуляции и продуцирования новых знаний. В связи с этим большое значение приобретают вопросы повышения качества, эффективности и содержания образования в высшей школе [1].

Необходимо отметить, что на данном этапе развития образовательного процесса в высших учебных заведениях внедрение систем дистанционного обучения (СДО) является одним из приоритетных направлений развития. Методика преподавания с использованием технологий дистанционного обучения существенно отличается от традиционных технологий обучения и

в основном опирается на самостоятельное изучение курса студентом. При этом значительная часть работы преподавателя реализуется с помощью интерактивных технологий, что значительно расширяет и дополняет его возможности.

Система дистанционного обучения, основанная на адаптивных принципах [2], учитывает индивидуальные особенности студентов. Адаптация основывается как на информации, собранной системой в процессе обучения с учетом истории обучения каждого студента, так и быть запрограммированной заранее или быть комбинацией этих двух подходов.

Реализация такого подхода осуществлена в рамках предлагаемой в работе [3] адаптивной системы дистанционного обучения (АСДО), двухконтурная система взаимодействия элементов которой приведена на *рис. 1*.

Базовым блоком этой системы является блок «Управление учебным процессом». Он связан со всеми остальными блоками системы взаимодействия элементов. В этой системе выделяются два контура – управления учебным процессом и управления коммуникацией.

Первый контур, помимо блока «Управление учебным процессом», включает также блоки «Библиотека дисциплины» и «Контроль знаний». Однонаправленная связь от блока «Управление учебным процессом» к блоку «Библиотека дисциплины» определяет процесс начального формирования наполнения дисциплины учеб-

ным контентом. Предоставленные студенту с помощью библиотеки учебные материалы являются предпосылкой для работы следующего блока – блока «Контроль знаний», регламентация действий которого также задается блоком «Управление учебным процессом». Статистические данные по результатам оценивания знаний студентов направляются для дальнейшей обработки в блок «Мониторинг». В этом блоке формируется набор журналов, анализ которых позволяет реализовать оперативную обратную связь на основе статистических данных обращения студентов к учебным материалам дисциплины и результатов оценки их знаний в ходе учебного процесса.

ется образовательного процесса, то в настоящее время более чем 250 000 студентов по всему миру используют СДО Chamilo.

Важно отметить, что СДО Chamilo не только совместно разработана десятками специалистов в области ИТ из разных стран мира, но она также поддерживается ассоциацией Chamilo Association, целью которой является продвижение платформы и обеспечение её непрерывного использования, а не получение прибыли. Поэтому Chamilo на сегодня является единственной бесплатной платформой дистанционного обучения, которая предоставляет подобные гарантии свободного доступа [4].

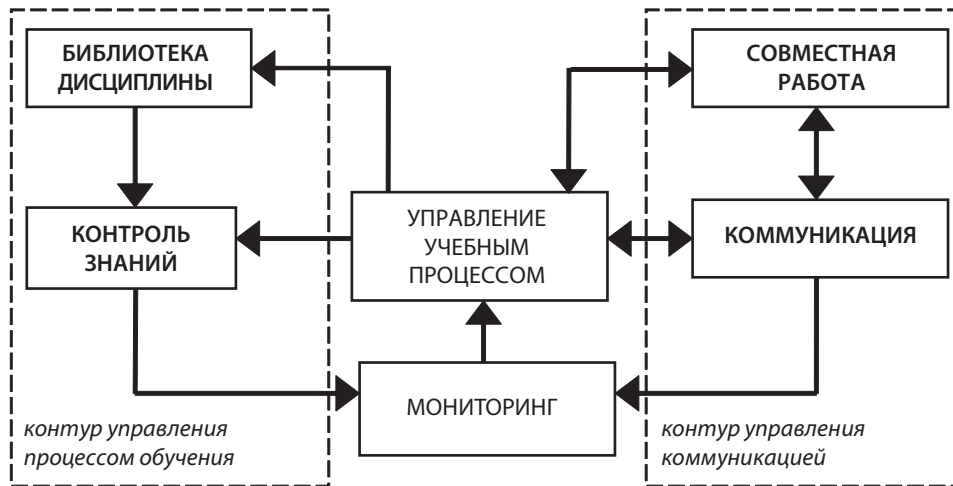


Рис. 1. Двухконтурная система взаимодействия элементов АСДО

В контур управления коммуникациями включаются блоки «Совместная работа» и «Коммуникация». Этот контур служит для формирования замкнутого цикла по использованию и анализу коммуникационных инструментов в учебном процессе. Все связи в этом контуре являются двунаправленными, так как источником информационного потока может выступать как блок «Управление учебным процессом», так и блоки «Совместная работа» и «Коммуникация». Благодаря использованию подобного взаимодействия между различными коммуникационными элементами АСДО реализуется гибкость, индивидуализация и дифференцированный подход к студентам. Статистическая информация использования студентами средств коммуникации в учебном процессе направляется в блок Мониторинг, в результате обработки которой формируются журналы, позволяющие оценить активность студентов и выявить недостатки в учебном курсе.

Рассмотрим реализацию принципов адаптивного управления коммуникацией в бесплатной платформе дистанционного обучения с открытым исходным кодом Chamilo, целью создания которой является улучшение доступа к образованию и знаниям во всем мире. Правительства, частные компании, государственные и частные университеты, неправительственные и другие организации используют систему дистанционного обучения Chamilo для управления всем спектром задач от обычной переподготовки до полноценного дистанционного обучения, аттестации и подбора персонала. Что каса-

Основным инструментом взаимодействия преподавателя и студента в системе Chamilo является самостоятельная дисциплина. При создании дисциплины на платформе преподаватель становится её лектором и получает доступ к многочисленным инструментам, позволяющим сформировать персонализированную образовательную среду (настройка ограничения доступа к дисциплине и инструментам; импорт и создание документов; формирование тестов, экзаменов; разработка рабочих планов; публикация объявлений; создание опросов, глоссария, журналов посещаемости и т. д.).

Chamilo является гибкой платформой. Все её инструменты могут быть адаптированы в соответствии с потребностями и требованиями каждой из дисциплин. Все они разделены на три группы (в соответствии с их функциональностью):

- ✦ инструменты, позволяющие создавать учебный контент дисциплины (рис. 2);
- ✦ инструменты, реализующие процесс коммуникации между студентами, а также студентами и преподавателями (рис. 3);
- ✦ инструменты, предназначенные для контроля и управления дисциплиной (рис. 4).

Chamilo не требует от пользователей наличия серьёзных технических навыков и умений, поэтому управление инструментами платформы, а также её администрирование являются простыми и наглядными. Однако стоит отметить, что при подобной простоте управления инструменты дисциплины обладают достаточно широ-

кой функциональностью и позволяют преподавателю сформировать эффективный дистанционный образовательный процесс.

Реализация управления коммуникацией в рамках системы дистанционного обучения Chamilo реализуется с помощью инструментов, представленных на рис. 3, а также сервисов социальных групп. Назначение основных инструментов коммуникации платформы Chamilo аналогично другим распространенным на сегодня системам дистанционного обучения (Moodle, Claroline, Dokeos, Sakai и др.).

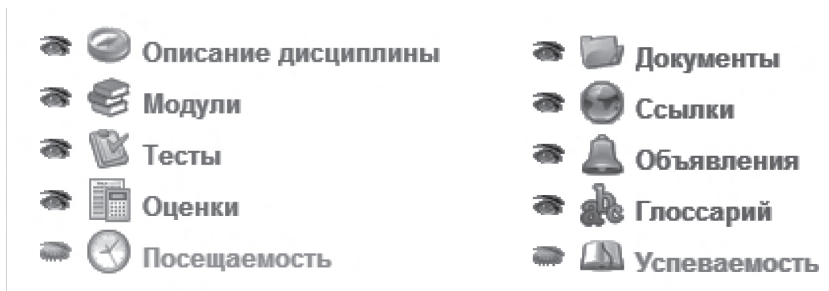


Рис. 2. Инструменты дисциплины. Создание контента

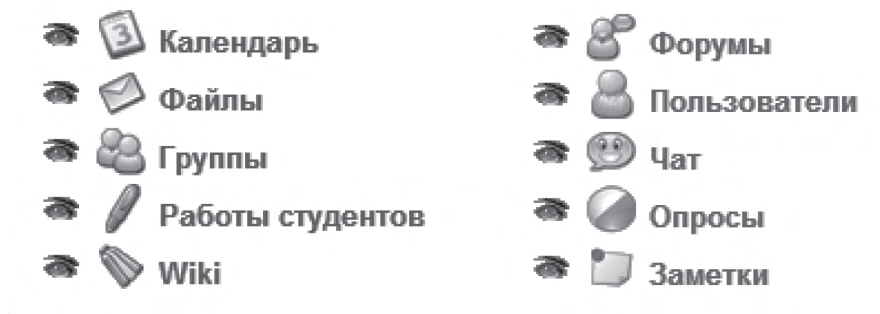


Рис. 3. Инструменты дисциплины. Коммуникация



Рис. 4. Инструменты дисциплины. Администрирование

Однако в системе Chamilo присутствуют инструменты для коммуникации с уникальными расширенными возможностями. Так, инструмент Посещаемость позволяет формировать отчет о посещаемости студентами дисциплины, как на протяжении всего семестра, так и на определенную дату. Также возможно создание отдельных списков посещаемости лабораторных, практических и теоретических занятий. Инструмент дисциплины Группы позволяет преподавателю создавать группы студентов и присваивать им различные права доступа к инструментам, документам, файлам и другому контенту дисциплины. При помощи инструмента Wiki студенты и преподаватели могут добавлять статьи (wiki) с возможностью их обсуждения, оценивания, печати, экспорта, а также с возможностью подписки на обновления.

Помимо различных инструментов в рамках отдельной дисциплины, способствующих созданию эффективной среды образования, Chamilo предоставляет

преподавателям и студентам инструменты управления личным профилем и социальной сетью. В меню социальной сети доступны такие возможности, как обмен личными сообщениями, создание групп пользователей, поиск и добавление «друзей», создание социальных групп и т.д. (рис. 5).

К числу важнейших элементов АСДО относится система мониторинга, назначением которой является сбор, обработка и анализ информации о состоянии учебного процесса. На основе этой информации осуществляется разработка рекомендаций по дальнейшему его

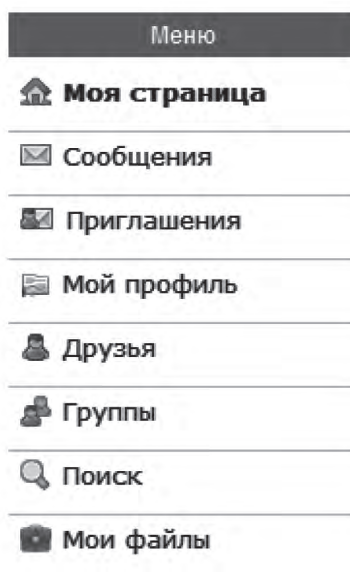


Рис. 5. Меню социальной сети Chamilo

совершенствованию. Реализация мониторинга учебного процесса в Chamilo осуществляется с помощью инструмента Статистика. Именно при помощи Статистики преподаватель может получить полный отчет об активности и успеваемости каждого из студентов дисциплины.

Таким образом, рассматриваемые в работе инструменты коммуникации адаптивной системы дистанционного обучения позволяют подготовить преподавателей и студентов к работе в условиях открытых информационных технологий и повышают гибкость учебного процесса за счет применения современных адаптивных информационных технологий дистанционного обучения. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Пономаренко В. С.** Возможности использования современных информационных и телекоммуникационных технологий в образовании // Управління розвитком. – 2009. – № 3. – С. 86 – 88.
- 2. Федорук П. І.** Адаптивна система дистанційного навчання та контролю знань на базі інтелектуальних Інтернет-технологій. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ Прикарпатського національного університету, 2008. – 326 с.
- 3. Пономаренко В. С.** Адаптивная система дистанционного обучения / В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Р. Н. Яценко // Бизнес Информ. – 2010. – № 4(2). – С. 174 – 178.
- 4.** <http://www.chamilo.org>

DISTANCE LEARNING SYSTEMS AND THEIR INFORMATION SECURITY

SERGII KAVUN

Candidate of science (Economics)

IVAN SORBAT

IRINA SORBAT

Kharkiv

As it is known (Daniel, 1996), the area of distance (electronic) education (DE) cannot spare without the mutual influence of all related sectors and aspects of the operation; however, this statement can be applied to other areas. In addition, the solution of many global problems of DE, which is currently experiencing a certain crisis, is directly linked to the development of distance learning systems (DLS), based on information and communication technologies.

Problem of DE were discussed in studies of various scientists. In their opinion, the implementation of DE into the process of training and retraining of specialists in the educational system of different countries is necessary due to several reasons: 1) Slow mutual integration and implementation of European and world standards in education and research activity with regard to the principles of the Bologna process. 2) Intensity of science development requires permanent improvement of the professional knowledge and skills of employees of different specialties. 3) Only technology is capable of providing timely corrective training content by high-speed update of knowledge in information-educational environment. 4) High economic efficiency of DE.

In addition, the relevance of this question is that the implementation of DLS with their innovative methods of education can facilitate the solution of major social problems in the following ways: 1) Implementation of the population's needs for educational services. 2) Satisfaction of the country's needs in quality of trained specialists. 3) Increase of social and professional mobility of students, their social activity, level of self-consciousness, expanding of their mental outlook. 4) Preservation and increase of knowledge, hu-

man and material potentials, accumulation of national higher education. 5) Development of unified education space within the country and the entire international community, which suggests the possibility to get education in any place of educational space.

Statistical information. In order to emphasize the relevance of research of DE, a number of indicators (educational, social and economic) are considered below. As it is known (Daniel, Kanwar and Uvalić-Trumbić, 2005), DLS are based on the following key resources: users and development of the means (channels) of access (*Figure 1*).

In terms of Internet penetration, the distribution of the regions is shown on *Figure 2*.

The presented results reflect the real (at 31 of March, 2011) state of education in the world and by region, which shows that education level partly depends on economic situation of the region, population and other factors, but its require additional research. This indicator is more objective, because it shows the proportion of the Internet use among the entire population of the region.

As for the equity participation of actors in DLS, the statistics provides (Kavun, 2011) the following data (*Figure 3*).

A presented (*Figure 3*) ratio distribution of distance learning students to their total number demonstrates the inverse proportional dependence on the level of education system in a country taking into account the population correction.

Economic indicators in DLS must not be equal for the student and tutor (Bosseler and Carbonneau, 2009), taking into account the presence of fixed and variable costs. These are mainly financial (Kavun, 2007) costs (*Table 1*).

Thus, DLS can be represented in the form (Karpenko, 2008) of the scheme taking into account the cyclical nature of the study (*Figure 4*).

Then, considering the security aspects (Ponomarenko and Kavun, 2008), that are directly relevant to DLS, it is necessary to identify major elements of them (or subsystems-services), which the student would face with (*Figure 5*).

The research, which was conducted by the Center of Public Opinion Research NORC at the University of Chicago 10 years after the tragic event of 11 of September, 2001

showed the depressing result. It should be noted that Americans trust the information about different aspects of their private life only to governmental entities. *Figure 6* demonstrates students' attitudes towards the Internet.

Authors performed the analysis possible to implement decomposition of the learning process cycle (*Figure 7*).

Based on the author's analysis (*Figure 7*) of the educational process in the DLS, we found these main threats:

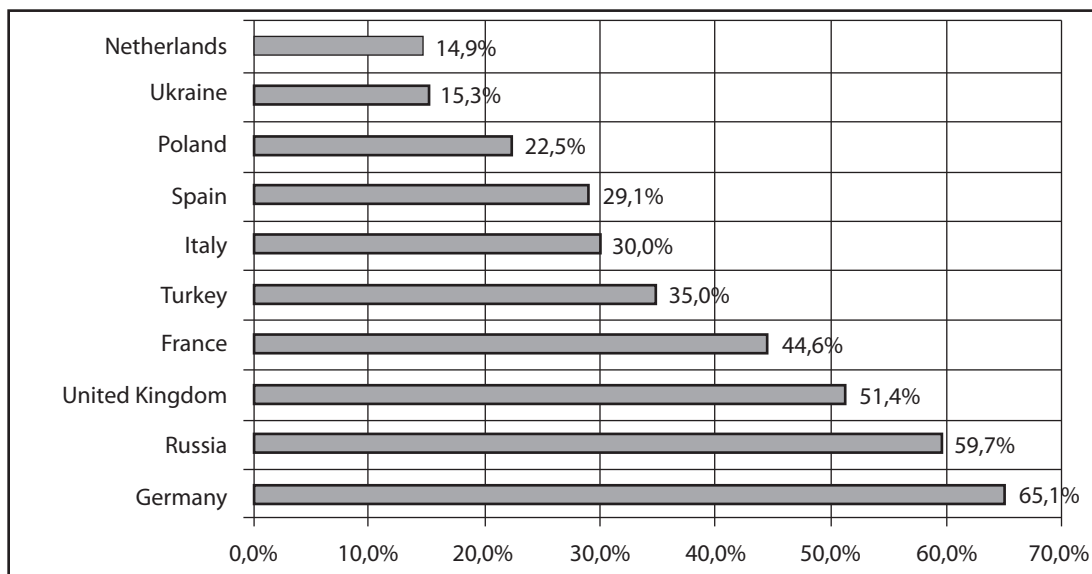


Figure 1. Number of Internet users in Europe (Source: Internet World Stats – www.internetworldstats.com): common indicator

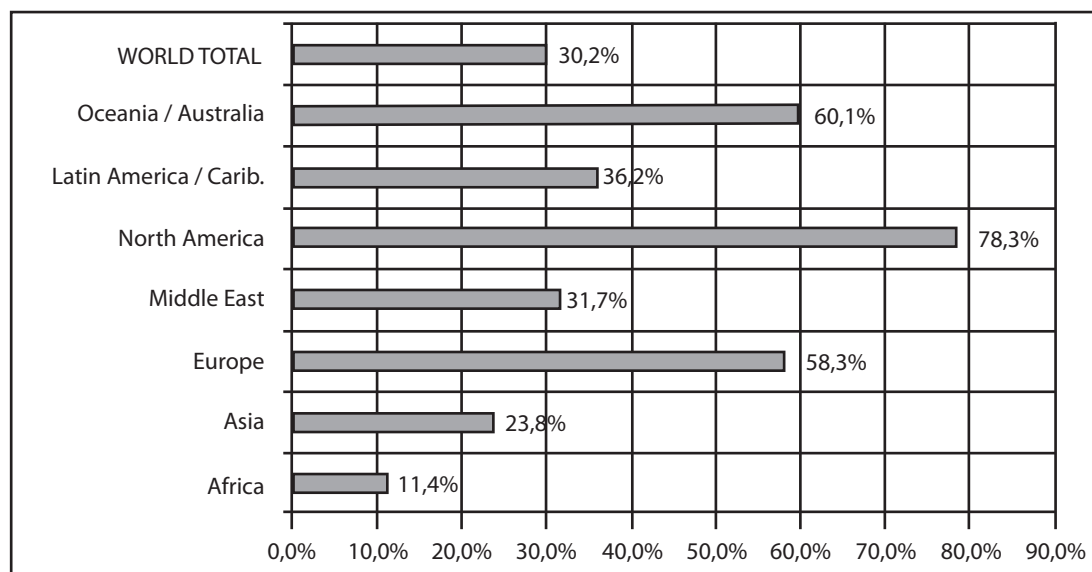


Figure 2. Word Internet Penetration Rates by Geographic's Regions – 2011 (Source: Internet World Stats – <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>): common indicator

The importance of the Internet connection is only one of many discoveries of the Cisco last annual report, which were conducted in May – June 2011. There were a lot of respondents from 14 countries took part in the series of interviews including USA, Canada, Mexico, Brazil, The Great Britain, France, Spain, Germany, Italy, Russian Federation, India, China, Japan and Australia.

More statistics concerning this learning area is presented at the author's website (Kavun, Sorbat, 2011) [9].

Aspects of information security. DL is based on the use of traditional and innovative teaching methods and tools that are based on information and telecommunication technologies and provide an interactive learning process participants interaction and obtain, study and control of learning.

disclosure, integrity and denial of service. Additions were formed from characteristics and examples of possible attacks that can be implemented. ISS is part of the overall management system, based on risk analysis and is intended for the design, implementation, monitoring, and maintenance and improvement action in the field of information security (Ponomarenko and Kavun, 2008).

Examples of such countermeasures are also designed to be the authors (*Table 2*).

The authors describe a generalized scheme of constructing the ISS-model (*Figure 8*) that meets international standards.

In order to take into consideration all possible aspects of information security, we should highlight the key elements that influence the development of the DLS.

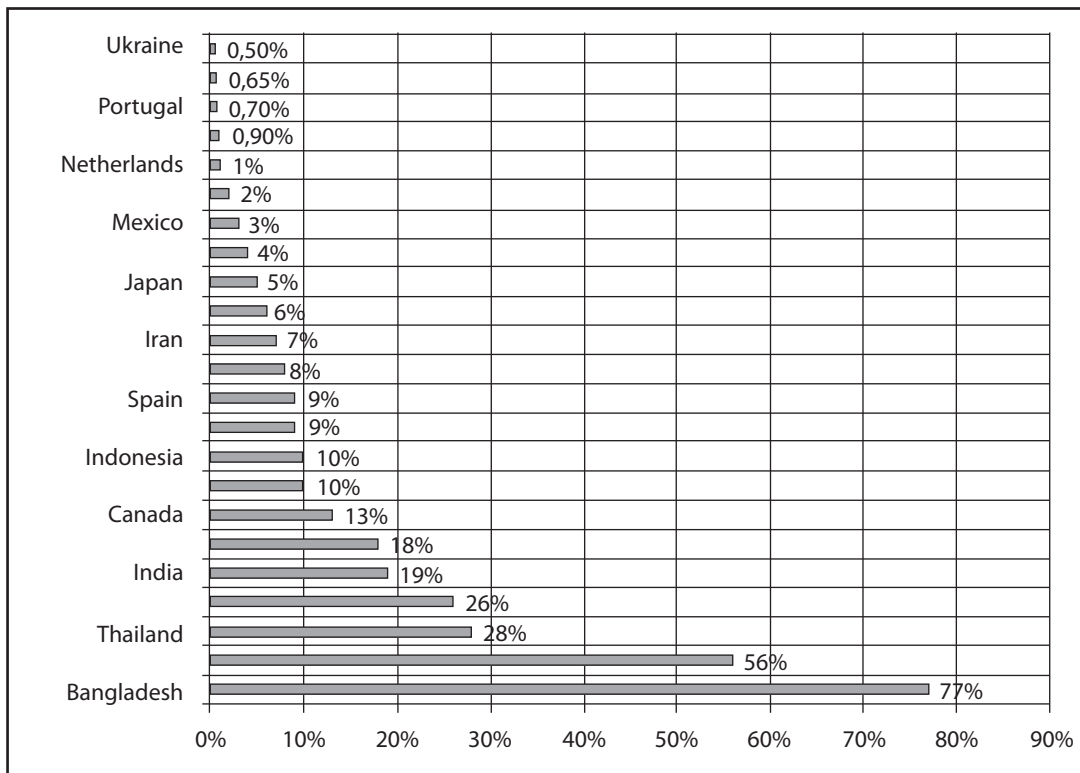


Figure 3. Proportion of students who study at distance from the total number of students: education indicator

Table 1

Types of expenses in the system of distance education: economical indicator (The result of author's researches)

	Fixed expenses	Variable expenses
Tutor	Elaboration of distance learning course	Support for hosting
	Elaboration of multimedia didactical ensuring	Allocation of personal time to participate
		Testing
	Validation control works	
Student	The choice of course of study	Allocation of time for passing examinations
	Payment of course fees	Commissioning tests, exams
	The choice of learning mode	Payment of interim costs (printing, copying, subscription)

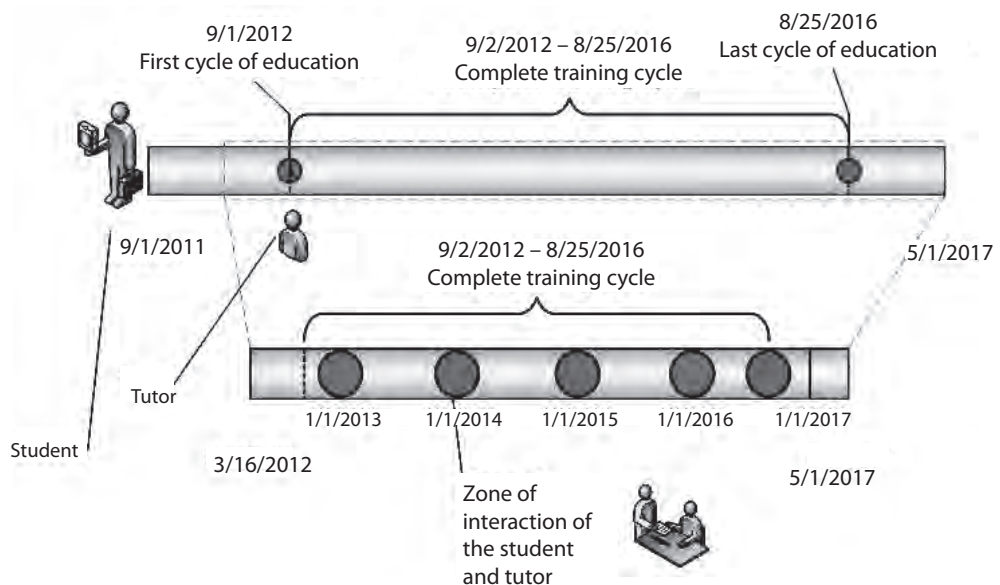


Figure 4. Cyclic scheme of the learning process over time (The result of author's researches)

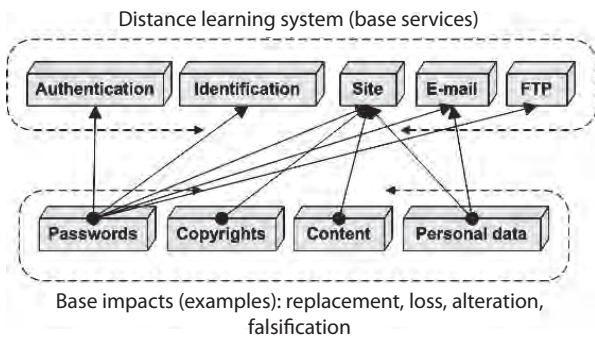
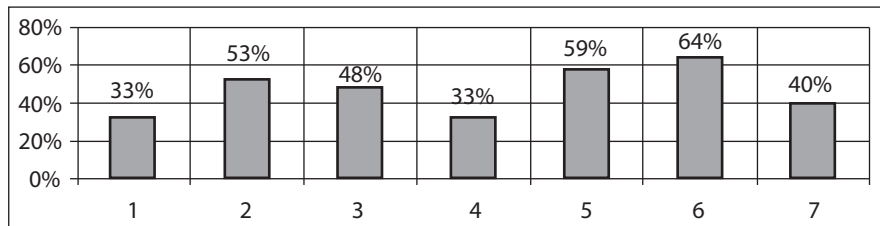


Figure 5. Influence of security factors on the DLS (Kavun, 2009)



1 – consider the Internet to be as important as air, water, food, and shelter; 2 – could not live without the Internet and cite it as an «integral part» of their lives; 3 – consider the Internet to be «close» in importance to water, food, air, and shelter in their lives; 4 – consider the Internet to be as important as these critical needs; 5 – indicate they could not live without the Internet, it is an integral part of their daily life; 6 – would prefer to have access to the Internet versus a car; 7 – consider the Internet to be most important in their daily life.

Figure 6. Results of the poll 1,441 College Students (aged 18 – 24) and 1,412 Employees (21 – 29) that completed an online survey (according to Cisco, May – June 2011)

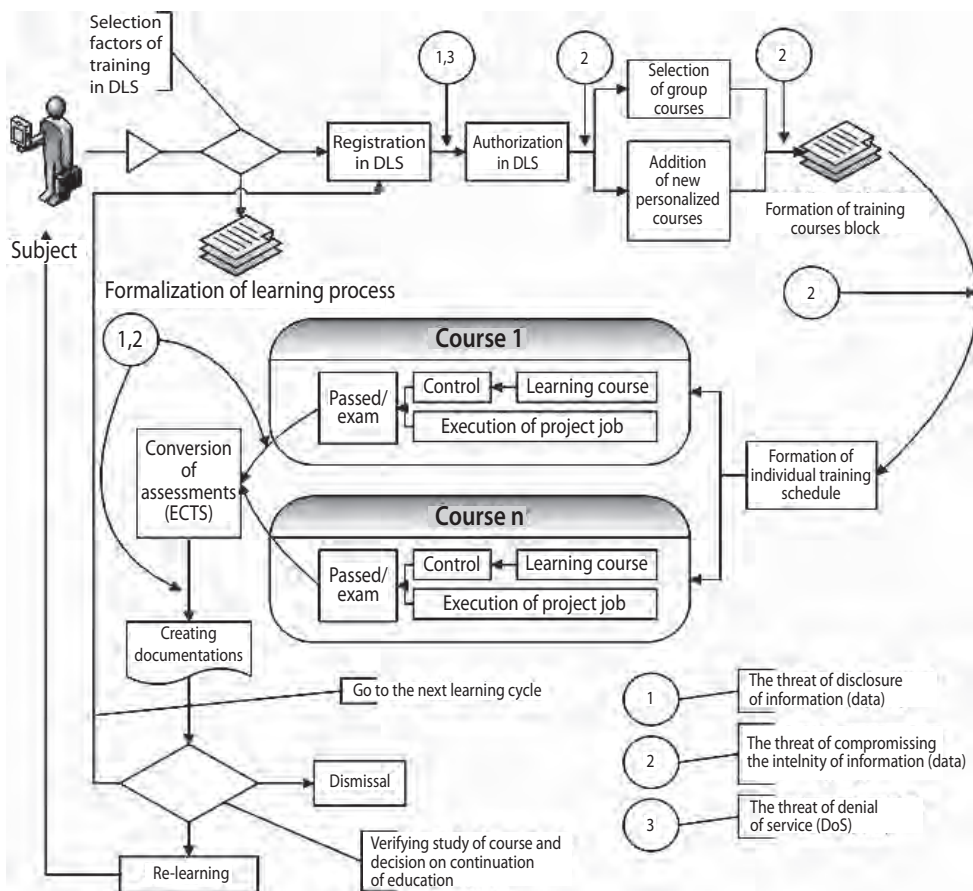


Figure 7. The scheme of the cycle of educational process in the DLS

What is the financial side of safety? For example, we present a few numbers that characterize this side. Hacking website or forum costs only \$ 50 (at a cost to build \$ 300 – 5000). The question immediately arises, «Is it worth then to spend money on creating a website?». The cost of a single account – \$ 20 – 25 (considering the total amount of \$ 80 million per year, it's the market earning crackers). Spam mailing costs from 50 up to \$ 200, depending on the volume of distribution. But this is the cheapest way of public relations, advertising, which can lead to the collapse of a marketing plan for the enterprises or other organizations. Breaking the mailbox costs from 15 to \$ 50, and this can be everyone's mailbox. At the same time other statistics show

that about 45% of the information in the category of trade secret is transmitted by e-mail (Kavun, 2011). To prevent these threats of unauthorized access, which is defined as access to information that is in violation of established rules of access permissions in the automated system, a necessary condition for a modification of DLS aiming at the improvement the level of information security (Kavun, 2007). Such improvement is possible when using the ISS.

Recommendations for countermeasures protect against unauthorized access

Type of protection	Title of countermeasure	Description of methods and technologies of countermeasures
Protection from listening to a computer network	Detect listening	One of the major methods of listening detection is to use network intrusion detection programs, such as Network Flight Recorder (NFR). To protect at the level of individual nodes, you can use BlackICE from Network ICE, which allows it to discover ICMP-and TCP-listening, but also solve many other problems
	Prevention of listening	Necessary to evaluate the importance for DLS of data exchange on the ICMP-protocol between network nodes and the Internet. There are many different types of ICMP-messages, but in most cases there is no need to allow exchange of data using all available message types, so you need to block those types of messages that are not needed for work in the DLS. In addition, ACLs can allow the exchange of messages on the ICMP-protocol only with some well-known IP-addresses. Also one of the means of protection is the prohibition of unrestricted access to the ICMP protocol in the internal network, which helps to prevent DoS-attack
	Protection from IOMP-queries	Another method of protection is blocking IOMP-queries to those types that promote beyond publication of information about the network. At the border router to block passage in the internal network packets TIMESTAMP (ICMP-message type 13) and ADDRESS MASK
Protection from threats disclosing	confidentiality	The protection against threats to confidentiality of information should be provided in DLS cryptographic protection of data on hard and removable drives by their «transparent» encryption. For data encryption can be applied proven resistant encryption algorithms provided by: kernel-mode cryptographic driver that is part of Microsoft Windows (TripleDES algorithm with key length 168 bits) and connects an external package of additional encryption algorithms (AES with a key length of 128 and 256 bits, Twofish with 256 bit key length). In DLS should be performed regular re-encryption of protected discs with the change key and / or encryption algorithm. Necessary to provide cryptographic protection of network traffic management session, which eliminates its exposure or substitution of an attacker. Each protected disk can be determined by the individual scripts. These scripts can be used before connecting the drive, after connecting, before disconnecting, after disconnecting
Protection from threats integrity and denial of service	Ensuring the integrity and availability of data	To ensure availability and data integrity such technology is uses: expansion of drives during their filling. Secure drives can be created on the basic volumes of dynamic hard drives; individual scripts for each protected disk, support for multiprocessor systems and Hyper-Threading technology; stop of the process of encryption, decryption, or re-encryption should not lead to data loss, network traffic management session must be cryptographically protected, DLS must be organized by a group of administration to reduce the risk of data availability

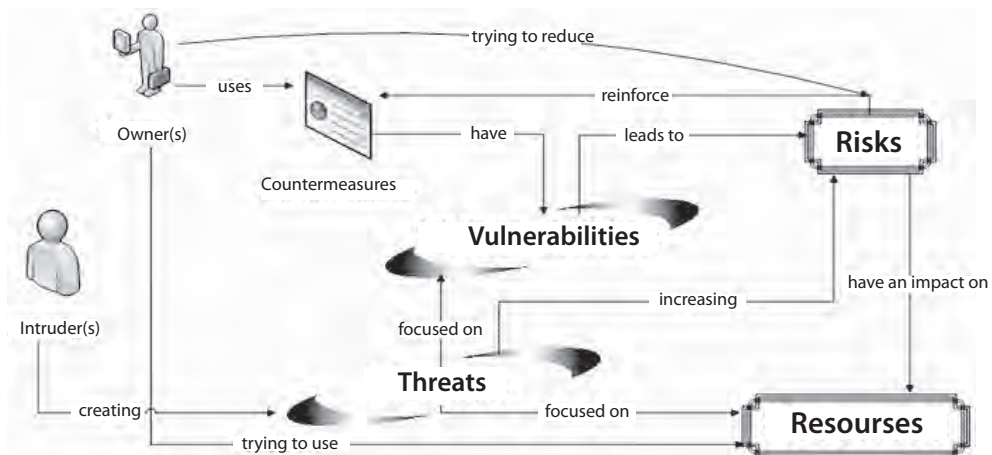


Figure 8. The common scheme to building of ISS-model

The use of watermarking technology in conjunction with the micro text will uniquely identify the authorship of content, therefore, will help to protect copyrights. Tools of WEB-validation confirm the stability of the code, the absence of malicious content, which ultimately leads to an increase of the credibility of the submitted materials, increases the rating and increases revenue. Authorization prevents from third-party developers claim or simply swindlers on the authorship, sue. Technology CAPTCHA (e.g., graphic interpretation) eliminates the effects of but autodialers, thus ensuring the objectivity of the statistics show, the audience and increase the degree of confidence. A reasonable hosting involves correct and optimal choice of provider (host) and provides the complex of the resources and technologies, which lead to an increase of population density, increase of functionality, increase of obtaining and providing opportunities.

Conclusions. Thus, the introduction and use of the above key elements will be deleted and if not protected, and then at least significantly reduce the impact of the consequences of negative impacts in the areas of information security:

1. Receive (or adjust) the value of content (such as for resale, we can give you an example from the Facebook): the copyrighting is widely developed nowadays. It all cause significant damage to the owners of educational resources, although most of the material have a public access.

2. Protect their copyrights (intellectual) rights: also it is a difficult question, which requires deep knowledge of international legal rights and results of litigation of violations and what is the most important, compensation for violation in copyrighting protection.

3. Can enter the world market (the same example with Facebook): such an achievement will have a positive influence on the company image, profit and rating; extend sphere of influence in their territory of activity.

4. Increase the ratings of educational institutions (due to the implementation of instructions of Ukrainian President to join the world rankings): for university to be in the rating (at the high position) has always a positive influence on the rating and the image of the university, providing the increasing of applicants number (due to the bigger importance and prestige), raising the status as a participant of different project, increasing the degree of belief and recognition of domestic and foreign universities.

5. Protect personal data and to ensure existing regulations: current state of users' personal data protection or other subject of educational activity entities requires providing a sufficient attention, the necessary funds and resources for preventing their leak (substitution, unauthorized access or other negative impact). Otherwise university takes a risk of significantly reducing their image or rate or to stop the existence.

6. Jointly raise the level of e-learning: as a result of the introduction and use of the above recommendations will increase the level of e-learning, put this form of training together with other forms to the appropriate location, and provide further practical use.

7. Establish a system of (complex) multimedia teaching systems, which will compete in the global market: the use of such system is a requirement of the modern world; because the technological development makes to implement various multimedia technologies to help the learning

process goes to a new, higher level. In addition, they make possible the increasing of distance education level if general, to facilitate its use and, thus, attract more participants into the education process.

Thus, distance education, which becomes obvious reality in the modern world and in the near future will develop most rapidly, because only through economic and technological advantages of this model can be satisfied with a huge demand for higher education, expected in developing countries. The optimal way of this development is creation of DLS, which based on information and communication technologies (Romanenko, Stolbov and Kalachova, 2009), with a guarantee of qualifying education, effective student support and an appropriate level of information security, which can be achieved by integrating the ISS into DLS. ■

REFERENCES

1. Daniel, John S. (1996). Mega-universities and Knowledge Media. Technology Strategies for Higher Education, London.
2. Tabor, Sharon W. (2007). Narrowing the Distance: Implementing a Hybrid Learning Model. Quarterly Review of Distance Education (IAP), 8(1), 48 – 49.
3. Casey, Anne M., Lorenzen, M. (2010). Untapped Potential: Seeking Library Donors Among Alumni of Distance Learning Programs. Journal of Library Administration, 50(5), 515 – 529.
4. Dickey, M. (2005). Three-dimensional virtual worlds and distance learning, British Journal of Educational Technology, 36(3), 439 – 451.
5. Moore, Michael G., Kearsley, G. (2005). Distance Education: A Systems View (Second ed.), Belmont, CA: Wadsworth.
6. Daniel, J. S., Kanwar, A., Uvalić-Trumbić, S. (2005). Who's Afraid of Cross-border Higher Education? A Developing World Perspective, Higher Education Digest, London, 52, 1 – 8.
7. UNESCO Institute for Statistics. (2006). The World Education Report 2006. Comparison of World Education Statistics, Montreal. URL (last checked 15 October 2011) <http://stats.uis.unesco.org/unesco/tableViewer/tableView.aspx?ReportId=175>
8. S. Kavun. (2011). Statistical analysis in area of economic and information security. URL (last checked 15 October 2011) <http://www.infeco.net>
9. Kavun, S. (2007). Information security in business (in Russian). Kharkiv national university of economics, Kharkiv.
10. Ponomarenko V., Kavun, S. (2008). Conceptual Foundations of Economic Security (in Ukrainian). Kharkiv national university of economics, Kharkiv.
11. Kavun, S. (2009). System of Economic Security: methodological and conceptual positions (in Ukrainian). Kharkiv national university of economics, Kharkiv.
12. Kavun, S. (2011). Aspects of information and economic security in a system of distance education. URL (last checked 15 October 2011) <http://infeco.net/infeco-overview/article/154-2011-05-17-05-27-57.html>
13. Romanenko, I., Stolbov, V., Kalachova, V. (2009). The way of organization of knowledge control in Distance Learning Systems. The progressive information technology, 2, 127 – 130.

ВДОСКОНАЛЕННЯ SHAREPOINT LEARNING KIT ДЛЯ РОБОТИ З НАВЧАЛЬНИМ КОНТЕНТОМ, СТВОРЕНИМ НА ОСНОВІ FLASH

СЕРГІЄНКО О. В.

АКІМЕНКО В. І.

Суми

Упровадження інформаційних технологій у систему навчання з кожним роком відкриває перед нами все нові й нові можливості під час організації освітнього процесу. Як показує практика, електронна форма навчання – це один із найефективніших, унікальних способів передачі знань, в основі якого лежить поєднання трьох ключових компонент: електронних навчальних матеріалів, системи управління навчанням та методичного забезпечення процесу електронного навчання. У свою чергу, багаторазове підвищення якості освітнього процесу здійснюється саме за рахунок використання електронного навчального контенту, що забезпечує не лише наочність подання інформації, але й, поєднуючи в собі різноманітні способи передачі знань, надає можливість для прояву всіх видів навчальної активності.

Під час організації навчального процесу в електронній формі досить важливим є не лише питання розповсюдження електронних навчальних матеріалів серед студентів, що може бути вирішено за допомогою звичайних автоматизованих систем документообігу, але й неабиякої уваги заслуговує питання автоматизації процесу проведення контрольних заходів задля перевірки залишкових знань. На сьогоднішній день існує цілий ряд безкоштовних програмних комплексів (систем управлін-

ня навчальним контентом), які дозволяють вирішувати задачі подібного роду, до них можна віднести: MOODLE, Claroline, Dokeos, ATutor, ILIAS, SAKAI, LAMS, OLAT, OpenACS, LRN, COSE, LON-CAPA, Colloquia, OpenLMS, The Manhattan Virtual Classroom, DodeboLMS, Acollab, Microsoft SharePoint Learning Kit. Дамо коротку характеристику деяких із них [6] (табл. 1).

Аналізуючи інформацію з наведеної табл. 1, можна відзначити, що більшість із представлених систем мають майже однаковий функціонал. Проте для подальшого розгляду нами була обрана система SharePoint Learning Kit, що пояснюється широким спектром її можливостей:

- ✦ підтримкою адаптивного тестування, мультимедійного та інтерактивного контенту;
- ✦ базовою підтримкою будь-яких електронних документів;
- ✦ широкими можливостями по доопрацюванню;
- ✦ тісною інтеграцією з Microsoft SharePoint.

Саме можливість інтеграції з SharePoint є основоположним фактором, оскільки на об'єкті впровадження (кафедра економічної кібернетики ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України») внутрішній документообіг здійснюється саме на його основі.

Як вже згадувалося раніше, SLK підтримує використання навчального контенту створеного за наступними стандартами SCORM 2004, SCORM 1.2 та формат Microsoft Class Server (LRM). Тому в процесі розробки електронних навчальних матеріалів для організації перевірки залишкових знань на основі цих стандартів до-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика систем управління навчальним контентом

	MOODLE	LAMS	Sakai	ATutor	Claroline	Dokeos	OLAT	SLK [3]	ILIAS
SCORM	+	-	+	+	+	+	+	+	+
IMS	+	-	+	+	+	+	+	+	-
Мова додатків	PHP	Java	Java	PHP	PHP	PHP	Java	ASP.Net	PHP
СУБД	MySQL	MySQL	MySQL, Oracle, hsqldb	MySQL	MySQL	MySQL	MySQL PostgreSQL	MS SQL Server	MySQL
Ліцензії	GNU/GPL	GNU/GPL	GNU/GPL	GNU/GPL	GNU/GPL	GNU/GPL	GNU/GPL	Ms-CL	GNU/GPL
Російська мова	+	-	+	+	+	+	+	+	+
Інші мови	більше 54	20	28	більше 50	36	38	34	29	43
Система перевірки знань	тести, завдання, семінари, активність на форумі	тести	тести, завдання, активність на форумі	тести	тести, вправи	тести	тести, завдання	тести, завдання	тести

силь важливим є питання вибору програмного інструментарю для їх створення з точки зору можливостей:

- ✦ вибору різних типів запитань;
- ✦ включення мультимедійних матеріалів;
- ✦ формування завдань з набору тестів випадковим чином;
- ✦ обмеження часу виконання завдань;
- ✦ здійснення роботи над помилками і т. п.

На сьогоднішній день на ринку програмних засобів присутній цілий спектр додатків, проте особливої уваги, на наш погляд, заслуговують системи, які дозволяють створювати навчальні матеріали на основі Flash, що в першу чергу пов'язано зі зручністю й швидкістю їх створення та публікації.

До таких систем можна віднести: AWind Quiz-Builder, ViewletQuiz Professional, A-PDF Quizer, Quiz-ForceRU, Cabasoft QuizMaker, Wondershare QuizCreator, iSpring Presenter, Tanida Quiz Builder, Articulate Quiz-maker, Adobe Captivate, Course Lab. Всі вони дозволяють створювати матеріали у вигляді пакетів, сумісних з форматом SCORM (SCO) для LMS, маючи при цьому весь спектр описаних вище можливостей.

Під час вивчення можливостей SLK нами було виявлено деякі недоліки в роботі даної системи, що пов'язані з відстеженням процесу проходження студентом виданих йому завдань, для матеріалів створених на основі Flash. Сутність самої проблеми полягає в тому, що викладач не має можливості переглянути відповіді, що були обрані студентом, що унеможливило у майбутньому проведення роботи над помилками. Більш детальний розгляд даної задачі показав, що на сьогоднішній день не представлено жодного з варіантів її рішення, тому вона має неабияку актуальність та потребує додаткового дослідження.

Мета дослідження – визначити причини неможливості перегляду викладачем відповідей студентів на запитання для SCO створеного на основі Flash в системі SLK. Запропонувати можливі варіанти рішення даної задачі у разі можливості їх виокремлення та реалізувати їх.

Аналізуючи процеси видачі завдання викладачем студенту, виконання завдання студентом та перевірки результатів тестування викладачем в системі SLK (більш детально див. [4]) було виявлено таке:

- ✦ під час виконання завдання студент змушений перервати цей процес з метою подальшого його продовження:

1) студент повторно запускає завдання з комп'ютера, за яким розпочинав його виконання – SCO пропонує продовжити виконання, при цьому попередньо обрані відповіді зберігаються;

2) студент повторно запускає завдання з іншого комп'ютера ніж той, за яким розпочинав його виконання – SCO пропонує продовжити виконання, але при цьому попередньо обрані відповіді не зберігаються;

- ✦ у процесі перевірки результатів проходження тестів викладач намагається проглянути відповіді окремо обраного студента – запускається SCO, але при цьому обрані студентом відповіді не відображаються.

Як можна помітити, ця проблема пов'язана з процесом обміну даними між SLK та SCO. Даний висновок може бути зроблений саме на основі того факту, що обрані студентом відповіді зберігаються лише на локальному комп'ютері, на якому було запущено SCO і не можуть бути завантажені з централізованої бази даних LMS у разі продовження виконання завдання на іншому комп'ютері. Слід зазначити, що дана тенденція прослідковується лише для SCO на основі Flash, які в свою чергу створюються за стандартом SCORM, в основі якого лежить клієнт-серверна модель обміну даними (при цьому сервером у ній виступає LMS).

Для того, щоб здійснювати взаємодію між клієнтською і серверною частинами навчального середовища, необхідною є наявність єдиного програмного інтерфейсу (Application Program Interface (API) – набору функцій, до яких може звертатися SCO. У частині RTE стандарту SCORM описано, який API може використовуватися SCO-об'єктами для взаємодії з службами середовища виконання (run-time services (RTS) – програмний додаток, що контролює процеси виконання і доставки навчального матеріалу, а також може надавати додаткові сервіси: розміщення елементів навчального матеріалу, виконання завдань за розкладом, контроль вводу-виводу, управління даними). Таким чином, API робить можливим взаємодію між навчальним матеріалом і RTS, доступ до яких зазвичай надається LMS у вигляді загальних функцій API, доступних через функції мови «JavaScript». При цьому, те, яким чином здійснюється взаємодія між реалізацією API, закладеною в конкретній LMS, і серверною частиною цієї LMS, не описано в даному стандарті, і ця реалізація може бути здійснена таким чином, який є необхідним для розробників LMS. Врахування даного факту ще раз підтверджує правильність припущення щодо наявності проблеми обміну даними між SLK та SCO.

Для остаточного підтвердження нашого припущення спробуємо проаналізувати взаємодію між SCO та SLK. Спочатку розглянемо типову функціональну архітектуру LMS (рис. 1 [7]).

Аналізуючи представлену вище схему, слід звернути увагу на такий її компонент, як «Локальне сховище контенту». Дане сховище призначене для зберігання на стороні клієнта (локальний комп'ютер на якому запущено SCO на виконання) SCO пакету на період проходження завдання. Виходячи з цього маємо, що дані сховища є тимчасовими і з точки зору операційних систем пов'язані з використанням тимчасових файлів, аналіз вмісту яких дозволить остаточно підтвердити або спростувати наше припущення.

Для відстеження процесів видачі, проходження тестів та аналізу їх результатів на основі «Локальних сховищ контенту» у випадку SLK налаштуємо на сервері режим відладки для Basic Web Player [5], та спробуємо видати нове завдання і пройти його. Вікно звіту щодо взаємодії пакету SCORM і SLK фреймів представлено на рис. 2.

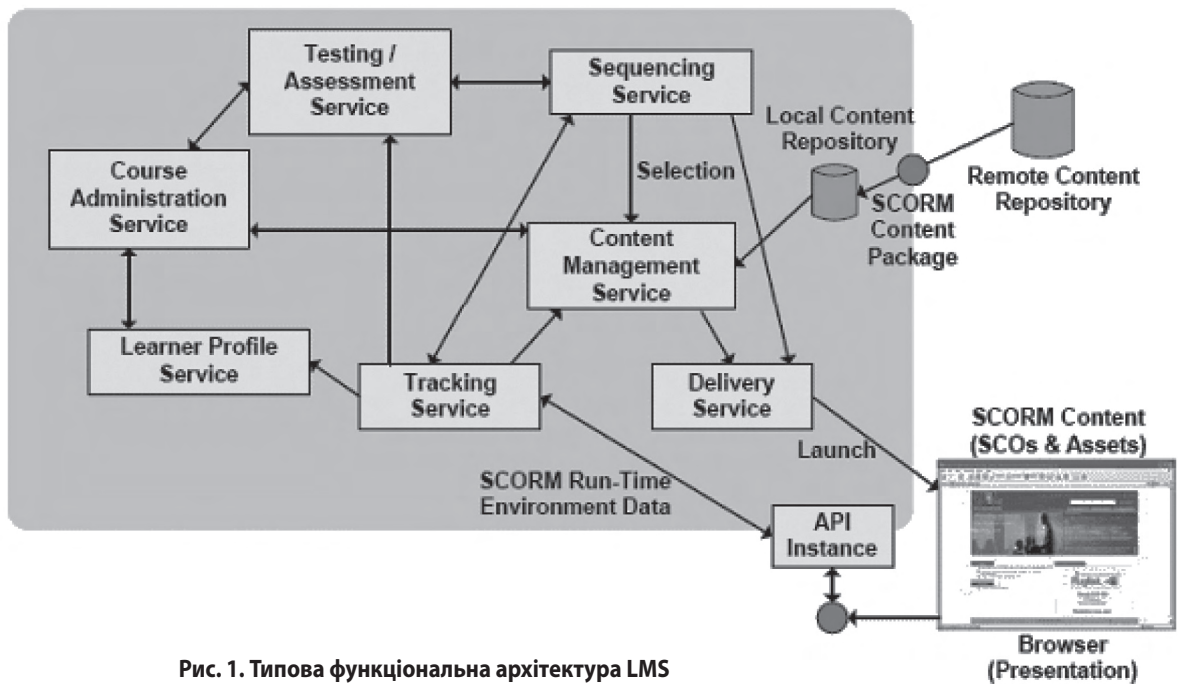


Рис. 1. Типова функціональна архітектура LMS

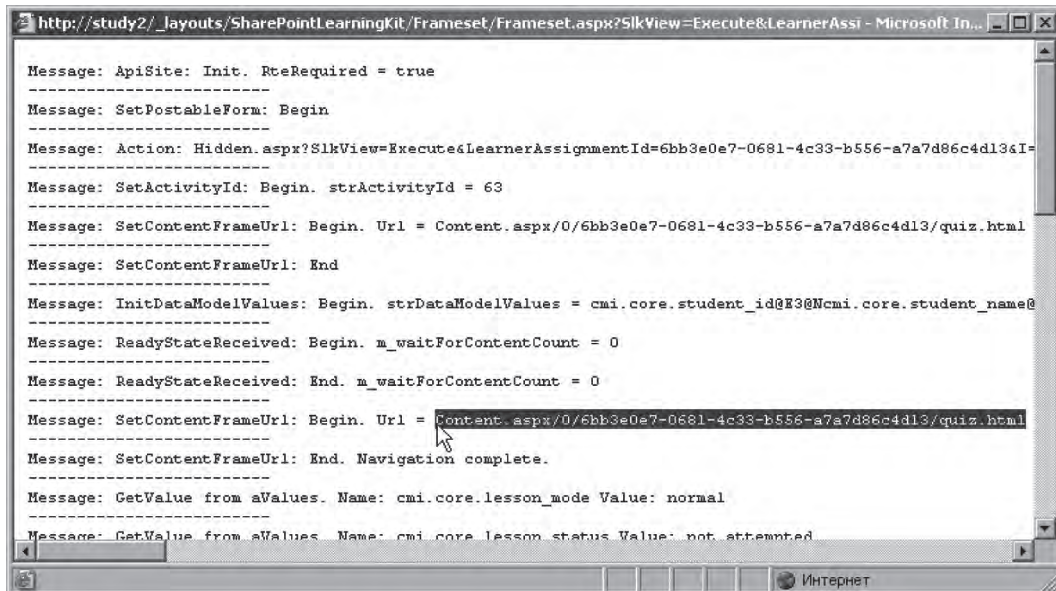


Рис. 2. Звіт щодо взаємодії пакету SCORM і SLK фреймів

Як ми можемо побачити з рис. 2, у модулі Basic Web Player на основі методу «SetContentFrameUrl()» здійснюється завантаження контенту «Url = Content.aspx/0/6bb3e0e7-0681-4c33-b556-a7a7d86c4d13/quiz.html». Здійснивши пошук по тимчасовим файлам на локальному комп'ютері, було виявлено, що під час виконання призначеного завдання відбувається завантаження навчального контенту в тимчасову папку локального профілю користувача з назвою «6bb3e0e7-0681-4c33-b556-a7a7d86c4d13» (ідентифікатор SCO в базі даних SLK). При цьому в даній папці створюється файл формату *.sol.

SOL-файли (загальні локальні об'єкти (Local Shared Objects) – так звані флеш-куки (Flash Cookies), фрагменти даних з сайтів, що використовують Adobe Flash, які зберігаються на комп'ютері користувача. Вони

можуть бути використані для збереження налаштувань деяких веб-додатків створених на основі Flash.

Що стосується SCO, то вони використовують *.sol файли для збереження всіх маніпуляцій користувача (студента) з навчальним контентом, включаючи й збереження обраних студентом варіантів відповідей.

Вивчення вмісту даних файлів дозволило встановити такі факти:

- ✦ під час отримання нового завдання студентом та запуску SCO на локальному комп'ютері, здійснюється перевірка наявності в локальному профілі папки з ідентифікатором даного SCO в базі даних SLK, так як дана папка відсутня – створюється нова папка з заданим ім'ям і порожнім файлом типу *.sol, в якому потім відображаються всі маніпуляції з SCO;

✦ при відновленні проходження завдання можливі дві ситуації:

1) студент проходить завдання на тому ж комп'ютері, що й починав – здійснюється перевірка наявності папки з ідентифікатором даного SCO в базі даних SLK, оскільки така папка вже присутня в його профілі – SCO зчитує дані з *.sol файлу, таким чином перед студентом з'являються всі попередньо відзначені відповіді;

2) студент проходить завдання на іншому ніж той, що починав комп'ютері – здійснюється перевірка наявності створеної папки з ідентифікатором даного SCO в базі даних SLK, так як дана папка відсутня – створюється нова папка з заданим ім'ям і порожнім файлом типу *.sol, оскільки щойно створений файл буде порожнім то SCO не вдасться зчитати ніякої інформації стосовно попередніх відповідей студента і всі попередньо відзначені варіанти будуть втрачені;

✦ викладач перевіряє результати проходження тесту студентом, завантажуючи їх на свій комп'ютер – здійснюється перевірка наявності створеної папки з ідентифікатором даного SCO в базі даних SLK, так як дана папка відсутня – створюється нова папка з заданим ім'ям і порожнім файлом типу *.sol, оскільки щойно створений файл буде порожнім то SCO не вдасться зчитати ніякої інформації стосовно попередніх відповідей студента і всі попередньо відзначені варіанти будуть втрачені.

Проведене дослідження дає можливість стверджувати той факт, що API SLK не дозволяє SCO, яке створене на основі Flash повною мірою здійснювати взаємозв'язок (операції запису та зчитування) з базою даних SLK.

Враховуючи можливість всебічного доступу до загальних локальних об'єктів, створених Flash-додатками в

рамках одного сайту [2], а також того факту, що SLK розповсюджується за ліцензією Microsoft Community License (Ms-CL) for SharePoint Learning Kit і має відкритий програмний код [3] – одним із варіантів вирішення даної проблеми є занесення в кінці кожної сесії взаємодії студента з SCO вмісту отримуваних файлів типу *.sol в базу даних SLK, та в майбутньому – підміна відповідних файлів при повторній ініціалізації виконання завдання студентом або при спробі перевірки результатів викладачем.

Отже, рішення, яке було отримане у результаті дослідження, додає у робочий процес LMS-тестування на базі SLK та SCORM, декілька нових ланок. Основні етапи алгоритму представлені на *рис. 3*.

Як бачимо, даний алгоритм ґрунтується на підміні інформації, яка міститься у *.sol-файлі вчителя, інформацією із *.sol-файлу учня. Даний процес є можливим завдяки використанню основної бази даних SharepointLearningKit у якості сховища для інформації, яка отримується із файлу учня після закінчення складання ним тесту.

Для втілення у життя даного алгоритму, потрібно було подолати декілька проблемних питань:

1. Як знайти потрібний *.sol-файл учня, адже даний файл використовується виключно Flash-плеєром, та доступу до його адреси з SLK немає?
2. Коли саме, у яке поле бази даних, і яким чином записувати отримані з файлу дані у базу?
3. Коли саме виконувати зчитування інформації з бази даних?
4. Яким чином знайти відповідний *.sol-файл для підміни інформації?

Суть першого питання полягає в тому, що шлях до *.sol-файлу неможливо отримати програмно з коду SLK, оскільки він використовується у рамках процесу Flash-

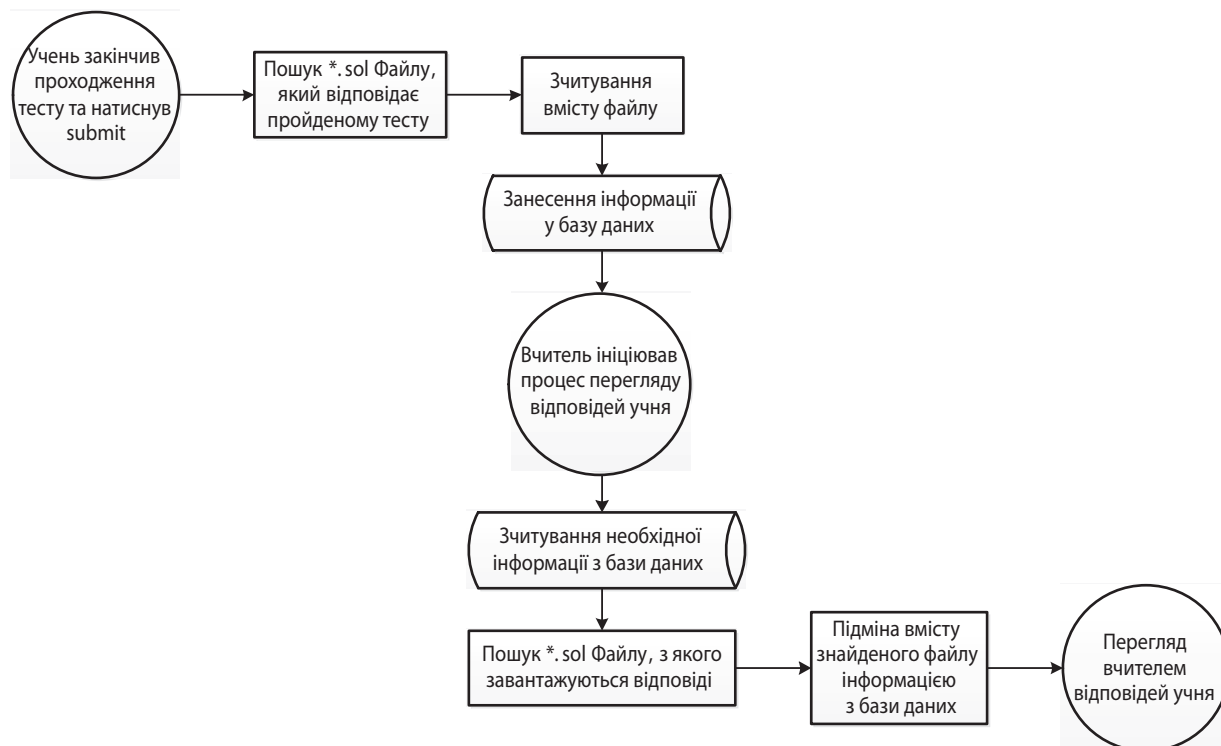


Рис. 3. Алгоритм рішення

плеера. Адреса файлу будується за таким шаблоном: %AppData%\Macromedia\Flash Player\#SharedObjects\<невідомо папка>\<ім'я користувача>_layouts\SharePointLearningKit\Frameset\Content.aspx\0\<id тестування>\<деякий порядковий номер>\quiz.swf

Таким чином, для отримання потрібного файлу було вирішено використати алгоритм рекурентного пошуку всіх *.sol-файлів у папці %AppData%\Macromedia\Flash Player\#SharedObjects\. Слід зазначити, що даний процес відбувається швидко, оскільки файлове дерево даної папки не є важким.

Після довгих міркувань, шляхом спроб і помилок, була отримана відповідь на друге та третє проблемне питання. Для можливості збереження потрібної інформації, буда дороблена схема бази даних SharepointLearningKit, була додана одна колонка до таблиці ActivityAttemptItem із назвою «SOL» та типом varchar(max), оскільки у файлі *.sol генерується значний об'єм розмітки, який залежить лише від розміру самого тесту. Також були внесені корективи у представлення, які пов'язані із таблицею ActivityAttemptItem.

Найвдалішим моментом для пошуку та зчитування *.sol-файлу є момент натиснення кнопки Submit учнем. У коді SLK в цей час виконується метод Microsoft.LearningComponents.Storage.DatabaseNavigator.Save(), у код якого і була додана логіка даного рішення.

Для зчитування інформації з бази даних було обрано метод Microsoft.LearningComponents.Storage.DatabaseNavigator.LoadLearningData Model(), який виконується під час завантаження та підготовки тесту до старту у Flash-плеєрі.

Після того, як вчитель розпочне перегляд відповідей учня, для нього формується пустий *.sol-файл без відповідей, який шукається так само, як і при зчитуванні даних. Як тільки цей файл буде знайдений, його вміст замінюється на збережені у базі даних значення, і таким чином досягається підміна відповідей вчителя відповідями учня для подальшого їх перегляду.

ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження було виявлено деякі недоліки у роботі SharePoint Learning Kit, які пов'язані з неможливістю відображення детальної інформації стосовно процесу проходження тестового контролю з використанням навчального електронного контенту створеного на основі Flash. Було запропоновано універсальний підхід, який дозволяє виправити вищезазначений недолік SLK для всіх навчальних матеріалів, побудованих на основі Flash, а також наведено реалізацію даного підходу. Одним із можливих варіантів подальшого розвитку у даному напрямі є розробка спеціалізованого програмного забезпечення по створенню навчального контенту на основі стандарту SCORM, адаптованого для взаємодії з SharePoint Learning Kit через API механізми з боку створюваного SCO, що також є можливим, оскільки даний механізм підтримується SLK для матеріалів створених у форматі Microsoft Class Server (LRM). ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Flash Cookie Forensics Object [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://computer-forensics.sans.org/blog/2009/08/28/flash-cookie-forensics/>
2. Local_Shared_Object [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://en.wikipedia.org/wiki/Local_Shared_Object
3. SharePoint Learning Kit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slk.codeplex.com>
4. SharePoint Learning Kit [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.microsoft.com/rus/education/slk/default.aspx>
5. Willis, R. Debugging the SharePoint Learning Kit Frameset and SCORM Interactions [Електронний ресурс]. – R. Willis. – Режим доступу : <http://blog.salamandersoft.co.uk/index.php/2011/08/debugging-the-sharepoint-learning-kit-frameset-and-scorm-interactions/>
6. Богомолов В. А. Обзор бесплатных систем управления обучением [Електронний ресурс]. – В. А. Богомолов. – Режим доступу : http://ifets.ieee.org/russian/depository/v10_i3/html/9_bogomolov.htm. – International Forum of Educational Technology & Society
7. Стандарт SCORM и его применение [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ccpr.ifmo.ru/scorm/>

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ «ЕЛЕКТРОННОЇ ОСВІТИ» У ВИЩІЙ ОСВІТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ПОДОЛАННЯ СУЧАСНОЇ КРИЗИ ТА УСПІШНОГО РОЗВИТКУ В ХХІ СТОЛІТТІ

ТАДЕВОСЯН А. Б.

Кіровоград

Відмінною рисою життя сучасного суспільства стає всезростаюча мінливість навколишнього світу. Зміни, що характеризують нинішній етап розвитку цивілізації, докорінно різняться від тих, що відбувалися в минулому. Їм властиві безперервність, стрімкість, тенденція до прискорення, глобальних характер. І в цю епоху зароджується нова економіка, нова політика, нове суспільство.

У новому суспільстві змінився власне характер праці: розумова праця замінює фізичну в усіх галузях виробництва. За твердженням фахівців, часові рамки оновлення інформації сьогодні стрімко скорочуються при одночасному грандіозному зростанні її обсягів.

Внаслідок стрімкого розвитку і підвищення темпів оновлення і змін навколишнього середовища сучасний світ стає все більш мінливим, інформаційно-насиченим, темпи оновлення і зростання знань стрімко прискорюються. У результаті приріст знань випереджає темпи зміни поколінь.

Отже, для всіх членів суспільства зростає необхідність постійного занурення в нові інформаційні потоки, оновлення знань, підвищення кваліфікації, освоєння нових видів діяльності.

Серйозне розв'язання цих проблем неможливе без глибокого оволодіння постійно зростаючими обсягами інформації, цим визначається особлива важливість ролі інформаційної культури в сучасному суспільстві.

Успішне розв'язання цих проблем гостро вимагає від сучасної освіти системного формування інформаційної культури особистості, застосування новітніх інформаційних технологій, інноваційних методів навчання, особистісно-орієнтованого підходу, реалізації концепції постійного безвідривного навчання протягом життя, що і визначає їх особливу актуальність для сучасної освіти.

Метою дослідження є висвітлення основних можливостей, які надає інформатизація освіти для забезпечення відповідності сучасної освіти вимогам, що висуваються перед нею в ХХІ столітті.

Сформульована мета зумовила вирішення таких завдань:

- ✦ дослідити характер проблем та викликів, які постали перед сучасною освітою в ХХІ столітті;
- ✦ дослідити роль і значення інформаційної культури особистості, та проблеми її формування у ХХІ столітті;
- ✦ дослідити залежність успішного розвитку сучасної освіти та подолання проблем і викликів,

які постають перед нею ХХІ столітті від застосування інформаційних технологій;

- ✦ дослідити основні наслідки застосування інформаційних технологій в освіті;
- ✦ дослідити можливості інформаційних технологій щодо вирішення проблем, актуальних для сучасної освіти.
- ✦ дослідити рішення «електронної освіти», запропоновані компаніями-розробниками програмного забезпечення.

Проблема інформатизації освіти як необхідної умови її успішного розвитку у ХХІ столітті на сьогодні непокоїть значну кількість науковців і практиків у галузі вищої освіти, професійно-технічної освіти [1; 3; 4; 5].

Нинішній період розвитку суспільства характеризується кардинальними змінами у сфері взаємодії людини і інформації.

Вперше за всю історію людства інформація і знання посіли провідне становище по відношенню до таких найважливіших категорій, як матерія і енергія. Побудова інформаційних систем відноситься до числа пріоритетних задач людства. Розвиток інформаційного суспільства нерозривно пов'язаний із зростанням потреби кожного фахівця в постійному підвищенні кваліфікації, оновленні знань, ця тенденція зумовила необхідність адекватності освіти динамічним змінам, що відбуваються в природі і суспільстві, зростаючому стрімкому розвитку інформаційно-комунікаційних технологій.

Розуміння необхідності безперервної освіти припускає формування переконання в тому, що всяке знання відносне, і основу надійності створює лише оновлення і приріст знань.

Глобальною метою інформатизації є забезпечення рівня інформованості населення, обумовленого цілями соціально-економічного розвитку країн.

Рівень інформованості населення визначається повнотою, точністю, вірогідністю й своєчасністю надання інформації, необхідної кожному члену суспільства в процесі виконання ним всіх суспільно-значущих видів людської діяльності.

Основними складовими глобальної мети інформатизації є:

- ✦ інформаційно-обчислювальне забезпечення економічних і соціальних процесів;
- ✦ інформаційна підтримка процесів прийняття рішень;
- ✦ формування й підтримка процесу інформатизації суспільства.

Головним підсумком інформатизації стане забезпечення вільного своєчасного доступу населення до регіонального, державного і світового інформаційного

фонду, формування потреби і розуміння необхідності його використання в процесі діяльності у кожного члена суспільства.

Кінцевою метою підготовки населення до інформатизації повинне стати зародження і формування «інформаційної культури», початковим шаблоном якої є комп'ютерна грамотність усіх членів суспільства. При цьому треба мати на увазі, що необхідною умовою інформатизації країни є висока загальнокультурна, моральна і практична підготовленість населення.

До основних сфер інформатизації населення належать:

- ✦ соціальна сфера;
- ✦ матеріальне виробництво;
- ✦ управління.

Соціальна сфера – це головний об'єкт інформатизації. Інформатизація цієї сфери безпосередньо справляє вплив на формування і задоволення інформаційних потреб населення, інформаційне забезпечення соціальних процесів, поліпшення побуту всіх членів суспільства і підвищення якості послуг. А в цілому в процесі інформатизації зміниться положення людської діяльності і життя людини.

Незважаючи на те, що в цей час єдина та загальна теорія використання інформаційних і комунікаційних технологій, як системи цілісних взаємопов'язаних методів і засобів збору, зберігання, обробки та подачі інформації не повністю розроблена, все ж таки можливо виокремити найбільш значущі можливості, які надає застосування інформаційно-комунікаційних технологій в освіті.

Разом з тим можна стверджувати, що засоби інформаційно-комунікаційних технологій володіють певними дидактичними можливостями, реалізація яких створює передумови інтенсифікації освітнього процесу, а також створення методики, що орієнтовані на розвиток інтелекту студента, на самостійне виокремлення і продукування інформації:

- ✦ швидкий зворотній зв'язок між користувачем і засобами інформаційно-комунікаційних технологій, що визначає реалізацію інтерактивного діалогу;
- ✦ комп'ютерна візуалізація інформації про об'єкт, що вивчається;
- ✦ комп'ютерне моделювання об'єктів, їх співвідношень, процесів, явищ, що вивчаються або досліджуються;
- ✦ архівація та зберігання великих обсягів інформації з можливістю легкого доступу до неї, її передачі та тиражування;
- ✦ автоматизація процесів обробки та інформаційно-пошукової діяльності;
- ✦ автоматизація процесів інформаційно-методичного забезпечення організаційного управління навчальною діяльністю і контролю за результатами засвоєння.

У вітчизняних наукових розробках реалізацією можливостей засобів інформаційно-комунікаційних технологій в галузі освіти, у тому числі й вищої, займається

галузь педагогічної науки – інформатизації освіти, яка розглядається, як цілеспрямовано-організований процес забезпечення галузі освіти методологією, технологією і практикою розробки та оптимального використання засобів інформаційно-комунікаційних технологій, орієнтованих на реалізацію цілей навчання, розвитку індивіда, що включає в себе підсистеми навчання та виховання.

Разом з тим інформатизація освіти, яка розглядається в цей час, як нова галузь педагогічного знання, орієнтована на розв'язання таких проблем і задач:

1. Науково-педагогічні, методичні, нормативно-технологічні та технологічні передумови розвитку освіти в умовах масової комунікації і глобалізації сучасного інформаційного суспільства.

2. Створення методологічної бази відбору змісту освіти, розробки методів і організаційних форм навчання і виховання, що відповідають задачам розвитку особистості студента в сучасних умовах інформаційного суспільства, масової комунікації і глобалізації.

3. Методичне обґрунтування і розробка моделей інноваційних та розвиток існуючих педагогічних технологій, застосування засобів інформаційно-комунікаційних технологій в освіті і практиці.

4. Створення методичних систем навчання, що орієнтовані на розвиток інтелектуального потенціалу студента.

5. Формування умінь самостійно здобувати знання, здійснювати діяльність по збору, зберіганню та передачі інформаційного ресурсу та продукуванню інформації.

6. Розробка дослідних, демонстративних прототипів електронних засобів освітнього призначення, у тому числі програмних інструктивних засобів і систем.

7. Використання розподіленого інформаційного ресурсу Інтернет і розробка технологій інформаційної взаємодії, освітнього призначення на базі глобальних телекомунікацій.

8. Розробка засобів і систем автоматизації процесів обробки навчального, дослідницького, демонстративного, лабораторного експерименту.

9. Створення і застосування засобів автоматизації для психолого-педагогічних тестуючих, діагностуючих методик контролю і оцінки рівня знань студентів.

10. Здійснення педагогічно-організаційної оцінки засобів обчислювальної техніки.

11. Вдосконалення методів управління системою освіти на базі використання автоматизованих баз даних, науково-педагогічної інформації, інформаційно-методичних матеріалів, телекомунікаційних мереж, а також вдосконалення процесів інформатизації управління освітньою установою та їх системою.

РІШЕННЯ «ЕЛЕКТРОННОЇ ОСВИТИ», ПРОПОНОВАНІ КОМПАНІЯМИ – РОЗРОБНИКАМИ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Компанія-розробник програмного забезпечення Adobe Systems пропонує систему «електронної освіти» на основі власних програмних засобів і систем. Це рішення отримало назву Adobe e learning.

Воно складається з таких компонентів: система електронного інтерактивного синхронного і дистанційного навчання Adobe Connect, повний набір інструментів для професійної розробки електронного навчального контенту Adobe eLearning suite, система швидкої розробки електронних навчальних курсів Adobe Captivate.

Компанія – розробник програмного забезпечення Microsoft Corporation пропонує власну інтернет-версію системи електронної освіти Live@edu.

Live@edu дає можливість оптимізувати основні інформаційні потоки навчального закладу, автоматизувати основні сфери його діяльності і створити інтегроване середовище навчання і спілкування, із авторизованим доступом в Інтернет і системою адміністрування.

Live@edu створено на основі «хмарної» системи веб-сервісів Windows Live.

Live@edu включає систему електронної пошти із поштовим сервером, систему обміну миттєвими повідомленнями, хмарного зберігання інформації із функціями файлообміну SkyDrive об'ємом для зберігання інформації 25 гігабайт.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, можна зробити такі **висновки**.

Застосування сучасних інформаційних технологій у вищій освіті дійсно надає реальні можливості успішного подолання завдань і викликів, які стоять перед нею в XXI ст., і виходу із сучасної кризи, а також подальшого її успішного розвитку в XXI ст.

1. Нові проблеми та виклики, які постали перед сучасною вищою освітою в XXI столітті, неможливо подолати старими методами, залишаючись в рамках системи, методики і технологій традиційного навчання.

2. Серйозне розв'язання вищезгаданих проблем і викликів сучасної вищої освіти неможливе без глибокого оволодіння постійно зростаючими обсягами інформації. Цим визначається особливе значення і роль інформаційної культури при формуванні сучасного спеціаліста, який буде потрібен в сучасному мінливому суспільстві XXI ст.

3. Проблеми та виклики, які постали перед сучасною вищою освітою в XXI столітті, неможливо подолати без застосування сучасних інформаційних технологій в цій галузі.

4. Застосування сучасних інформаційних технологій у вищій освіті надає реальні можливості розв'язання проблеми та виклики, які постали перед сучасною вищою освітою в XXI столітті, та виходу її з кризи.

5. Практика застосування сучасних інформаційних технологій в діяльності Кіровоградського інституту розвитку людини «Україна» дали стійкий позитивний результат в усіх сферах (при викладанні дисциплін, інформаційно-методичному забезпеченні навчального процесу, в організації використання бібліотечних ресурсів і бібліотечному обслуговуванні навчального процесу і творчого саморозвитку студента, що повністю відповідає концепції інституту і виконуваний ним місії всебічного розвитку особистості людини.

6. Проблема є не вирішеною, незважаючи на її надзвичайно високу актуальність і практичну цінність. Тому, на нашу думку, потребує подальших досліджень і уточ-

нень, у тому числі на конкретних прикладах застосування конкретних програмних продуктів комплексів, інформаційних систем у навчальному процесі та інших аспектах вищої освіти, формуванням відповідних інструктивно-методичних матеріалів щодо їх відповідного застосування і дослідження поєднання та інтеграції відповідних інформаційних технологій із педагогічними методами, системами технологіями та іншими компонентами і аспектами педагогічної діяльності у вищій школі.

Але варто зазначити, що лише застосування сучасних інформаційних технологій само по собі не є достатнім для успішного вирішення вищезгаданих проблем, виходу з кризи і подальшого успішного розвитку сучасної вищої освіти. Необхідні відповідні зміни в методиці, педагогічних системах і технологіях, формах навчання, структурі педагогічної компетентності викладача, системі взаємовідносин викладача і студента, підході до студента та інше. Тобто, потрібен комплексний, системний підхід до вирішення даних проблем у галузі вищої освіти, який має поєднувати всі ці елементи як складові компоненти нової педагогічної і освітньої системи. Інформаційні технології мають відігравати роль технологічної бази реалізації всієї даної системи на принципово новому рівні, забезпечивши при цьому відповідні вищезгадані можливості успішного розв'язання сучасних проблем і викликів, виходу з кризи і успішного розвитку в XXI ст. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ігнатова О. М.** Формування інформаційної культури майбутнього фахівця, як невід'ємної складової сучасної професійної освіти [Електрон. ресурс] – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/Sitimn/2010_23/Inform_inform_kulturu_maibutnogo_faxivca.pdf

2. **Морзе Н. В.** Інформаційна культура та її складові [Електрон. ресурс]. – Режим доступу : http://ped.sumy.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=627

3. **Тутова О. В.** Формування інформаційної культури майбутнього вчителя математики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Dmpd/2007_28/_28/100-104%2028_2007.pdf

4. **Грабовський П. П.** Дидактичні принципи розвитку інформаційної компетентності вчителя в системі післядипломної педагогічної [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/ITZN/em9/content/09gppepg.htm>

5. **Значенко О. П.** Формування інформаційної культури майбутніх учителів гуманітарних дисциплін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.ua.ru.net/inode/p-2/26027.html>

6. Анкетування в інтерактивному освітньому середовищі як засіб формування нового рівня свідомості в умовах інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ite.ksu.ks.ua/?q=uk/node/524>

7. Інформаційна культура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Інформаційна_культура

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ E-LEARNING В СИСТЕМЕ ПЕРЕПОДГОТОВКИ БЕЗРАБОТНЫХ

ЯКИМЕНКО А. В.

Севастополь

В силу высокой динамичности современного рынка труда Украины, быстрых темпов развития технологий, научно-технического прогресса существующие системы обучения и переобучения не справляются с выполнением возложенных на них задач. Поскольку большинство квалификационных программ подразумевало, что людей нужно готовить к будущему, обучая тому, что хорошо работало в прошлом. Такой подход может эффективно действовать в стабильном, медленно изменяющемся мире, но не в современном, постоянно выдвигающим новые требования, меняющем правила игры, хаотичном и «быстром».

Таким образом, необходима принципиально новая система подготовки и переподготовки специалистов, которая будет соответствовать запросам рынка труда и максимально эффективно формировать и адаптировать предложение рабочей силы.

Цель статьи – выделить преимущества и недостатки концепции e-learning, а также проанализировать перспективы использования ее для системы подготовки и переподготовки кадров при условии динамичности и неопределенности рынка труда.

Взаимосвязи e-learning и безработицы исследовали такие иностранные ученые, как Филипп Хортон, Келли Карей, Тая Арх, Иатия Пипан и др. Из российских ученых следует отметить Миргород Е. Е.. Украинские исследователи также уделяют внимание инновациям в образовании, например Триус Ю. В., Ляховская Л. Л.

Необходимой концепцией, соответствующей современным требованиям, может стать, популярная в последнее время идея дистанционного образования, так называемая – e-learning. При чем кроме традиционной точки приложения электронного образования – высшая школа, данная концепция открывает широкий диапазон ее использования, включая систему переквалификации кадров.

Чем она отличается от существующих систем?

Перечислим *преимущества* e-learning:

- ✦ *независимость от территориального размещения обучающегося* – территориальное местонахождение не мешает получению информации, не обязателен личный контакт с преподавателем;
- ✦ *индивидуальный характер учебного плана* и возможность создать программы обучения, обладающие максимальной актуальностью для каждого конкретного обучающегося;
- ✦ *гибкий график* – в виду того, что для обучения нет необходимости в присутствии преподавателя,

курс обучения можно организовать в любое время по схеме 24 часа в сутки и 7 дней в неделю;

- ✦ *широкий выбор инструментов* – современные информационные технологии позволяют использовать множество интернет сервисов и программных приложений для организации обучения;

- ✦ *мультимедиа* – информация может быть представлена в различных, максимально удобных для восприятия форматах : графические материалы, аудио- и видеоисточники информации, инфографика и т. д.;
- ✦ *объективное оценивание* – при оценивании результатов используются общие объективные методики оценки, и таким образом решается проблема субъективности преподавателя;
- ✦ *мониторинг качества обучения* – проводится на основе статистического анализа;
- ✦ *доступность* – развитие информационных технологий и научно-технический прогресс позволяют сделать использование интернета и его сервисов широкодоступным для каждого, таким образом обучатся посредством e-learning может каждый имеющий компьютер и подключение к сети.

К *недостаткам* дистанционного обучения можно отнести следующее:

- ✦ некоторые особенности человеческого общения невозможно реализовать на данном уровне развития информационных технологий, и потому полностью заменить традиционную систему обучения не получится;
- ✦ компьютерную программу можно «обмануть» или взломать и таким образом нарушить адекватность оценивания знаний;
- ✦ сложно управлять мотивацией обучающихся, так как отсутствует личный контакт с преподавателем;
- ✦ не все умения и навыки можно проверить и не всем можно научить посредством дистанционного обучения.

Как видим, недостатки накладывают некоторые ограничения на использования концепции e-learning, но ни в коем случае не делает ее несостоятельной. Дистанционное обучение по-прежнему остается инновационной и перспективной системой, и дальнейшее ее развитие не вызывает сомнений.

Рассмотрим, как электронное образование соответствует основным аспектам развития рынка труда. Для этого нужно выделить проблемы, которые возникают при взаимодействии субъектов трудовых взаимоотношений, а точнее в процессе подготовки и переподготовки кадров (*табл. 1*).

Характеристика рынка труда Украины на 2011 год, в разрезе по регионам

Регион, область	Занятые, тыс. чел.	Уровень занятости, %	Безработные, тыс. чел.	Уровень безработицы, %	Соотношение незанятых к вакансиям, чел.
Украина	20 324,2	59,2	1732,7	7,9	8
АР Крым	913,9	61,7	58,9	6,1	6
Винницкая	698,7	58,4	75,2	9,7	47
Волынская	440,1	59,0	39,9	8,3	6
Днепропетровская	1531,3	60,7	112,3	6,8	4
Донецкая	1995,4	59,5	177,7	8,2	7
Житомирская	553,5	59,2	61,4	10,0	10
Закарпатская	522,7	56,6	55,2	9,6	10
Запорожская	827,4	60,4	64,5	7,2	28
Ивано-Франковская	529,7	52,2	50,5	8,7	39
Киевская	754,4	58,8	54,1	6,7	7
Кировоградская	433,1	57,8	40,9	8,6	25
Луганская	1002,2	57,3	70,3	6,6	7
Львовская	1100,7	58,3	92,1	7,7	12
Николаевская	537,5	59,8	47,4	8,1	14
Одесская	1048,5	58,1	66,7	6,0	4
Полтавская	654,2	58,8	66,0	9,2	10
Ровненская	489,2	58,8	56,8	10,4	29
Сумская	518,9	59,2	52,0	9,1	25
Тернопольская	433,6	54,6	50,2	10,4	15
Харьковская	1279,0	60,6	96,2	7,0	11
Херсонская	480,7	58,5	47,8	9,0	6
Хмельницкая	572,2	58,7	55,4	8,8	51
Черкасская	566,4	59,3	57,7	9,2	140
Черновецкая	385,4	57,7	34,2	8,2	12
Черниговская	475,3	59,5	54,9	10,4	13
г. Киев	1 401,0	64,4	82,5	5,6	1
г. Севастополь	179,2	61,9	11,9	6,2	2

* Составлено на основании [1].

Исходя из табл. 1, уровень безработицы неравномерно распределен по территории Украины (от 5,6% в г. Киеве до 10,4% в Житомирской, Тернопольской и Черниговской областях). Такой перекоксугубляется тем, что наблюдается несоответствие спроса на рабочую силу и ее предложения в профессионально-квалификационном разрезе, что порождает структурные отклонения. Кроме того, подбор работы и укомплектование вакансий усложняет то, что работодатели выдвигают повышенные требования к качеству профессиональной подготовки кадров, их опыту работы и в то же время, предлагают минимальный уровень заработной платы, даже высококвалифицированным работникам [1].

Согласно данным государственного комитета статистики [1] в среднем по Украине на 1 вакантное место претендует 8 человек, но если опять рассмотреть ситуацию в региональном разрезе, то получим совершенно

разный уровень напряженности в отдельных областях: от 0,5 человек на место в г. Киеве до 140 человек на место в Черкасской области. В общем по Украине высокая напряженность наблюдается на западе, центре и северо-востоке страны, промышленный восток и рекреационный юг характеризуются показателем напряженности ниже среднего по Украине.

Если проанализировать влияние системы профессиональной переподготовки кадров на рынок труда (рис. 1), то придем к следующим результатам:

- ✦ при рассмотрении взаимосвязи количества прошедших профессиональную подготовку и количества трудоустроенных безработных за весь период с 1995 по 2011 гг. отметим достаточно слабую прямую связь (коэффициент корреляции 0,48);

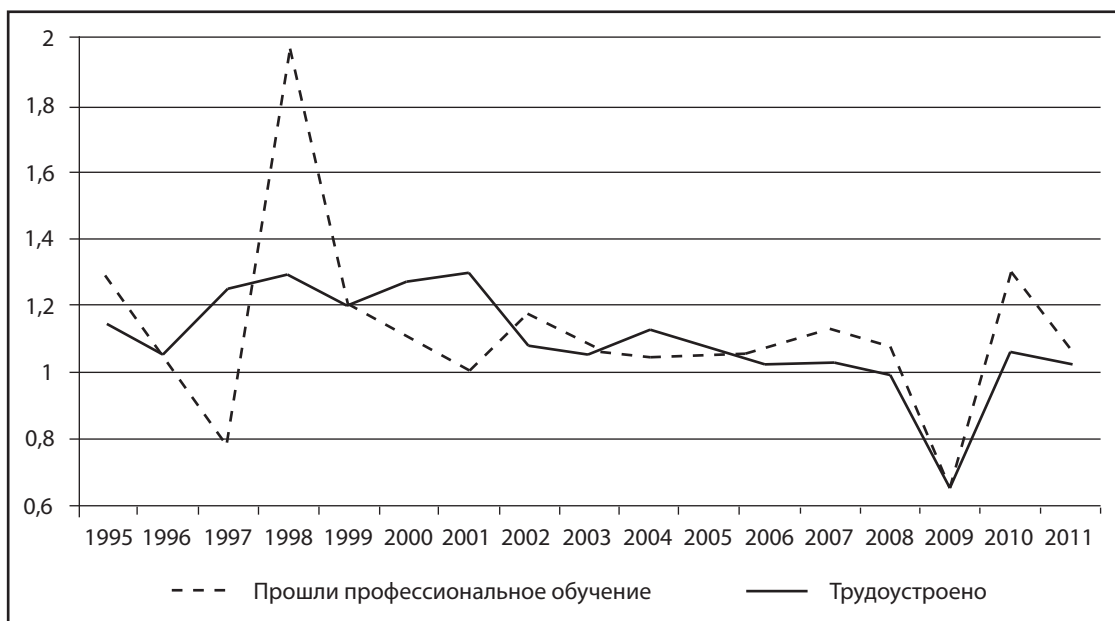


Рис. 1. Динамика темпов роста прошедших профессиональное обучение безработных и количества трудоустроенных безработных за период с 1995 г. по 2011 г., доли от единицы. (составлено на основании [1])

- † при рассмотрении взаимосвязи количества прошедших профессиональную подготовку и количества трудоустроенных безработных за период с 2002 по 2011 гг. можно отметить высокую тесноту прямой связи (коэффициент корреляции 0,86).

Из этого следует, что после 2002 года система переподготовки кадров стала достаточно эффективным и важным фактором влияния на рынок труда, но она требует постоянной модернизации и адаптации к постоянным изменениям окружающей среды.

Таким образом, можно сделать вывод, что исходя из специализации региона, территориальной расположенности и исторических условий, каждый из них требует индивидуального подхода к подготовке и переподготовке специалистов, но как упоминалось выше ситуация усложняется динамичность и неопределенностью современного рынка труда и соответственно рынка образовательных услуг.

Как может повлиять на ситуацию использование концепции e-learning в повышении качества подготовки и переподготовки кадров и адаптивности системы образования к постоянно меняющимся условиям? Поскольку электронное образование не привязано к территории и не требует личного присутствия учащегося и преподавателя в одном месте, то, таким образом, квалифицированный специалист имеет возможность направлять знания в необходимом объеме туда, где в этом есть наибольшая потребность. В свою очередь люди, нуждающиеся в знаниях, не обязаны быть мобильными, так как сама информация, обеспечивающая процесс получения знаний, и инструменты, с помощью которых происходит этот процесс, обладают свойством мобильности. От субъектов системы e-learning требуется лишь наличие компьютера и подключения к интернет.

Диспропорции между структурой предложения и спроса на рынке труда также могут быть в определенной мере сбалансированы благодаря дистанционной системе обучения. Так как образование посредством интернет технологий жестко не ограничивает количество людей, которые могут воспользоваться такой услугой, то один специалист может обслуживать достаточно большое количество клиентов и при этом находиться в любой точке планеты. И благодаря этому, если в регионе не хватает кадров конкретной специальности, то незанятое население имеет возможность получить соответствующую подготовку и таким образом адаптироваться к требованиям работодателей. Как следствие предложение труда может приспосабливаться к изменениям спроса гораздо быстрее, чем при традиционной системе подготовки и переподготовки кадров, и с минимальными затратами.

ВЫВОДЫ

Территориальная неравномерность и структурный дисбаланс социально-экономической системы Украины требует новых подходов и решений, таких как e-learning. Система дистанционного образования позволяет решить ряд проблем связанных с диспропорциями на рынке труда и может эффективно применяться при организации подготовки и переподготовки кадров. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. ІНФОРМАЦІЙНА ЗАПИСКА ПРО СТАН РИНКУ ПРАЦІ ТА ДІАГРАМИ (КАРТОГРАМИ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list>